
Presentazione

Emerso dai decenni di ristrutturazioni a seguito della crisi degli anni '70, il "neoliberismo" (usiamo questa definizione entrata nel linguaggio corrente anche se mai definita e meditata) veniva immaginato come un nuovo periodo di innovazione tecnologica, una 'new economy' basata su una 'società dell'informazione' o addirittura una 'terza rivoluzione industriale'.

Eppure, nonostante la propaganda di questo high-tech immaginario che prometteva una nuova base tecnologica in grado di rivoluzionare i mezzi di produzione, in gran parte non realizzata, abbiamo scoperto che si è trattato del fenomeno opposto, ossia di un "*plateau* dell'innovazione". Il sogno modernista sviluppatosi nella metà del XX secolo si è rivelato un fallimento; invece di un valido collegamento tra le sfere della produzione di conoscenza scientifica e l'attività economica, osserviamo una società, in fase di stallo, su un *plateau* dell'innovazione, che si autodistrugge grazie a privatizzazioni cannibalistiche, a riacquisizioni su larga scala, che hanno dato luogo ad una manipolazione del prezzo delle azioni delle corporate (ed i primi a beneficiarne sono tutti quei dirigenti che ne decidono i tempi e l'ammontare), ad una disuguaglianza a livello globale che cresce sempre più, ad una multipolarità dell'ordine mondiale, al mito della Cina come potenza economica, al terrorismo energetico, all'esaltazione dei redditi finanziari, in tutte le loro forme, che hanno la loro origine, in ultima analisi, da un'appropriazione del plusvalore delle attività produttive.

I diversi partiti di centro-sinistra, che hanno vinto le elezioni in seguito alla reazione popolare ai problemi sociali causati da questo "nuovo corso", hanno dimostrato di non possedere progetti alternativi concreti ed hanno cercato di mascherare questa carenza con l'introduzione di politiche emergenziali di assistenza a favore dei disoccupati e dei piccoli produttori autonomi ed informali. Tutto ciò avviene ancora proponendo e simulando sullo sfondo un futuro high-tech inesorabilmente datato, già promesso molto tempo fa.

L'apparente ritorno in salute dell'economia nei recenti "anni del boom" è stato determinato dalla finanziarizzazione, dalle economie indebitate e da una serie di bolle speculative. La crisi finanziaria globale segna un punto critico per l'evoluzione del mondo moderno. Non si possono semplicemente proiettare nel futuro le tendenze che si sono manifestate dal 'Golden Age' alla 'globalizzazione'. L'era del fondamentalismo del libero mercato è finita, ma vi è una profonda incertezza sul futuro assetto della politica economica globale e, quindi, sui rapporti tra gli Stati ed in questo contesto è di vitale importanza la comprensione di come si sono evoluti i sistemi economici negli ultimi tre decenni.

NEOLIBERISMO E TECNOLOGIA:
INNOVAZIONE PERMANENTE O CRISI PERMANENTE?*

Laurence Reynolds** e Bronislaw Szerszynski***

Introduzione

Quella neoliberista viene spesso rappresentata come un'epoca di intensa rivoluzione tecnologica. Il raggiungimento di un'"economia ad alta tecnologia basata sulla conoscenza" (knowledge based economy KBE), caratterizzata da un'innovazione permanente, è stato elevato a principio guida e a strategia salvifica per le economie a capitalismo avanzato.

L'innovazione viene presentata come la soluzione ai molteplici problemi che si sono manifestati negli anni '70, inclusa la crisi di accumulazione del capitale, la concorrenza globalizzata e il progressivo degrado ambientale. A partire da quel decennio siamo stati abbagliati da una pro-

liferazione di innovazioni che sembravano perennemente in aumento: dalla tecnologia dell'informazione e della telefonia mobile fino alle biotecnologie ed alle nanotecnologie. Contemporaneamente è presente anche la sensazione che le promesse high-tech degli anni '70, in grado di condurci verso un'"era spaziale", dove i lavoratori sarebbero stati sostituiti dai robot, o la successiva previsione di un "secolo biotech" non siano state oltremodo realizzate. Il "Mondo di domani" non si è ancora manifestato del tutto¹.

Commentatori piuttosto scettici hanno messo in dubbio l'idea della proliferazione tecnologica nel periodo neoliberista, sostenendo invece che l'ultimo quarto del XX secolo, e inizio del successivo, è stato

* La versione finale di questo paper è stata pubblicata come Capitolo 1 del volume *Neoliberalism and Technoscience: Critical Assessments*, ed. Luigi Pellizzoni & Marja Ylönen, Farnham: Ashgate, 2012.

** Larry Reynolds è ricercatore presso la Freie Universität Berlin, John F. Kennedy-Institute for North American Studies ed è impegnato negli studi relativi alle connessioni tra sociologia ambientale e politica economica ed al rapporto tra scienza e tecnologia. Ha prodotto alcuni paper su questi argomenti reperibili nel sito: <http://fu-berlin.academia.edu/LarryReynolds>

Mail: larry.reynolds@fu-berlin.de

*** Bronislaw Szerszynski è Senior Lecturer e capo dipartimento di Sociologia presso l'Università di Lancaster nel Regno Unito e lavora presso il Centre for the Study of Environmental Change (CSEC) al ESRC ed al Centre for the Economic and Social Aspects of Genomics (Cesagen). Ricercatore sui rapporti tra ambiente e tecnologia, ha pubblicato il volume *Nature, Technology and the Sacred* edito da Wiley-Blackwell nel 2005. Si possono consultare i suoi papers nel sito: <http://lancaster.academia.edu/BronislawSzerszynski> – Mail: bron@lancaster.ac.uk

1. *Tomorrow's World* era un programma televisivo britannico sul futuro, prodotto dalla BBC ed andato in onda per la prima volta nel 1965, nel quale veniva trattato l'impatto delle nuove tecnologie. La trasmissione aggiunse il suo massimo splendore negli anni '70 ed è andato avanti fino al 2003.

un periodo di “grande stagnazione” in cui si è raggiunto un “plateau tecnologico” (Cowen, 2011). Una immagine popolare, utilizzata sia da Gordon (2000:60) che da Cowen (2011), è stata quella di fare un confronto tra i cambiamenti spettacolari nella vita di tutti i giorni prodotti dai cambiamenti tecnologici della prima metà del XX secolo, e quelli molto più modesti sperimentati successivamente; con l’eccezione di internet e della telefonia mobile, l’infrastruttura tecnologica di base (delle auto, del petrolio, ecc) non ha subito una trasformazione radicale. Secondo questa visione, ciò che sperimentiamo attualmente si presenta infatti come un plateau, se lo confrontiamo con i cambiamenti tecnico-sociali radicali che chiunque, arrivando alla vecchiaia negli anni ’60, ha vissuto nel corso dei cinquant’anni precedenti.

In questo articolo verrà analizzato questo apparente paradosso e l’obiettivo principale non è quello di mettere in evidenza l’innovazione di nuovi beni di consumo, ma quelle che Marx definiva “le forze produttive”. A questo punto risulta utile accennare alla distinzione che fa Marx tra i beni prodotti dalla “Sezione I” e quelli dalla “Sezione II”, dove la prima indica la produzione di mezzi di produzione e la seconda la produzione di beni di consumo. Il nostro compito consiste quindi nell’interrogarci se il periodo che emerge dalla crisi dei primi anni ’70, definito come “neoliberismo”, ha visto l’introduzione di una nuova serie di forze produttive. In quale misura si è verificato

l’apparente successo e la rinnovata espansione globale del capitalismo nel periodo neoliberista? Grazie a un nuovo “paradigma tecno-economico” o ad una “terza rivoluzione industriale”?

Come vedremo, secondo i commentatori più scettici come Smil (2005) e Gordon (2000), quella che nei primi anni ’90 è stata annunciata come una “new economy”, basata sulle tecnologie informatiche e sulla biotecnologia, non è in alcun modo paragonabile con lo sviluppo sostanziale che le forze produttive hanno raggiunto in quella che è stata ribattezzata la “seconda rivoluzione industriale”, iniziata alla fine del XIX secolo e pienamente realizzata nei decenni successivi alla Seconda Guerra Mondiale. Parlare come facevano gli ottimisti degli anni ’70 di una “terza rivoluzione tecnologica” è, da questo punto di vista, fuori luogo.

Inizialmente cerchiamo di descrivere il periodo neoliberista attraverso un’analisi dei diversi termini che gli studiosi hanno utilizzato per rappresentare il cambiamento sistemico nella struttura del capitalismo avvenuto negli anni ’70; passiamo poi ad esaminare criticamente le affermazioni secondo le quali questo cambiamento è stato reso possibile da una “terza rivoluzione tecnologica”. Negli anni ’90, il capitalismo sembrava riprendersi dopo due decenni di stagnazione, cui sono seguiti due decenni di crescita, una ripresa che aveva la pretesa di costituire una quinta onda di Kondratieff² resa possibile da una serie di nuove tecnologie. Ci serviremo dei

2. In economia, le Onde di Kondratieff (chiamate anche, più semplicemente, Onde K) sono cicli regolari sinusoidali dell’economia capitalistica. Lunghi da 50 a 70 anni, i cicli consistono alternativamente di una fase ascendente ed una discendente. Alla fase ascendente corrispondono periodi di crescita veloce e specializzata, mentre alla fase discendente periodi di depressione. Questo tipo di cicli economici è più evidente nei dati relativi alla produzione internazionale piuttosto che in

commentatori più scettici per analizzare questo aspetto, prendendo in considerazione la debole performance del settore high-tech in termini di produttività.

Abbiamo anche esaminato alcuni fattori che possono spiegare questo aspetto ed anche la crescita che comunque si è verificata. Abbiamo poi chiarito la trasformazione del rapporto tra scienza e capitalismo nel periodo neoliberalista in un contesto storico, osservando il loro rapporto nei sistemi tecnico-economici precedenti.

Concludiamo con la questione di un “plateau dell’innovazione” per descrivere le due facce del rapporto tra scienza e capitalismo nel periodo neoliberalista: da un lato, un’economia caratterizzata in gran parte da tecnologie appariscenti e dalla globalizzazione, dall’altro una rete di informazioni scientifiche e di scoperte che il capitale è in grado di raccogliere per utilizzarle nelle politiche economiche di promessa.

LA CRISI DEGLI ANNI SETTANTA E LA FINE DEL “GOLDEN AGE”

“Neoliberalismo” è un modo per definire una serie di risposte strategiche da parte degli Stati, delle corporation e di altri soggetti alla crisi del decennio 1970-1980 (Harvey, 2005). Il termine di solito indica semmai il nuovo corso assunto dopo la crisi ed il crollo del keynesismo o del capitalismo organizzato durante le turbolenze politiche a livello globale iniziate con le ribellioni del 1968, il crollo dell’ordine mondiale stabilito da Bretton Woods

e lo “Shock petrolifero” dell’OPEC. Il 1973 viene spesso preso come un punto di svolta (ad esempio Harvey, 1989; Jameson, 1992) che divide la seconda metà del XX secolo in due fasi.

La prima, descritta da molti come “il lungo boom” o il “Golden Age” dell’espansione capitalistica, comprende all’incirca il periodo compreso tra la fine della Seconda Guerra Mondiale e gli anni ’70, (Marglin e Schor, 1992; Brenner, 2002a). La seconda, da circa il 1973 ad oggi, è caratterizzata dal dominio del “neoliberalismo”, un periodo di ristrutturazione economica e politica, di privatizzazioni, di deregolamentazione e di globalizzazione come risposte alla crisi degli anni ’70.

Tuttavia la necessità di caratterizzare con precisione queste due fasi ha prodotto una serie di teorizzazioni e di terminologie. Alcuni aspetti centrali riguardano i rapporti Stato-economia, altri pongono in evidenza la tecno-economia, altri la finanza, la politica o la cultura. Secondo Lash e Urry (1987), il “Golden Age” è il periodo del dopoguerra che segnò l’apice del “capitalismo organizzato”, un termine derivato da Hilferding ([1910] 1981) e Bucharin ([1918] 1972) per descrivere la tendenza, a partire dal XX secolo in poi, verso la concentrazione del capitale che ha portato alla fusione del capitale industriale, bancario e commerciale con lo Stato.

Qui, la concorrenza tra le imprese si trasforma in concorrenza imperialista tra gli Stati e lo Stato interviene sempre più nell’organizzare l’economia e la società,

quelli delle singole economie nazionali e riguarda la produzione più che i prezzi. I cicli nella storia del capitalismo: (I ciclo) Rivoluzione industriale (Anno iniziale) 1771; (II) Era del vapore e delle ferrovie 1829; (III) Era dell’acciaio, dell’elettricità e dell’ingegneria pesante 1875; (IV) Era del petrolio, dell’automobile e della produzione di massa 1908; (V) Era dell’informatica e delle telecomunicazioni 1971. (NdR)

creando gerarchie scientifiche e burocratiche per la gestione della produzione industriale e della riproduzione sociale. Questa organizzazione del capitalismo, mentre veniva realizzata inizialmente dalle élite statali e manageriali, viene progressivamente assunta anche dalle organizzazioni dei lavoratori e dalla società civile.

In modo simile, per Ruggie (1982) e Harvey (2005) il “Golden Age” che precede gli anni ’70 può essere definito come “liberalismo integrato”. Ruggie usa questo termine per descrivere l’ordine internazionale istituito in risposta alle catastrofi della depressione mondiale e della guerra nella prima metà del XX secolo, che hanno prodotto un nuovo ordine post-bellico che non era né un liberalismo di mercato deintegrato né un capitalismo monopolista protezionista ed autarchico guidato dallo Stato. Altre descrizioni lo definiscono come un periodo keynesiano o di stato sociale, mentre altri ancora sottolineano l’importanza di questa forma economica guidata da uno Stato dirigista nei paesi in via di sviluppo tra il 1945 e il 1970 (Kennedy, 2006). Tuttavia, secondo tutte queste teorizzazioni, a partire dagli anni ’70 è iniziata una fase di cambiamento.

In ogni caso, la definizione del periodo successivo agli anni ’70 come “neoliberalismo” è solo uno dei tentativi di descrizione tra molti altri.

Così è stato proposto che il periodo segna anche l’inizio di un’era “della società post-industriale” o di un’ “epoca dell’informazione” (Drucker 1969, Toffler 1970, Campana 1973, Castells 2000), della “postmodernità” (Lyotard 1984, Baudrillard 1984, Jencks 1986, Harvey 1989, Jameson, 1992) o “postfordismo” (Piore e Sabel 1984, Aglietta,

1979, Lipietz 1982, Lash e Urry 1987, Jessop 1992). Più recentemente, nel dibattito politico, molte di queste teorie sono state combinate insieme attorno ad una “economia basata sulla conoscenza” (OECD 1996), una nozione che assomiglia stranamente ai concetti espressi dal marxismo degli autonomi secondo cui siamo in una nuova fase del capitalismo fondata sullo sfruttamento del “general intellect” (Hardt e Negri, 2000; Tronti, 1966; Virno, 2001) o del “capitalismo cognitivo” (Moulier-Boutang, 2012, si può anche consultare Gandini).

I teorici della trasformazione sociale sono stati spesso spinti da un’aspettativa culturale secondo la quale staremmo vivendo un periodo di cambiamenti “epocali”, dove queste aspettative vengono combinate con la spiegazione di tali cambiamenti. Questi interventi teorici quindi si muovono necessariamente tra una dimensione descrittiva ed una performativa, essendo inevitabilmente legati a questi stessi cambiamenti che diventano cruciali nella comprensione di sé come protagonisti coinvolti in queste trasformazioni. Hardt e Negri dichiarano che dal punto di vista del materialismo storico questo periodo segna un «passaggio di qualità nella storia moderna» aggiungendo che:

«Quando non si è in grado di esprimere in maniera adeguata l’enorme importanza di questo passaggio, a volte si definisce molto male ciò che sta accadendo come un ingresso nella postmodernità. Riconosciamo la povertà di questa descrizione, ma a volte la preferiamo ad altre perché almeno la postmodernità indica una svolta epocale nella storia contemporanea».

(Hardt e Negri, 2000:237).

In seguito, essi aggiungono che la “postmodernizzazione” è sinonimo di “informatizzazione della produzione” (Hardt e Negri, 2000:280). Secondo noi ciò pone il problema del rapporto tra scienza, tecnologia e questa presunta svolta epocale verso una nuova fase del capitalismo che ha avuto inizio con la crisi degli anni '70.

In altri scritti questo decennio di crisi assume il significato di una fase di transizione tra due “onde lunghe” dello sviluppo economico. La teoria delle onde lunghe nacque con Nikolai Kondratieff (1925) che ha esaminato i cicli decennali dei prezzi, dei tassi di interesse, del commercio e della produzione. In un periodo mediamente di circa 50-60 anni, ogni “onda di Kondratieff” o onda K, viene vista come composta da due fasi principali, una “curva verso l’alto” o fase “espansiva”, e una “curva verso il basso” o fase “depressiva” (Mandel, 1995: 20-21). Per alcuni teorici delle onde lunghe, come Joseph Schumpeter (1934), Christopher Freeman (Freeman e Louçã, 2001) e Carlotta Perez (2002) questi cicli sono guidati dall’innovazione tecnologica, per cui, secondo questa prospettiva, ogni curva verso l’alto di un’onda K richiede una nuova rivoluzione industriale, quella in cui un’ “industria principale” (Rostow, 1978) o “una tecnologia di uso generalizzato” (Bresnahan e Trajtenberg, 1995) fa in modo che venga applicata una nuova serie di tecniche produttive in tutta l’economia. Secondo la maggior parte dei commentatori le tecnologie chiamate ad esercitare un ruolo particolare di cataliz-

zatore, come la macchina a vapore, le ferrovie ed i motori elettrici, sono risultate indispensabili per la rivoluzione industriale³.

Queste interpretazioni delle onde di Kondratieff sono molto importanti per poter comprendere il periodo neoliberista. Secondo i sostenitori delle onde K, nei 25 anni, o giù di lì, successivi alla Seconda Guerra Mondiale l’economia era in una fase di ripresa espansiva della quarta onda K basata sul petrolio, sulla produzione di massa e sui prodotti della petrolchimica, mentre la crisi degli anni '70 rappresenta l’inizio del declino che porta alla depressione, ma, per i neo-Schumpeteriani, come Freeman e Perez, questa crisi del decennio segna anche l’inizio di una quinta onda, basata su una nuova serie di tecnologie, come le tecnologie dell’informazione, della comunicazione e delle biotecnologie, ed è su questo tipo di affermazioni che ci stiamo interrogando a questo punto. Ci sono segnali di nuove industrie trainanti o di tecnologie utilizzate in maniera generalizzata che potrebbero portare ad una nuova onda lunga di espansione economica? Oppure la crescita economica e l’aumento della produttività dovranno realizzarsi all’interno del paradigma tecno-economico esistente? Per rispondere in maniera completa – e anche articolata – a queste domande dobbiamo affrontare la difficile questione del perché le onde espansive iniziano e finiscono.

Secondo Mandel (1995), i periodi espansivi entrano in periodi di crisi e di declino a causa di fattori endogeni gene-

3. Tuttavia, altri commentatori sono scettici su tale ‘centralità dell’innovazione’, sostenendo che, se una presunta ‘tecnologia di uso generalizzato’ non fosse stata disponibile, nella maggior parte dei casi la sua funzione sarebbe stata svolta da una tecnologia alternativa, già esistente (Fogel, 1964; Fishlow, 1965; Edgerton, 2006).

rati dalle contraddizioni insite nello sviluppo capitalistico, come per esempio la tendenza del saggio di profitto a cadere. Tuttavia, il passaggio ad una nuova fase espansiva è il risultato di un insieme di fattori storicamente contingenti o esogeni e questi includono guerre, rivoluzioni e crisi in cui il capitale viene distrutto e/o il costo del lavoro viene ridotto in maniera considerevole. Altri fattori che stanno all'origine di una nuova onda K possono includere l'introduzione di una serie di forze produttive o di rapporti tecnico-economici di tipo nuovo. L'analisi di Mandel ci aiuta quindi a migliorare la nostra domanda. Se lo sviluppo capitalistico degli anni '70 è entrato in un'epoca di crisi (per l'esaurirsi dell'onda lunga precedente), allora che cosa spiega il periodo tanto decantato di espansione degli anni '90 e degli anni successivi? In particolare, esisteva una nuova serie di rapporti tecnico-economici in grado di ripristinare il saggio di profitto?

UNA TERZA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE?

La fase di crisi e di transizione degli anni '70 è stata interpretata da molti protagonisti e commentatori di quell'epoca come una nuova rivoluzione tecnologica. Una serie di nuove tecnologie che ruotavano attorno ai microprocessori ha aperto la prospettiva di una riorganizzazione fondamentale dei rapporti economici e sociali che è stata annunciata come l'avvento di una "società dell'informazione" (Bell, 1973).

Secondo questa visione, "la produzione intelligente" avrebbe visto i lavoratori sostituiti dai robot, mentre la informatizzazione delle forze produttive li avrebbe resi più efficienti in termini di risorse e più flessibili. Dopo la retorica degli anni

'60 si era dato spazio ad aspettative di un'economia rimodellata l'"energia pulita" di una rivoluzione tecnologica dell'energia nucleare e l'era spaziale. Con il tempo, in questo crescente pantheon di promesse per un futuro di alta tecnologia, sarebbero stati inseriti i settori emergenti della biotecnologia e della nanotecnologia; un pantheon che sembrava farci uscire non solo dal pantano in cui era invischiata l'economia, ma anche dalla crisi ambientale, un fenomeno il cui riconoscimento ha iniziato a diffondersi in quel periodo. Per alcuni, tutto questo ha segnato l'emergere di una "terza rivoluzione industriale", tanto importante quanto la seconda iniziata 100 anni prima nel decennio 1870 e che si era profondamente radicata nel XX secolo. Il periodo di globalizzazione neoliberista e di crescita economica dopo gli anni '70 si è fondata sulle promesse di questa "terza rivoluzione industriale" ad alta tecnologia oppure sono stati altri i fattori in gioco? In questa sezione prendiamo in esame la questione, concentrandoci sulle tecnologie informatiche e sulle biotecnologie. Una di queste aveva il potenziale per diventare una "industria trainante"? Oppure veniva semplicemente generalizzata "la tecnologia in uso" secondo i criteri affermatasi per la macchina a vapore o per il motore elettrico nei periodi precedenti in cui si era verificata una forte crescita economica?

Le affermazioni secondo cui le tecnologie informatiche e della comunicazione avrebbero potuto essere generalizzate hanno dovuto fare i conti con quello che Robert Solow (1987) ha chiamato il "paradosso della produttività". Solow ha sottolineato che il periodo in cui sono proliferati i computer, negli anni '70 e '80, è stata anche una fase in cui la produttività negli Stati Uniti, e più in generale nell'e-

conomia mondiale, ha subito un rallentamento. Da allora il paradosso di Solow è stato molto dibattuto. David (1990) lo contrasta sostenendo che le tecnologie di uso generalizzato manifestano sempre un ritardo prima che i loro benefici si riversino sulla produttività, ricordandone l'aumento modesto verificatosi negli Stati Uniti tra il 1900 e il 1920, nonostante l'esistenza della dinamo e dei motori elettrici. Gli incrementi di produttività derivanti dall'Information Technology sembrano realizzarsi a metà degli anni '90, specie negli Stati Uniti, dove alcuni analisti sostengono siano interamente dovuti all'applicazione dell'I.T. (Rhode e Tonio- lo, 2006:10-11). Altri ancora affermano che gli aumenti di produttività associati ai computer erano confinati al solo settore dell'I.T. ed ai settori economici in cui venivano utilizzati in maniera intensiva (Gordon, 2000; Campo 2006). Nel complesso, la crescita della produttività multifattoriale (MFP) negli anni '90 era in realtà inferiore a quella degli anni '30 e nell'88% dell'economia al di fuori della produzione di beni durevoli, la produttività multifattoriale ha subito una decelerazione, nonostante gli investimenti in computer (Gordon, 2000:72).

Anzi, come sostenuto da Fogel e Fishlow sul ruolo delle ferrovie nel XIX secolo, Campo suggerisce che gran parte degli incrementi di produttività nell'economia in generale si sarebbero verificati anche senza i computer e molti di questi aumenti non sono stati determinati dal cambiamento tecnologico in sé, ma da mutamenti nelle dimensioni delle entità economiche, come la vendita al dettaglio nei grandi centri di distribuzione (Field, 2006:109). Gordon (2000) suggerisce provocatoriamente che il continuo calo dei costi relativi alle macchine compute-

rizzate, lungi dall'indicare la potenza dei computer come fattore di produzione, mostra in realtà la loro debolezza. Le grandi invenzioni della seconda rivoluzione industriale non hanno subito un continuo calo dei prezzi con lo stesso ritmo, perché gli aumenti significativi di produttività previsti con la loro applicazione hanno fatto sì che la domanda sia stata sostenuta dall'offerta. Gordon utilizza l'analisi del rapporto tra domanda e offerta nel settore informatico, nel periodo 1963-1999, per affermare che i principali incrementi di produttività garantiti dai computer sono stati realizzati nella fase iniziale della loro diffusione. Ad esempio, il guadagno in produttività dallo sviluppo delle tecnologie per il trattamento testi si appiattisce rapidamente dopo l'introduzione della riformattazione automatica e del copia e incolla. Egli sostiene che, «fissare il tempo necessario per ogni individuo produce una sostanziale limitazione nelle possibilità di crescita esponenziale della velocità e della memoria del computer finalizzate a realizzare un aumento proporzionale della produzione e della produttività» (Gordon, 2000:62).

La biotecnologia ha prodotto un fenomeno di esaltazione diffusa e di campagne pubblicitarie molto simili, ma con un modesto impatto reale sulla produttività. All'inizio del XX secolo i commentatori più popolari proclamavano la nascita di un *Biotech Century* (Rifkin, 1998) o *The Biotech Age* (Oliver, 2003), il primo reagendo con orrore ed il secondo con una prospettiva di speranza. Nei primi anni di questo secolo, affermazioni roboanti di una "bioeconomia basata sulla conoscenza" (KBBE) venivano lanciate dalle organizzazioni politiche transnazionali e dal settore della biotec-

nologia. L'associazione europea della bio-industria infatti dichiarava:

«Nel XVIII e nel XIX secolo, la società europea veniva trasformata dalla rivoluzione industriale e dalla macchina a vapore. Questa è stata l'epoca dell'ingegneria. Nel XX secolo, il mondo sviluppato ha conseguito dei benefici dalla chimica, che ha fornito i materiali per un'agricoltura produttiva e medicine che hanno reso la nostra vita comoda e sicura. Il mondo intero vive ora una fase di transizione dall'era della Chimica all'era delle Biotecnologie».

(EuropaBio, 2005).

Il concetto di una bioeconomia basata sulla conoscenza è stato abbracciato dall'OCSE, che l'ha definita come «l'insieme complessivo delle attività economiche di una società che utilizzano il valore latente presente nei prodotti e nei processi biologici per ottenere nuovi vantaggi ai fini della crescita e del benessere dei cittadini e delle nazioni» (OECD, 2005:3), e dall'Unione Europea, che ha insistito sul fatto che la bioeconomia basata sulla conoscenza potrebbe «portare alla realizzazione di prodotti e servizi nuovi ed innovativi che miglioreranno la competitività dell'Europa e saranno in grado di soddisfare le esigenze dei suoi cittadini» (DG Research, 2005a:3).

Eppure, nonostante i massicci investimenti di denaro pubblico e privato, la rivoluzione della biotecnologia non ha comportato un aumento della produttività ed una produzione di merci profittevole. Wallace (2010) riferisce che solo due società mediche biotech (la Amgen e la Genentec) ed una società di biotecnologia agraria (Monsanto) hanno realizzato profitti significativi dalla vendita dei loro prodotti; al contrario, con l'eccezione

della maggiore corporation biotech, la Amgen, l'industria della biotecnologia medica, nel corso della sua esistenza, ha subito costantemente delle perdite. Anche se la “rivoluzione biotech” ha accelerato la scoperta di farmaci, non ne è seguito uno sviluppo di tali farmaci e della pratica clinica e non è riuscita in seguito ad invertire il declino della produttività nel settore farmaceutico (Nightingale e Martin, 2004): infatti, nonostante gli enormi investimenti, la redditività del settore è stazionaria da oltre trent'anni.

Anche per quanto riguarda la biotecnologia applicata nel settore agricolo, l'industria ha prodotto solo due caratteristiche genetiche largamente diffuse – la tolleranza agli erbicidi e la resistenza agli insetti – e le prove empiriche di un aumento della produttività nell'agricoltura, grazie a colture geneticamente modificate progettate per avere questi caratteri, sono nel migliore dei casi ambigue (Fallace, 2010: 115, 119-21).

Così, nonostante la proliferazione del consumo di prodotti elettronici, la nuova economia della conoscenza dell'epoca contemporanea non ha finora prodotto nulla di equivalente alle tecnologie che provocarono un cambiamento di paradigma nelle rivoluzioni industriali del passato. È ancora possibile che nei prossimi decenni possano emergere ulteriori innovazioni in grado di cambiare il paradigma, grazie alla ricerca in settori come le scienze dei materiali e l'energia; ma, come affermato in precedenza, per molti versi, la vita contemporanea, in generale, e l'attività economica, in particolare, sono ancora fondamentalmente modellate sulle invenzioni, estremamente importanti, emerse nella seconda rivoluzione industriale tra la fine del XIX e l'inizio del XX secolo: l'energia elettrica e mec-

canica, la chimica organica, i prodotti di sintesi ed il motore a combustione interna (Landes, 2003). Gli anni tra il 1864 e il 1917 costituirono un' "epoca di sinergia" in cui vennero gettate le basi tecnologiche per il XX secolo (Smil, 2005, 2006), rendendo possibile il "lungo boom" che va dagli anni '40 agli anni '70, con gli eccezionali miglioramenti della produttività, della salute e del tenore di vita. Eppure, mentre stiamo ancora vivendo fondamentalmente in questo mondo, sembra essersi esaurita la capacità di continuare a generare tutta una serie di innovazioni significative.

L'innovazione tecnologica è stata indicata come la soluzione alla crisi economica. In passato, da tali crisi abbiamo osservato l'emergere di tutta una serie di nuove tecnologie, che sono state in grado di riavviare la crescita incerta della produttività e di generare una ripresa del saggio di profitto. Tuttavia, come abbiamo visto in precedenza, non è affatto chiaro se l'era neoliberista abbia favorito la realizzazione di tali tecnologie, dopo la crisi del capitalismo organizzato degli anni '70. Sono state proposte una serie di tecnologie di questo genere, ma in ogni caso non hanno ancora dato nemmeno un piccolo segno di aver fornito un vero e proprio contributo all'aumento della produttività. Nonostante ciò, dopo la crisi degli anni '70, il capitalismo ha subito un nuovo periodo di espansione a livello mondiale. Come è potuto accadere?

Sono molti i fattori che stanno alla base del periodo apparentemente espansivo dello sviluppo capitalistico che è seguito alla crisi degli anni '70. In quella fase, il capitale non era in grado di investire con fiducia per lo sviluppo di forze produttive

nelle tradizionali aree industrializzate dell'occidente, data la già elevata composizione organica del capitale (il rapporto tra i costi non salariali ed il costo del lavoro). Al contrario, il capitale ha cercato altri modi per riprodursi, oltre ad investire in nuovi cicli della produzione di merci all'interno dei recenti processi tecnici del lavoro socializzato. Una di queste strategie, in verità, comportava tecnologie in grado di trasformare tutto il mondo; comunque, non erano queste le forze produttive ad alta tecnologia immaginate dai futurologi degli anni '70; al contrario, erano tecnologie molto più banali, le cui radici affondavano nelle epoche più remote dell'innovazione.

Levinson (2006) focalizza l'attenzione sulla containerizzazione⁴ nelle spedizioni, il sistema di distribuzione basato su contenitori metallici di forma rettangolare standardizzati, presenti ovunque, che possono essere trasportati sui camion, sulle navi e sui treni, favorendo così una notevole accelerazione dei flussi globali e la mobilità dei materiali e delle materie prime. Allo stesso modo, Smil (2010) indirizza la nostra attenzione verso i motori diesel e le turbine a gas, utilizzati dalle navi portacontainer e dal traffico aereo, considerandoli come "i principali promotori della globalizzazione". Queste tecnologie permettono una nuova diffusione generalizzata, a livello globale, delle forze produttive esistenti associate all'epoca fordista, favorendo così il riposizionamento di un nuovo fordismo. Per cui, invece della visione, tipica degli anni '70, di un "mondo di domani", caratterizzato da una produzione completamente automatizzata e dalle bio-industrie, la realtà più prosaica

4. Il container è nato nel primo dopoguerra negli USA dall'idea originale di Malcom McLean. (NdR)

è stata quella delle basse retribuzioni dei lavoratori in Cina e in altre parti del Sud-Est asiatico, che lavorano utilizzando mezzi di produzione e processi lavorativi piuttosto vecchi, risalenti alla seconda rivoluzione industriale, resi più produttivi attraverso una ricollocazione globale. Questa mossa, come parte di un nuovo “fix spazio-temporale”⁵ (Jessop, 2006; vedi inoltre Harvey, 1982), ha alterato la composizione organica del capitale, ha ridotto in maniera considerevole il costo del lavoro ed ha favorito l’espansione dell’economia mondiale dagli anni ’90 in poi.

Naturalmente, questa nuova diffusione globale dei processi tecnici ed economici della “seconda rivoluzione industriale”, che ha subito un’accelerazione dagli anni ’80 in poi, è stata in parte avviata dalla tecnologia dell’informazione. I flussi globali di materiali nelle navi container, ogni unità viaggiava da un luogo specifico ad un altro, richiedevano necessariamente una gestione della logistica, resa possibile grazie alle tecnologie dell’informazione – ma che sarebbe stata possibile anche senza di esse. Ciò che vogliamo affermare è che per la ripresa della crescita capitalistica in tutto l’ultimo decennio del XX secolo è stato fondamentale un insieme di “low-tech” come gru, motori diesel, container, navi e tecnologie informatiche della logistica e non ciò che proveniva dai laboratori di

Ricerca & Sviluppo “high tech” di una “economia basata sulla conoscenza”.

Nel periodo successivo agli anni ’70 si è manifestato anche il fenomeno della “finanziarizzazione”, da cui è possibile ricavare una maggiore redditività del capitale attraverso innovazioni finanziarie globali come i futures e i derivati, piuttosto che dalla produzione e dallo scambio di beni materiali. Brenner (2002a) sostiene che dagli anni ’90 l’accumulazione continuativa di capitale su scala mondiale ha avuto origine da una storica ondata di speculazione e da una successione di bolle dei prezzi degli asset, prima sul mercato azionario, poi sugli immobili e sul credito, sottolineando il ruolo avuto dalla Federal Reserve americana, e dalle varie agenzie statali, nell’alimentare queste bolle. In questa forma di accumulazione il denaro (D) invece di essere investito nella produzione di merci (M) per la realizzazione di profitti (D’), secondo la formula di Marx $D-M-D'$, è stato utilizzato per generare direttamente un profitto attraverso gli interessi o la speculazione finanziaria (D-D’). La Tecnoscienza, ma anche i sogni, le speranze, le promesse e le aspettative che le ruotano attorno, è stata anch’essa coinvolta in questa ondata di bolle speculative; la più famosa è stata il lancio del Nasdaq⁶ e la bolla dot.com⁷, ma anche la “bolla genomica” che è seguita al sequenziamento del

5. Secondo questa nozione una delle strategie adottate dal capitalismo, a seguito della crisi degli anni ’70, è stata quella di spostare il capitale ed utilizzare forza lavoro in territori diversi, avviando una produzione di beni che possono essere acquistati dalle aree dove vi è una domanda elevata. (NdR).

6. Il Nasdaq, fondato nel Febbraio 1971 è la Borsa elettronica per eccellenza in cui vengono quotati i titoli tecnologici (oggi le compagnie quotate sono 3200 e comprendono settori diversi, ma tutti riconducibili al mito della “new economy”). (NdR)

7. Una bolla speculativa, sviluppatasi tra il 1997 ed il 2000, con l’indice Nasdaq che raggiunse il massimo per effetto dell’aumento spropositato del valore delle azioni di piccole società, attive su Internet, che erano state fondate e subito fallite perché caratterizzate solo da un marchio e non da una vera e propria attività produttiva; le più colpite dal crollo dei prezzi azionari furono la Amazon e la Cysco System. (NdR)

genoma umano⁸ (Gisler, Sornette e Woodard, 2010).

Così, nonostante il mancato sviluppo di nuove forze produttive radicali e rivoluzionarie, la tecnoscienza ha, tuttavia, offerto una serie di meccanismi che possono favorire la ripresa del saggio di profitto, anche se solo temporaneamente. Come le bolle speculative menzionate in precedenza, anche l'innovazione tecnologica ha creato delle opportunità per conseguire profitti, sugli investimenti, più elevati rispetto alla media, attraverso la concentrazione delle imprese, la proprietà intellettuale e le "rendite tecnologiche", ma queste sono state generalmente gestite in modo da sottrarre valore ad altri settori dell'economia globale, anziché creare nuovo valore aggiunto.

Ma perché il capitalismo è sembrato incapace di sviluppare una nuova serie di tecnologie in grado di riprodurre la poderosa crescita economica dei decenni del dopoguerra? Non è possibile approfondire l'argomento in questo articolo, ma esistono chiaramente una serie di fattori che interagiscono, alcuni dei quali sono interni alla logica dell'accumulazione o dell'innovazione tecnologica, mentre altri sono fattori contingenti che provengono dall'esterno.

Ad esempio, Tyler Cowen (2011) sostiene che sin dagli anni '70 le economie maggiormente sviluppate, come gli

Stati Uniti, avevano già colto "tutti i frutti a portata di mano" della crescita economica – disponibilità di terreni, scoperte scientifiche e tecnologiche, istruzione di massa – e che era del tutto inevitabile un declino della crescita. Brenner (2002b:9-10) utilizza gli studi di Zvi Griliches e di altri per sostenere che, dopo il 1973, non vi sarebbe stata una diminuzione del ritmo delle scoperte in campo scientifico, ma solo un calo nella innovazione e nella diffusione delle nuove tecnologie. Egli suggerisce che il persistere di un eccesso di capacità nelle industrie manifatturiere a livello globale ha portato ad una diminuzione dei profitti, quindi a bassi livelli di investimento e ad una fase di stallo nei processi di cambiamento tecnologico (Brenner, 2002a). Webber e Rigby (1996: 492-3) sostengono che gli anni '70 sono stati vittima della "legge della caduta tendenziale del saggio del profitto" di Marx (Marx 1981), fenomeno che spiega come gli investimenti in nuove tecnologie, pur facendo aumentare la produzione per lavoratore, provocano un aumento della composizione organica del capitale, generando una pressione verso il basso del plusvalore e quindi del saggio di profitto.

Questi autori sostengono che il declino del saggio di profitto nelle economie avanzate, a partire dagli anni '70 in poi, si è verificato perché «l'aumento del numero degli impianti, delle attrezzature

8. Gli autori si riferiscono alla crisi verificatasi nella Borsa di New York nel gennaio del 2000 dopo le dichiarazioni fornite dalla Celera Genomics secondo le quali la corporation stava per entrare in possesso della sequenza del genoma umano in via di completamento. Immediatamente gli investitori ed i fondi hanno iniziato a spostare i loro investimenti dalle azioni di imprese legate ad Internet (come Amazon) verso quelle delle corporation Biotech come la Genentech, che hanno visto aumentare il loro valore del 41%. In seguito il National Institutes of Health smentì la Celera Genomics dichiarando che non si potevano brevettare le informazioni genetiche. Una volta completata la mappatura del DNA umano, tutte le informazioni sono state diffuse e pubblicate dalle riviste scientifiche rendendo di dominio pubblico i risultati delle ricerche sviluppatasi in vari centri universitari del mondo. (NDR)

e delle materie prime per lavoratore non è stato compensato da miglioramenti in termini di efficienza», mettendo così in grave difficoltà l'impiego degli investimenti in nuove tecnologie. Arthur (1994) invoca delle leggi più generali relative allo sviluppo tecnologico e le identifica nel modo in cui le economie di scala, in base alla conoscenza degli effetti, delle aspettative di adattamento e delle conseguenze sulla rete, agiscono in modo da ridurre, nei singoli agenti economici, gli incentivi ad adottare nuove tecnologie e quindi a "bloccare" di fatto quelle che si affacciano sulla scena.

In realtà, è probabile che tutti questi fattori, e le loro interazioni, abbiano avuto un ruolo nella creazione di un plateau tecnologico del XX secolo relativamente alle forze produttive. Ma è importante trattare in maniera più dettagliata anche il mutamento dei rapporti tra scienza e capitalismo nel periodo neoliberista, il cui processo influenza in maniera complessa le dinamiche appena descritte – a volte fornendo una chiara risposta sul fallimento della scienza nel produrre nuove "Tecnologie di uso generalizzato" per l'economia, e forse nell'aver contribuito talvolta al loro fallimento. Nella prossima sezione porremo tali questioni cercando di posizionare i mutamenti di tali rapporti in un contesto storico più ampio.

SCIENZA E NEOLIBERISMO

Come abbiamo suggerito nel paragrafo precedente, a partire dagli anni '70 anche la scienza è stata coinvolta nei processi di finanziarizzazione attraverso l'elaborazione delle nuove "politiche eco-

nomiche della promessa", cosa che ha comportato l'attrazione di capitali di rischio, sia fondi delle imprese che pubblici, verso le nuove forme speculative prodotte dalla tecnoscienza.

Piuttosto che far parte del meccanismo D-M-D', come fonte di nuovi processi e prodotti, la scienza è stata sempre più coinvolta nel flusso D-D' come uno strumento di speculazione, e invece di essere semplicemente utilizzata in un nuovo ciclo di accumulazione generale, attraverso l'innovazione, la produzione e la vendita di nuovi prodotti, la scienza è stata sfruttata sempre di più nella nuova ondata di appropriazione speculativa. In una "economia basata sulla conoscenza" di tipo neoliberista, la scienza oltre ad essere un mezzo di produzione per generare nuovi prodotti e processi, è diventata essa stessa un prodotto, una merce.

Ma qualcosa di intangibile e collettivo, come la conoscenza scientifica, per diventare un prodotto o una merce deve essere assolutamente circoscritto, bloccato e fissato dal sistema legislativo dei brevetti, delle leggi sulla proprietà intellettuale e da altre disposizioni istituzionali (cfr. Pellizzoni e Ylönen)⁹. A partire dagli anni '80, la ricerca scientifica, in particolare quella delle università e delle altre istituzioni pubbliche, ha avviato un processo di riorganizzazione, per adattarsi sempre più alle esigenze dell'industria ed alle metafore sulla competitività globale (Etzkowitz, Webster e Healey, 1998; Kenney, 1986; Kleinman e Vallas, 2001; Kleinman, 2003; Slaughter e Rhoades, 2004).

Per questo motivo il riferimento assunto dalla sentenza della Corte Suprema sul contenzioso tra Diamond e Chakrabarty del 1980 ha permesso di

9. In *Neoliberalism and Technoscience: Critical Assessments*, vedi nota iniziale.

brevettare la vita¹⁰ e ha costituito una pietra miliare nella estensione considerevole dell'appropriazione della scienza come proprietà intellettuale, mentre nello stesso anno, grazie al Bayh-Dole Act del 1980, le università sono state messe nella condizione di diventare detentrici di proprietà intellettuale. Così, grazie a nuovi innesti e combinazioni tra "pubblico" e "privato", si è via via consolidato un "complesso universitario-industriale" (Kenney, 1986), per cui gli ambienti scientifici delle università sono divenuti sempre più simili a quelli delle imprese, e viceversa, in un processo di "convergenza asimmetrica" (Kleinman e Vallas, 2001; Vallas e Kleinman, 2008). Non solo si sono realizzati sempre più dei collegamenti tra pubblico e privato, tra università e impresa, ma si sono formati anche legami di altro genere o reti tra enti privati, come la ricerca su piccola scala delle "start-up" e delle corporation. Tutto questo per facilitare il flusso di conoscenze tra le diverse comunità scientifiche pubbliche e private, tra quelle dove vengono generate collettivamente e socialmente e quelle in cui vengono privatizzate e accantonate.

Questa trasformazione della produzione di conoscenza nel periodo neoliberista si può descrivere come una privatizzazione della scienza, ma si tratta, tuttavia, di un processo contraddittorio che presenta dei limiti. La produzione di conoscenza è l'effetto cumulativo di reti di cooperazione, sforzi collettivi e istituzioni pubbliche ma, essendo la

conoscenza un bene non esclusivo, essa si sviluppa in flussi verso il pubblico, nel quale gli utenti di vario genere non la consumano ma in realtà la arricchiscono. Merton (1973) ha riconosciuto il carattere essenzialmente collettivo e sociale della produzione di conoscenza scientifica quando descrive il modello di "comunitarismo" relativo alla "proprietà" delle scoperte scientifiche. Questo porta Jessop (2000) a sostenere che, se nella "economia basata sulla conoscenza", quest'ultima è una forza produttiva, allora manifesta una tendenza del capitalismo (notata da Marx a suo tempo) a basarsi su forze produttive sempre più collettive e connesse tra loro. Inoltre, in questo schema marxiano, tali forze produttive, caratterizzate da una crescente collaborazione, sono sempre più in contraddizione con la loro appropriazione privata. Questa è una contraddizione che sta alla base della gestione di una "economia basata sulla conoscenza". Come sottolinea Jessop:

«La conoscenza è una risorsa generata collettivamente e, anche se in condizioni capitalistiche vengono prodotte forme particolari e tipi di proprietà intellettuale a scopo di profitto, ciò dipende da ben più ampie risorse intellettuali comuni».

(Jessop 2002, 129).

Queste "risorse intellettuali comuni nel loro insieme" costituiscono la risorsa fondamentale dalla quale dipendono le strategie di appropriazione e di accumu-

10. La genetista Ananda Mohan Chakrabarty, che lavorava per la General Electric, aveva scoperto un batterio che era in grado di metabolizzare il petrolio per cui si sarebbe potuto utilizzare per degradare il greggio in occasione di gravi perdite nell'ambiente. Nonostante l'opposizione di Sidney A. Diamond della Commissione Brevetti e Marchi di Fabbrica, il batterio venne brevettato dalla Corte Suprema. (NdT)

lazione di capitale nelle imprese legate alla nuova economia della conoscenza. Nella loro analisi sul ruolo del settore pubblico nella ricerca scientifica per la realizzazione di biotecnologie, Mc-Millan, Narin e Deeds (2000) trovarono che, degli articoli scientifici citati nei brevetti biotecnologici, solo il 16,5% provenivano dal settore privato, ma più del 70% erano ancora prodotti da scienziati che lavoravano in istituzioni scientifiche esclusivamente pubbliche, come le università.

La funzione fondamentale giocata dalle istituzioni pubbliche nel produrre conoscenze di base, di cui poi si appropriano i privati, evidenzia il ruolo assunto continuamente dal finanziamento statale e pubblico. Infatti, le dinamiche viste in precedenza, come la riorganizzazione dei rapporti commerciali nelle università e del quadro giuridico a supporto della proprietà intellettuale, fanno parte di una nuova strategia assunta dallo Stato nell'epoca neoliberista. Si è spesso notato che l'era neoliberista non deve semplicemente essere vista come de-regolamentazione e come una "ritirata dello Stato", ma piuttosto come un insieme di forme complesse di ri-regolamentazione e riorganizzazione della sfera pubblica che deve essere ottimizzata per la competizione globale – una forma di intervento statale definito da Cerny (1990) come uno "Stato competitivo". Nel campo delle politiche sull'innovazione e sulla scienza, questo cambiamento è stato descritto da Jessop (2002:96) come la

nascita di uno «Stato competitivo schumpeteriano a causa del suo impegno per il cambiamento tecnologico, l'innovazione e l'impresa». In questa forma, lo Stato tenta di gestire le contraddizioni dell'Economia Basata sulla Conoscenza (KBE), comprese quelle relative alla mercificazione delle risorse comuni della conoscenza:

«Lo Stato ha un ruolo in entrambe: deve promuovere la mercificazione del sapere attraverso la sua trasformazione formale da risorsa collettiva (beni comuni intellettuali) a proprietà intellettuale (per esempio sotto forma di brevetti, diritti d'autore e licenze), come fonte per la generazione di entrate; ma deve anche proteggere i beni comuni intellettuali come base per i vantaggi competitivi dell'economia nel suo complesso». (2002:129).

Qui "i beni intellettuali comuni" – compresa la scienza – devono essere mantenuti in parte come risorse collettive, ma, se l'atto di appropriarsene o di circoscriverli sconfinava troppo nello Scientific Commons¹¹, allora cessano di essere produttivi per il capitale, cosa che si può riscontrare nel problema del "patent thickets", definito da Carl Shapiro come «un fitto groviglio di diritti sovrapposti di proprietà intellettuale, nel quale una società deve districarsi al fine di poter effettivamente commercializzare la nuova tecnologia» (Shapiro 2001:120).

Così, nell'epoca neoliberista, esistono limiti alla piena sussunzione della scienza alla logica del capitale e alla sua appro-

11. Scientific Commons è un progetto dell'Institute for Media and Communications Management, dell'Università di San Gallo in Svizzera, con l'obiettivo di mettere in piedi il più grande archivio al mondo del sapere scientifico con testi completi liberamente accessibili al pubblico. Dal 2013 Scientific Commons non è più accessibile se non attraverso un gestore virtuale del software Proxmox VE. (NDR)

priazione privata come merce. Questo costituirsi della scienza come bene comune porta ad un parallelismo tra la sua appropriazione neoliberista e quella che Marx ha definito “accumulazione primitiva” o Harvey “accumulazione per esproprio” (2003). Per Marx, questa forma di accumulazione era antecedente alla piena accumulazione capitalistica (estrazione di plusvalore dal lavoro e produzione di merci descritta con l'espressione D-M-D'), invece, nel sistema capitalistico l'accumulazione primitiva trae valore dall'“esterno”, da forme sociali pre- ed extra-capitaliste, mentre i marxisti che sono venuti dopo l'hanno considerata come un processo continuo (De Angelis, 2007).

In questo caso, invece di inglobare all'interno del sistema nuove fonti di accumulazione da una frontiera “esterna”, vengono privatizzate, riorganizzate e cannibalizzate le infrastrutture capitalistiche esistenti (la scienza, l'istruzione, la sanità, ecc). Per descrivere questo fenomeno, Huws (2012) sviluppa la categoria di una “accumulazione originaria secondaria” in contrasto con le forme più tradizionali di accumulazione originaria “primaria”. Mentre nell'accumulazione primitiva primaria il valore viene estratto dalle risorse naturali o da attività svolte al di fuori dell'economia di mercato, l'accumulazione primitiva secondaria, coinvolge i servizi pubblici, quali l'istruzione e l'assistenza sanitaria, che sono stati sviluppati. per il loro valore d'uso, sotto forma di servizi provenienti da realtà non mercificate ma ancora all'interno dell'economia capitalista. Le strategie neoliberiste comportano la privatizzazione di questi servizi e la loro trasformazione da valore d'uso a valore di scambio, ma, come

i servizi pubblici, anche la scienza si è sviluppata come un'istituzione all'interno della società capitalista, per cui entrambi vengono sottoposti alla logica dell'accumulazione di capitale, ma non vengono mai totalmente sussunti o ricondotti ad essa. La scienza è rimasta un “bene comune”, ma a differenza dell'“accumulazione primitiva primaria” tali “beni comuni scientifici” non preesistono al capitalismo ma vengono prodotti al suo interno; pertanto, qualsiasi strategia atta a confinare gli aspetti di tali beni comuni scientifici rappresenta un'accumulazione primitiva secondaria, tanto da essere simile ai tentativi di sfruttare i servizi pubblici. Eppure, come abbiamo visto, questi beni comuni non possono mai essere completamente delimitati, altrimenti verrebbe soffocata la produzione di conoscenze scientifiche, per cui devono essere mantenuti in parte come tali, in modo da poter essere “accaparrati” secondo le strategie di appropriazione privata delle imprese.

Queste teorie dei “beni comuni scientifici” e della “accumulazione primitiva secondaria” possono aiutarci non solo a capire la trasformazione neoliberista della scienza, ma anche a porla in una prospettiva storica di lungo periodo nei mutevoli rapporti tra scienza e capitalismo. Come disse una volta scherzando lo storico marxista E.P. Thompson: «L'esatta natura del rapporto tra la borghesia e le rivoluzioni scientifiche in Inghilterra è piuttosto incerta. Ma erano sicuramente molto più che semplici buoni amici» (Thompson, 1965:334). Così l'era neoliberista non è testimone del primo legame tra scienza e capitalismo, questo si è realizzato già dal XVII secolo in poi.

Tuttavia, mentre la scienza e il capitalismo possono essere comparsi contem-

poraneamente, la scienza in quella fase del capitalismo ha svolto un ruolo marginale nello sviluppo diretto delle forze produttive (Toulmin, 1992); piuttosto, in questo primo periodo il rapporto punta nella direzione opposta, con applicazioni tecniche che prendono ispirazione da teorie avvolte ancora da un alone di mistero (Hessen, 1971; Freudenthal e McLaughlin, 2009). La scienza è quindi un regno autonomo all'interno della società capitalistica in via di sviluppo, ancora caratterizzata dagli sforzi del gentiluomo dilettante. In altre parole durante la prima rivoluzione industriale nello sviluppo delle tecnologie un ruolo molto più determinante è stato giocato dalla pratica, con tentativi, errori e processi ripetuti conseguenti a "tentativi di aggiustamento" prodotti da molte mani e cervelli sparsi in tutto il processo produttivo. In effetti viene spesso sostenuto che il ruolo realmente giocato dalla "scienza" nel cambiamento tecnico-economico sia stato piuttosto limitato; è stato sicuramente diverso dalle fantasie secondo cui la scienza è stata una forza produttiva feconda (Edgerton, 2006). È quindi possibile smascherare le novità più "banali" che stavano alla base della maggior parte delle epoche in cui è stata immaginata una rivoluzione tecnico-scientifica.

Tuttavia, la seconda rivoluzione industriale, che ha avuto inizio tra la fine del XIX e l'inizio del XX secolo, è stata caratterizzata da un coinvolgimento sempre più diretto della scienza (o delle pratiche tecnico-scientifiche e della conoscenza) nel processo di produzione. Ciò è stato dimostrato dall'industria chimica del XX secolo, con un numero considerevole di chimici impegnati nella scoperta di nuovi materiali, come i polimeri, i prodotti farmaceutici, i prodotti

agrochimici, ecc., per cui i laboratori di ricerca e sviluppo delle corporation e delle università sono stati fondamentali per la produzione di nuovi prodotti e processi di produzione (Mowery e Rosenberg, 1989). Questo era il periodo del capitalismo organizzato, che ha avuto una certa attinenza con l'organizzazione scientifica della produzione, del welfare e della riproduzione sociale. La scienza veniva riorganizzata per adattarsi maggiormente a questa fase fordista – in termini di scala (una grande scienza) e nella divisione del lavoro industriale – ma allo stesso tempo manteneva ancora molte delle caratteristiche che la rendevano (relativamente) autonoma da questo processo, con norme e procedure proprie, e non veniva ancora mercificata secondo il criterio neoliberalista che descriveremo tra breve.

Così, per quanto riguarda il coinvolgimento diretto delle attività scientifiche come forza produttiva nella seconda rivoluzione industriale, si osserva una sorta di apice o di massimo livello tra l'inizio e la metà del XX secolo, in contrasto con ciò che si sarebbe verificato a partire dall'ultimo trentennio del XX secolo in poi. Questo nuovo periodo successivo al 1973 (denominato in modi diversi come "neoliberalismo", "postmodernità", ecc) veniva inizialmente immaginato come una fase di accelerazione della scientificizzazione (o intensificazione scientifica) del processo di produzione, in cui una terza rivoluzione tecnologica avrebbe portato ad una "società dell'informazione" e ad una "new economy". Si presumeva che il settore ricerca e sviluppo avrebbe avuto un ruolo sempre più diretto nell'innovazione di nuovi prodotti e processi di produzione; tuttavia, come abbiamo già sostenuto, nell'era neoliberalista non è stata superata la seconda rivoluzione industriale da

parte di una terza, o di qualcosa che assomigli alla scala ed al ritmo dei cambiamenti tecnico-economici verificatisi nel periodo precedente. Invece, come accennato in precedenza, nel periodo neolibera la scienza è stata coinvolta in una diversa dinamica dell'accumulazione. Infatti, mentre in questo periodo la scienza ha ovviamente concorso alla realizzazione di una serie di nuovi prodotti e di processi produttivi, questo contributo è stato offuscato da un altro fenomeno, quello della scienza che diventa essa stessa una merce.

Così possiamo, in via provvisoria, dividere la storia del rapporto tra scienza e capitalismo in tre fasi, che possono essere identificate utilizzando e sviluppando la definizione di sussunzione in Marx.

Nel primo volume del Capitale, Marx (1976) distingue tra sussunzione formale del lavoro al capitale – ad esempio, attraverso l'“eliminazione” di un sistema dove sono modesti i tentativi dei capitalisti affinché venga realizzato e ottimizzato il lavoro artigianale che si svolge a domicilio – e la sua sussunzione reale – all'interno della fabbrica, dove il lavoro complesso viene semplificato e vi è un'enorme pressione perchè aumenti la produttività.

Tale descrizione è utile per riflettere sulle mutevoli relazioni tra capitalismo e scienza. Nella prima fase di questo rap-

porto, descritto precedentemente, ossia quello della rivoluzione scientifica e della prima rivoluzione industriale, la scienza è una realtà collegata ma allo stesso tempo autonoma, tanto che si potrebbe affermare che è solo formalmente sussunta al capitale.

La seconda fase, compresa tra la fine del XIX secolo fino al 1970, si può dire che sia caratterizzata da una sussunzione sempre più reale della scienza, in quanto la ricerca scientifica è posta al centro del processo di cambiamento tecnico dell'economia, ed il processo lavorativo scientifico viene frantumato e ristrutturato in un capitalismo organizzato – pur conservando le sue norme Mertoniane¹² e quindi non completamente sussunto sotto forma di merce.

Infine, la terza fase, quella del neoliberalismo attuale, in cui, da un lato, scienza e capitalismo si sono relativamente separati – una rivoluzione tecnologica senza la scienza e una scienza senza nuove forze produttive – ma dall'altro verificiamo l'ulteriore sussunzione della scienza, in quanto viene ridotta alla forma di merce; allo stesso tempo i beni comuni scientifici diventano ancora più importanti per il capitale, in quanto beni comuni extracapitalisti, generati all'interno del capitalismo, di cui si “accaparra” piuttosto che includerli del tutto¹³.

12. L'approccio mertoniano considera la scienza come una istituzione sociale sostanzialmente separata dalla società. Robert K. Merton (1910-2003), fondatore della sociologia della scienza, nel 1938 ha prodotto i primi lavori sulle origini della scienza, quindi nel 1942 ha formulato il “paradigma mertoniano” ossia l'analisi dei valori (ethos) e delle norme di comportamento che regolano il lavoro degli scienziati nelle comunità di ricerca accademica e che comprendono il comunitarismo, cioè la condivisione delle conoscenze, l'universalismo, il disinteresse e lo scetticismo organizzato. (NdR)

13. Qui dunque ci distinguiamo da Hardt e Negri, che parlano di “sussunzione reale della società nel capitale” (2000:365), e dalla descrizione di Liodakis di “sussunzione universale” (tendente all'assoluto), non solo del lavoro, ma anche della scienza e della natura nel capitale (2010: 25). Sulla sussunzione della natura si può anche consultare l'intervento di Pellizzoni e Ylönen, vedi nota iniziale.

CONCLUSIONE

Quando è sopraggiunto ciò che viene definito neoliberismo, emerso dai decenni di ristrutturazione a seguito della crisi degli anni '70, questo veniva immaginato come un nuovo periodo di innovazione tecnologica, una “new economy” basata su una “società dell’informazione” o addirittura una “terza rivoluzione industriale”. Eppure, nonostante questo high-tech immaginario, abbiamo scoperto che si è trattato del fenomeno opposto, ossia di un “plateau dell’innovazione”, che prometteva una nuova base tecnologica, in grado di rivoluzionare i mezzi di produzione, che in gran parte non si è realizzata. In questa trattazione controcorrente viene affermato che le tecnologie della “seconda rivoluzione industriale” continuano a predominare, con fonti di energia e processi lavorativi che si sono diffusi sin dalla metà del XX secolo e attraverso i quali vengono continuamente prodotte, a livello mondiale, la maggior parte delle merci.

Nella sua opera dei primi anni '70, *Il tardo capitalismo*, Ernest Mandel (1975) descrisse la tendenza all’abolizione del lavoro vivo nel processo produttivo grazie alle nuove tecnologie e all’automazione. Tuttavia, per Mandel il completamento di questo processo di automazione era impossibile, in quanto rappresenta il “limite assoluto insito nel modo di produzione capitalistico”, dato che l’eliminazione del lavoro vivo non solo farebbe aumentare la “composizione organica del capitale”, ma eliminerebbe del tutto la fonte di plusvalore.

Commentando questa affermazione, Morris e Suzuki (1984) hanno sostenuto che questa tendenza verso l’automazione spingerebbe il capitale a cercare nuovi

settori di produzione di plusvalore, in cui potrebbe essere ancora necessario il lavoro vivo, vale a dire un processo di innovazione in sé, dove la creatività e la scienza sarebbero la chiave, e l’hanno definita come un’“economia dell’innovazione perpetua”.

Tuttavia, il “limite intrinseco” del capitalismo non è stato raggiunto nei fatti, non è stato minimamente superato o migliorato attraverso un meccanismo di innovazione perpetua. Più che le visioni utopistiche (e distopiche) degli anni '70 di una produzione completamente automatizzata, in cui il lavoro vivo sarebbe stato eliminato o marginalizzato, solo una nuova serie di “banali” tecnologie legate ai trasporti ha permesso una ulteriore espansione globale della seconda rivoluzione industriale. Il lavoro vivo, rappresentato dalla nuova classe lavoratrice del sud-est asiatico e della Cina, permane al centro del capitalismo neoliberista, ma, allo stesso tempo, questa ulteriore espansione mentre spiega gran parte della crescita del commercio mondiale e della produttività nel periodo neoliberista, non giustifica di per sé la ripresa del saggio del profitto.

Al contrario, l’apparente ritorno in salute del neoliberismo “degli anni del boom” è stato determinato dalla finanziarizzazione, dalle economie indebitate e da una serie di bolle speculative. Il periodo che segue la crisi finanziaria e dell’economia nel suo complesso dopo il 2008 rappresenta la distruzione del mito di un capitalismo neoliberista in buona salute che si sta manifestando come un ultimo tentativo fallimentare per sfuggire ai problemi emersi negli anni '70.

La questione di un plateau dell’innovazione ci aiuta quindi a contestualizzare il ruolo della scienza nel periodo neoliberi-

sta. Invece di accelerare la tendenza della seconda rivoluzione industriale ad iscrivere la scienza come una nuova forza produttiva, in una divisione del lavoro associata ad una società verticistica, la scienza diviene essa stessa un prodotto, che comprende la proprietà intellettuale (accumulata nella “conservazione del bene comune”) oppure generato sulla base di una promessa (non realizzata), in grado di produrre sul mercato azionario sotto forma di “venture science” qualcosa di un po’ più tangibile di un’offerta pubblica iniziale (OPA) (Rajan:2006). Così la scienza è stata inglobata nelle economie immateriali e speculative delle bolle del neoliberismo, in una società incapace in qualche modo di innovarsi al di là della crisi economica ed ecologica. Non ci resta che un quadro del neoliberi-

smo caratterizzato da una “rivoluzione” dell’economia basata su una banale “low-tech” (esemplificata dai container) da un lato, che non è riuscita a coinvolgere completamente la scienza come forza produttiva, e dall’altro un mondo in cui la scienza “high-tech” è stata cannibalizzata e privatizzata come una qualsiasi merce. Tutto ciò suggerisce che il sogno modernista sviluppatosi nella metà del XX secolo si è rivelato un fallimento; invece di un valido collegamento tra le sfere della produzione di conoscenza scientifica e l’attività economica, osserviamo una società in fase di stallo, su un plateau dell’innovazione, che si autodistrugge grazie a privatizzazioni cannibalistiche e che si regge in piedi simulando un futuro high-tech che veniva promesso molto tempo fa.

BIBLIOGRAFIA

- Aglietta, M. 1979. *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*. London: New Left Books.
- Arthur, W. 1994. *Increasing Returns and Path Dependency in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Baudrillard, J. 1984. "On Nihilism". *On the Beach*, 6, 38–9.
- Bell, D. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Brenner, R. 2002a. *The Boom and the Bubble: The US in the World Economy*. London: Verso.
- Brenner, R. 2002b. "The boom, the bubble, and the future: Interview with Robert Brenner". *Challenge*, 45(4), 6–19.
- Bresnahan, T. e Trajtenberg, M. 1995. "General purpose technologies: 'Engines of Growth'". *Journal of Econometrics*, 65(1), 83–108.
- Moulier-Boutang, Y. 2012. *Cognitive Capitalism*. Cambridge: Polity. (*L'età del capitalismo cognitivo*, 2002).
- Bukharin, N.I. [1918] 1972. *Imperialism and World Economy*. London: Merlin Press. (*L'economia mondiale e l'imperialismo*, Samonà e Savelli Roma 1966).
- Castells, M. 2000. *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell. 20 [*La nascita della società in rete (L'Età dell'informazione, volume I)* Università Bocconi Editore, Milano 2005].
- Cerny, P.G. 1990. *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State*. London: Sage.
- Cowen, T. 2011. *The Great Stagnation: How America Ate All the Low-Hanging Fruit of Modern History, Got Sick, and Will (Eventually) Feel Better*. New York: Dutton Books.
- David, P. 1990. "The dynamo and the computer: An historical perspective on the modern productivity paradox". *American Economic Review*, 80(2), 355–61.
- De Angelis, M. 2007. *The Beginning of History: Value Struggles and Global Capital*. London: Pluto.
- DG Research. 2005. *New Perspectives on the Knowledge-Based Bio-Economy*. Conference report. Brussels: European Commission, Directorate-General for Research & Innovation.
- Drucker, P.F. 1969. *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society*. New York: Harper & Row. (*L'era del discontinuo*, Etas Kompass, Milano, 1970).
- Edgerton, D. 2006. *The Shock of the Old: Technology and Global History Since 1900*. London: Profile Books.
- Etzkowitz, H., Webster, A. ed Healey, P. 1998. *Capitalizing Knowledge: The Intersection of Industry and Academia*. Albany: State University of New York Press.

-
- EuropaBio. 2005. *About the Bio-Based Economy*. Disponibile in: http://www.bioeconomy.net/bioeconomy/about_bioeconomy/index_aboutbioeconomy.html [consultato il: 2 Gennaio 2012].
- Field, A. 2006. "Technical change and US economic growth: The interwar period and the 1990s", in *The Global Economy in the 1990s: A Long Run Perspective*, a cura di P.W. Rhode e G. Toniolo. Cambridge: Cambridge University Press, 89-117.
- Fishlow, A. 1965. *American Railroads and the Transformation of the American Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fogel, R. 1964. *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Freeman, C. e Louçã, F. 2001. *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford: Oxford University Press.
- Freudenthal, G. e McLaughlin, P. 2009. *The Social and Economic Roots of the Scientific Revolution*. Dordrecht: Springer.
- Gisler, M., Sornette, D. e Woodard, R. 2010. *Exuberant Innovation: The Human Genome Project*. Swiss Finance Institute Research Paper No. 10-12. Disponibile in: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1573682 [accessed: 2 January 2012].
- Gordon, R. 2000. "Does the 'new economy' measure up to the great inventions of the past?". *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), 49-74.
- Hardt, M. and Negri, A. 2000. *Empire*. Cambridge, MA: Harvard University Press. (*L'Impero*, Rizzoli, 2002).
- Harvey, D. 1982. *The Limits to Capital*, London: Verso. (*L'enigma del capitale e il prezzo della sua sopravvivenza*, Feltrinelli, Milano, 2011).
- Harvey, D. 1989. *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Oxford: Blackwell. (*La crisi della modernità*, il Saggiatore, Milano, 1993).
- Harvey, D. 2003. *The New Imperialism*, Oxford: Oxford University Press. (*La guerra perpetua. Analisi del nuovo imperialismo*, Il Saggiatore, 2006).
- Harvey, D. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press. (*Breve storia del neoliberismo*, Saggiatore, 2007).
- Hessen, B. 1971. "The social and economic roots of Newton's 'Principia'", in *Science at the Crossroads*, edito da N.I. Bukharin. London: Frank Cass, 149-212.
- Hilferding, R. [1910] 1981. *Finance Capital: A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*. London: Routledge & Kegan Paul. (*Il capitale finanziario*, Mimesis, Milano, 2011).
- Huws, U. 2012. "Crisis as capitalist opportunity: New accumulation through public service commodification". *Socialist Register* [Online], 48.
- Jameson, F. 1991. *Postmodernism, or, the Cultural Logic of Late Capitalism*. Durham, NC: Duke University Press. (*Postmodernismo. Ovvero la logica culturale del tardo capitalismo*, Fazi Editore, 2007).
- Jencks, C. 1986. *What is Post-Modernism?* London: Academy Editions. (*Storia del Postmodernismo*, Postmedia Books, 2014).

-
- Jessop, B. 1992. "Fordism and post-Fordism: A critical reformulation", in *Pathways to Industrialization and Regional Development*, edited by M. Storper and A. Scott. London: Routledge, 46-69.
- Jessop, B. 2000. "The state and the contradictions of the knowledge-driven economy", in *Knowledge, Space, Economy*, edited by J.R. Bryson, P.W. Daniels, N. Henry and J. Pollard. London: Routledge, 63-78.
- Jessop, B. 2002. *The Future of the Capitalist State*. Cambridge: Polity Press.
- Jessop, B. 2006. "Spatial fixes, temporal fixes and spatio-temporal fixes", in *David Harvey: A Critical Reader*, edito da N. Castree and D. Gregory. Oxford: Blackwell, 142-66.
- Kennedy, D. 2006. "The rule of law, development choices, and political common sense", in *The New Law and Economic Development: A Critical Appraisal*, edito da D.M. Trubek e A. Santos. New York: Cambridge University Press, 95-173.
- Kenney, M. 1986. *Biotechnology: The University Industrial Complex*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Kleinman, D. 2003. *Impure Cultures: University Biology and the World of Commerce*. Madison, WI: University of Wisconsin Press.
- Kleinman, D. and Vallas, S. 2001. "Science, capitalism, and the rise of the 'knowledge worker': The changing structure of knowledge production in the United States". *Theory and Society*, 30(4), 451-92.
- Kondratieff, N. 1925. "Long business cycles". *Problems of Economic Fluctuations*, 1, 28-79.
- Landes, D. 2003. *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to Present*, seconda edizione. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lash, S. and Urry, J. 1987. *The End of Organized Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Levinson, M. 2006. *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*. Princeton: Princeton University Press. (*The Box: la scatola che ha cambiato il mondo*, Editore EGEA, 2007).
- Liodakis, G. 2010. *Totalitarian Capitalism and Beyond*. Farnham: Ashgate.
- Lipietz, A. 1982. "Towards global Fordism?". *New Left Review*, 132, 33-47.
- Lyotard, J-F. 1984. *The Postmodern Condition: A Report on Knowledge*. Minneapolis: University of Minnesota Press. (*La condizione postmoderna: rapporto sul sapere*, Feltrinelli, Milano, 1981).
- Mandel, E. 1975. *Late Capitalism*. London: NLB.
- Mandel, E. 1995. *Long Waves of Capitalist Development: A Marxist Interpretation*, revised edition, London: Verso.
- Marglin, S. e Schor, J. 1992. (Eds.) *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Clarendon.
- Marx, K. 1976. *Capital*, Vol. 1, tr. Ben Fowkes, New York: Vintage. (*Il Capitale*, vol I, Editori Riuniti, Roma 1974).

-
- Marx, K. 1981. *Capital*, Vol. 3, tr. David Fernbach, New York: Vintage. (*Il Capitale*, vol. III, Editori Riuniti, Roma, 1974).
- McMillan, G., Narin, F. e Deeds, D. 2000. "An analysis of the critical role of public science in innovation: The case of biotechnology". *Research Policy*, 29, 1-8.
- Merton, R. 1973. "The normative structure of science", in *The Sociology of Science*. Chicago: University of Chicago Press, 267-78.
- Morris-Suzuki, T. 1984. "Robots and capitalism". *New Left Review*, 147, 109-21.
- Mowery, D. and Rosenberg, N. 1989. *Technology and the Pursuit of Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press. (*Dentro la scatola nera: tecnologia ed economia*, Il Mulino, 1991).
- Nightingale, P. and Martin, P. 2004. "The myth of the biotech revolution". *TRENDS in Biotechnology*, 22(11), 564-9.
- Oliver, R. 2003. *The Biotech Age: The Business of Biotech and How to Profit from It*. New York: McGraw-Hill.
- OECD, 1996. *The Knowledge-Based Economy*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development OECD.
- OECD, 2005. *The Bioeconomy to 2030: Designing a Policy Agenda*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Perez, C. 2002. *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*. Cheltenham: Elgar.
- Piore, M. e Sabel, C. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books. (*Le due vie dello sviluppo industriale. Produzione di massa e produzione flessibile*, Torino, ISEDI, 1987).
- Rhode, P. e Toniolo, G. 2006. "Understanding the 1990s: A long-run perspective", in *The Global Economy in the 1990s: A Long-Run Perspective*, a cura di P.W. Rhode and G. Toniolo. Cambridge: Cambridge University Press, 1-20.
- Rifkin, J. 1998. *The Biotech Century: Harnessing the Gene and Remaking the World*. New York: Jeremy P. Tarcher/Putnam. (*Il secolo biotech. Il commercio genetico e l'inizio di una nuova era*, Baldini&Castoldi, Milano, 1998).
- Rostow, W. 1978. *The World Economy*. Austin: University of Texas Press.
- Ruggie, J. 1982. "International regimes, transactions, and change: Embedded liberalism in the postwar economic order". *International Organization*, 36(2), 379-415.
- Schumpeter, J. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press. (*Teoria dello sviluppo economico*, Firenze 1971; Etas 2002).
- Shapiro, C. 2001. *Navigating the Patent Thicket: Cross Licenses, Patent Pools, and Standard-Setting, Innovation Policy and the Economy*, Volume 1, a cura di A.B. Jaffe, J. Lerner e S. Stern. Cambridge, MA: MIT Press, 119-50.
- Slaughter, S. e Rhoades, G. 2004. *Academic Capitalism and the New Economy: Markets, State, and Higher Education*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Smil V. 2005. *Creating the Twentieth Century: Technical Innovations of 1867-1914 and Their Lasting Impact*. New York: Oxford University Press.

-
- Smil, V. 2006. *Transforming the Twentieth Century: Technical Innovations and Their Consequences*. New York: Oxford University Press.
- Smil, V. 2010. *Prime Movers of Globalization: The History and Impact of Diesel Engines and Gas Turbines*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Solow, R. 1987. *We'd better watch out*. New York Times, Book Review (July 12), 36. Disponibile in: <http://www.standupeconomist.com/pdf/misc/solow-computer-productivity.pdf>
- Rajan, K.S. 2006. *Biocapital: The Constitution of Postgenomic Life*, Durham, NC: Duke University Press.
- Thompson, E. 1965. "The peculiarities of the English". *Socialist Register*, 2, 311-362.
- Toffler, A. 1970. *Future Shock*. New York: Random House. (*Lo choc del futuro*, 1971).
- Toulmin, S. 1990. *Cosmopolis: The Hidden Agenda of Modernity*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press. (*Cosmpolis*, Rizzoli, Milano 1991).
- Tronti, M. 1966. *Operai e Capitale*, Torino: Einaudi.
- Vallas, S. e Kleinman, D. 2008. "Contradiction, convergence, and the knowledge economy: The coevolution of academic and commercial biotechnology". *Socio-Economic Review*, 6(2), 283-311.
- Virno, P. 2001. General intellect, in *Lessico Postfordista*, a cura di A. Zanini e U. Fadini. Milano: Feltrinelli.
- Wallace, H. 2010. *Bioscience for Life? Who Decides What Research Is Done in Health and Agriculture?* Buxton: GeneWatch UK.
- Webber, M. e Rigby, D. 1996. *The Golden Age Illusion: Rethinking Postwar Capitalism*, New York: Guilford Press.

LE RISERVE INTERNAZIONALI NELL'ERA DI DENARO QUASI-MONDIALE

George Labrinidis*

Abstract

Questo articolo vuole essere un contributo al dibattito sull'attuale assetto monetario alla luce dei recenti sviluppi della teoria marxista sul denaro mondiale.

L'articolo considera il dollaro statunitense come *primus inter pares* tra le divise quasi-mondiali e mette in discussione la tesi dell'egemonia americana attraverso l'esame del comportamento assunto dai maggiori Stati capitalisti e da alcuni paesi in via di sviluppo per quanto riguarda le loro riserve ufficiali internazionali.

Le conclusioni mettono in risalto un modello di comportamento assunto dai maggiori stati capitalisti, a seconda delle dimensioni e della forma delle loro riserve, anche se i diversi livelli rivelano una struttura gerarchica delle corrispondenti forme di denaro quasi-mondiale.

Pur essendo parte di una vasta letteratura sulle riserve internazionali, l'analisi si concentra sui paesi sviluppati trattandoli singolarmente. Il merito di questo approccio è quello di mostrare chiaramente il modello di cui sopra, modello che non è più così evidente quando viene incluso il Giappone. I risultati implicano che gli attuali accordi finanziari a livello internazionale favoriscono l'ingresso sulla scena del multipolarismo e della concorrenza geopolitica, la cui evoluzione è storica.

INTRODUZIONE

Uno dei principali pilastri della presunta egemonia statunitense poggia sul ruolo speciale che ha il dollaro nel mercato mondiale. De Brunhoff (2003) afferma chiaramente che il dominio del dollaro si

* George Labrinidis lavora presso la School of Public Administration di Atene e si è laureato in Economia presso l'Università di Atene. Si occupa di teoria della moneta, imperialismo e moneta mondiale, FMI, teoria dei bisogni, povertà, struttura dell'economia greca e la sua posizione all'interno della divisione del lavoro europea ed internazionale.

Oltre a vari interventi pubblicati in greco sulla crisi e sulle condizioni di povertà nel suo paese, sono presenti suoi interventi in *Eurozone in Crisis*, Lapavistas ed altri: Verso, London 2012.

Labrinidis, G., Maniatis, T., Oikonomou, A. and Papadopoulou M. "Needs as the determinant of absolute poverty: estimating the cost of nutrition, clothing and footwear, and transportation in Greece», *Int. J. Management Concepts and Philosophy*, 6 (1/2), 2012., pp. 89-107.

http://www.inderscience.com/dev/search/index.php?mainAction=search&action=record&rec_id=47209&prevQuery=&ps=10&m=or

Labrinidis, G., Maniatis, T., Bassiakos, Y. and Passas, C., "Issues in measuring absolute poverty: the case of Greece", *Argumentum*, 2 (2), 2010 pp. 87-108.

<http://periodicos.ufes.br/argumentum/article/view/952>

Email: geolabros@gmail.com

Discussion Paper no 46, Ottobre 2014 in: www.researchonmoneyandfinance.org

basa sul ruolo degli Stati Uniti come potenza globale, inoltre Persaud (2004) sostiene che può esistere una sola valuta mondiale e che a prevalere sarà il dollaro USA. Senza dubbio un aspetto dell'ordine mondiale è legato agli accordi dell'attuale Sistema Monetario Internazionale (SMI), alla sua nascita, alla sua natura, alla sua funzione ed alle sue caratteristiche.

Questo articolo mette in discussione l'approccio tradizionale secondo cui il dollaro USA avrebbe un ruolo unico, quasi *sui generis*, nell'attuale SMI partendo dalla constatazione che tale ruolo sia stato giocato, con maggiore o minor successo, anche dalle valute degli altri principali Stati capitalisti nel periodo tra le due guerre (Bordo e Eichengreen, 1997). Sulla base della tradizione marxista e dei recenti sviluppi della teoria sul denaro, in particolare sulla forma di denaro mondiale, il dollaro USA viene considerato qui come una valuta quasi-mondiale *primus inter pares*; la più forte, ma non l'unica del genere. Questo è un argomento a favore della multipolarità, strutturata gerarchicamente, dell'ordine mondiale, almeno per quanto riguarda gli accordi monetari. Per sostenere questa affermazione, l'articolo esamina un aspetto importante del denaro mondiale e del SMI, vale a dire le riserve internazionali che hanno suscitato interesse in conseguenza della loro accumulazione da parte delle cosiddette economie emergenti o in via di sviluppo nel corso degli ultimi due decenni.

Eppure, vi sono due lacune nella discussione in corso. In primo luogo, vengono scarsamente analizzate le riserve degli Stati capitalisti leader e, nella migliore delle ipotesi, vengono esaminate in forma aggregata e non sono state tratte delle conclusioni sul loro andamento, nonostante il fatto che, ad eccezione del Giappone dopo il 1990, l'andamento delle riserve sia stato molto singo-

lare e convergente; in secondo luogo, non è stata analizzata attentamente la loro composizione sia per quanto riguarda i maggiori Stati capitalisti che per quelli ad essi subordinati. La componente in oro spesso è confusa, mentre le incertezze nei dati statistici sulla valuta estera non rivelano la composizione dei corrispondenti portafogli.

In questo articolo vengono affrontate queste due lacune e viene esaminato un campione di tredici paesi, i sette più avanzati (Stati Uniti, Regno Unito, Svizzera, Germania, Francia, Italia, Paesi Bassi, Belgio) ed i famosi BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica). L'intervallo di tempo preso in esame è compreso tra il 1948 ed il 2010 ed il periodo che risulta maggiormente interessante è quello successivo al crollo di Bretton Woods, vale a dire dalla metà degli anni '70 ai primi anni '80. Il Giappone viene trattato separatamente per le peculiarità della sua economia e per la duratura crisi che sta vivendo.

L'analisi relativa al comportamento dei paesi presi come campione indica che vi sono due categorie distinte non solo in termini di dimensioni, ma anche rispetto alla composizione delle riserve. Benché manifestino tendenze comuni, i paesi di ciascun gruppo detengono livelli diversi delle varie forme di riserva e tali differenze possono rivelarsi illuminanti per quanto riguarda la posizione della valuta e, di conseguenza, del paese che la emette nell'attuale ordine monetario mondiale.

La struttura dell'articolo è la seguente. La prima parte critica la centralità, imposta dalla recente letteratura, della questione relativa alla adeguatezza delle riserve e tratta dei problemi che concernono la loro misurazione; quella successiva presenta i risultati dell'analisi del campione, mentre l'ultima parte commenta criticamente questi risultati e arriva alle conclusioni.

PRESENTAZIONE DEL PROBLEMA

La letteratura che si occupa delle riserve è molto estesa, ma è fortemente sbilanciata verso un'analisi orientata politicamente, questo affinché le riserve sembrino essere ben gestite ed il problema principale che emerge è quello che esse siano adeguate. Tuttavia, non appena ci si domanda quale sia il livello ottimale delle riserve, sorgono immediatamente quattro problemi.

In primo luogo, l'adeguatezza ha bisogno di una misura e questo aspetto non è solo una questione tecnica ma piuttosto un problema logico che riguarda lo scopo delle riserve¹, inoltre, poiché esistono sicuramente molti scopi, una *misura* unica genera quindi dei problemi. In terzo luogo risulta incerto anche un *livello* unico perché le riserve non sono omogenee e, come se non bastasse, esiste più di un modello nella condotta dei paesi.

I livelli assoluti, per cominciare, sono irrilevanti ed anche quando sono usati si presume che vengano confrontati con un'altra variabile. L'unico caso in cui il livello assoluto può essere utile è quando si verifica una diminuzione assoluta e questo fenomeno è meno raro di quanto ci si possa aspettare, pertanto come misura sono stati proposti dei rapporti di vario genere.

La misura più diffusa mette a confronto il livello di riserve nazionali con quello delle importazioni (McKinnon, 1979; Cheung e Ito, 2008), in particolare, il volume di importazioni mensili che le

riserve possono "coprire"; la regola generale, in questo caso, è che un livello vale tre mesi di importazioni. Un'altra misura molto nota è il livello di riserve rispetto al PIL. Occorre fare riferimento anche alla regola Guidotti-Greenspan, secondo la quale i paesi dovrebbero detenere riserve sufficienti per estinguere il debito estero in scadenza entro un anno. Infine, Rodrik (2006) misura le riserve delle economie emergenti come quota di M2², mettendole quindi in relazione con la circolazione interna di banconote.

D'altra parte, le destinazioni più importanti delle riserve che la letteratura propone sono le seguenti. In primo luogo, dovrebbe essere conservata valuta estera in previsione di una fuga improvvisa di ingenti capitali, evitando delle crisi che potrebbero provocare un calo della produzione ed una riduzione degli investimenti. «In assenza di un aiuto immediato e credibile da parte di un prestatore internazionale di ultima istanza, rapide fughe di questo genere sarebbero difficili da gestire senza una grossa riserva di liquidità» (Obstfeld, Shambaugh, e Taylor, 2008, p.6). Le riserve funzionano in tal modo come una auto-assicurazione (Aizenman, 2008) e con l'approfondirsi della crisi si sono rivelate indispensabili per i paesi in via di sviluppo affinché ne venissero assorbiti gli effetti. Inoltre, nel 1970 dopo la fine degli accordi di Bretton Woods, la stabilità del tasso di cambio doveva essere garantita principalmente attraverso

1. Bird e Rajan (2003) forniscono un resoconto interessante sull'approccio teorico e sul calcolo dell'adeguatezza delle riserve che mette in relazione le misure con lo scopo delle stesse.

2. M2 (o liquidità secondaria) comprende le banconote, le monete in circolazione e gli asset finanziari che possono fungere da mezzo di pagamento (ad es Depositi in c.c., assegni ecc), più tutte le altre attività finanziarie che, come la moneta, hanno elevata liquidità e valore certo in qualsiasi momento futuro (essenzialmente i depositi bancari e d'altro tipo, ad esempio quelli postali, non trasferibili a vista mediante assegno).

l'intervento della banca centrale. A prescindere dal regime scelto da un paese, nei primi due decenni dell'era post-Bretton Woods risultava evidente che era necessario possedere valuta estera e nel caso di ancoraggio della moneta di un paese al dollaro la cosa era inequivocabile, infatti per stabilizzare la valuta delle economie in via di sviluppo è dovuta intervenire la banca centrale con l'acquisto o la vendita di dollari statunitensi (Eichengreen, 1996). Questo fenomeno si è accentuato durante la crisi del SMI, nota come "crisi valutaria"³. «Le crisi valutarie [...] sono divenute un fattore determinante per la politica economica in gran parte del mondo» (Krugman, 2000, p.1).

Nel caso dei paesi orientati verso l'esportazione e nella misura in cui le esportazioni di quelli in via di sviluppo sono andate assumendo una certa importanza, sostenere il dollaro e mantenerlo, se possibile, sopravvalutato rispetto alle loro valute è diventata una strategia piuttosto diffusa. Le ragioni che stanno dietro questa strategia sono molteplici e abbastanza evidenti,

infatti, da un lato, i paesi esportatori aumentano la loro competitività grazie ad una moneta sottovalutata, dal momento che i loro prodotti sono relativamente a buon mercato, dall'altro, mantenendo il dollaro forte, tale strategia favorisce i flussi di capitale che dagli Stati Uniti si spostano verso questi paesi⁴. Il dollaro viene rafforzato grazie ad operazioni sul mercato aperto e viene anche realizzato un intervento per sostenere il tasso di cambio del dollaro in modo che le riserve esistenti non siano svalutate, cosa che va ad incentivarne un accumulo sempre maggiore.

Per quanto riguarda infine i modelli di comportamento dei paesi interessati, vengono di seguito brevemente presentati tre tipi di approccio. Il primo si basa sull'accumulo di riserve che si concentra negli anni successivi alla crisi delle Tigri asiatiche⁵ e dei paesi in via di sviluppo (Cheung e Qian, 2007; Cheung e Ito, 2008). È vero che alla fine del secolo scorso questa tendenza si è interrotta, cosa che tratteremo in seguito, ma tale tendenza è evidente fin dagli anni '80 ed

3. «Le crisi valutarie sono state una caratteristica ricorrente dell'economia mondiale da quando le monete d'oro e d'argento sono state sostituite da cartamoneta; esse (G.Labrinidis), hanno svolto un ruolo importante nella crisi economica del periodo tra le due guerre, nel crollo di Bretton Woods e nelle prime fasi della crisi del debito latino-americano degli anni '80» (Krugman, 2000, p.1).

4. «La strategia dello sviluppo di un tasso di cambio fisso negli "scambi commerciali" tra paesi richiede una rapida crescita delle esportazioni e grandi afflussi di investimenti diretti in modo da assorbire rapidamente uno stock iniziale di sottoccupati. Lo strumento politico principalmente utilizzato è un tasso di cambio reale che viene sottovalutato attraverso misure convenzionali e l'accumulo di riserve internazionali» (Dooley et al., 2004a, p.2).

5. Alcuni paesi del sud est asiatico (Thailandia, Indonesia, Malesia, Corea del Sud, Filippine, Taiwan, Hong Kong e Singapore) fino alla prima metà degli anni '90 avevano subito una crescita ininterrotta ed erano divenute famose come "Tigri Asiatiche". Nel 1997 in queste nazioni scoppiò una crisi finanziaria dovuta ad una speculazione selvaggia sulle valute, a seguito del pesante indebitamento privato di questi paesi, che portò ad un crollo delle borse e del valore degli immobili cui seguirono fallimenti a catena di banche, istituti finanziari ed imprese. La crisi innescò una recessione che durò fino al 1998 con un aumento vertiginoso della disoccupazione ed un crollo dei livelli salariali raggiunti nella fase di boom. Ne seguirono disordini sociali di vasta portata. Per un'approfondimento vedi: *Tigers in Troubles, Financial Governance. Liberalisation and Crises in east Asia*, edited Jom K.S. ed Books, London, 1998. (NdR)

è impossibile non rilevarla a partire dal 1990. Alcuni autori riconoscono che il processo sia stato accelerato solo dalla crisi 1997-98, con una sopravvalutazione dei suoi effetti, ma essi non forniscono una spiegazione per tutto il periodo (Aizenman, 2008; Aizenman e Lee, 2008). Un altro difetto di questo orientamento è che non prende in esame le riserve dei paesi sviluppati.

Il secondo approccio affronta la questione come uno squilibrio globale prendendo in considerazione sia i paesi industrializzati che quelli in via di sviluppo mettendoli in relazione attraverso i movimenti di capitale e la struttura del SMI. Tuttavia, tale approccio non riesce a sollevare la questione sulla forma di denaro che prevale nell'attuale SMI, concentrandosi soprattutto sui rapporti tra Stati Uniti e Cina (Eichengreen, 2007). Recentemente Dooley, Folkerts-Landau Garber (2003; 2004a; 2004b; 2004c) hanno sviluppato un altro criterio che mette in relazione le riserve dei paesi in via di sviluppo con il deficit degli Stati Uniti utilizzando gli Investimenti Diretti Esteri (IDE) di questi ultimi verso i primi. In particolare, l'acquisto di titoli USA e l'esportazione di merci provenienti dai paesi in via di sviluppo fungono da garanzia per il continuo afflusso di Investimenti Diretti Esteri, infatti, secondo Dooley ed altri, Bretton Woods era un sistema con un centro ed una periferia, con gli IDE che fluiscono dal primo alla periferia e le riserve che si accumulano in quest'ultima. Nel 1950 gli Stati Uniti erano al centro e la periferia era costituita dall'Europa e dal Giappone, ma in seguito all'adeguamento di questi paesi periferici al centro, non esisteva più alcuna periferia, fino al 1989-1991 quando si è verificato il crollo dell'Unione Sovietica ed i paesi del blocco orientale hanno preso il posto della vecchia periferia (2004c).

Il loro punto di vista è perspicace e influenza l'approccio che abbiamo seguito, tuttavia, questa spiegazione non riconosce che negli anni '50 e '60 il dollaro statunitense operò sul mercato mondiale solo grazie al supporto dell'oro. Fino al crollo di Bretton Woods, l'espansione dei dollari americani era subordinata alle riserve auree degli Stati Uniti (Nugée, 2001) che costituivano una garanzia per il dollaro in quanto avevano la mera funzione di scorte, anche se di volta in volta dovevano essere utilizzate soprattutto dopo che la Francia ed altri paesi fecero pressione affinché venissero riacquistati dollari statunitensi (Zolotas 1965, p.10).

Sebbene le riserve si accrescano con la tesaurizzazione, che è una delle funzioni della moneta, i diversi approcci non trattano le riserve sotto questo aspetto e quindi non sono in grado di cogliere spunti dalla teoria della moneta e dalle sue forme.

Un approccio ben distinto che va in questa direzione può essere trovato nella tradizione marxista che verrà trattata di seguito. Questa linea di ragionamento è stata sviluppata da Marx (1980, 1981b, 1976, 1978, 1981a), Hilferding (1981), de Brunhoff (1976), Arnon (1984) e Lapavistas (1991, 2000), ma molto rilevante, per l'argomento in questione, è la disamina sulle forme di denaro mondiale ed il punto di vista qui adottato è quello elaborato da Labrinidis (2014). In breve, nel corso del XX secolo in tutti gli Stati capitalisti avanzati si è sviluppata una nuova forma di denaro e l'emergere di questa nuova forma è parallelo a quello della banca centrale che assume il diritto di emettere la banconota principale, accumula gradualmente le ricchezze della nazione e ne diventa la fiduciaria (Itoh e Lapavistas, 1999); anche Keynes aveva colto questa forma già nel 1930 definendola

“denaro gestito” (Keynes, 1971). Si tratta infatti di una forma combinata di denaro creditizio della banca centrale, dichiarato come valuta a corso legale, che prevaleva sul mercato interno mentre l’oro veniva divinizzato a livello internazionale. Si noti che, mentre in tutti gli Stati capitalisti emerge il denaro gestito, solo alcune valute nazionali sono riuscite a rompere i limiti geografici della circolazione interna; queste venivano emesse dalle principali banche centrali dei paesi capitalisti, garantite dagli stati leader e definite denaro quasi-mondiale⁶ (Labrinidis, 2014).

Il denaro quasi-mondiale appare sempre più spesso nelle forme concrete di depositi bancari e di banconote ed è legato ad altre forme di denaro attraverso vari canali ed uno dei più importanti è la gestione delle riserve. Attraverso questo processo, scorte di denaro quasi-mondiale, in altre parole riserve sotto forma di banconote e di depositi, si trasformano in titoli di un certo tipo e in oro.

In generale, ci si aspetterebbe che i paesi che emettono denaro quasi-mondiale mantengano minori riserve sotto forma di banconote, depositi e titoli, rispetto ai non-emettitori. Per le prime due forme, il motivo è semplice dal momento che le possono emettere direttamente, ma lo stesso dovrebbe valere per i cosiddetti titoli dal momento che sono in realtà titoli del tesoro di paesi che emettono denaro quasi-mondiale. Inoltre, si presume che le valute quasi-mondiali non abbiano lo stesso potere nel denominare il prezzo delle merci sul mercato mondiale, nelle transazioni con l’estero e, di conseguenza, nella formazione di riserve; questa differenza dovrebbe riflettersi nelle dimensioni e nella composizione di tali riserve.

In altre parole, a parte il processo di riduzione delle riserve della banca centrale, che dovrebbe valere per tutte le banche centrali e per tutte le forme di riserva, ci si aspetterebbe un’ulteriore riduzione per particolari forme ad opera dei paesi che emettono denaro quasi-mondiale. La sezione successiva rivolge l’attenzione alle riserve dei paesi scelti al fine di verificare se esistano o meno queste tendenze.

L’ultima questione che rimane poco chiara si riferisce alle riserve auree. L’articolo è in linea con Anikin (1983) il quale ha sostenuto che «la cosa più vicina all’oro, considerato *come moneta*, sono le riserve centrali nelle mani dei governi o delle banche centrali» (p. 65, corsivo nell’originale).

Labrinidis (2014) ha sostenuto che l’oro, nella forma concreta di lingotti, funzioni ancora come moneta mondiale e da questo punto di vista, l’evoluzione delle riserve auree dei paesi del campione sarà illuminante.

LA DISTRIBUZIONE DELLE RISERVE
INTERNAZIONALI NELL’ERA DI DENARO
QUASI-MONDIALE

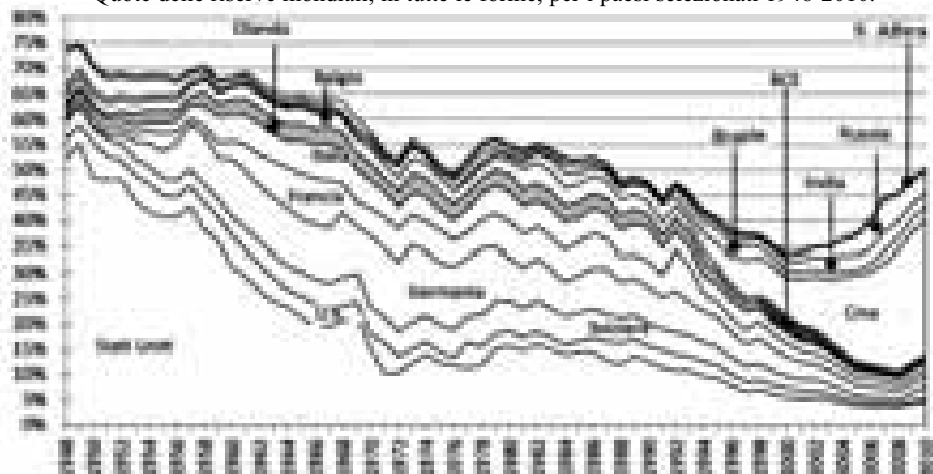
*Dotazione globale delle riserve
nei paesi selezionati*

La distribuzione delle riserve ufficiali può essere rappresentata chiaramente ed in maniera eloquente dal grafico di Figura 1 dove si può osservare l’evoluzione storica, tra il 1948 e il 2010, della quota in possesso dei tredici paesi selezionati sul totale delle riserve mondiali. Vengono prese in considerazione tutte le forme di riserva detenute ufficialmente

6. Il termine è stato coniato in origine da Makoto Itoh.

Figura 1

Quote delle riserve mondiali, in tutte le forme, per i paesi selezionati 1948-2010.

Fonte: FMI, 2012^o; 2012c, calcoli nostri.

mentre l'oro viene stimato alle quotazioni di mercato per tutti gli anni in esame invece di considerarne il costo storico. Il grafico copre l'intero periodo successivo alla Seconda Guerra mondiale e si riferisce alle riserve ufficiali ed ai paesi selezionati, quindi, alcune serie che sono trascurabili, come quelle della BCE (al di sotto della Cina, ombreggiate in scuro) e del Sud Africa (in alto), sono state incluse solo per mostrare al lettore che sono effettivamente trascurabili. Lo scopo del grafico di Figura 1 è quello di fornire un quadro generale delle tendenze di fondo, comunque ogni paese verrà trattato separatamente e in dettaglio più avanti.

Si noti che le serie nel grafico in esame vengono cumulate in modo che quella superiore indica la quota di tutti i tredici paesi rispetto al totale e la quota di ogni paese è stata ottenuta sottraendo il picco più basso della serie a quello più alto.

Una volta fatte queste premesse, si può fare una serie di osservazioni. In primo luogo, all'inizio del periodo in esame,

subito dopo la Seconda Guerra mondiale, questi tredici paesi rappresentavano i tre quarti del totale delle riserve mondiali, mentre alla fine del periodo le loro riserve si erano ridotte alla metà. Il gruppo ha raggiunto il valore minimo, pari a un terzo, nel 2000.

Come risulta evidente dal grafico, dopo la Seconda Guerra mondiale la stragrande maggioranza delle riserve internazionali era detenuta dagli Stati Uniti e, a quanto pare, era pari alla metà del totale delle riserve ufficiali mondiali nel 1948.

Durante il regime di Bretton Woods, le riserve statunitensi si sono in gran parte esaurite, mentre gli altri principali paesi capitalisti, come la Germania e la Francia, hanno visto aumentare la loro quota sul totale delle riserve mondiali. In seguito verrà chiarito che questa redistribuzione costituiva anche un processo di trasformazione delle riserve ufficiali.

Dai primi anni '70 in poi, osserviamo che le riserve ufficiali di tutti gli emittitori di denaro quasi-mondiale sono al collasso, ma

allo stesso tempo un certo numero di nazioni hanno iniziato ad accumularle. Risulta evidente che nei principali paesi capitalisti le riserve internazionali si sono sistematicamente impoverite e venivano invece tesaurizzate nei paesi che dipendono dal sistema imperialista, con la Cina in testa, mentre in Europa il processo è stato accelerato e sostenuto dall'unificazione monetaria. Questo fenomeno è balzato alla ribalta negli ultimi trenta anni e si è realizzato grazie alla mobilità dei capitali da un lato e per le caratteristiche del SMI post-Bretton Woods dall'altro. A sua volta, questo processo ha galvanizzato la mobilità dei capitali su scala mondiale ed ha sostenuto, se non ampliato, la funzione del SMI. Quindi, il grafico di Figura 1 suggerisce una chiave di lettura e cioè che alla tesaurizzazione dei paesi in via di sviluppo corrisponde una "de-tesaurizzazione" dei principali paesi capitalistici che emettono denaro quasi-mondiale, a conferma che entrambi i processi sono stati possibili solo dopo l'istituzione di denaro quasi-mondiale e che si sono intensificati fino a divenire caratteristiche normali dell'attuale SMI che si basa ormai su un denaro quasi-mondiale.

Rodrik (2006), in un articolo molto acuto, ha osservato che il commercio estero dei paesi in via di sviluppo «è arrivato a dei livelli che sono multipli di quelli raggiunti dai paesi avanzati (rispetto alle loro entrate o al commercio)» (p. 255). Il problema qui non è tanto il fatto che Rodrik non prenda in considerazione la componente dell'oro nelle riserve internazionali, ma che non rileva il calo che stanno subendo attualmente le riserve dei paesi

avanzati. Il motivo che lo porta a considerare queste ultime stabili e leggermente in aumento è che nel gruppo egli include il Giappone; ma questo paese è un corpo estraneo ed unico nel suo genere.

Pertanto, il grafico indica che l'accumulo di riserve, vale a dire il processo di tesaurizzazione messo in atto da molti paesi in via di sviluppo, ha come contropartita un processo di de-tesaurizzazione da parte dei principali paesi capitalisti e non è quindi il semplice risultato di un aumento generalizzato delle riserve internazionali. Si noti che queste ultime sembrano essere aumentate, almeno come percentuale del PIL mondiale, nonostante questa misura sia piuttosto ingannevole⁷.

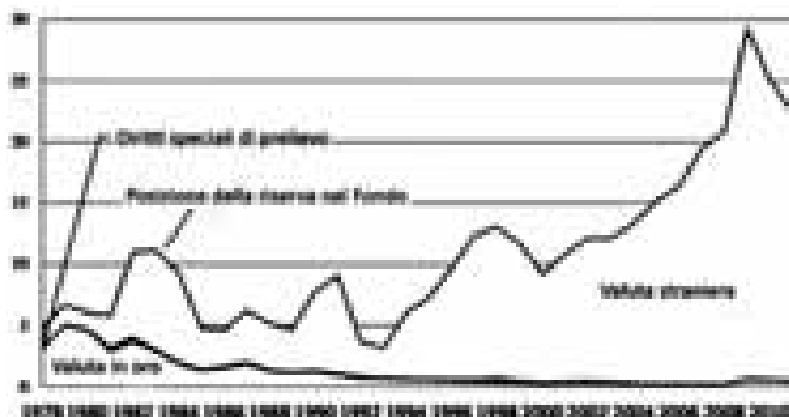
L'accumulo nelle economie in via di sviluppo

Si potrebbe affermare che l'andamento caratteristico è quello del grafico di Figura 2, che riguarda la Cina, nel quale vengono rappresentate le riserve totali di questo paese in mesi di importazioni ed è cumulativo; comunque, le osservazioni di base sono le stesse per tutti i paesi esaminati che a questo punto saranno riassunte. In primo luogo, vi è un andamento chiaramente opposto tra le due principali componenti delle riserve, vale a dire l'oro e le valute estere; la percentuale di oro è in persistente calo e dopo il 1990 sembra trascurabile, la stessa cosa vale anche per il Sud Africa che è uno dei maggiori produttori del metallo prezioso. Inoltre, la parte delle riserve che corrisponde ai DSP (Diritti Speciali di Prelievo)⁸ assegnati e la

7. Le riserve mondiali sono cresciute in percentuale dal 3,8 al 15,3 del PIL mondiale (IMF, 2012c; 2012d).

8. I DSP sono le unità di conto del FMI il cui valore corrisponde ad un paniere di valute nazionali dal quale si ricava una specie di comune denominatore che corrisponde appunto al valore dei DSP. (Ndr)

Figura 2
Riserve ufficiali della Cina in mesi di importazioni, dal 1978 al 2010.



Fonte: FMI 2012a; 2012c; calcoli nostri.

posizione in seno al FMI sono trascurabili per tutti i paesi e in tutte le misurazioni, infatti, nella maggior parte dei dati i DSP sono difficilmente osservabili in quanto schiacciati tra le altre due componenti fondamentali delle riserve.

In secondo luogo, le riserve totali per l'intero periodo sono al di sopra della soglia dei tre mesi di importazioni e sono cresciute rapidamente negli anni 2000. Ciò è particolarmente vero per la Cina, il Brasile e l'India, mentre il Sud Africa e la Russia sono al di sotto della soglia dei tre mesi prima degli anni 2000, tuttavia, questo risultato per il Sud Africa e la Russia è principalmente correlato ad alte importazioni piuttosto che a basse riserve.

In terzo luogo, la tendenza a mantenere riserve elevate ed in crescita non è il risultato della crisi delle Tigri asiatiche. La Russia è l'unico paese che inizia ad accumulare riserve dopo la crisi, ma questo a causa della sua particolarità in quanto ha cambiato il suo sistema socio-economico nei primi anni '90 mentre tutti gli altri presentano una certa volatilità delle riserve che segue cicli più brevi

o più lunghi prima dell'inizio degli anni '90. Prima di allora, mantengono le riserve elevate, ma le vedono ridursi, a seconda dei casi, in corrispondenza delle varie crisi, dopo di che, e ben prima della crisi del 1997-98, l'accumulo di riserve risulta ininterrotto. Per la Cina, l'anno è il 1992; per l'India e il Brasile, il 1990.

I risultati sono gli stessi anche considerando le altre due misurazioni, vale a dire le riserve rispetto al PIL e agli IDE. In termini di PIL il grafico è come quello precedente e risulta evidente la tendenza al rialzo, anche se vi è una divergenza significativa tra i paesi del campione, ma è interessante notare che le riserve della Cina siano in aumento dal 1980.

Naturalmente, la tendenza sembra piatta a causa del forte aumento dopo il 2000 ed è evidente una interruzione dell'andamento legata alla crisi delle "Tigri asiatiche" del 1997-98, ampiamente discussa in molti studi (si veda, per esempio, Cheung e Ito, 2008), tuttavia, dal 1980 al 1990 le riserve totali rispetto al PIL della Cina sono più che raddoppiate. Va sottolineato che nel 2010 la Cina possedeva

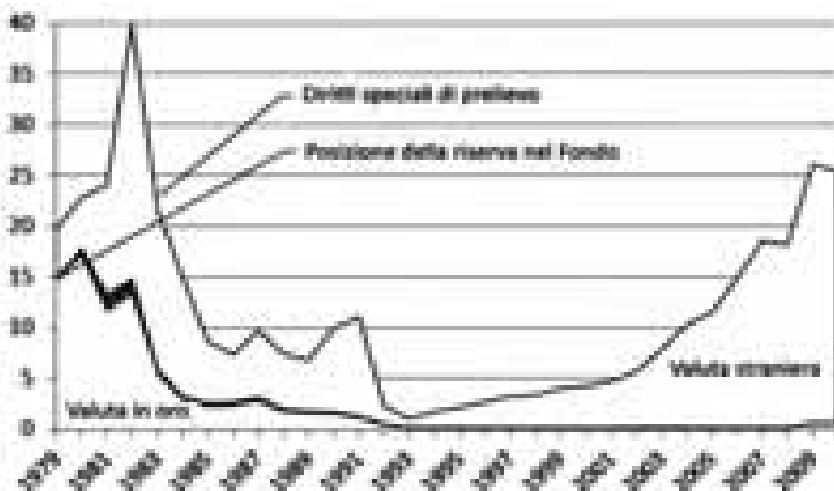
quasi la metà del suo PIL gigantesco sotto forma di riserve internazionali (48,95%) e nello stesso anno la Russia ne deteneva il 60%, mentre l'India, più modestamente, ne possedeva il 18% e il Brasile il 13,5%.

In termini di quota degli Investimenti Diretti Esteri, i risultati sono piuttosto scarsi a causa della cattiva qualità dei dati, con l'eccezione della Cina, ma, se questi fossero disponibili, presenterebbero la stessa tendenza per tutti i paesi. La Figura 3, che segue, rappresenta le riserve in termini di investimenti diretti realizzati in Cina e si nota, anche in questo caso, una tendenza declinante della parte di riserve in oro. Vale la pena notare che anche al suo punto più basso, nel 1993, le riserve coprivano interamente tutti gli Investimenti Diretti Esteri realizzati. Naturalmente, questo è solo uno degli scopi delle riserve internazionali.

L'aumento delle riserve in termini di investimenti diretti esteri (IDE) durante i primi anni '80 potrebbe essere un effetto degli stessi IDE, infatti questi subiscono un piccolo boom negli anni 1978-1981, una diminuzione per 4 anni e poi un aumento dopo il 1985. Questi IDE provenivano dai principali paesi capitalisti ma la maggior parte⁹ avveniva al loro interno, tuttavia, la massa di capitale che si spostava verso i paesi in via di sviluppo era critica soprattutto se vista in relazione alle dimensioni di tali economie (Graham e Krugman, 1993). Gli IDE di per sé contribuiscono direttamente alla creazione di riserve di denaro quasi-mondiale, infatti il capitale si sposta, sotto forma di denaro quasi-mondiale, verso depositi bancari principalmente in dollari statunitensi o in denaro quasi-mondiale, come marchi tedeschi, sterline inglesi.

Figura 3

Riserve ufficiali della Cina come quota degli IDE, del valore realizzato e per forma 1979-2010.



Fonte: FMI 2012a, 2012c, MOFCOM, 2013. Calcoli nostri.

9. Il G-5 ha accolto il 57% di questo IDE e i paesi sviluppati dell'OCSE ne hanno assorbito l'81%. Della quota del 19% toccata ai paesi in via di sviluppo, la stragrande maggioranza è andata ad un piccolo gruppo di paesi ossia al Brasile, al Messico ed ai paesi asiatici di nuova industrializzazione (Graham e Krugman, 1993).

si e, più recentemente, euro, ed è esattamente questo uno dei compiti che può svolgere il denaro quasi-mondiale, ossia uscire dal paese d'origine come una forma di capitale. La banca centrale del paese ospitante riceve questi soldi in cambio di denaro creditizio dichiarato localmente come valuta a corso legale, vale a dire quella utilizzata nel paese, necessario per realizzare l'investimento.

Nel caso della Cina, la tendenza è chiara, infatti nel corso degli anni '80 il flusso crescente di IDE verso questo paese passa dai 57 milioni di dollari nel 1980 ai 3,5 miliardi di dollari nel 1990, e lo stesso vale per altri paesi, anche se si sono verificate alcune interruzioni dovute a motivi storici specifici. La questione fondamentale è che a partire dalla fine degli anni '70 il capitale è passato costantemente dai principali paesi capitalisti, che emettono denaro quasi-mondiale, ai paesi in via di sviluppo, cosa che si riflette

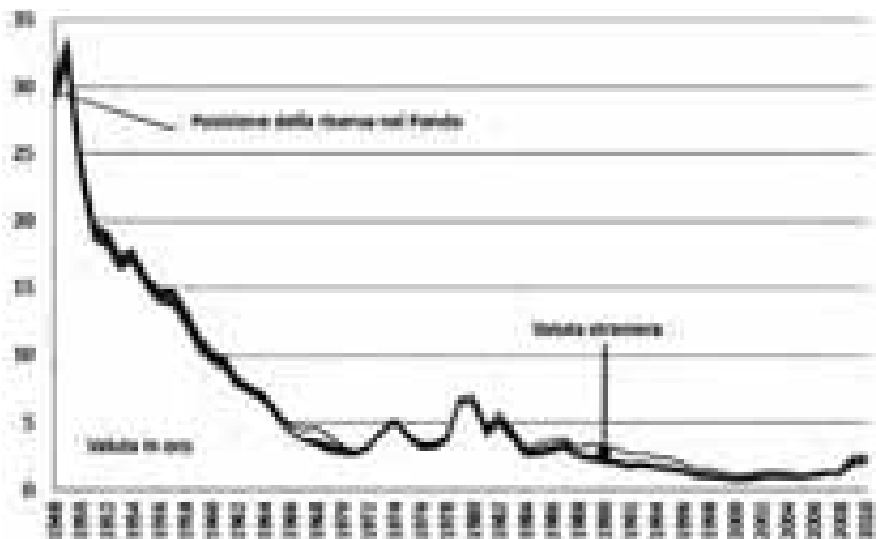
nella accelerazione degli IDE in questi ultimi. Esaminiamo ora le riserve dei paesi che emettono denaro quasi-mondiale per vedere se hanno eliminato la componente in oro e se sembrano preoccuparsi di garantire la copertura sia del capitale in entrata, sotto forma di IDE, sia delle importazioni di materie prime.

I paesi che emettono denaro quasi-mondiale

Partendo dagli Stati Uniti, i dati derivanti dai tre tipi di misurazione sono quasi identici, ed abbiamo riportato quelli che si riferiscono ai mesi di importazioni perché coprono l'intero periodo 1948-2010. Il grafico di Figura 4 mostra un andamento quasi opposto a quello che osserviamo per i dati dei paesi in via di sviluppo misurati allo stesso modo; tutte le tendenze sono invertite.

In particolare, gli Stati Uniti non hanno mai detenuto alcuna valuta estera e le riser-

Figura 4
Riserve ufficiali degli USA in importazioni mensili e per forma 1948-2010.



Fonte: FMI 2012a, 2012c, calcoli nostri.

ve sono sempre state in oro per tutto il periodo e mentre agli inizi il paese manteneva delle riserve elevate, pari a 30 mesi di importazioni, questo dato è fuorviante perché, in quel momento, le sue riserve erano enormi e non dovevano importare praticamente niente da nessuno; quindi le importazioni erano veramente modeste. Inoltre, i due picchi che appaiono nel 1974 e nel 1979 indicano rispettivamente l'adozione del tasso di cambio fisso dell'oro sul dollaro e il boom della valuta americana¹⁰.

Lo stesso vale per le altre due misurazioni. Per quanto riguarda il rapporto con gli IDE esistono dati a partire dal 1980 quando il rapporto tra riserve ed IDE era due ad uno, ma solo per un anno, e dopo cadde a uno ad uno. Questo rapporto è in costante calo, senza interruzioni, e prima della crisi era al 10%. In termini di PIL, e prima della crisi, il livello delle riserve, per lo più in oro, oscillava intorno al 2% ma dal momento che le riserve degli Stati Uniti sono per lo più in oro, dovremmo esaminare anche il loro volume. Sebbene dopo la fine di Bretton Woods gli Stati Uniti abbiano messo all'asta il loro oro, nel tentativo sia di convincere dell'intenzione di sbarazzarsene sia per soddisfare la fame improvvisa di oro che seguì l'obbligo di detenerlo. Alla fine gli Stati Uniti hanno venduto solo una piccola parte delle loro riserve auree che dal 1979 sono rimaste pressoché invariate al livello di 264 milioni di onces, mentre attualmente sono pari a 261.500 milioni di onces. Quasi la metà di queste riserve auree è custodita a Fort Knox, una città di 40.000 abitanti – militari e

dipendenti civili con le loro famiglie – che la sorvegliano. Infine, gli Stati Uniti mantengono il loro oro al valore nominale di 42,22 dollari l'oncia, che era l'ultima quotazione ufficialmente attribuita e garantita tra l'oro e il dollaro prima della sua completa liberalizzazione nel febbraio del 1973 (Tew, 1988).

Il caso degli Stati Uniti è un esempio limite, ma la tendenza è la stessa per tutti i paesi che emettono denaro quasi-mondiale, naturalmente la componente in valuta estera non è trascurabile, come nel caso degli Stati Uniti, ma permane ancora modesta. Le riserve nel loro complesso sono in calo secondo tutte le misurazioni possibili e la parte in valuta estera è diminuita ancora più velocemente in quanto dipende dalla forza del denaro quasi-mondiale, in altre parole, più forte è quest'ultimo più velocemente diminuisce la quota della componente in valuta estera delle riserve (banconote, depositi e titoli).

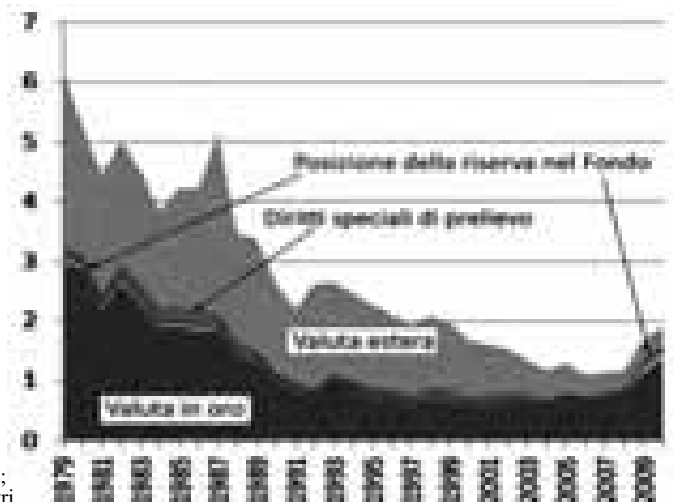
Il caso della Germania è interessante per vari motivi. In primo luogo, è stato il paese che nell'era di Bretton Woods aveva le riserve più elevate dopo gli Stati Uniti, e, in secondo luogo, essendo un paese che presenta un surplus, si potrebbe pensare che, in quanto tale, vedrà aumentare le sue riserve, soprattutto in valuta estera, ma, a parte ciò, la Germania è diversa dagli altri in quanto ha una componente in valuta estera leggermente maggiore, che tra l'altro si sta riducendo. L'accumulo di dollari negli anni '60 ed il loro ruolo nel Serpente Monetario Europeo (SME)¹¹, hanno anche contribuito a fare questa differenza.

10. La dichiarazione di Nixon è stata fatta nel 1971, ma fino al 1973 il rapporto oro-dollaro era estremamente regolamentato e fissato ufficialmente, poi nel 1973 lo hanno finalmente lasciato fluttuare completamente. Eppure, il boom arrivò nel 1979. Entrambi i picchi non coincidono casualmente con le due crisi petrolifere degli anni 1970 (vedi Tew, 1988). Si deve ricordare che il rapporto (riserve su importazioni) viene calcolato in dollari, così come i picchi.

11. La reazione dei paesi europei in seguito all'introduzione dello standard del denaro quasi-mondiale, con al centro il dollaro USA, fu un accordo monetario di cambi fissi all'interno di un margine di oscil-

Figura 5

Le riserve ufficiali della Germania in mesi di importazione, 1979-2010.



Fonte: FMI, 2012a; 2012c; calcoli nostri.

La Germania ha mantenuto delle riserve piuttosto elevate che è andata poi riducendo come in tutta l'area euro ed i grafici di Figura 5 e 6 sono molto rappresentativi di tutti i paesi della zona euro presi come campione. Inoltre, da questi grafici risulta evidente che il processo di riduzione delle riserve è iniziato alla fine degli anni '70 per tutti i paesi che emettono denaro quasi-mondiale a prescindere dalla loro bilancia dei pagamenti o da altri fattori che li differenziano. Soprattutto rispetto agli Investimenti Diretti Esteri, la Germania possedeva riserve elevate ancora nella metà degli anni '90 che riuscì ad eliminare solo dopo l'intro-

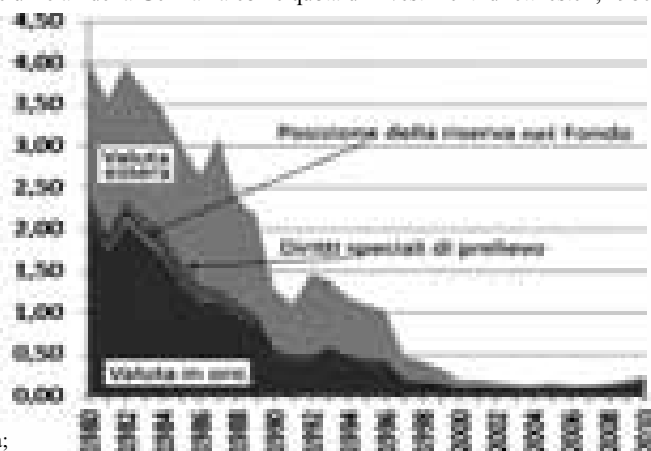
duzione dell'euro. Lo stesso si è verificato per tutti i paesi della zona euro presi in esame, mentre quelli del campione che non appartengono all'area euro, vale a dire il Regno Unito e la Svizzera, hanno ancora una parte delle loro riserve, seppur limitate, in valuta estera.

Il Giappone fino alla metà degli anni '80 sembra seguire le stesse tendenze ed i livelli mostrati dagli altri paesi capitalisti avanzati presenti nel campione, ma, successivamente, le sue riserve iniziano ad aumentare e, soprattutto dopo il 1992, schizzano in alto a livelli senza precedenti. Questa reazione costituisce un fattore indubbiamente

lazione, noto come il Serpente. Il Serpente venne avviato nel mese di Aprile 1972 e si trattava di un sistema multilaterale, supplementare e molto simile allo Smithsonian Settlement del Dicembre 1971, perciò venne chiamato il Serpente nel tunnel. «Il Serpente venne stabilito come un sistema simmetrico in reazione alle obiezioni francesi sul ruolo asimmetrico del dollaro durante Bretton Woods. Ma una volta che il Serpente è stato liberato dal tunnel Smithsonian, il marco tedesco emerse come valuta europea di riferimento [...]» (Eichengreen, 1996, p.160). Non essendo in grado di emettere euro fin dall'inizio, i paesi europei hanno cercato di stabilire un'area a tasso di cambio fisso, che avrebbe consentito la nascita di una moneta comune; nel 1975, l'Unità di Conto Europea (ECU) era una realtà. Come il dollaro americano, l'ECU si sarebbe stabilizzato al termine di un processo che inizia con un legame molto stretto con l'oro, infatti l'ECU aveva un contenuto di 0,88807 grani d'oro (Bordo e Schwartz, 1989). Vedi anche Tew (1988).

Figura 6

Le riserve ufficiali della Germania come quota di investimenti diretti esteri, 1980-2010.



Fonte: FMI, 2012a; 2012C; calcoli nostri.

importante per la crisi strutturale dell'economia giapponese (Lapavitsas, 1997), ma dovrebbe essere correlata anche alla debolezza dello yen come denaro quasi-mondiale (Tavlas e Ozeki, 1992). Utilizzando come misura approssimata la Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (La Composizione in Valuta Ufficiale delle Riserve in Valuta Estera, COFER; FMI, 2012b) i crediti in yen giapponesi sono percentualmente in calo sia sul totale dei crediti che su quelli concessi per la maggior parte del periodo in cui i dati sono disponibili, vale a dire dal 1995 (6,8% sui crediti concessi) al 2009 (2,9%), mentre nel 2010 subiscono una crescita modesta pari al 3,6% e nel 2011 al 3,7%. Per questo motivo, il Giappone rappresenta una anomalia.

Per concludere, finora l'andamento declinante delle riserve si presenta allo stesso modo in tutti i principali paesi capitalisti, ad eccezione del Giappone dopo il 1990, a prescindere dal fatto che persista-

no delle eccedenze nelle bilancia dei pagamenti, come in Germania, o dei deficit, come negli Stati Uniti. Si tratta di un fenomeno che riguarda la forma di denaro quasi-mondiale e le sue funzioni, ed a partire dalla fine degli anni '70 la tendenza è evidente anche prendendo in esame i paesi capitalisti più importanti.

Questa tendenza si manifesta all'interno del gruppo delle economie più avanzate ed in questo caso è stato considerato il cosiddetto G-10¹² solo per la componente in valuta estera delle riserve. Nel 1980 le riserve di questo gruppo rappresentavano l'85% delle riserve mondiali di tutte le economie avanzate, oro escluso, mentre nel 2008, includendo anche il Giappone, lo stesso rapporto era solo del 54%.

Se si esclude il Giappone (G-9⁺ economie avanzate meno il Giappone), la tendenza è ancora più significativa e viene rappresentata in Figura 7.

Il grafico mostra l'andamento del rapporto tra le riserve (solo in valuta estera)

12. Il gruppo dei dieci comprende gli Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Francia, Paesi Bassi, Giappone, Canada, Italia, Belgio e Svezia – più la Svizzera (Tew, 1988).

Figura 7

Quota delle riserve totali, oro escluso, del G10⁺, escluso il Giappone, sul totale delle riserve, oro escluso, di tutte le economie avanzate.



Fonte: FMI, 2012c; nostra elaborazione.

del G-9⁺ e quelle di tutti i paesi avanzati dell'OCSE e si nota che fino ai primi anni '80 questi 10 paesi detenevano una quota che superava il 70% di tutte le economie avanzate, escluso il Giappone; successivamente, la loro quota è scesa al minimo del 14% prima della crisi attuale.

Lo stesso vale se si restringe ulteriormente il campione. Ad esempio, le riserve cumulate da Stati Uniti, Regno Unito, Germania e Francia sono scese, come quota del G-9⁺, dal 70% del 1980 al 44% del 2011. Apparentemente, la valuta estera cambia di mano, non solo dai forzieri dei paesi capitalisti avanzati verso quelli dei paesi in via di sviluppo, ma anche dal nucleo dei paesi avanzati verso la periferia.

La Tabella 1 non lascia dubbi in quanto mostra il livello assoluto di riserve (oro escluso) relative al G-10⁺, escluso il Giappone, per gli anni presi in esame. Nel 2006 il totale delle riserve, escluso l'oro, del Regno Unito, della Germania e della Francia si attesta al livello dei 40 miliardi di dollari per ciascuno paese, quello degli Stati Uniti, nello stesso anno, era meno di 55 miliardi di dollari

mentre il deficit della bilancia dei pagamenti di questo paese era di 800 miliardi di dollari e le importazioni di beni erano pari a 1,8 trilioni. Dal 1980 alcuni paesi hanno anche visto le loro riserve ridursi in termini assoluti, infatti nel 2006 Stati Uniti, Germania, Italia, Belgio e Paesi Bassi possedevano in termini assoluti riserve minori rispetto a 16 anni prima.

Tabella 1

Riserve totali, oro escluso, dei maggiori paesi capitalistici, in bilioni di dollari.

Nazione \ anno	1980	1990	2006
Stati Uniti	15,60	72,26	54,85
RegnoUnito	20,65	35,85	40,70
Svizzera	15,66	29,22	38,09
Germania	48,59	67,90	41,69
Francia	27,34	36,78	42,65
Italia	23,13	62,93	25,66
Olanda	11,65	17,48	10,80
Belgio	7,82	12,15	8,78
Svezia	3,42	17,99	24,78
Canada	3,09	17,85	34,99

Fonte FMI, 2012c; nostre elaborazioni

DISCUSSIONE CRITICA DEI RISULTATI

A proposito delle riserve si sono verificate delle variazioni piuttosto rilevanti rispetto al periodo degli accordi di Bretton Woods. In primo luogo, quando vengono considerate le riserve in tutte le loro forme, sono cambiati i detentori più importanti che di solito erano le nazioni capitaliste più forti; ora invece, più forte è la moneta di uno Stato, minori sono le sue riserve totali, ne consegue che gli Stati Uniti detengono le riserve minori. D'altra parte, i più grandi detentori di riserve non sono i paesi più deboli, ma quelli che vengono considerati come potenziali candidati all'emissione di denaro quasi-mondiale, infatti la Cina è all'avanguardia e la Russia la sta seguendo¹³. Questa dovrebbe essere considerata una controtendenza rispetto all'evidenza storica che porterebbe i potenziali emittenti a dover detenere ingenti riserve totali, con la componente dell'oro in posizione preminente. Lo stesso fenomeno è conseguente anche con il progetto dell'Euro in due occasioni, vale a dire con l'istituzione dell'ECU nel 1979 e con il lancio della BCE nel 1999.

Le riserve sembrano quindi assumere le seguenti cinque forme finali: *oro*, per lo più sotto forma di lingotti e in misura minore in quella di moneta, *denaro quasi-mondiale* nella forma materiale di banconote e depositi bancari, *titoli* dei paesi che lo emettono; *posizione nel FMI*, vale a dire il credito maturato dal deposito in un istituto sovranazionale ed i *DSP (Diritti Speciali di Prelievo)* ossia la moneta creditizia che viene rilasciata dal FMI.

La posizione nel FMI non costituisce una forma speciale di denaro e quindi non atti-

rerà ulteriormente il nostro interesse, infatti equivale ad un deposito presso la BCE da parte di una banca centrale di uno Stato membro dell'Eurozona. Questi depositi sono stati effettuati in oro e moneta creditizia delle banche centrali nazionali che hanno corso legale, alcune delle quali erano denaro quasi-mondiale. Questi depositi in oro collocano il FMI al terzo posto nella lista dei suoi maggiori detentori, così, in un certo senso, il FMI assume in parte la funzione di fiduciario sovranazionale delle riserve d'oro. Per quanto riguarda i DSP, questi richiederebbero un trattamento particolare. In linea di principio, si tratta di una forma progettata per diventare denaro quasi-mondiale universale emessa dal Fondo Monetario Internazionale con la garanzia di tutti gli Stati membri ed è stata creata, come i primi tentativi dell'Euro, in stretta relazione con l'oro; in particolare un DSP, alla fine del 1978, era equivalente a 0,888671 grammi d'oro. L'idea era quella di «stabilire un sistema monetario globale basato sul DSP ed anche se veniva considerato molto auspicabile, dobbiamo constatare che non ha avuto successo; almeno per il momento non abbiamo notato alcun movimento in quella direzione» (Yoshimura, 2000, p. 51).

Dal momento che i DSP costituiscono una piccola parte delle riserve delle nazioni, si possono trascurare perchè ininfluenti sul risultato finale. Pertanto, si può ritenere che le riserve tendano principalmente ad assumere le forme monetarie di oro, di denaro quasi-mondiale e la forma non monetaria di particolari titoli, i più importanti dei quali sono i Titoli del Tesoro USA, i Titoli di Stato del Regno Unito, i Bund tedeschi ed i Bond del Giappone. Sotto questa luce, è facilmen-

13. Germain e Schwartz commentano il fatto che la Cina stia promuovendo la sua valuta a denaro quasi-mondiale secondo una prospettiva molto vicina a quella adottata in questo articolo. Ma questi autori sostengono che per l'immediato futuro le precondizioni siano scarse.

te comprensibile il motivo per cui gli emittenti di denaro quasi-mondiale siano in possesso di valuta quasi-mondiale e di titoli in quantità trascurabile in proporzione inversa alla forza¹⁴ della loro valuta quasi-mondiale. Più forte è la moneta, minore è la componente in valuta estera delle riserve del suo emittente ed ancora una volta sono gli Stati Uniti ad avere la più piccola componente in valuta estera; il motivo è semplice e riguarda sia l'origine che la portata del suo accumulo.

Gli esportatori statunitensi sono pagati esclusivamente in dollari e gli Stati Uniti hanno poche possibilità per intervenire e manipolare il tasso di cambio del dollaro valendosi delle loro riserve in valuta estera, per cui se intendono farlo possono utilizzare solamente la loro politica monetaria.

Molto interessante è il ruolo dell'oro, soprattutto perché i paesi che emettono denaro quasi-mondiale detengono la maggior parte delle loro riserve in oro, che tra l'altro è in aumento, seguendo la tendenza generale in base alla quale le banche centrali sono acquirenti netti per il 14° trimestre consecutivo (WGC, 2014; World Gold Council). Non solo, questi paesi hanno le più alte riserve al mondo, con gli Stati Uniti primi della lista e i paesi dell'Eurozona che seguono a ruota. Al contrario, le economie emergenti, che hanno visto le loro riserve salire alle stelle, ne detengono la maggior parte in

valuta estera e la loro componente in oro si è ridotta per tutto il periodo fino ad essere attualmente quasi trascurabile¹⁵.

In riferimento all'utilizzo dell'oro, nel WGC (2010) è dimostrato che «durante la crisi l'oro è stato utilizzato come moneta» (p.15) ed in particolare viene citato il caso della Riksbank svedese che «al culmine della crisi per la liquidità faceva affidamento sulle sue riserve in oro, utilizzandolo per finanziare il sostegno temporaneo alla liquidità» (*ibidem*). Potremmo citare altri casi, come quelli del Messico e del Brasile nel 1999-2000 (Kuhn, 2001; FMI, 2012e), e più recentemente, nel 2012, l'India e la Cina sembrava che stessero pensando di acquistare petrolio dall'Iran utilizzando l'oro a causa dell'embargo degli Stati Uniti e della UE contro quel paese (Lakshmanan e Narayanan, 2012). Chiudiamo questa parte con un dettaglio molto indicativo, sottolineato da Bernholz (2000), che si riferisce al rischio politico derivante dal detenere riserve in valuta estera. Egli ci ricorda che «durante la seconda guerra mondiale gli Stati Uniti bloccarono i titoli e le riserve auree della Svizzera» (p.40).

Ferhani (2000) considera la sicurezza come la qualità principale dell'oro «finché viene conservato in maniera appropriata nei depositi della banca centrale» (p. 61)¹⁶, in altre parole, ciò che conta

14. La misurazione della forza relativa alle varie monete è una questione complessa. Un indice può essere il COFER (FMI, 2012b). Il problema col COFER è che dal 2000 la componente delle riserve non stanziata è costantemente in aumento passando da poco più del 20% a quasi il 50 % nel 2012.

15. Si noti che molti paesi del campione sono importanti produttori di oro, come la Cina, la Russia e il Sud Africa. È possibile quindi che le loro riserve in oro reali siano più elevate di quelle riportate.

16. Ferhani (2000) è così ossessionato dall'idea che la banca centrale debba esercitare un controllo reale sull'oro da opporsi risolutamente al prestito in oro. Egli afferma che: «l'oro prestato sul mercato ha una natura diversa dall'oro che è posseduto e custodito. In particolare, sorge la questione di come il mercato possa collocare un riacquisto significativo di oro prestato. Questo è il caso particolare dell'oro prestato al settore delle gioiellerie ed all'intera produzione in quanto, subendo una trasformazione fisica, potrebbe non essere più disponibile per quello che è.» (p. 65). Si ricorda che Hervé Ferhani è stato a capo della divisione valuta estera della Banca di Francia.

molto è l'ubicazione dell'oro. Il FMI è cosciente di questo problema e ne accantona una quantità pari a quella depositata dai paesi, favorendo così maggiormente gli Stati Uniti, ma anche il Giappone, la Germania, il Regno Unito e la Francia.

«Il Fondo può detenere altri asset, incluso l'oro, nei depositi designati dai cinque membri aventi le quote maggiori¹⁷ [...]. Inizialmente, almeno la metà dei contributi in oro versati al Fondo potrà essere tenuta in un deposito designato da un membro del Fondo nel cui territorio il Fondo ha il suo ufficio principale, e almeno il quaranta per cento viene tenuto in depositi designati dai restanti quattro membri di cui sopra. [...] In caso di emergenza il Consiglio Direttivo può trasferire tutte o parte delle riserve auree del Fondo in qualsiasi luogo dove possa essere adeguatamente protetto»

(FMI, 2011, p.38).

Recentemente la Germania ha annunciato di voler far rientrare in patria l'oro depositato a New York, a Londra e a Parigi dove vi era rimasto per decenni (Deutch.Bank, 2013). «La quota di possesso all'estero è caduta di circa il 70% in seguito ad un grande, e ancora segreto, trasferimento di oro dal suo deposito presso la Banca di Inghilterra verso Francoforte verificatosi dieci anni fa» (Steen, 2013).

La Germania non è il primo paese a voler riportare in patria il suo oro dai principali caveau di New York e di Londra, infatti è stata preceduta dal Venezuela e dall'Iran.

CONCLUSIONI

In questo articolo abbiamo esaminato le riserve internazionali di tredici paesi selezionati. Ne deriva un modello di comportamento dei sette paesi maggiormente sviluppati ed un altro dei sei paesi in via di sviluppo, e, per quanto riguarda questi ultimi, è stato definitivamente accertato che stiano accumulando enormi riserve per cui l'articolo non dice niente di nuovo a tale proposito. Vale la pena rimarcare due osservazioni: in primo luogo, la tendenza all'accumulo di riserve inizia poco dopo il crollo di Bretton Woods e non dopo la crisi delle "Tigri asiatiche", anche se quest'ultima ha avuto un enorme impatto sulle riserve delle nazioni prese come campione, in secondo luogo questi paesi non trasformano le loro riserve in oro. L'ultima osservazione è in netto contrasto con il comportamento dei principali paesi capitalisti, infatti, il modello adottato comunemente, indipendentemente dal fatto che abbiano un avanzo o un disavanzo persistente della loro bilancia dei pagamenti, indica che gli Stati Uniti non occupano una posizione esclusiva e che il dollaro statunitense è una valuta quasi-mondiale *primus inter pares*. Le riserve in possesso dei vari paesi riflettono in generale una struttura gerarchica del denaro quasi-mondiale. Chiaramente questa osservazione confuta la tesi secondo cui gli Stati Uniti sono contro il resto del mondo; piuttosto il dollaro americano sta spianando la strada ad un processo di apertura ad altre divise e la concorrenza tra queste potrebbe comportare il rafforzamento del dollaro o il suo indebolimento.

17. Queste sono, in ordine decrescente, gli Stati Uniti (17,7 %), Giappone (6,6%), Germania (6,1%), Gran Bretagna e Francia (4,5% ciascuna).

APPENDICE:
NOTE SUI DATI

Per poter utilizzare la massa dei dati, le difficoltà da risolvere sono le seguenti:

In primo luogo vi sono molti valori che non possono essere rappresentati insieme, inoltre per poter fare una analisi delle riserve internazionali ufficiali queste devono essere esaminate a seconda della forma, del paese e delle varie misurazioni e della loro evoluzione nel tempo.

Le forme non vengono distinte in maniera soddisfacente non per la carenza di personale che rilevi i diversi dati statistici. La cosa è intenzionale ed ha il fine di confondere la composizione delle riserve, in particolare per quei paesi che non sono emettitori di denaro quasi-mondiale. In caso contrario, potrebbero fornire tutti gli elementi necessari per l'arbitraggio¹⁸ e per i cosiddetti attacchi speculativi, inoltre, nel caso in cui un paese volesse rivalutare la sua moneta, come la Cina, desidererebbe sfruttare l'elemento sorpresa.

Infine, nel caso di una crisi, alcuni titoli potrebbero perdere il legame col denaro quasi-mondiale e il grado di esposizione di un paese a tali titoli è meglio che rimanga nascosto, data la massima importanza della composizione delle riserve, è per questo motivo che i dati che le riguardano non sono trasparenti.

Rispetto alle misurazioni, l'articolo, in accordo con Dooley, Folkerts-Landau e Garber, ne introduce una nuova (2004c) decisamente in contrasto con quella degli investimenti diretti nei rapporti presentati dal paese che mettono le riserve in relazione con questo particolare flusso di capitale internazionale. In merito a questa misurazione ci troviamo di fronte a tre problemi principali: in primo luogo, i dati sono limitati per alcuni paesi, prevalentemente per quelli in via di sviluppo, e per alcuni dati sono state prese in considerazione fonti secondarie. In secondo luogo, gli IDE costituiscono una entrata ad hoc che indi-

ca l'impegno sugli investimenti, tuttavia, è evidente che si dovrebbero prendere in considerazione anche le quote di investimenti in azioni, anche al di sotto del 10%, in particolare nei paesi con mercati finanziari meno sviluppati per i quali non è relativamente facile stabilire se vi sia speculazione sugli acquisti e sulle vendite. In terzo luogo, le riserve dovrebbero essere correlate agli investimenti diretti esteri dopo un certo periodo di tempo ed ai movimenti casuali in entrata ed in uscita, perché l'afflusso di denaro, che viene accumulato temporaneamente, precede l'investimento e viene assegnato quando quest'ultimo viene avviato. Per questi problemi, sono state prodotte due misure convenzionali: una rispetto al PIL e l'altra rispetto ai mesi di importazioni, ma alla fine, quest'ultima si è rivelata la migliore; la qualità dei dati è abbastanza buona, i dati sono comparabili tra i vari paesi ed il commercio è una delle fonti e degli scopi delle scorte di liquidità.

Per gli scopi di questo articolo sono state considerate necessarie le seguenti variabili:

1. Le riserve ufficiali dei paesi selezionati, disaggregate per forma nel modo più dettagliato possibile e denominate in maniera uniforme.
2. Le riserve mondiali.
3. Il PIL dei paesi selezionati, misurato e denominato in maniera uniforme.
4. Le importazioni di beni e servizi, con gli aggiustamenti stagionali, misurate e denominate in maniera uniforme.
5. Gli Investimenti Diretti Esteri, misurati e denominati in maniera uniforme.

I dati sono stati ricavati dal FMI (2012 a; b; c), dalla Statistical Data Warehouse della BCE (ECB SDW, 2013) e dalle fonti nazionali (MOFCOM, 2013). La banca dati del FMI è

18. L'arbitraggio è una forma di speculazione, particolare sui mercati dei cambi, che consiste nell'acquistare titoli o valute estere su una piazza rivendendoli immediatamente su un'altra piazza dove il prezzo è maggiore ricavandone un profitto. (NdR)

considerata come la più completa ed estesa per variabili e per durata, tuttavia, nel selezionare le variabili occorre prendere delle decisioni e, in qualche caso, le serie dovrebbero essere completate o sostituite quando la qualità dei dati non si rivela soddisfacente. Infine la tabella 1 è stata ricavata dai dati del grafico 4.

Le riserve ufficiali dei paesi esaminati sono state ricavate dalla International Investment Position (IIP) presenti nelle Statistiche della Bilancia dei Pagamenti (FMI, 2012a) disponibili nelle seguenti forme:

- Oro monetario,
 - in troy ounces¹⁹,
 - stimato in dollari statunitensi.
- Diritti speciali di prelievo²⁰ (DSP).
- Posizione nella riserva del FMI.
- Valuta estera.
- Altre voci.

La forma monetaria dell'oro presenta la difficoltà più ostica a causa della sua denominazione. Il disinteresse col quale il FMI si occupa dell'oro è altamente indicativo dell'obiettivo che sta sotto il problema, infatti il FMI fornisce in particolare i dati per le riserve auree ufficiali sotto varie forme, lasciando la scelta a chi le deve utilizzare. La confusione si aggrava ulteriormente perché l'International Financial Statistics (IFS) non fornisce per ogni singolo paese un valore corrispondente alle riserve totali con l'oro stimato al prezzo di mercato, ma per il mondo intero (FMI, 2012C).

La misura naturale dell'oro è il peso e perciò abbiamo una serie di valori per tutte le nazioni espressi in fine troy ounces, per cui l'oro non è confrontabile e nemmeno sommabile alle altre forme e dovrebbe quindi essere trasformato in denaro quasi-mondiale senza indagare l'area del mondo in cui è stato preferito il dollaro statunitense. La difficoltà è quindi la seguente: le banche centrali utilizzano

criteri diversi per l'oro in loro possesso; la maggior parte nell'acquistarlo applica il costo storico che viene adeguato ogni volta si verifichi una transazione in oro; gli Stati Uniti usano l'ultima valutazione attribuita e garantita ufficialmente pari a 42,22 dollari l'oncia; i paesi della zona euro, soprattutto dopo l'introduzione della moneta unica, applicano il principio del mark-to-market²¹. Nell'International Investment Position (IIP), l'oro viene registrato secondo i rapporti forniti dalle principali nazioni, cosa che risulta problematica non solo per motivi di commensurabilità, per il fatto che l'oro può essere sopravvalutato o sottovalutato, ma anche a causa degli accordi relativi al suo valore di mercato.

Inoltre le serie dell'IIP sono in molti casi incomplete, anche per i maggiori paesi capitalisti, mentre esistono dati molto buoni per le riserve in oro della maggior parte delle nazioni a partire dal 1948. Perciò è consigliabile in molti casi sostituire le serie dell'oro monetario presenti nell'IIP (Code: 8812²²) con il prodotto tra le riserve in oro in milioni di once (.IAD.ZF) ed il tasso Dollaro-Oro sulla piazza di Londra. Alcidi, de Grauwe, Big e Oh (2010) sostengono che l'indice migliore per il prezzo dell'oro è il fixing pomeridiano di Londra. Entrambe le serie provengono dall'International Financial Statistics (IFS) (FMI, 2012c).

Un problema secondario si è manifestato con i cambi in valuta estera dell'IIP. Per alcuni paesi, la serie dell'IIP era molto più limitata, per molti motivi, rispetto alla serie messa a disposizione dalla IFS. In questi casi, è stata utilizzata quest'ultima.

L'ultima questione rispetto alle riserve riguarda le contestazioni relative alla fonte utilizzata per le serie dell'ECU, o di altre istituzioni sovranazionali. In ogni caso sono molto poche e possono essere tranquillamente trascurate.

È del tutto evidente che dopo queste modifiche le riserve totali sono state nuovamente stimate come somma delle sottoserie.

19. È la denominazione del sistema di misura in peso che viene usato nel Regno Unito per pietre e metalli preziosi. Un'oncia troy equivale a 31,1035 grammi. (NdR)

20. Vedi nota 6.

21. Ossia a prezzi correnti di mercato e non a costo storico. (NdR)

22. Per i codes del FMI, vedi: <http://elibrary-data.imf.org/Contents/FindConceptsforCodes.xlsx>

Le serie delle riserve mondiali sono state ricavate dalle «riserve totali con l'oro a prezzi di mercato» dell'IFS ed il controllo della qualità di tali serie e di ciò che viene incluso o escluso è abbastanza modesto ma, dal momento che è un denominatore comune, il danno che può derivarne è limitato. Inoltre, dato che l'oro viene incluso al prezzo di mercato, la variazione nella serie dell'IIP rende i rapporti più elevati.

Per la variabile del PIL, è stata scelta la serie (99B.CZF) delle IFS, che corrisponde al PIL nominale (dal lato delle spese) in valuta nazionale con gli aggiustamenti stagionali²³. Tutte le variabili devono comunque essere correnti e nominali, quindi l'unico problema posto da questa variabile è quello di selezionare un tasso di cambio proprio per tutti i paesi ma non per gli Stati Uniti, ed è per questo motivo che è stata scelta la serie (...AH.ZF) che costituisce l'unico tasso di cambio medio di un periodo, preferibile a quello di fine periodo che potrebbe essere fuorviante. Questa serie è stata utilizzata per tutte le altre che sono espresse in valuta nazionale. Per le importazioni di beni e servizi, è stata utilizzata la serie (98C.CZF) dell'IFS ricavata dai bilanci dello stato (sul versante delle spese) nominali con gli aggiustamenti stagionali e in valuta nazionale. La serie è stata divisa per 12, in modo da fornirci le importazioni mensili.

Infine, la maggior parte dei problemi sono correlati all'indice degli IDE. Per tutti i paesi, compresi gli Stati Uniti, le serie signi-

ficative partono molto più tardi rispetto alle altre e iniziano non prima della fine degli anni '70. Eppure, questo potrebbe essere anche accettabile se la serie non fosse spesso interrotta, mentre per alcuni paesi i dati forniti coprono pochissimi anni, come nel caso del Brasile dove i dati sugli IDE sono forniti per 10 anni a partire dal 2001 al 2010. La serie corrispondente dell'IFS, che è la migliore rispetto a quella dell'OCSE o della Banca Mondiale, è (79LBDZF) e rappresenta lo stock di fine periodo degli Investimenti Diretti Esteri (IDE), in dollari USA, accumulati nel paese che ne dichiara i dati.

Per questo indice, sono state cercate e utilizzate, di tanto in tanto, delle fonti diverse anche se questa sostituzione dei dati è stata soddisfacente solo nel caso della Cina.

I dati corrispondenti e le tabelle sono disponibili su richiesta.

RINGRAZIAMENTI

Ringrazio Costas Lapavitsas per le utili osservazioni alla precedente versione di questo articolo; Juan Pablo Paincera, Duncan Lindo e Jo Mitchell per le proficue discussioni e per i dati che mi hanno fornito; Susan Newman per le sue osservazioni sul manoscritto finale. Ho anche ricavato utili indicazioni dalla mia partecipazione alla Research on Money and Finance (RMF). Devo aggiungere che sono Scholar della State Scholarship Foundation in Grecia.

23. È un processo di stima per eliminare gli effetti stagionali di una serie temporale con il fine di rivelarne le peculiarità non stagionali. Una diminuzione o un aumento del valore di un dato, se aggiustato stagionalmente, si ricava semplicemente da una correzione statistica ma non dalla realtà. (NdR)

BIBLIOGRAFIA

- Aizenman, J. (2008). "Large hoarding of international reserves and the emerging global economic architecture", *The Manchester Scholl*, special issue 2008, 76 (5), pp. 487-503.
- Aizenman, J. and Lee, J. (2008). "Financial versus monetary mercantilism: long-run view of large international reserves hoarding", *The World Economy*, Wiley Blackwell, 31 (5), pp. 593-611.
- Aizenman, J., and Jinjarak, Y. (2009). "The USA as the 'demander of last resort' and the implications for China's Current Account". *Pacific Economic Review*, 14 (3), pp. 426-442.
- Alcidi, C., de Grauwe, P., Gros, D. and Oh, Y. (2010). *The future of the Eurozone and gold*. Brussels: Centre for European Policy Studies (CEPS).
- Anikin, A.V. (1983) [1978]. *Gold... the yellow devil*. Tradotto dal russo da K.M. Cook. New York: International Publishers.
- Bernholz, P. (2000). Lessons of economic history. In: World Gold Council, *The Euro, the Dollar and gold*. Rome, Italy, 17 November 2000. London: World Gold Council, pp. 38-41.
- Bordo, M. and Schwartz, A.J. (1989). "The ECU – an imaginary or embryonic form of money: what can we learn from history?". In: P. de Grauwe and T. Peeters, eds. *The ECU and European Monetary Integration*. London: Macmillan, pp. 1-21.
- Bordo, M. and Eichengreen, B. (1997) "Implications of the Great Depression for the development of the international monetary system". *NBER Working Paper Series*, 5883, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Bird, G. and Rajan, R. (2003) "Too much of a good thing? The adequacy of international reserves in the aftermath of crises". *The World Economy*, 26 (6), pp. 873-891.
- de Brunhoff, S. (2003) "Value, finance and social classes" In: R. Westra and A. Zuege, eds. *Value and the World Economy today*. New York: Palgrave MacMillan, pp. 40-56.
- Cheung, Y. and Qian, X.W. (2007) "Hoarding of international reserves: Mrs. Machlup's wardrobe and the Joneses". *Hong Kong Institute for Monetary Research Working Papers*, 13, [online] disponibile in: http://www.hkimr.org/cms/upload/publication_app/pub_full_0_2_155_HKIMR%20No13_BW.pdf [Ultimo accesso 3 Ottobre 2012].
- Cheung, Y. and Ito, H. (2008) "Hoarding of international reserves: a comparison of the Asian and Latin American experiences". *Hong Kong Institute for Monetary Research Working Papers*, 7, [online] disponibile in: http://www.hkimr.org/cms/upload/publication_app/pub_full_0_2_176_HKIMR%20Working%20Paper%20No%207_BW.pdf [Ultimo accesso 3 Ottobre 2012].
- Deutsche Bundesbank (DB), (2013). *Deutsche Bundesbank's new storage plan for Germany's gold reserves*. [press release] 16 January 2013, disponibile in: http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Pressemitteilungen/BBK/2013/2013_01_16_storage_plan_gold_reserve.html [Ultimo accesso 20 Febbraio 2013].
- Dooley, M.P., Folkerts-Landau, D. and Garber, P. (2003) "Dollars and deficits: where do we go from here?" *Deutsche Bank Global Markets Research* [online] disponibile in <http://www.frbsf.org/economics/conferences/0502/DollarsandDeficits.pdf> [Ultimo accesso 3 Ottobre 2012].

-
- Dooley, M.P., Folkerts-Landau, D. and Garber, P. (2004a) "The US Current Account deficit: collateral for a total return swap". *Deutsche Bank Global Markets Research* [online] disponibile in: <http://www.frbsf.org/economics/conferences/0502/TotalReturnSwapFinal.pdf> [Ultimo accesso 3 Ottobre 2012].
- Dooley, M.P., Folkerts-Landau, D. and Garber, P. (2004b) "The revived Bretton-Woods system: alive and well". *Deutsche Bank Global Markets Research* [online] disponibile in: [Ultimo accesso 3 Ottobre 2012]. <http://www.frbsf.org/economics/conferences/0502/BrettonWoods.pdf>
- Dooley, M.P., Folkerts-Landau, D. and Garber, P. (2004c). "The revived Bretton Woods system". *International Journal of Finance and Economics*, 9 (4), pp. 307-313.
- Eichengreen, B. (1996). *Globalising capital: a history of the International Monetary System*. Princeton: Princeton University Press. (*La globalizzazione del capitale: storia del sistema monetario internazionale*, Baldini & Castoldi, Milano, 1998.)
- Eichengreen, B. (2007). *Global imbalances and the lessons of Bretton Woods*. Cambridge: The MIT Press.
- ECB Statistical Data Warehouse (SDW), (2013). *International Reserves of the Eurosystem*. [online] disponibile in: <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=2018793> [Ultimo accesso 8 Febbraio 2013].
- Ferhani, H. (2000). "A new role for gold. In: World Gold Council", *The Euro, the Dollar and gold*. Rome, Italy, 17 November 2000. London: World Gold Council, pp. 61-66.
- Fields, D. and Vernengo, M. (2011) "Hegemonic Currencies during the Crisis: The Dollar versus the Euro in a Cartalist Perspective". *The Jerome Levy Economics Institute Working Paper*, 666, [online] disponibile in: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_666.pdf [Ultimo accesso 13 Dicembre 2012].
- Germain, R. and Schwartz, H. (2014) "The political economy of failure: the Euro as an international currency" *Review of International Political Economy*, 21 (5), pp. 1095-1122.
- Graham, E.M. and Krugman, P.R. (1993). "The surge in Foreign Direct Investment in the 1980s." In: K.A. Froot, ed. *Foreign Direct Investment*. Chicago: The University of Chicago Press, pp. 13-36.
- International Monetary Fund, (IMF) (2011). *Articles of agreement of the International Monetary Fund*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- IMF (2012a). *Balance of Payments Statistics (BoPS)*. April. Available through: ESDS International, University of Manchester. DOI: <http://dx.doi.org/10.5257/imf/bops/2012-04> [Ultimo accesso 30 Settembre 2012].
- IMF (2012b). *Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER)*. March. Washington, DC.
- IMF (2012c). *International Financial Statistics*. April. Available through: ESDS International, University of Manchester. DOI: [Ultimo accesso 30 Settembre 2012] <http://dx.doi.org/10.5257/imf/ifs/2012-04>
- IMF (2012d). *World Economic Outlook*. April. Available through: ESDS International, University of Manchester. DOI: http://dx.doi.org/10.5257/imf/weo/2012_04 [Ultimo accesso 30 Settembre 2012].
- IMF, (2012e). *Factsheet: gold in the IMF*. [online] disponibile in: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/gold.pdf> [Ultimo accesso 19 Febbr. 2013].
- Krugman, P. (2000). Introduction. In: P. Krugman, ed. *Currency crises*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Kuhn, M. (2001). "External reserves in the IMF's quota formulae". In: World Gold Council, *Conference on gold: The Euro, the Dollar and gold*. Berlin, Germany, 16 November 2001. London: World Gold Council, pp. 69-78.
- Labrinidis, G. (2014) "The forms of world money" *Research on Money and Finance Discussion Papers*, 45, [online] disponibile in: http://www.researchonmoneyandfinance.org/images/discussion_papers/RMF-45-Labrinidis.pdf [Ultimo accesso 12 Maggio 2014].
- Lakshmanan, I.A.R. and Narayanan, P. (2012) "India and China skirt Iran sanctions with 'Junk for Oil'." *Bloomberg* [online], (Ultimo aggiornamento 6:00 PM 30 Marzo 2012) disponibile in: <http://www.bloomberg.com/news/2012-03-29/india-and-china-skirt-iran-sanctions-with-junk-for-oil.html> [Ultimo accesso 20 Febbraio 2013].
- Lapavitsas, C. (1991). "The Theory of Credit Money: A Structural Analysis". *Science and Society*, 55 (3), pp. 291-322.
- Lapavitsas, C. (1997). "Crisis and Transition in the Japanese Credit System: An Analytical Overview" *Capital and Class*, 62, pp. 21-47.
- Lapavitsas, C. (2000a). "Money and the analysis of Capitalism: the significance of commodity money". *Review of Radical Political Economics*, 32 (4), pp. 631-656.
- Lapavitsas, C. (2000b) "On Marx's Analysis of Money Hoarding in the Turnover of Capital". *Review of Political Economy*, 12 (2), pp. 219-235.
- Lapavitsas, C. (2005a) "The emergence of money in commodity exchange, or money as monopolist of the ability to buy". *Review of Political Economy*, 17 (4), pp. 549-569.
- Lapavitsas, C. (2009) "Financialisation Embroils Developing Countries". *Research on Money and Finance Discussion Papers*, 14, [online] disponibile in: <http://www.researchonmoneyandfinance.org/media/papers/RMF-14-Lapavitsas.pdf> [Ultimo accesso Ottobre 2012].
- McKinnon, R.I. (1979). *Money in international exchange: the convertible currency system*. New York: Oxford University Press.
- Marx, K. (1976) [1867]. *Capital: a critique of political economy, Vol. I*. Translated from German by B. Fowkes. London: Penguin and New Left Review.
- Marx, K. (1978) [1885]. *Capital: a critique of political economy, Vol. II*. Translated from German by D. Fernbach. London: Penguin/New Left Review.
- Marx, K. (1980) [1857-8]. *Marx's Grundrisse*. 2nd ed. Translated from German by D. McLellan. London: Macmillan.
- Marx, K. (1981a) [1894]. *Capital: a critique of political economy, Vol. III*. Translated from German by D. Fernbach. London: Penguin and New Left Review.
- Marx, K. (1981b) [1859]. *A contribution to the critique of political economy*. Translated from German by S.W. Ryazanskaya, ed. by M. Dobb. Moscow: Progress Publishers and London: Lawrence and Wishart.
- Milne, R. and Wigglesworth, R. (2012). "Demand falls short at Italy debt auction". *The Financial Times*, [online] (ultimo aggiornamento 11.20 AM il 30 Maggio 2012). disponibile in: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/19d4923a-aa3f-11e1-899d-00144feabdc0.html#axzz1wMiicQpdf> [Ultimo accesso 5 Giugno 2012].
- Ministry of Commerce People's Republic of China (MOFCOM), (2013). *Foreign investment statistics*. [online] disponibile in: [Ultimo accesso 15 Gennaio 2013]. <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/>
- Nugée, J. (2001) "Foreign exchange reserves management". *Handbooks in Central Banking*, 19, Centre for Central Banking Studies, Bank of England.

-
- Obstfeld, M., Shambaugh, J.C. and Taylor, A.M. (2008). Financial stability, the trilemma and international reserves. *NBER Working Paper Series*, 14217, [online] disponibile in: [Ultimo accesso 3 Ottobre 2012] <http://www.nber.org/papers/w14217.pdf>
- Persaud, A. (2004). *When currency empires fall*. [online] disponibile in: [Ultimo accesso 2 Settembre 2012]. <http://www.321gold.com/editorials/persaud/persaud101204.html>
- Rodrik, D. (2006) “The social cost of foreign exchange reserves”. *International Economic Journal*, 20 (3), pp. 253-266.
- Steen, M. (2013) “Bundesbank weighs bullion against public pressure”. *The Financial Times*, [online] (Ultimo aggiornamento 6:51 PM il 16 Gennaio 2013). disponibile in: [Ultimo accesso 13 Febbraio 2013] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/97970542-5fd2-11e2-b128-00144feab49a.html#axzz2KjVo4r6n>
- Tavlas, G.S. and Ozeki, Y. (1992) “The internationalization of currencies: an appraisal of the Japanese Yen”. *IMF Occasional Paper*, 90, [online] disponibile nelle pubblicazioni del IMF [Ultimo accesso 3 Ottobre 2012]. <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=60.0>
- Tew, B. (1988). *The Evolution of the International Monetary System 1945-88*. 4th ed. London: Hutchinson. (L'evoluzione del sistema monetario internazionale, il Mulino, Bologna, 1994, 1994).
- World Gold Council (WGC), (2010). *The importance of gold in reserve asset management*. London: World Gold Council.
- World Gold Council (WGC), (2014). *Gold demand trends*, Second Quarter 2014, [online] disponibile in: [Ultimo accesso 22 Agosto 2014]. <http://www.gold.org/supply-and-demand/gold-demand-trends>
- Yoshimura, Y. (2000). A view from Japan. In: World Gold Council, *The Euro, the Dollar and gold*. Rome, Italy, 17 November 2000. London: World Gold Council, p. 51.
- Zolotas, X. (1965) “Remodelling the International Monetary System” *Bank of Greece Papers and Lectures*, 17. Athens: Bank of Greece.

THE VAST MAJORITY INCOME (VMI)
IL REDDITO DELLA STRAGRANDE MAGGIORANZA
UNA NUOVA MISURA DELLA DISUGUAGLIANZA A LIVELLO GLOBALE*

Anwar Shaikh** e Amr Ragab***

INTRODUZIONE

Il PIL pro capite a livello internazionale è di gran lunga la misura più diffusa del grado di sviluppo ed è una grandezza generalmente accettata, ed ampiamente disponibile per tutti i paesi e per un tempo significativo. Ma è altrettanto risaputo che il PIL pro capite è una misura approssimata e piuttosto imperfetta per

l'assenza di fattori importanti come la sanità, l'istruzione ed il tenore di vita. Un approccio alternativo è quello di utilizzare direttamente le variabili che riguardano gli aspetti sopra indicati così come viene fatto nell'Human Development Index HDI (Indice di Sviluppo Umano) dell'UNDP (United Nations Development Programme) che combina il PIL pro capite con l'aspettativa di vita e la scolarizzazione

* Questo intervento è apparso sul Policy Research Brief n. 7 Maggio 2008 pubblicato dall'International Poverty Center.

** Anwar Shaikh, nato a Karachi nel 1945, si era avvicinato ad un approccio economico proprio in coincidenza delle lotte studentesche alla Columbia University dove aveva iniziato a frequentare i corsi di economia considerandoli piuttosto poveri per una mente vulcanica come la sua ed una volta letto un saggio di Geoff Harcourt venne completamente attratto dal lavoro metodico. Una volta laureato Shaikh ottiene la cattedra di Economia alla New School for Social Research di New York ed ha avviato la collaborazione con numerosi Istituti di Ricerca tra i quali lo Schwartz Center for Economic Policy Analysis (SCEPA) ed il Levy Economic Institute. Nel 1978 Shaikh scrisse l'articolo "Marx's Theory of Value and the Transformation Problem" avviando una dibattito, che prosegue tuttora, sul problema della trasformazione dei valori in prezzi. In seguito ha prodotto numerosi libri ed articoli tra i quali ricordiamo l'ottimo articolo "Introduzione alla storia delle teorie delle crisi" del 1978 ed il volume *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts* scritto con E. Ahmet Tonak nel 1996, nel quale vi è un meticoloso lavoro empirico sullo stato dell'economia nei maggiori paesi industrializzati, fino a *Globalization and the Myths of Free Trade* del 2008 e il più recente *Economic Policy in a Growth Context: A Classical Synthesis of Keynes and Harrod* del 2009. Tutte le sue pubblicazioni sono disponibili nel suo sito newschool.edu/anwar-shaikh. La rivista «Plusvalore» ha pubblicato in italiano articoli di Shaikh sull'andamento del saggio del profitto negli Stati Uniti e sul problema della trasformazione da Marx a Sraffa (Plusvalore n 3, 1984; n 8, 1990 e n 11, 1993). Su «Countdown» n 1 è stato pubblicato "La Prima Grande Depressione del XXI° Secolo". Mail: shaikh@newschool.edu

*** Amr Ragab, è assistente ricercatore presso la New School for Social Research di New York e presso lo Schwartz Center for Economic Policy Analysis. Ha scritto numerosi saggi tra i quali *Introduction to Microeconomics* con Ryoko Kakutani e Catherine Ruetschlin.

Mail: Ragaa932@newschool.edu

in un unico indice composito, ma difficile da costruire. Inoltre, poiché si tratta di un indice, non può dirci gran che sul livello di vita assoluto della popolazione alla quale si riferisce; può solo fornire delle classifiche relative alle nazioni in qualsiasi intervallo di tempo ed i cambiamenti che si sono verificati nel corso del tempo in tali classifiche.

Si scopre che le classifiche prodotte utilizzando il PIL pro capite e l'HDI sono estremamente correlate. Dato che il PIL pro capite fornisce una misura assoluta del reddito, è comprensibile che sia utilizzata così comunemente; ma sia il PIL pro capite che le misure dell'HDI soffrono del fatto che «essendo delle medie, nascondono le notevoli disparità di condizioni della popolazione nel suo complesso» (Kelley, 1991). Di conseguenza, è necessario completare queste misure con informazioni sulla disuguaglianza nella distribuzione, come fa il coefficiente di Gini, e apportare direttamente degli aggiustamenti al PIL pro capite ed alle altre variabili relative alle differenze nella distribuzione.

Sen (1976) considera (1-Gini) un fattore appropriato per l'aggiustamento del reddito reale e, dal momento che una disuguaglianza più elevata implica un (1-Gini) più basso, esso penalizza le regioni o i paesi con disuguaglianze più elevate. Per l'HDI del 1993 si utilizzò questa procedura per l'aggiustamento del PIL pro capite nei vari paesi. Ma successivamente venne ampliata fino a comprendere le variabili dell'HDI introducendo dei fattori di aggiustamento basati sui livelli di disuguaglianza riferiti alle specifiche distribuzioni. Più tardi, l'indice ha incorporato aggiustamenti basati sul genere attualizzando l'HDI di una nazione nel suo complesso secondo il tasso di disuguaglianza di genere (Hicks, 2004).

Le suddette misure di benessere verranno riesaminate alla luce della nostra scoperta secondo cui il PIL pro capite, attualizzato rispetto alla disuguaglianza, può essere interpretato come una misura del reddito pro capite relativo al primo settanta per cento della popolazione di una nazione. Questo Policy Research Brief introduce una nuova misura del reddito mondiale e della disuguaglianza a livello globale, che noi chiamiamo Reddito della Stragrande Maggioranza (VMI).

IL REDDITO DELLA STRAGRANDE MAGGIORANZA (VMI).

UNA COMBINAZIONE TRA LE INFORMAZIONI SUL REDDITO E SULLA DISUGUAGLIANZA

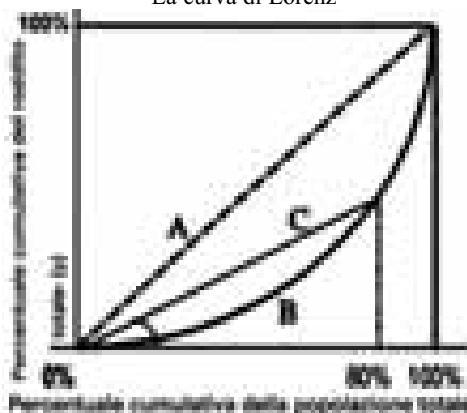
Come sottolineato in precedenza, il PIL pro capite ha il grande pregio di essere una misura assoluta del reddito medio di una nazione; ma, poiché la distribuzione del reddito e dei consumi può essere estremamente sbilanciata all'interno dei singoli paesi, non possiamo considerare il reddito medio come rappresentativo del reddito percepito dalla stragrande maggioranza della popolazione. E ciò è particolarmente vero nei paesi in via di sviluppo, nei quali si può verificare un notevole divario tra i due tipi di reddito. Infatti, ci si può attendere un aumento del PIL pro capite da un peggioramento nella distribuzione del reddito in quanto il tenore di vita nella stragrande maggioranza della popolazione potrebbe in realtà declinare anche se il PIL pro capite aumenta.

Si consideri l'esempio in cui vi sono cinque persone con redditi in dollari pari a 5\$, 10\$, 15\$, 20\$ e 50\$, rispettivamente. Il reddito pro capite della stragrande maggioranza, che corrisponde al primo 80% della popolazione, è pari alla media

dei primi quattro redditi, ossia 12,5 dollari a persona rispetto alla media complessiva che è di 20\$. Il loro rapporto è 0,625 (= 12,5 \$ / 20 \$); ciò evidenzia il fatto che il PIL pro capite non è una misura indiretta valida per il reddito della stragrande maggioranza o VMI. Inoltre, se tale rapporto variasse nel tempo, l'andamento del PIL pro capite costituirebbe un indicatore inaffidabile per osservare il progresso del VMI.

Quella che ci serve, quindi, è una misura diretta del livello di vita della stragrande maggioranza che, come rilevato in precedenza, può essere derivata direttamente dai dati sulla distribuzione del reddito e avere una chiara rappresentazione nella curva di Lorenz. La curva di Lorenz è un grafico in cui sull'asse delle ascisse (x) viene riportata la percentuale cumulativa della popolazione e sull'asse delle ordinate (y) la percentuale cumulativa del reddito basata su una graduatoria ordinata dei redditi individuali o di gruppo. Nell'esempio visto in precedenza, quando gli individui sono classificati in base al reddito, da quello più basso al più alto, il primo 20% della popolazione (la prima persona) avrà il cinque per cento del reddito totale, il 40% (le prime due persone) della popolazione avrà il 15% del reddito complessivo e così via. La curva di Lorenz che ne risulta sarà dunque "curvata verso il basso" come la curva B osservabile nel grafico sottostante (Lampert, 2001, pp. 23-26). Se invece tutti gli individui hanno lo stesso reddito, la curva risultante sarebbe una retta a 45 gradi, la A (la linea dell'uguaglianza) nella figura 1.

Figura 1
La curva di Lorenz



Un modo per sintetizzare il grado di disuguaglianza di base è quello di dividere l'area tra la linea a 45 gradi di uguaglianza (linea A) e la curva della disuguaglianza effettiva (curva B), per l'area che sta sotto la linea A. Questo è il coefficiente di Gini: G (Lampert 2001, pp. 26-27). In condizioni di completa uguaglianza la curva di Lorenz sarebbe una retta a 45 gradi, per cui $G = 0\%$. All'altro estremo, in condizioni di disuguaglianza completa, le prime quattro persone dovrebbero avere reddito zero e l'ultima avrebbe 100 dollari, per cui la curva di Lorenz dovrebbe scorrere lungo l'asse x fino a raggiungere il 100% del reddito complessivo per il 100 per cento della popolazione. In questo caso l'area sotto la linea A corrisponderebbe a quella tra la linea A e la curva stessa, così si ha $G=100\%$. In generale, il coefficiente di Gini può oscillare tra 0 e 100, con un valore alto di Gini, che rappresenta livelli di disuguaglianza elevati¹, dovrebbe essere ovvio il fatto che possiamo invece utilizzare altret-

1. Finché le curve di Lorenz possono intersecarsi, possiamo avere curve con diverse distribuzioni che possono portare allo stesso Gini, per cui il coefficiente di Gini non rappresenta un indicatore assoluto della disuguaglianza.

tanto bene $(1 - G)$ che è una misura dell'uguaglianza. Questo valore è dato dall'area sotto la curva B divisa per l'area sotto la retta A, cosicché un più alto valore di $(1 - G)$ rappresenta un livello più alto di uguaglianza.

Come rapporto tra due aree, il coefficiente di Gini intuitivamente non è molto attraente così come altre sue interpretazioni come «la differenza prevista tra due redditi presi a caso che superano il doppio della media» (Subramanian, 2004, p. 7). Inoltre, poiché il coefficiente di Gini rappresenta solo il grado di disuguaglianza, ma non il livello di reddito, le due grandezze vengono in genere presentate separatamente. È quindi utile notare che il rapporto tra il reddito pro capite di un qualsiasi sottogruppo di una popolazione e la media costituisce il modo decisamente più semplice ed intuitivo per prendere in considerazione entrambe le grandezze.

Si consideri l'esempio visto in precedenza in cui vi erano cinque persone con un reddito pari a 5\$, 10\$, 15\$, 20\$ e 50\$ rispettivamente; al fine di calcolare il reddito pro capite della stragrande maggioranza, ad esempio il primo 80 per cento della popolazione, ricaviamo la media dei primi quattro redditi ed otteniamo 12,5 \$ a persona, rispetto alla media complessiva che è di 20\$

Il rapporto tra il Reddito della Vasta Maggioranza e la media complessiva (VMIR) è quindi $(12,5\$/20\$)$ ossia 0,625. Ma possiamo anche lavorare a ritroso, in primo luogo sommando la

percentuale cumulativa del reddito relativo ai primi quattro quintili $(0,05 + 0,10 + 0,15 + 0,20 = 0,50)$ e dividendo per la corrispondente percentuale cumulativa della popolazione (0,80) si ottiene 0,625 che è anche il rapporto tra il reddito pro capite della vasta maggioranza e quello medio.

Questa operazione è utile poiché è il rapporto tra la percentuale del reddito cumulativo corrisponde all'asse y della curva di Lorenz e la percentuale della popolazione cumulativa all'asse x. Pertanto, la parte di Reddito della Vasta Maggioranza (VMIR) è rappresentata semplicemente dalla pendenza del raggio che collega l'origine al punto sulla curva relativo all'80% della popolazione, che è la pendenza della linea C nella Figura 1. Moltiplicando il VMIR per il reddito medio pro capite (20\$) si ottiene il livello effettivo del Reddito Pro capite della Vasta Maggioranza (12,5 \$). In questo modo possiamo utilizzare i dati relativi alla disuguaglianza del reddito a livello mondiale per calcolare il VMIR e utilizzare la misura appropriata della media pro capite delle entrate nazionali per calcolare il livello di reddito pro capite della stragrande maggioranza in qualsiasi anno².

La stessa procedura si applica ovviamente alla relativa Quota di Reddito (IR) per qualsiasi porzione della popolazione, come il quintile o il decile inferiore³. Ma noi abbiamo scelto di concentrarci sul reddito pro capite della stragrande maggioranza (il primo 80%) della popolazione;

2. La stessa procedura si applica altrettanto bene alla distribuzione del consumo pro capite.

3. Se designiamo la popolazione e il reddito del gruppo "iesimo" (ad esempio il secondo quintile, o il quinto decile, ecc) rispettivamente con X_i e Y_i , e i totali corrispondenti a tutti i gruppi con X , Y , allora le porzioni cumulative della popolazione e del reddito che vanno dallo zero al gruppo "iesimo" sono rispettivamente X_i / X e Y_i / Y . Ma allora il rapporto $(Y_i / Y) / (X_i / X) = (Y_i / X_i) / (Y / X) =$ il reddito pro capite del gruppo i-esimo ed il reddito pro capite dell'intera popolazione.

questo in parte perché il reddito medio pro capite viene spesso considerato implicitamente come una misura indicativa del reddito pro capite della stragrande maggioranza mentre noi vogliamo dimostrare che i due possono differire notevolmente, ma anche perché la nozione di reddito della stragrande maggioranza ha una evidente risonanza politica in ogni sistema politico moderno e noi intendiamo studiare questo legame in altri lavori che verranno fatti in seguito.

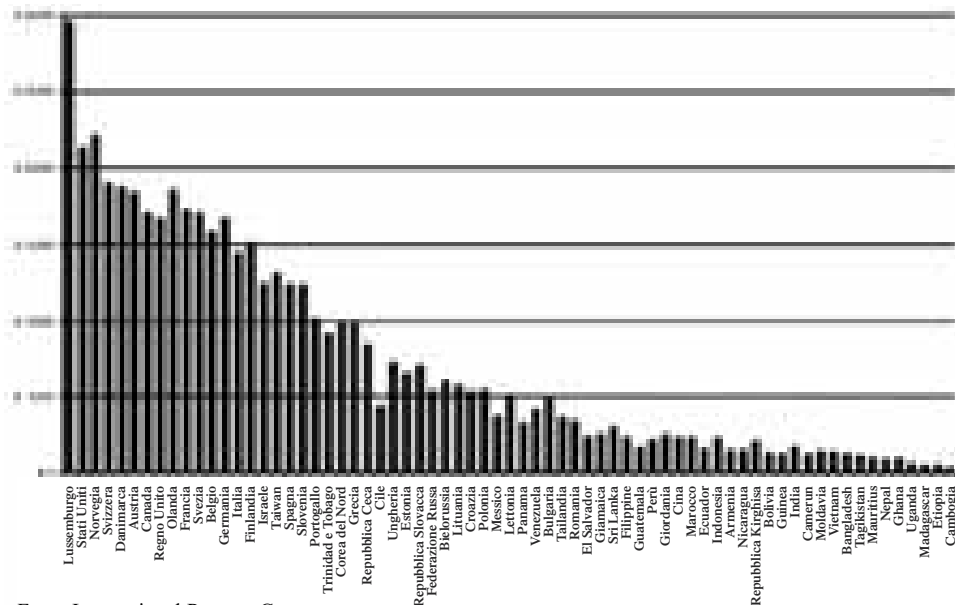
I nostri dati sulla distribuzione derivano dal World Income Inequality Database pubblicato dall'United Nations University (Università delle Nazioni Unite) e dall'World Institute for Development Economics Research (Istituto Mondiale di Ricerca per lo Sviluppo Economico). I dati sono abbastanza misti e coprono

intervalli di tempo irregolari per gli anni precedenti e per la maggior parte dei paesi non-OCSE. In questo lavoro utilizziamo la maggior parte dei dati più omogenei sulla distribuzione dei redditi Personali Disponibili (PD) che siamo stati in grado di ricostruire per 69 paesi (643 osservazioni).

A complemento di questo, utilizziamo il Reddito Nazionale Netto pro capite (NNI_{pc}), piuttosto che il PIL pro capite come misura appropriata del reddito medio nazionale pro-capite. L'NNI è più adeguato poiché include il fattore reddito maturato dal resto del mondo ma esclude il deprezzamento (che non dovrebbe rientrare nel reddito personale). Una descrizione più dettagliata sulle fonti e sui metodi viene fornita in Shaikh e Ragab (2007, Appendice Dati).

Figura 2

VMI pro-capite delle nazioni
(Redditi convertiti in dollari USA utilizzando il PPP-Tassi di cambio).



Fonte International Poverty Center

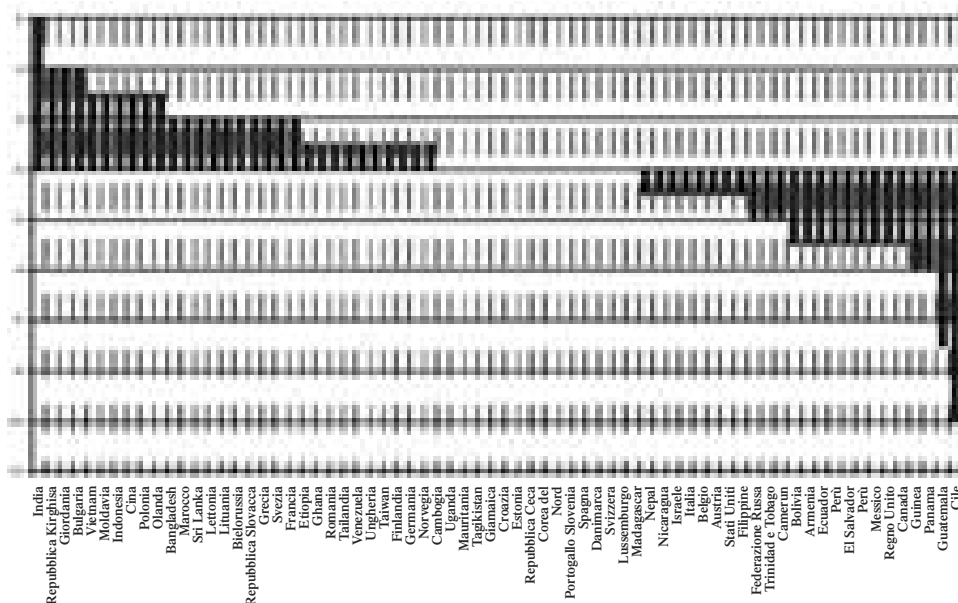
LE VARIAZIONI INTERNAZIONALI
IN ASSOLUTO DEI REDDITI DELLA
STRAGRANDE MAGGIORANZA (VMI)

Se i paesi del nostro campione venissero classificati secondo il loro NNIPC reale, il Lussemburgo (37.736\$), la Norvegia (31.283\$) e gli Stati Uniti (28.153\$) sarebbero in vetta alla classifica mentre l'Etiopia (697\$) e la Cambogia (494\$) sarebbero in fondo. Nella Figura 2, mostriamo il vero VMI per lo stesso insieme di paesi, con i paesi elencati nello stesso ordine (cioè secondo la classifica del loro NNIPC reale). Come prima, abbiamo il Lussemburgo (30.000 \$), la Norvegia (22.000 \$) e gli Stati Uniti (21.000 \$) in vetta alla classifica, l'Etiopia (500 \$) e la Cambogia (300 \$) nella parte inferiore; si può notare che il VMI norvegese è maggiore di quello degli Stati Uniti, anche se il suo NNIPC è inferiore.

Così, in termini di VMI, la Norvegia sale al secondo posto e gli Stati Uniti scendono al terzo posto; questo perché la disuguaglianza del reddito è notevolmente maggiore negli USA. Il Cile ci offre un esempio ancora più eclatante sugli effetti negativi della disuguaglianza; secondo la misurazione convenzionale del NNIPC il Cile è simile all'Ungheria, ma in termini di VMI è accostabile al Venezuela.

La figura 3 mostra le differenze nelle posizioni occupate dai paesi nelle due classifiche (NNIPC - VMI) in cui i paesi sono stati elencati. Così l'India appare in cima a questa lista perché sale di 6 posizioni, ma la Giordania e la Bulgaria salgono di 4; il Vietnam, i Paesi Bassi e la Cina salgono ognuna di 3 posizioni. All'altra estremità opposta il Messico, il Regno Unito ed il Canada perdono tutti 3 posizioni. Ad esempio, il Canada

Figura 3
Cambiamento di posizione dovuto all'uso del VMI piuttosto dell'NNI.



viene classificato 7° al mondo in termini di NNIpc, ma 10° in termini di VMI per cui questo paese scende di 3 posizioni quando passiamo dalla prima misurazione alla seconda. Panama scende di 4 posti, il Guatemala di 7 ed il Cile appare in fondo alla lista perché scende di 10 posizioni.

La tabella 1 mostra i coefficienti di variazione della media del reddito pro-capite relativo alla stragrande maggioranza (l'80% più basso) ed alla minoranza benestante (il top 20%). Possiamo notare che il relativo reddito pro capite della minoranza benestante (AMI) ha un coefficiente di variazione notevolmente più basso (82%) rispetto a quello della stragrande maggioranza (96%). I ricchi, a quanto pare, hanno condizioni più simili nelle diverse nazioni che non il resto dei loro concittadini.

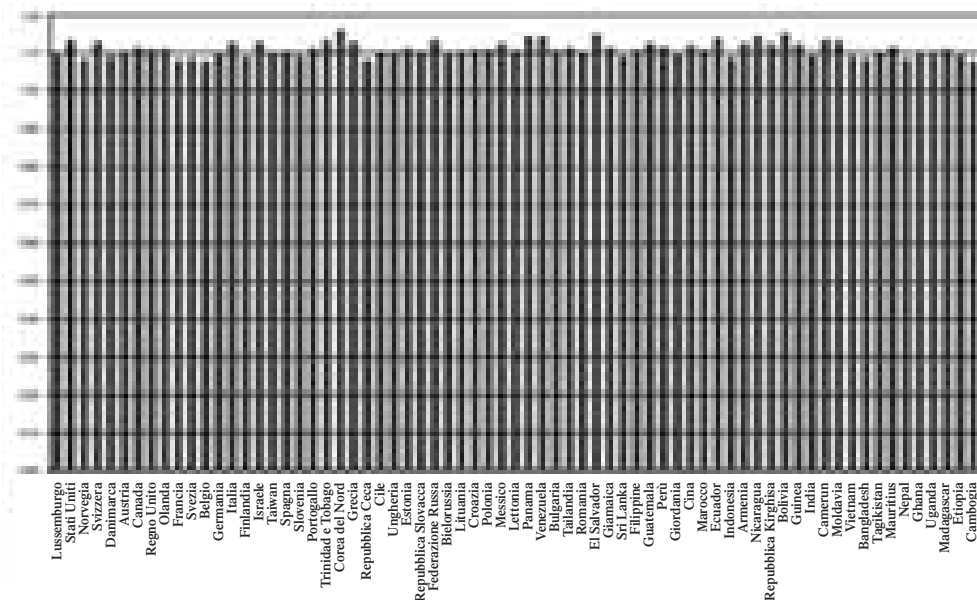
Tabella 1

Per le 69 nazioni prese ad esempio	NNI	VMI	AMI
	89,4	95,9	82,2

Coefficienti di variazione del pro-capite reale del VMI, AMI e NNIpc.

Infine, è utile notare che il VMIR, il reddito pro-capite relativo alla stragrande maggioranza, ed (1-G), sono due misure di uguaglianza che hanno gli stessi limiti: zero per cento nel caso di disuguaglianza perfetta e cento per cento in caso di perfetta eguaglianza. Il primo è dato dalla pendenza del raggio C in Figura 1, mentre il secondo è il rapporto tra l'area sotto la curva B e l'area sotto la linea A. Ci dovremmo quindi aspettare una sorta di relazione tra queste due misure nei vari paesi, ma i nostri dati rivelano un fatto particolarmente suggestivo e sorprendente: in ogni nazione, dal paese più ricco del nostro campione (Lussemburgo) al

Figura 4
VMIR/(1-G) per le varie nazioni, 2000



più povero (Cambogia), il rapporto tra il VMIR e $(1-G)$ è quasi pari ad 1,1. Per dirla in altro modo: il reddito pro capite della stragrande maggioranza della popolazione è sempre pari a circa 1,1 volte il suo “reddito medio pro-capite deprezzato per la disuguaglianza”: $VMI = 1,1 (NNIpc) \times (1-G)$. Questa “Regola dell’1,1” viene illustrata nella successiva Figura 4.

In un lavoro più esteso (Shaikh e Ragab, 2007) viene dimostrato che la “Regola dell’1,1” nel tempo vale anche per tutte le nazioni. Sottolineamo che un particolare approccio “fisicoeconomico” alla distribuzione del reddito, discusso da Dragulescu e Yakovenko (2001), può essere usato per prevedere sia il livello sia la costanza su scala internazionale ed intertemporale della “Regola dell’1,1”. Inoltre, abbiamo dimostrato che il reddito pro capite relativo al settanta per cento più basso è sostanzialmente pari a $(1 - G)$ in ogni paese. Questo fornisce un semplice ed intuitivo significato ad $(1 - G)$ che è in effetti il reddito pro capite del primo settanta per cento della popolazione in un determinato paese. Sotto questa luce, secondo i suggerimenti di Amartya Sen e Douglas Hicks, confrontare i paesi rispetto ai loro “redditi pro capite medi aggiustati moltiplicati per la disuguaglianza” [$NNIpc (1 - G)$] equivale a confrontarli rispetto al reddito reale pro capite del primo settanta per cento della popolazione. Si tratta di una misurazione comune intuitiva ed interessante.

CONCLUSIONI ED IMPLICAZIONI POLITICHE

La tendenza è quella di trattare i livelli di reddito e la disuguaglianza separatamente, i primi tramite le misure del reddito medio pro capite, come il PIL pro capite, e la seconda

attraverso misurazioni come il coefficiente di Gini. Abbiamo cercato di dimostrare che il reddito pro capite di ogni frazione della popolazione combina questi due aspetti in modo intuitivo ed utile. Di particolare interesse è il reddito reale pro capite della stragrande maggioranza oppure del primo ottanta per cento di qualsiasi nazione, che ha un evidente significato quando si fanno comparazioni su scala internazionale.

Vengono alla ribalta diversi casi interessanti: l’NNI ed il VMI pro-capite, per esempio, variano notevolmente da un paese all’altro. In secondo luogo, le variazioni non sono proporzionali, poiché il rapporto tra il VMI e l’NNI varia significativamente da un paese all’altro. Così le misure del reddito medio non sono buone approssimazioni dei redditi della stragrande maggioranza; anzi, la classifica delle nazioni relativa a quest’ultima grandezza rispetto alla prima da luogo a differenze sostanziali. Per esempio, mentre l’NNI pro-capite reale della Norvegia nel 2000 è inferiore del 10% a quello degli Stati Uniti, il reddito reale pro capite disponibile per la stragrande maggioranza dei norvegesi è del 4% superiore. Un contrasto ancora maggiore si verifica tra il Messico ed il Venezuela: il PIL pro capite reale del Venezuela è del 6% più basso, ma il suo VMI è superiore del 13%. Un altro dato interessante è che tra le nazioni i redditi dei ricchi sono più eguali rispetto ai redditi del resto della popolazione.

Una constatazione particolarmente sorprendente è che in tutti i paesi del campione, dai più ricchi ai più poveri, il rapporto $VMI / NNI = 1,1 (1-G)$. Questo significa che in ogni paese il reddito pro capite del primo 80% della popolazione (VMI) è pari a circa 1,1 volte il “reddito medio deprezzato per la disuguaglianza” [$NNI \times (1-G)$].

Questi risultati danno luogo a due conclusioni politiche generali ed alla necessità di una ulteriore ricerca. In primo luogo, è importante fare dei confronti a livello internazionale in termini di VMI o di qualche misura simile al reddito reale pro capite deprezzato, poiché una tale combinazione dei livelli di reddito e del grado di disuguaglianza ci pone su una scala internazionale comune. Ciò conferma il tipo di confronto adottato nel Rapporto sullo Sviluppo Umano⁴ del 1993. In secondo luogo, dato che il reddito pro capite lordo di qualsiasi frazione della popolazione (tranne i più ricchi) dipende direttamente dal PIL pro capite e da (1 - Gini), sia la crescita economica che la riduzione della disuguaglianza [misurata dagli aumenti di (1 - Gini)] contribuiscono ugualmente a migliorare il tenore di vita della stragrande maggioranza. Le imposte ed i contributi appaiono quindi come un mezzo ulteriore per regolare la distribuzione del reddito.

Naturalmente, questo dà immediatamente luogo a una perenne domanda: ... qual è il rapporto tra crescita economica e cambiamenti nella disuguaglianza?

Le nostre misure ed i nostri risultati teorici ci forniscono i mezzi per prendere in esame in modo nuovo questa importante questione. Questa ricerca è parte di un progetto in corso che intende analizzare la disuguaglianza a livello internazionale.

I confronti tra le diverse nazioni tendono a concentrarsi sia sulla media nazionale sia sugli strati molto poveri (ad esempio quelli che vivono con meno di 2 dollari al giorno). Il VMI aggiunge una dimensione nuova, poiché combina le informazioni sui livelli di reddito e sulla loro distribuzione in una misura unica, ossia il reddito pro capite della stragrande maggioranza della popolazione.

Crediamo che questo riuscirà a gettare nuova luce su questioni importanti come il rapporto tra disuguaglianza e sviluppo.

BIBLIOGRAFIA

- Dragulescu, A. and Yakovenko, V. (2001). "Evidence for the Exponential Distribution of Income in the USA", *The European Physical Journal B*, vol. 20, 585-589.
- Hicks, D. (2004). *Inequalities, Agency and Wellbeing: Conceptual Linkages and Measurement Challenges in Development*, Helsinki: World Institute for Development Economics Research (WIDER), 1-13.
- Kelley, A. (1991). "The Human Development Index: Handle with Care", *Population and Development Review*, vol. 17 (2), 315-324.
- Lampert, P. (2001). *The Distribution and Redistribution of Income*, Manchester, Manchester University Press.
- Sen, A. (1976). "Real National Income", *Review of Economic Studies*, vol. 43 (1), 19-39.
- Shaikh, A. and Ragab, A. (2007). "An International Comparison of the Incomes of the Vast Majority", *Working paper*. New York, SCEPA (Schwartz Centre for Economic Analysis).
- Subramanian, S. (2004). *Indicators of Inequality and Poverty*, Helsinki, World Institute for Development Economics Research (WIDER), pp.1-27.

PROFITTI SENZA PROSPERITÀ: COME LE RIACQUISIZIONI
DELLE AZIONI MANIPOLANO IL MERCATO E RENDONO
PIÙ POVERA LA MAGGIORANZA DEGLI AMERICANI*

William Lazonick**

Cinque anni dopo la fine della Great Recession, i profitti delle società sono elevati e il mercato azionario è in pieno boom, ma la maggioranza degli americani non condivide questa prosperità e, mentre lo 0,1% che sta al top dei percettori di reddito, e tra questi i dirigenti di alto livello delle società, si accaparra la maggior parte degli aumenti delle entrate nel loro complesso, sta sparendo ogni possibilità di trovare un buon lavoro e le nuove opportunità di impiego sono tendenzialmente precarie e sottopagate. La profittabilità delle società non si è trasformata in una prosperità economica.

A causa di questa mancata distribuzione della ricchezza, l'utilizzo dei profitti realizzati dalle società per riacquistare azioni

ha suscitato molta disapprovazione. Dal 2003 fino al 2012, 449 compagnie quotate nello S&P 500 hanno utilizzato il 54% delle entrate, pari a 2,4 trilioni di dollari, per riacquistare proprie azioni, quasi tutte sul mercato aperto. I dividendi hanno assorbito un ulteriore 37% delle entrate e le risorse residue risultano inadeguate per investimenti produttivi o per aumentare le retribuzioni da destinare al duro lavoro dei fidati dipendenti.

Le riacquisizioni su larga scala effettuate sul mercato aperto hanno dato luogo ad una manipolazione del prezzo delle azioni delle società ed i primi a beneficiarne sono tutti quei dirigenti che decidono i tempi e l'ammontare delle riacquisizioni da realizzare. Nel 2012 i 500 dirigenti di alto livel-

* Paper presentato alla Conferenza Annuale dell'Institute For New Economic Thinking, Toronto, 10-13 Aprile 2014. Un ringraziamento per i commenti va a Ken Jacobson dell'Academic-Industry Research Network, a Steve Prokesch e Justin Fox della Harvard Business Review.

** William Lazonick è Professore e Direttore del Center for Industrial Competitiveness dell'Università del Massachusetts e Presidente dell'Academic-Industry Research Network, un'organizzazione no profit. In precedenza ha lavorato alla Harvard University, alla Columbia University ed alla INSEAD in Francia. Nel 2009 ha pubblicato il libro *Sustainable Prosperity in the New Economy? Business Organization and High-Tech Employment in the United States* (Upjohn Institute) che nel 2010 ha vinto il Premio Schumpeter. Nel 1983 e poi di nuovo nel 2010, è stato insignito del premio per il miglior articolo dell'anno nella Business History Review. Attualmente sta scrivendo il volume *The Theory of Innovative Enterprise* che verrà pubblicato dalla Oxford University Press. Il suo lavoro si concentra sul ruolo dell'innovazione nel funzionamento e nell'andamento dell'economia e le implicazioni per la metodologia e la costruzione della teoria economica. Lazonick sta attualmente mettendo in atto un importante progetto sulle "istituzioni finanziarie per l'innovazione e lo sviluppo" finanziato dalla Fondazione Ford che, finora, ha messo a confronto le esperienze degli Stati Uniti, del Giappone e della Cina. Indirizzo e mail: William_Lazonick@umsl.edu

lo maggiormente pagati, come riportato dalle relazioni agli azionisti, hanno percepito in media una remunerazione di 24,4 milioni di dollari, il 52% dei quali proveniente da stock option¹ e un altro 26% da azioni awards². Grazie alle abbondanti retribuzioni derivate dalle azioni, gli alti dirigenti delle società realizzano guadagni dall'aumento del loro prezzo anche quando la maggioranza della popolazione non riesce a percepire alcun miglioramento economico. Perché negli Stati Uniti si realizzi una crescita economica accompagnata da un'equa distribuzione delle risorse e dall'opportunità di un lavoro stabile, i responsabili di governo e gli operatori economici devono iniziare a mettere sotto controllo sia le remunerazioni dei dirigenti che le riacquisizioni delle azioni.

DAL "TRATTIENI E REINVESTI"
AL "RIDIMENSIONA E REDISTRIBUISCI"

Attualmente, come un secolo fa, l'economia degli Stati Uniti è dominata dalle grandi corporation. Nel 2007, 1297 imprese con più di 5000 dipendenti ed una forza lavoro in media di quasi 20.000 unità in ogni singolo stato costituivano solo lo 0,03% di tutte le imprese, ma avevano il 43% delle entrate, il 36% delle retribuzioni e il 33% dei dipendenti³. Il modo col quale i dirigenti di tali imprese decideranno di utiliz-

zare queste risorse avrà un'influenza determinante sulla capacità produttiva dell'economia e sulla distribuzione dei frutti prodotti dalla crescita economica alla classe lavoratrice. Nel decennio successivo alla II Guerra Mondiale il principio guida nella distribuzione delle risorse può essere sintetizzato come "trattieni e reinvesti"⁴.

Le corporation trattenevano i profitti e li reinvestivano in capacità produttiva ma soprattutto in quella dove i dipendenti, che avevano contribuito a rendere l'impresa più competitiva e produttiva, avrebbero tratto benefici sotto forma di stipendi e di sicurezza del posto di lavoro. "Trattieni e reinvesti" è un regime di distribuzione delle risorse che sta alla base della *creazione di capitale* in una impresa e favorisce un processo di *estrazione di capitale* attraverso il quale ottenere profitti paragonabili a quelli di un'impresa innovativa caratterizzata da un numero considerevole di dipendenti. Così facendo le imprese innovative possono contribuire ad una crescita stabile ed equa – o quella che definisco "prosperità sostenibile" – per l'economia nel suo complesso⁵. La figura 1A mostra che, fino alla fine degli anni '70, nell'economia degli Stati Uniti i salari reali seguivano lo stesso andamento della produttività e furono le politiche del "trattieni e reinvesti", messe in atto dalle grandi corporation, a spiegare gran parte di questo risultato⁶. Per

1. Opzioni che danno il diritto di acquistare azioni di una società ad un prezzo determinato. (NdR).

2. Azioni assegnate a titolo gratuito (NdR).

3. United States Census Bureau, "Statistics about Business Size Table 2b. Employment Size of Employer and Non Employer Firms, 2007, at <http://www.census.gov/econ/smallbus.html>. Si noti che in questi dati la dimensione dell'impresa è a livello statale per cui la concentrazione o gli utili, gli stipendi, gli occupati fra le imprese a livello nazionale è ancora più grande.

4. William Lazonick and Mary O'Sullivan, "Maximizing Shareholder Value: A New Ideology For Corporate Governance" *Economy And Society*, 29, 1, 2009:13-35.

5. William Lazonick, *Sustainable Prosperity in Economy in the New Economy ? Business Organization and High-Tech Employment In the United States* (Upjohn Institute for Employment Research, 2009).

6. Ibid.

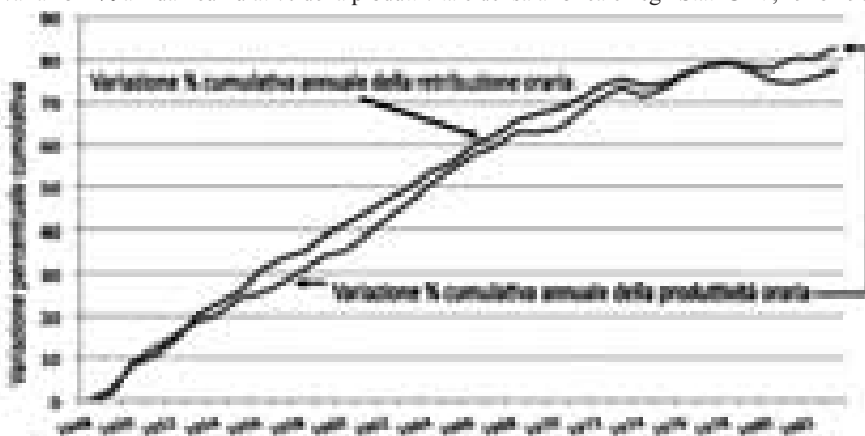
effetto di questa dinamica, tra la fine degli anni '40 e gli anni '70 negli Stati Uniti si è manifestata la tendenza verso una maggiore eguaglianza dei redditi.

Come mostrato nella figura 1b, tuttavia, già alla fine degli anni '70 si manifesta una sempre maggiore divaricazione tra la crescita della produttività e quella dei salari reali. Questa differenza è, sicuramente, il risultato del passaggio verso una strate-

gia del “ridimensiona e redistribuisci” nella ripartizione delle risorse, strategia attraverso la quale gli alti dirigenti delle società scorgono l’opportunità di ridimensionare la forza lavoro e distribuire gli utili agli interessi finanziari. Se gli alti dirigenti avessero scelto una diversa distribuzione, una parte degli utili sarebbe stata investita in capacità produttiva per coloro che venivano esclusi dal lavoro.

Figura 1a

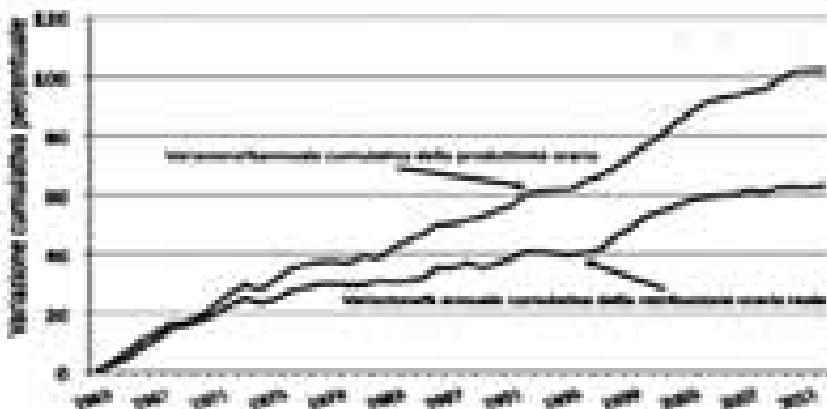
Variazioni % annuali cumulative della produttività e del salario reale negli Stati Uniti, 1948-1983.



Fonte: <http://www.econdataus.com/wagegap12.html>

Figura 1b

Variazioni percentuali cumulative annuali della produttività e del salario reale negli Stati Uniti.



Fonte: <http://www.econdataus.com/wagegap12.htm>

“Ridimensiona e distribuisci” è un modo di ripartire le risorse che presuppone l'estrazione di capitale da una attività produttiva per arricchire gli interessi finanziari a spese dei dipendenti che hanno contribuito al processo di *creazione del capitale* che ha generato quelle entrate, di conseguenza l'esito di questo sistema di ripartizione è quello di contribuire a determinare instabilità nell'occupazione e disuguaglianze nel reddito.

Sin dall'inizio degli anni '80 vi erano tre motivi molto pressanti perché venissero effettuate le ristrutturazioni che io sintetizzo in “razionalizzazione”, “mercattizzazione” e “globalizzazione”⁷. A partire dagli anni '80 la razionalizzazione, caratterizzata da continue chiusure di impianti, ha eliminato gli operai sindacalizzati. Dagli inizi degli anni '90 la mercattizzazione, caratterizzata dall'eliminazione di quei dipendenti che a fine carriera lavoravano di norma in una sola azienda, fenomeno che prevaleva nelle maggiori imprese statunitensi per tutti gli anni '80, ha messo a repentaglio la sicurezza del posto di lavoro tra gli occupati di mezza età e tra quelli più anziani. Dagli inizi degli anni 2000, la globalizzazione, caratterizzata da massicci spostamenti di lavoro all'estero, ha determinato il licenziamento della forza lavoro statunitense, anche di coloro che avevano sostenuto studi avanzati e che avevano una notevole esperienza.

Tutte queste trasformazioni nei rapporti di lavoro potevano inizialmente essere giustificate dai continui cambiamenti delle condizioni di lavoro nell'industria in relazione alle tecnologie, ai mercati e alla concorrenza, ma nei primi anni '80, quando venne avviata la razionalizzazione, la chiu-

sura degli impianti fu la conseguenza di una maggiore capacità produttiva, relativa ai beni di consumo durevoli ed alla produzione di beni capitale, dei concorrenti giapponesi; così vennero chiuse quelle industrie che impiegavano un numero significativo di operai sindacalizzati. All'inizio della mercattizzazione nei primi anni '90 l'eliminazione della norma secondo la quale i dipendenti facevano carriera in un solo posto di lavoro fu la risposta alla drammatica svolta tecnologica della rivoluzione microelettronica, che favorì il passaggio da un sistema di proprietà padronale ad un sistema aperto, che favoriva l'ingresso di lavoratori più giovani in possesso, per esempio, delle ultime tecniche di programmazione. Nella fase iniziale della globalizzazione, nei primi anni 2000, l'accelerazione dell'esternalizzazione dei lavori più qualificati e di maggiore esperienza presenti negli Stati Uniti fu la risposta all'emergere di una gran massa di forza lavoro ad alta capacità e a basso salario nelle nazioni in via di sviluppo come la Cina e l'India.

Una volta adottati questi cambiamenti strutturali, le corporation statunitensi hanno continuato ad insistere con questa politica occupazionale, semplicemente per realizzare profitti finanziari. Alcune aziende hanno chiuso gli impianti, licenziato i lavoratori più esperti (e generalmente più costosi) ed esternalizzato la produzione in aree del mondo con bassi salari semplicemente per aumentare i profitti, spesso a spese di aziende che avevano capacità competitive di lungo termine e senza alcun riguardo per quei lavoratori che venivano licenziati dopo tanti anni di lavoro. Comunque, non appena questi cambiamenti entrarono a far parte

7. William Lazonick, “The Financialization of the U.S. Corporation: What Has Been Lost, and How It Can be Regained”, *Seattle University Law Review*, 36, 2013:857-909.

della struttura occupazionale, le corporation hanno smesso di investire per creare nuovi posti di lavoro a più alto valore aggiunto, tali da garantire una base adeguata per una crescita equilibrata e stabile dell'intera economia americana.

Al contrario, dato che i risultati di una impresa venivano considerati migliori se erano in accordo con le aspettative di Wall Street rispetto ai guadagni trimestrali per azione (EPS), le società si impegnarono a realizzare massicce riacquisizioni di azioni per "gestire" il prezzo di quelle in loro possesso, per cui miliardi di dollari, che avrebbero potuto essere spesi in innovazione e nella creazione di lavoro nell'economia degli Stati Uniti, sono stati invece usati negli ultimi trent'anni per riacquistare azioni, con lo scopo di manipolarne il prezzo. Grazie ai compensi basati sulle azioni, gli alti dirigenti che prendono tali decisioni erano essi stessi i beneficiari di questa attenzione verso gli EPS e degli aumenti di prezzo delle azioni come indici di performance della società.

I dividendi, non le riacquisizioni, sono il modo tradizionale per distribuire agli azionisti la liquidità di un'impresa. Fino agli anni '80 gli accademici e gli alti dirigenti hanno discusso su quale dovesse essere la quota di profitto da distribuire come dividendi, in modo da lasciarne una parte sufficiente a far crescere l'impresa, per cui le entrate che venivano trattenute potevano così essere impiegate per impianti ed attrezzature, per R&D (Ricerca e Sviluppo), per la qualificazione della forza lavoro, per

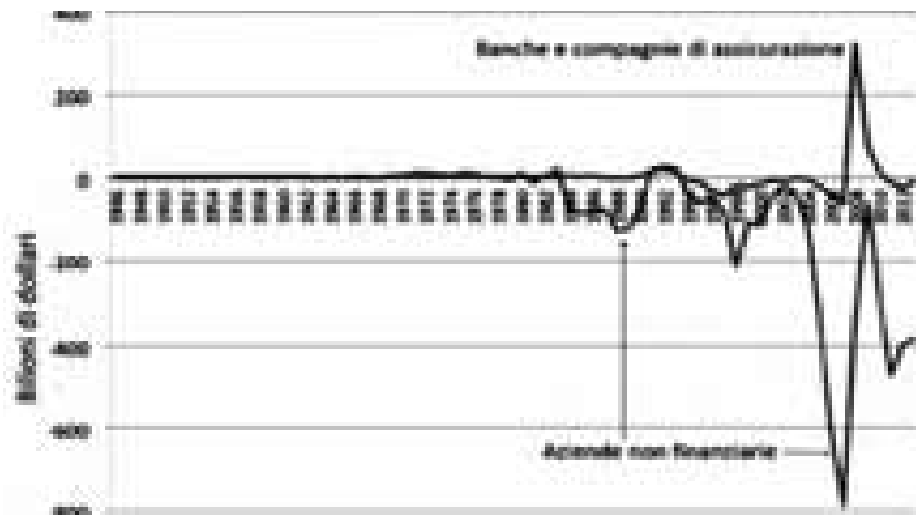
aumentare anche i salari, per un impiego più stabile e migliori condizioni di lavoro; tutto ciò avrebbe garantito la possibilità di generare aumenti di produttività così che, nel tempo, queste misure avrebbero favorito un aumento reale dei profitti dell'impresa. Il sistema di ripartizione delle risorse del "trattieni e reinvesti" fu sotto attacco dalla metà degli anni '80 non appena gli alti dirigenti delle società americane, oltre ai dividendi, si concentrarono sull'uso delle riacquisizioni come metodo più efficace per distribuire agli azionisti i profitti dell'azienda. I dividendi garantiscono agli azionisti un rendimento, come dice la parola stessa, per il *possesso* delle azioni, all'opposto le riacquisizioni forniscono agli azionisti un rendimento se le vendono; cioè per cessare di essere azionisti. A partire dagli anni '80 è cresciuto il rapporto tra dividendi ed entrate nette di tutte le corporation americane, passando dal 37% degli anni '60 e '70 al 48% degli anni '80, al 58% degli anni '90 e al 63% degli anni 2000⁸.

La figura 2 mostra l'andamento delle net equity issues delle corporation dal 1946 al 2013. Le net equity issues sono le nuove azioni emesse dalle aziende meno le azioni in sospeso, ritirate attraverso le riacquisizioni, e gli asset derivati da fusioni e acquisizioni (M&A). Dalla metà degli anni '80, a livello globale, sono state le corporation a finanziare il mercato azionario e non viceversa⁹. Dopo l'ultimo decennio, le emissioni nette di azioni delle corporation non finanziarie totalizza in media una perdita di 376 miliardi di dollari l'anno.

8. Federal Reserve Bank of St. Louis, Federal Reserve Economic Data "Corporate Profits after Tax with IVA and CCAAdj: Net Dividends" in <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/DIVIDEND>

9. Il picco nell'emissione di azioni per le corporation finanziarie fu raggiunto nel 2009 quando le vendettero al governo degli Stati Uniti nella fase di salvataggio. Queste banche, salvate, avevano operato le maggiori riacquisizioni delle loro azioni negli anni che precedettero il crash finanziario. Vedi W Lazonick, "Everyone is Paying the Price for Share Buy-Backs" *FinancialTimes*, 26 Settembre 2008, 25.

Figura 2
Emissioni azionarie nette delle corporation non finanziarie
e finanziarie statunitensi, 1980-2013.



Fonte: Federal Reserve flow of funds data, F-213, "Corporates equities", 6 Marzo, 2014.

Che le riacquisizioni siano largamente responsabili del segno negativo delle net equity issues risulta chiaro dal grafico sull'evoluzione delle riacquisizioni nel loro complesso, mostrato in figura 3. Per le 251 aziende dell'indice S&P 500 del Gennaio 2013, reso pubblico dal 1981, il saggio di esborso per riacquisizione – cioè le riacquisizioni in proporzione agli utili netti – tra il 1981 ed il 1983 fu inferiore del 5%, ma nel 2010-2012 fu del 39% e con il triennio 2006-2008 si raggiunse il picco del 70%. Dagli anni '80 agli anni '90 ed ai 2000 il tasso di pagamento dei dividendi scese dal 50%, al 44% e al 41% mentre il saggio di esborso per le riacquisizioni crebbe dal 22% al 35% e al 50%.

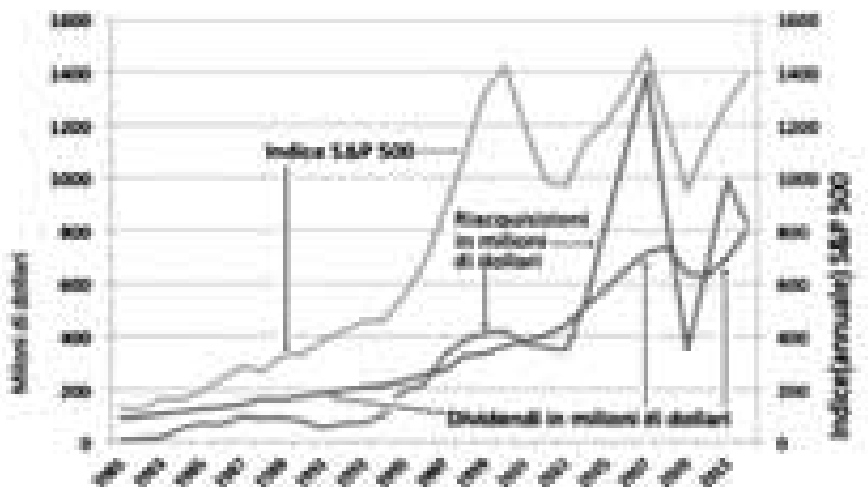
Si noti dalla figura 3 che le riacquisizioni aumentano quando il mercato azionario

è in salita, cosa verificatasi in special modo nel decennio dal 2003 al 2012. Questo aspetto mina una delle giustificazioni più note per le riacquisizioni e più precisamente quella secondo cui le società le mettono in atto quando i loro manager vedono che le azioni sono sottovalutate sul mercato. Nel 1999, all'apice del boom della New Economy, Warren Buffett, Ceo Chairman della Berkshire Hathaway, nella sua lettera agli azionisti, avvertì che le riacquisizioni sono di gran moda, ma vengono fatte troppo spesso per una sottaciuta e, dal nostro punto di vista, ignobile ragione: per gonfiare o sostenere il prezzo delle azioni¹⁰.

La grande maggioranza delle riacquisizioni effettuate fino alla metà degli anni '80 sono state realizzate sul mercato aperto nel quale né gli azionisti né la

10. Lettera agli azionisti della Berkshire Hathaway, Inc., in: <http://www.berkshirehathaway.com/letters/1999.html>

Figura 3
Riacquisizioni di azioni (RP) e dividendi di cassa (DV) in dollari (2012)
e come percentuale delle entrate nette (NI) di 251 società presenti
nello S&P 500 a Gennaio del 2013, resi pubblici dal 1981 al 2012.



Fonte: Standard and Poor's Compustat database, corretti dal 10—K filings da Mustafa Erdem Sakincı Dell'Academic-Industry Research Network.

Commissione di Controllo sugli Scambi (SEC), l'agenzia governativa federale che si suppone regolamenti il mercato azionario, erano a conoscenza dei giorni precisi in cui i top manager avevano deciso di riacquistare le azioni delle società. Nella lettera agli azionisti del 1999, Buffett sosteneva che le riacquisizioni potevano essere favorevoli all'«azionista permanente» quando venivano realizzate al di sotto del loro «valore intrinseco», quando a tutti gli azionisti «sono state fornite tutte le informazioni necessarie per stimare quel valore». Questo tipo di riacquisizioni vengono realizzate con offerte all'asta in cui la compagnia annuncia l'intenzione di riacquistare le azioni ad un prezzo fissato.

Con il mercato aperto delle riacquisizioni, che ha dominato fino alla metà degli anni '80, tuttavia, solo i dirigenti al vertice delle aziende che le effettuavano ne conoscevano i tempi, una condizione che avrebbe permesso loro di vendere i loro benefit in base alla valutazione di informazioni riservate.

L'ORGANO DI REGOLAZIONE
GOVERNATIVO INCORAGGIA
LA MANIPOLAZIONE DEL MERCATO

Il 17 novembre 1982 la SEC ha emanato la Norma 10b-18 che garantisce ad una società una salvaguardia contro le accuse di manipolazione per le operazioni di riacquisizione sul mercato aperto¹¹. La

11. Securities and Exchange Commission, "Purchases of Certain Equity Securities by the Issuer and Others; Adoption of Safe Harbor," November 17, 1982, *Federal Register*, Rules and Regulations, 47, 228, November 26, 1982, pp. 53333-41.

norma di salvaguardia stabilisce che un'azienda non sarà accusata di manipolazione se le sue riacquisizioni giornaliere non supereranno il 25% del volume medio di scambi avvenuti giornalmente nelle quattro settimane precedenti (Average Daily Trading Volume, ADTV). Con la Norma 10b-18, inoltre, non vi è alcuna presunzione di manipolazione se le corporation, nelle loro attività di riacquisizione, dovessero eccedere il limite stabilito del 25% delle ADTV¹².

La Norma 10b-18 riguarda solo le riacquisizioni effettuate sul mercato aperto, stimando qualcosa come il 90% di tutti i riacquisti, perché è sul mercato aperto che si possono verificare più facilmente delle inosservanze nella manipolazione del prezzo delle azioni, inoltre le transazioni tra privati e quelle fuori mercato, come le offerte pubbliche di acquisto, non sono coperte dalla norma. Nel 1982 la SEC ha escluso dal calcolo del 25% delle ADTV anche le "compravendite in blocco" (pari a 200.000 dollari o più in termini di valore o di un numero di azioni fino a 5000 con un valore minimo di 50.000 dollari), apparentemente perché all'inizio degli anni '80 le compravendite in blocco, anche se fatte sul mercato aperto, erano molto rare, comunque, in una revisione della Norma 10b-18, la SEC incluse nel calcolo del 25% delle ADTV la maggior parte delle compravendite in blocco¹³.

La norma 10b-18 prevede che le società annuncino i programmi di riacquisizione che sono stati decisi dal consiglio di amministrazione, ma non richiede la divulgazione dei giorni specifici nei quali i dirigenti delle società daranno mandato ai brokers di mettere in atto *concretamente le riacquisizioni*. Per questa mancanza di comunicazione, il limite di sicurezza del 25% e l'assenza di una presunta manipolazione anche quando viene superato, la Norma 10b-18 è estremamente permissiva nei confronti delle riacquisizioni.

In un articolo del 1984, "Issuer Repurchases", Lloyd H. Feller, un ex-direttore associato, della Division Regulation Market della SEC, e Mary Chamberlain, l'attuale consulente del vicedirettore di quella divisione, hanno definito la Norma 10b-18 "una normativa voltafaccia" rispetto alla presa di posizione assunta in precedenza dalla SEC in merito alle riacquisizioni sul mercato aperto¹⁴. Fin dall'insediamento della SEC, come risulta dal Security Exchange Act del 1934, l'agenzia di controllo aveva il compito di prevenire la manipolazione del prezzo delle azioni da parte degli addetti ai lavori e provvedere alla completa divulgazione del materiale informativo a tutti gli investitori sul mercato azionario. Nel 1955 la SEC tentò con la Norma 10b-6 di impedire ad una società emittitrice di manipolarne il prezzo duran-

12. <http://www.sec.gov/divisions/marketreg/r10b18faq0504.htm>

13. Securities and Exchange Commission, "Purchases of Certain Equity Securities by the Issuer and Others", (November 10, 2003), *Federal Register*, Rules and Regulations, 68, 221, November 17, 2003, pp. 64952-76. In risposta alle osservazioni sulle modifiche proposte alla norma 10b-18, che esprimevano la preoccupazione secondo la quale l'eliminazione della deroga al blocco avrebbe avuto un impatto negativo sulle emissioni con moderato o basso ADTV basato principalmente su acquisti in blocco per incrementare i programmi di riacquisto, l'emendamento della SEC permetteva ad una società di acquistare un blocco a settimana, che doveva rimanere una deroga al calcolo del 25% nelle ADTV finché non venissero effettuati altri riacquisti in quel giorno.

14. Lloyd H. Feller and Mary Chamberlin, "Issuer Repurchases", *Review of Securities Regulation*, 17,1,1984:993-998.

te la *distribuzione* delle sue azioni, sia attraverso un'offerta pubblica che in una trattativa di fusione o acquisizione (M&A), o quando avesse titoli convertibili o warrant sottostanti¹⁵. Negli anni '60, gli "anni a go-go" delle fusioni e delle acquisizioni¹⁶, la SEC tentò di generalizzare queste norme contro le manipolazioni nell'ambito delle riacquisizioni sul mercato aperto, non solo quando una società aveva in corso una distribuzione di azioni.

Il risultato fu la Norma 13e-2, proposta per la prima volta nel 1969, che venne bocciata nel 1970, nel 1973 e nel 1980, che metteva al primo posto la divulgazione di una informazione completa agli investitori, per mantenere l'integrità del mercato azionario. In forte contrasto con la Norma 10b-18, che con il suo "voltafaccia regolamentato" venne adottata nel 1982, la Norma 13e-2 avrebbe dovuto mettere come limite alle riacquisizioni sul mercato aperto il 15% dell'ADTV, richiedere la divulgazione dei giorni nei quali venivano effettivamente fatte e presumere che una società stesse manipolando il mercato, se eccedeva il limite del 15% dell'ADTV. La Norma 13e-2 proponeva controlli molto approfonditi contro la manipolazione dei prezzi delle azioni, la norma 10b-18 invece permise alle corporation di utilizzare le riacquisizioni sul mercato aperto per manipolare il mercato¹⁷.

Questo capovolgimento delle regole fu il risultato dell'elezione nel 1980 di Ronald Reagan a Presidente degli Stati Uniti, sulla base di un programma di deregulation governativo, e alla nomina nel 1981 di John Shade, vice-presidente dell'agenzia di intermediazione finanziaria E.F. Hutton, a capo della SEC. Shad fu il primo dirigente di Wall Street a sostenere il presidente Reagan e diresse a New York la fondazione per la campagna presidenziale. Bisogna risalire a Joseph Kennedy, che fu il primo direttore della SEC nel 1934-35, per avere un dirigente proveniente da Wall Street alla guida dell'agenzia.

Un articolo del *Wall Street Journal* sull'adozione della Norma 10b-18 faceva notare che «la nuova commissione orientata alla deregolamentazione, con la sua maggioranza di 3 a 2 dei membri nominati da Reagan, sta rinnovando molte politiche della SEC» e proseguiva affermando che Shad sperava che le riacquisizioni potessero innescare aumenti nel prezzo delle azioni, così che ne potessero beneficiare gli azionisti. Il commissario della SEC, che rimase più a lungo in servizio, John Evans, nominato dal Presidente Nixon nel 1973, espresse l'opinione che la Norma 10b-18 rappresentava la deregolamentazione delle riacquisizioni e poteva portare ad una manipolazione del mercato¹⁸. Alla fine, però, Evans fu d'accordo nell'adottare all'unanimità la Norma 10b-18.

15. Il Warrant è uno strumento finanziario, quotato in Borsa, che consiste in un contratto a termine che dà la facoltà di sottoscrivere l'acquisto (Warrant Call) o la vendita (Warrant Put) di un asset finanziario sottostante (*underlying*) ad un prezzo (detto *strike price* o prezzo d'esercizio) e ad una scadenza stabilita. L'esercizio di questo strumento finanziario comporta l'emissione di nuove azioni da parte della società. (NdR)

16. John Brooks, *The Go-Go Years*, Weybright and Talley, 1973.

17. Vedi Douglas O. Cook, Laurie Krigman, and J. Chris Leach, "An Analysis of SEC Guidelines for Executing Open Market Repurchases", *Journal of Business*, 76, 2, 2003: 289- 315.

18. Richard L. Hudson, "SEC eases way for repurchase of firms' stock," *Wall Street Journal*, November 10, 1982, p. 2.

L'emendamento del 2003 alla Norma 10b-18 includeva la salvaguardia del 25% per le compravendite in blocco, come stabilito dalla SEC nel suo comunicato, in cui affermava: «alla fine degli anni '90, è stato accertato che molte società spendevano più della metà delle loro entrate in imponenti programmi di riacquisizioni, che avevano lo scopo di gonfiare il prezzo delle azioni – spesso spingendolo a livelli molto al di sopra del loro valore commerciale». La SEC arrivò alla conclusione che l'uso non regolato delle vendite in blocco nelle riacquisizioni poteva esacerbare «la possibilità di abusi manipolativi» e fuorviare gli investitori sull'integrità del mercato azionario e sull'indipendenza del meccanismo dei prezzi.

Allo scopo di risolvere questi problemi, l'emendamento del 2003 alla Norma 10b-18 diede il via ai resoconti trimestrali sulle riacquisizioni di azioni, ma la SEC non richiedeva ancora la divulgazione dei giorni precisi nei quali sarebbero state fatte, così da poter accertare se la società avesse realmente rispettato il limite di salvaguardia del 25% dell'ADTV, di conseguenza, vista l'escalation delle riacquisizioni dopo il 2003, è chiaro che l'emendamento non

poteva fare niente per mettere sotto controllo «la possibilità di abuso manipolativo». Per le 251 maggiori corporation degli Stati Uniti, riportate nella precedente figura 2, il rapporto utili/dividendi nelle riacquisizioni effettuate dal 2005 al 2008 è stato del 64%, molto più alto del 45% registrato dal 1997 al 2000, periodo nel quale la SEC aveva considerato le riacquisizioni come un possibile fattore di manipolazione del mercato. Confrontato con il 1997-2000, il valore assoluto delle riacquisizioni in dollari, tenendo conto dell'inflazione, è stato 2,2 volte maggiore del periodo 2005-2008 e più elevato di 1,4 volte dal 2009-2012.

Le riacquisizioni permesse giornalmente nel limite del 25% dell'ADTV raggiungono un valore così elevato da permettere ad una società di manipolare il prezzo delle sue azioni. La tabella I elenca le prime dieci società che hanno riacquistato le loro azioni tra il 2003 ed il 2012 e le quote degli utili netti che ciascuna ha speso in riacquisizioni e dividendi nel decennio. Nella maggior parte dei casi, il totale distribuito agli azionisti è superiore alle entrate nette.

Ipotizzando che nei calcoli dell'ADTV siano incluse le compravendite in blocco,

Tabella I

Riacquisizioni (RP) e dividendi (DV) come percentuale delle entrate nette (NI) delle società che hanno operato le più grandi riacquisizioni nel decennio 2003-2012.

Nome della Società	NI	RP	DV	%RP/NI	%DV/NI	%(RP + DV)/ NI
EXXON MOBIL	347	207	80	60	23	83
MICROSOFT	148	114	71	77	48	125
IBM	117	107	23	91	20	111
CISCO SYSTEM	64	75	2	118	3	121
PROCTER & GAMBLE	93	66	42	71	46	116
HEWLETT-PACKARD	41	64	9	155	21	177
WALL-MART STORES	134	62	35	46	27	73
INTEL	79	60	27	76	34	109
PFIZER	84	59	63	71	75	146
GENERAL ELECTRIC	165	45	87	28	53	81

Fonte: Standard and Poor's Compustat database, corrected from company 10-K filings by Mustafa Erdem Sakinç, The Academic-Industry Research Network.

secondo la norma 10b-18, la Exxon Mobil, di gran lunga il maggiore riacquisitore con 207 miliardi di dollari nel decennio 2003-2012, il 18 Gennaio 2014 ha potuto riacquistare azioni per 315 milioni di dollari al giorno, senza temere di mettere in atto una manipolazione di cui rendere conto. I limiti giornalieri nelle riacquisizioni delle altre grandi società, tra il 2003 ed il 2012, vanno dagli 87 milioni di dollari per la Hewlett-Packard ai 309 milioni di dollari per la Microsoft. La Apple Inc., che fece riacquisizioni per 29 milioni di dollari nell'anno fiscale 2013, dopo essersi a lungo astenuta dal praticarla durante il regno di Steve Jobs, può spendere, nel momento in cui scriviamo, fino a 1,5 miliardi di dollari al giorno, mentre si sta avvalendo ancora del limite di salvaguardia. Oltre al limite del valore totale delle riacquisizioni presente nel programma approvato dal consiglio di amministrazione, la Norma 10b-18 permette riacquisizioni manipolative di tali dimensioni che possono essere ripetute giorno dopo giorno.

PERCHÉ LE IMPRESE METTONO IN ATTO LE RIACQUISIZIONI?

Le ragioni comunemente avanzate per giustificare le riacquisizioni sul mercato aperto vengono tutte smentite dai fatti e dalla logica. Come già detto i dirigenti sostengono spesso che le riacquisizioni sono investimenti finanziari in azioni sottostimate, che costituiscono segnali di fiducia sul futuro della società segnalato dalla performance dei prezzi azionari. Ma, come abbiamo visto, negli ultimi due decenni le maggiori società degli Stati Uniti tendevano a fare riacquisizioni

quando i mercati erano al rialzo e tagli, spesso repentini, quando erano in ribasso.

In verità la nostra ricerca mostra che le società che fanno riacquisizioni non vendono mai le azioni a prezzi più alti per poter incamerare liquidità da tali investimenti, per poter realizzare questo obiettivo occorrerebbe segnalare al mercato che il prezzo delle azioni della compagnia ha raggiunto il picco, cosa che nessun Amministratore Finanziario (CFO) vorrebbe fare. Al contrario una società che ha venduto a prezzi alti nella fase di boom a volte è costretta a vendere a prezzi bassi in un periodo di crisi per alleviare l'emergenza finanziaria. Per esempio nei primi tre trimestri del 2008 la General Electric ha speso 3,2 miliardi di dollari per riacquistare a un prezzo medio di 31,84 dollari per azione, ma in seguito, con l'insorgere delle perdite di capitale, per salvaguardare la sua tripla-A di affidabilità creditizia nell'ultimo trimestre del 2008, ha emesso azioni per 12,0 miliardi di dollari ad un prezzo medio di 22,25 dollari per azione.

Un altro argomento a sostegno delle riacquisizioni è che un'impresa pienamente sviluppata non ha più opportunità di profitto facendo investimenti, e perciò è venuto il tempo di restituire denaro contante agli azionisti. Il primo problema che pone questo aspetto è che, solitamente, gli azionisti, ai quali sta per essere "restituito" denaro contante, non hanno mai fatto investimenti in asset dell'impresa con l'obiettivo primario di creare capitale. Per esempio, l'unico denaro contante che la Apple abbia mai raccolto dagli azionisti pubblici furono 97 milioni di dollari, in occasione della sua IPO (Offerta Pubblica Iniziale) nel 1980¹⁹. Recentemente, gestori di hedge-fund, come

19. William Lazonick, Mariana Mazzucato e Öner Tulum, "Apple's Changing Business Model: What Should the Richest's World Company Do With All Those Profit?" «Accounting Forum», 37, 4, 2013:249-267.

David Einhorn e Carl Icahan, che non hanno investito denaro nei settori produttivi della Apple e non hanno assolutamente avuto alcun ruolo nel successo della compagnia, hanno acquistato sul mercato azionario una quota piuttosto rilevante ed hanno fatto pressione sulla compagnia, affinché “sbloccasse capitali” a favore degli azionisti con la più grande operazione di riacquisizione nella storia dell’azienda.

Il secondo argomento sull’opportunità per una “compagnia pienamente sviluppata” di fare riacquisizioni si riferisce al fatto che le imprese che per molti decenni hanno accumulato capacità produttive dispongono in genere di enormi vantaggi economici ed organizzativi, noti come “Dynamic capability”, per entrare nei mercati relativi ai loro prodotti, sia creando nuove divisioni sia attraverso lo spin-off, ossia trasferendo parte delle attività in una nuova società²⁰. La funzione strategica dei top-manager è quella di scoprire nuove opportunità per un uso produttivo di queste ‘dynamic capability’, ma quando scelgono invece di fare riacquisizioni di grosse dimensioni sul mercato aperto, questi manager *non* stanno semplicemente svolgendo la loro funzione.

Un motivo comunemente addotto per le riacquisizioni è quello di compensare la riduzione degli utili per azione (EPS) nel momento in cui i dipendenti esercitano il loro diritto di opzione su quelle che fanno parte della loro retribuzione, infatti, come ho

dimostrato, il volume di riacquisizioni sul mercato aperto è in genere un multiplo delle opzioni esercitate dai dipendenti²¹. In ogni caso non vi è alcun fondamento logico ed economico perché si facciano riacquisizioni per compensare una riduzione degli utili, derivante dall’esercizio di opzione da parte dei dipendenti. La causa di questo tipo di remunerazione è di *motivare i dipendenti a lavorare più intensamente e rapidamente ora, per più alti guadagni in futuro per la società*, per cui l’obiettivo dei dirigenti di alto livello dovrebbe essere quello di aspettarsi EPS più alti da realizzare in futuro come risultato del lavoro dei dipendenti piuttosto che usare la liquidità dell’azienda per compensare la riduzione degli utili e per garantire EPS immediatamente più alti. Per cui, se si dovessero manifestare utili più elevati, i dipendenti potrebbero usufruirne esercitando le loro opzioni, mentre l’azienda potrebbe destinare tali incrementi ad investimenti nel successivo ciclo di innovazione.

Infine occorre menzionare l’argomento sostenuto dai teorici dell’agenzia²², il più famoso dei quali è Michel C. Jensen, secondo i quali gli azionisti pubblici sono gli agenti economici nella posizione migliore per destinare le risorse produttive verso un migliore utilizzo alternativo²³, ma, come ho illustrato nel mio lavoro, a questo argomento manca una teoria sull’impiego delle risorse finanziarie per investimenti strategi-

20. David J. Teece, *Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth*, Oxford University Press, seconda edizione, 2011.

21. William Lazonick, “The New Economy Business Model and the Crisis of US Capitalism” *Capitalism and Society*, 4,2,2009:articolo 4, p. 43.

22. La teoria dell’agenzia definisce la relazione tra azionisti e manager come “un contratto nel quale l’azionista assume il manager delegando determinate attività e talune responsabilità decisionali”. v. Dallochio M. – Tamarowski C., *Corporate governance e valore. L’esempio di Telecom Italia*, Egea, Milano, 2005, p. 12. (N.d.R)

23. Michael C. Jensen, “Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers” *American Economic Review* 76, 2, 1986, 323-329.

ci innovativi²⁴. I profitti non distribuiti sono sempre stati alla base di investimenti in innovazione, l'essenza dei quali è la formazione collettiva e cumulativa all'interno dell'organizzazione dell'azienda.

La tesi secondo cui le riacquisizioni rappresentano un "flusso di liquidità fresca", come sostengono i teorici dell'agenzia, è una tipica scusa per evitare gli investimenti in innovazione. Più si cerca di indagare sulle ragioni dell'enorme aumento delle riacquisizioni sul mercato aperto, a partire dalla metà degli anni '80, più diventa plausibile che questo modo di stanziare le risorse ha come unico scopo quello di permettere a molti dirigenti, che decidono di metterle in atto, di realizzare lauti guadagni personali, grazie al loro compenso basato sulle azioni. Nel decennio 2003-2012, durante il quale le dieci maggiori corporation che hanno effettuato riacquisti, come mostrato dalla tabella I, hanno speso complessivamente 589 miliardi di dollari in riacquisizioni, pari al 68% del loro utile netto, i CEO di queste compagnie hanno ricevuto in media un compenso di 152 milioni di dollari (a partire dai 14 milioni della Microsoft per arrivare ai 389 milioni della Cisco), il 24% dei quali proveniente dalle stock-option ed il 36% dalle stock-award (ossia dall'assegnazione di un certo numero di azioni a titolo gratuito NdR).

Nel frattempo, a partire dal 2003, tra le maggiori società, il prezzo delle azioni solo

di tre, Exxon Mobil, IBM e Procter&Gamble, ha conseguito i risultati migliori nell'indice S&P 500.

LA MASSIMIZZAZIONE DEI COMPENSI AI DIRIGENTI

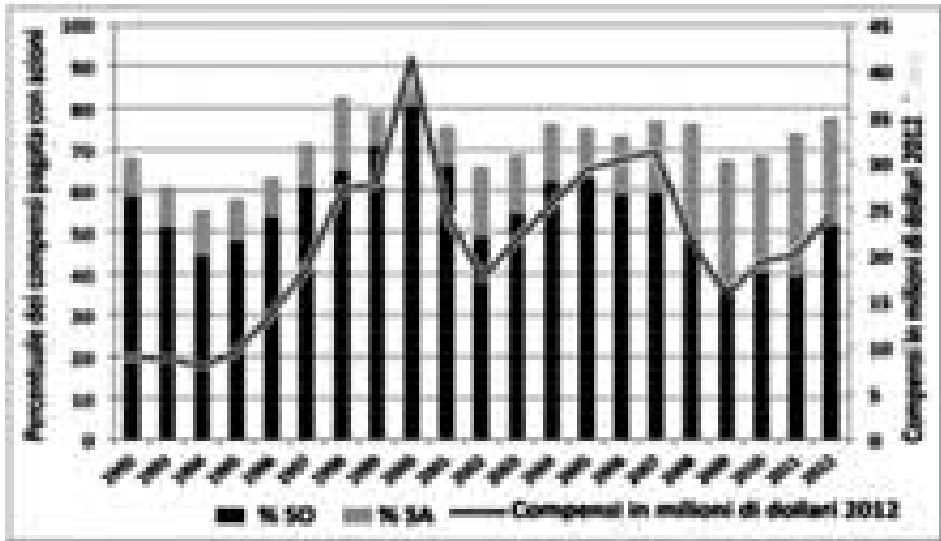
Nel suo comunicato sulla rettifica della Norma 10b-18 del 2003, la SEC argomentò chiaramente perché fosse necessario sbarazzarsene. «In breve», scrisse la SEC, «la Norma 10b-18 ha lo scopo di proteggere la società che mette in atto riacquisizioni dalla accusa di manipolazione, allorché tale società non ha particolari incentivi per interferire con la normale dinamica della domanda e dell'offerta nei confronti del prezzo delle sue azioni»²⁵, quindi il pagamento attraverso le azioni dei dirigenti di alto livello, che decidono di fare riacquisizioni in un determinato giorno, fornisce alla società «un ulteriore incentivo a manipolare il prezzo delle sue azioni». Come si vede nella figura 4, dal 1992 fino al 2012, per tutti i 500 dirigenti tra i più pagati delle corporate, menzionati nella relazione agli azionisti, dal 55% all'86% della loro remunerazione è basata sulle azioni, principalmente attraverso guadagni derivanti dall'esercizio di opzione, ma in maniera crescente, fino alla crisi del 2008, sotto forma di restricted stock awards²⁶ vincolate al raggiungimento degli obiettivi EPS da parte dell'azienda.

24. W. Lazonick, "The Chandlerian Corporation and the Theory of Innovative Enterprise", *Industrial and Corporate Change*, 19, 2, 2010:317-349; W. Lazonick, "Innovative Enterprise and Shareholder Value" *Law and Financial Markets Review*, 7, 2, 2014:1-13. Queste critiche alla teoria dell'agenzia si basano su argomentazioni che ho elaborato tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90. Vedi W. Lazonick, "Controlling the Market for Corporate Control: The Historical Significance of Managerial Capitalism" *Industrial and Corporate Change*, 1, 3, 1992:445-488.

25. SEC, supra, nota 11, p. 64.953.

26. Un certo numero di azioni assegnate a titolo gratuito ma con alcune clausole sospensive. Le azioni vengono effettivamente assegnate ad una certa scadenza, normalmente a tre anni, se gli obiettivi della società vengono raggiunti. Altra clausola è naturalmente che il dipendente sia ancora in azienda al momento dell'assegnazione. (NdR)

Figura 4
 Media del totale dei compensi dei 500 dirigenti più pagati riportati nella relazione agli azionisti da parte della SEC, e la percentuale del totale derivato dall'esercizio delle opzioni (%SO) e dai premi sulle azioni vincolate (% SA).



Fonte: Banca dati Execucomp di Standard & Poors, elaborazioni di Matt Hopkins della Academic-Industry Reserch Network.

Siccome negli Stati Uniti le società non hanno l'obbligo di rendere noti i dati in base ai quali stanno mettendo in atto riacquisizioni sul mercato aperto, i top manager hanno l'opportunità di farle e allo stesso tempo di vendere l'esercizio di opzione per beneficiare delle stesse, inoltre le riacquisizioni possono consentire alle società di raggiungere gli obiettivi trimestrali EPS, attraverso manipolazioni di cui il pubblico non è al corrente. La manipolazione degli EPS può rendere i dirigenti ben visti da Wall Street, in alcuni casi grazie alla compensazione delle perdite degli EPS, che indicherebbero altrimenti "brutte notizie", inoltre la manipolazione potrebbe anche gonfiare direttamente il loro stipendio, come succede spesso con i restricted stock awards legati ai risultati degli EPS.

Inoltre i dirigenti di alto livello che sono al corrente delle attività di riacquisto di azioni della loro società possono poi usare queste informazioni riservate per scegliere il momento giusto per esercitare le loro opzioni e vendere le azioni in loro possesso in modo da aumentare le proprie retribuzioni ed in realtà la SEC nel 1991 ha reso più facile per i dirigenti di alto livello fare proprio questo. Fino al 1991 la sezione 16(b) del Securities Exchange Act del 1934 impediva ai dirigenti, di lucrare profitti nel momento di esercitare le loro stock option, imponendo che essi dovessero aspettare almeno sei mesi prima di rivendere le azioni acquisite. Nel 1991 la SEC, sostenendo che una stock option è un derivato, stabiliva che il periodo di attesa di sei mesi cominciava dalla data di concessione dell'opzione e non dalla data del suo esercizio,

ma dal momento che la data di concessione dell'opzione precede sempre di almeno un anno la data di esercizio, questa reinterpretazione della Sezione 16(b) ha implicato che gli alti dirigenti, come insider della propria società, potessero vendere le azioni acquistate mediante le stock option al momento stesso dell'esercizio di opzione.

Quando nel 1989 si era ancora in attesa di questa reinterpretazione, un consulente della Tower Perrin dichiarò al *New York Times* che il cambiamento era «una notizia grandiosa per i dirigenti, perché garantiva molta più flessibilità agli insider nel comprare e vendere azioni». L'articolo del *New York Times* notava che il cambiamento della Sezione 16(b) proposto «fornirebbe un doppio vantaggio. Dato che gli insider delle compagnie potevano vendere immediatamente le loro azioni, erano nella condizione di ottenere prestiti dai brokers, il che li metteva nella condizione di esercitare il loro diritto di opzione senza mettere mano al proprio contante, inoltre potevano evitare di correre il rischio che le loro azioni perdessero valore durante il periodo di possesso»²⁷. Dopo l'entrata in vigore della reinterpretazione della sezione 16(b) nel Maggio 1991, un consulente per le retribuzioni dei manager ebbe a dichiarare che i senior executive, con questa reinterpretazione, «hanno ora la possibilità di scegliere il momento più favorevole per entrare e uscire dal mercato azionario»²⁸.

Attualmente i top manager fanno operazioni basandosi su queste informazioni riservate? Non si riesce a capire perché la SEC non chieda che, anche dopo l'operazione avvenuta, le società non rivelino i

giorni nei quali hanno effettuato riacquisizioni sul mercato aperto. Ciò che sappiamo è che, parafrasando un articolo dell'*Harvard Review* del 1960²⁹, il compenso dei dirigenti è completamente sfuggito di mano. La remunerazione basata sulle azioni crea un forte incentivo, per i dirigenti delle società, a privilegiare ridimensionamenti e distribuzioni, piuttosto che trattenere e reinvestire, e sin dagli anni '80 i ridimensionamenti e le distribuzioni costituiscono il metodo assolutamente vincente nella lotta delle compagnie per la ripartizione delle risorse.

COME METTERE FINE ALL'ABBUFFATA DELLE RIACQUISIZIONI

La questione è che la destinazione delle risorse operata dalle società non è di sicuro un gioco d'azzardo ma, a seconda dei casi, costituisce la fonte della nostra sicurezza o insicurezza economica.. Se gli americani vogliono un'economia in cui i profitti delle aziende portino ad una prosperità condivisa, l'abbuffata delle riacquisizioni operate dalle società deve finire. Come per ogni assuefazione, l'assuefatto proverà il dolore dell'astinenza, ma i dirigenti migliori potrebbero attualmente ottenere delle grandi soddisfazioni nel percepire uno stipendio ragionevole da investire nel futuro piuttosto che, come accade ora, un compenso esageratamente eccessivo per vivere a spese del passato.

Data l'enorme quantità di denaro in gioco, sarà necessaria un'autorità regolatrice – il governo degli Stati Uniti – affinché cominci a controllare il comportamento di

27. C. Gould, "Shaking up executive compensation," *New York Times*, April 9, 1989, p. F13.

28. Jan M. Rosen, "New Regulations on stock options," *New York Times*, April 27, p. 38.

29. Ervin N. Griswold, "Are Stock Options Getting Out of Hand?" *Harvard Business Review* 38, 6, 1960: 49-55.

coloro che non riescono o non si vogliono controllare da soli. Nel caso delle riacquisizioni, l'autorità regolatrice è la SEC «ed il compito della Commissione di Sicurezza sui Cambi», abbiamo letto sul suo sito web, «è di proteggere gli investitori, mantenere il mercato corretto, disciplinato ed efficiente, e favorire la formazione di capitale»³⁰. Finora, come abbiamo visto, con le sue decisioni e nel controllo sulle riacquisizioni di azioni e sugli stipendi dei dirigenti, la SEC negli ultimi tre decenni ha assunto una linea di condotta opposta a questi obiettivi. Essa ha favorito gli interessi finanziari, inclusi i top manager delle aziende, nell'assicurarsi la parte del leone dei profitti garantiti dall'aumento della produttività negli Stati Uniti, mentre la maggioranza degli americani è stata posta in secondo piano³¹. La formulazione della Norma 10b-18 e l'interpretazione della Sezione 16(b) hanno favorito un mercato azionario truccato, riversando da una parte liquidità sugli azionisti e minando dall'altra la formazione di capitale, inclusa, e questo va sottolineato, la formazione di capitale *umano*.

L'opinione pubblica americana dovrebbe pretendere che l'agenzia governativa federale, supposto che debba controllare il mercato azionario, elimini la "norma di salvaguardia", che consente ai dirigenti delle società di manipolare il prezzo delle azioni, in modo che sappiano che i loro interventi saranno sicuramente verificati e approvati dal governo. Oltre a questo, la SEC dovrebbe fare uno Studio Speciale, dello stesso tipo di quello che fece nel 1963 sulla sicurezza dei mercati e che portò alla

nascita del NASDAQ³², sui possibili danni che le riacquisizioni sul mercato aperto hanno arrecato all'economia americana nell'ultimo trentennio. Il fatto che la SEC abbia facilitato, e anche incoraggiato, un modo di ripartire le risorse, attraverso il quale migliaia di miliardi di dollari di profitti delle società sono stati buttati via nelle riacquisizioni, significa che è impellente la necessità di una maggiore riflessione sul funzionamento del mercato azionario e, in verità, su quali funzioni ci aspettiamo che questo debba svolgere³³. La SEC dovrebbe essersi finalmente accorta che fare riacquisizioni sul mercato aperto è illegale.

L'opinione pubblica americana dovrebbe anche chiedere alla SEC di rimettere in vigore il divieto, in atto dal 1934 al 1991, per quei top manager che come insider ricavassero profitti da operazioni di short-swing (ossia su oscillazioni di breve periodo NdR). Anche se questa parte del regolamento non ci fosse, o non riuscisse ad impedire che i dirigenti delle aziende americane raccolgano ciò che non hanno seminato, essa potrebbe essere utile ad avviare negli Stati Uniti una discussione assolutamente indispensabile perché vi sia una riforma efficace sulla remunerazione dei dirigenti, che vada oltre l'inutile cerimoniale del Dood-Frank Act's "Say-on-Pay" del 2010 (ossia del diritto per gli azionisti di votare circa le remunerazioni dei manager. NdR).

Il dibattito dovrebbe far emergere la necessità di cambiare la composizione dei consigli di amministrazione, per farvi entrare rappresentanti che abbiano la volontà e la possibilità di opporsi alla remunerazione

30. <http://www.sec.gov/about/whatwedo.shtml>

31. Lazonick, precedente nota 5.

32. http://www.sechistorical.org/museum/galleries/tbi/special_a.php

33. Vedi William Lazonick, "The New Economy Business Model and the Crisis of US Capitalism", *Capitalism and Society*, 4, 2, 2009: articolo 4.

eccessiva dei dirigenti. I consigli sono solitamente dominati da altri CEO che hanno una grande influenza nel ratificare enormi masse di denaro come remunerazione per i loro pari grado. Vi è l'urgente necessità di riprendere la discussione iniziata dal best seller del 1991 di Graef Crystal, *In Search of Excess: The Overcompensation of the Corporate Executive*, in cui questo noto esperto di retribuzioni ha mostrato come gli amministratori delegati, per poter fornire agli accomodanti consigli di amministrazione una copertura per l'innalzamento dei compensi dei manager esecutivi, hanno ingaggiato il medesimo gruppo di consulenti retributivi impiegato per verificare i compensi di altri amministratori delegati, appartenenti alla loro stessa rete di consiglieri di amministrazione. In seguito alla pubblicazione nel 1960 sull'*Harvard Business Review* dell'articolo "Are Stock Options Getting Out of Hand?" ("Le stock option ci stanno sfuggendo di mano?") di Dean Ervin Griswold della Harvard Law School, il senatore Albert Gore (Tennessee) lanciò una campagna, attraverso la quale il Congresso tagliò i vantaggi fiscali che erano stati accordati alle stock option dei dirigenti. Dopo il Tax Reform Act del 1976, Graef Crystal fu in grado di dichiarare che alle stock option, destinate ad essere tas-

sate come capital-gain, «una volta il congegno più diffuso per i compensi di tutti i dirigenti, ...è stata data l'estrema unzione da parte del Congresso»³⁴. Accadde anche che gli anni '70 furono il periodo, in tutto il secolo scorso, durante il quale le entrate dello 0,1% sono state le più basse³⁵.

Infine, per introdurre le riforme sulla destinazione delle risorse delle società e sulla remunerazione dei dirigenti, si deve riconoscere che, nel riacquisire le azioni e nell'aumentare i loro compensi, attraverso quelle in loro possesso, i dirigenti si sono comportati esattamente come i teorici dell'agenzia hanno detto loro di fare nelle principali università di economia gestionale: far sgorgare il cosiddetto flusso di liquidità "fresca" e incentivarsi per "massimizzare lo shareholder value", grazie all'ingordigia dei loro compensi basati sulle azioni. Come ho sostenuto sin da quando l'ideologia dello shareholder value è divenuta popolare, alla fine degli anni '80, la teoria dell'agenzia manca di una tesi innovativa dell'imprenditoria. Essa si presenta come una teoria per la creazione di capitale, mentre nei fatti può essere considerata solo come una teoria per l'estrazione di capitale. È tempo che gli economisti accademici diventino una forza propulsiva nella ricerca di una crescita economica stabile ed equa.

34. Questo episodio è raccontato in "The Explosion of Executive Pay and the Erosion of American Prosperity," di William Lazonick, *Entreprises et Histoire*, 57, 2009, pp. 151-154.

35. Vedi <http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu/#Country:United%20States>

BIBLIOGRAFIA

- Adoption of Safe Harbor, Nov. 17, 1982, *Federal Register*, Rules and Regulations, 47, 228, Nov. 26, 1982.
- Brooks John, *The Go-Go Years*, Weybright and Talley, 1973.
- Cook Douglas O., Krigman, Laurie and Leach J. Chris “An Analysis of SEC Guidelines for Executing Open Market Repurchases, *Journal of Business*, 76, 2, 2003.
- Federal Reserve Bank of St. Louis, Fed. Res. Economic Data “Corporate Profits after Tax with IVA and CCAAdj: Net Dividends” in <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/DIVIDEND>
- Feller L. H. and Chamberlin Mary “Issuer Repurchases” *Review of Securities Regulation*, 17,1,1984.
- Graef Crystal *In Search of Excess: The Overcompensation of the Corporate Executive* 1991.
- Griswold Ervin N., “Are Stock Options Getting Out of Hand?” *Harvard Business Review* 38, 6, 1960.
- Gould Carole, “Shaking up executive compensation,” *New York Times*, April 9, 1989, p. F13.
- Hudson Richard L. “SEC eases way for repurchase of firms’ stock,” *Wall Street Journal*, November 10, 1982.
- Jensen Michael C. “Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers” *American Economic Review* 76, 2.
- Lazonick W. “Everyone is Paying the Price for Share Buy-Backs”, *Financial Times*, 26 Sett. 2008.
- Lazonick W., “Controlling the Market for Corporate Control: The Historical Significance of Managerial Capitalism,” *Industrial and Corporate Change*, 1, 3, 1992.
- Lazonick W. and O’Sullivan Mary “Maximizing Shareholder Value: A New Ideology For Corporate Governance” *Economy And Society*, 29, 1, 2009.
- Lazonick W. “Sustainable Prosperity in Economy in the New Economy? Business Organization and High-Tech Employment In the United States” Upjohn Institute for Employment Research, 2009.
- Lazonick W. “The Explosion of Executive Pay and the Erosion of American Prosperity” *Entreprises et Histoire*, 57, 2009.
- Lazonick W. “The New Economy Business Model and the Crisis of US Capitalism” *Capitalism and Society*, 4, 2, 2009.
- Lazonick W. “The Chandlerian Corporation and the Theory of Innovative Enterprise” *Industrial and Corporate Change*, 19, 2, 2010.
- Lazonick W., Mazzucato M. e Tulum Öner, *Apple’s Changing Business Model: What Should the Richest’s World Company Do With All Those Profit?*, Accountig Forum, 37, 4, 2013.
- Lazonick W. “The Financialization of the U.S. Corporation: What Has Been Lost, and How It Can be Regained” *Seattle University Law Review*, 36, 2013.
- Lazonick W. “Innovative Enterprise and Shareholder Value” *Law and Financial Markets Review*, 7, 2, 2014.
- Rosen Jan M., “New Regulations on stock options,” *New York Times*, April 27.
- Securities and Exchange Commission, “Purchases of Certain Equity Securities by the Issuer and Others” (Nov. 10, 2003) *Federal Register*, Rules and Regulations, 68, 221, Nov. 17, 2003.
- Teece David J., *Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth*, Oxford University Press, seconda edizione, 2011.
- United States Census Bureau, “Statistics about Business Size Table 2b. Employment Size of Employer and Non Employer Firms, 2007, at <http://www.census.gov/econ/smallbus.html>

LA CONCORRENZA GLOBALE
DOPO LA CRISI FINANZIARIA*

Peter Nolan** e Jin Zhang***

Mentre le economie di Stati Uniti, Europa e Giappone stanno ancora lottando per uscire dalle recessioni susseguitesi dal 2008, ad oggi la Cina ha continuato la sua fase di crescita e, a quanto pare, senza essere minimamente perturbata dalla crisi finanziaria globale. Nel 2009 la Repubblica Popolare Cinese ha superato la Germania ed è diventata il più grande esportatore mondiale di merci, con 34 imprese presenti nel «Fortune 500»¹. La capitalizzazione di mercato delle imprese cinesi nel «Financial Times 500» era seconda solo a quella delle imprese americane, mentre le prime tre posizioni del settore bancario sono state

occupate da istituti cinesi. In effetti, è stato ipotizzato che la Repubblica Popolare Cinese abbia usato la crisi finanziaria per intraprendere un acquisto sfrenato di imprese occidentali, al punto che nell'autunno del 2009, «Fortune» ha pubblicato l'editoriale «*La Cina compra il mondo*» con il sottotitolo: «I cinesi hanno 2.000 miliardi dollari e stanno andando a fare shopping. Sulla loro lista c'è per caso la vostra azienda e il vostro paese?»²

In realtà le imprese cinesi, operando sullo scenario internazionale, si trovano ad affrontare enormi sfide in termini di competitività. Contrariamente alla convinzione

* Apparso sul n 64 della rivista New Left Review Luglio-Agosto 2010.

** Peter Nolan ha la cattedra di Chinese Development all'Università di Chong Hua, è Direttore dell'University's Centre of Peter Development Studies all' Università di Cambridge ed è inoltre Direttore del Chinese Executive Leadership Programme (CELP) e coordinatore della pubblicazione Globalisation, business and development.

Tra i numerosi libri e paper che ha pubblicato possiamo ricordare: P. Nolan (2001) *China and the Global Business Revolution* (Palgrave) New York – P. Nolan (2001) *China and the Global Economy* (Palgrave) New York – Nolan, P. and Zhang, J. (2004) «The challenge of globalisation for large Chinese firms», in Nolan, P. *Transforming China: globalisation, transition and development*, London: Anthem Press – P. Nolan (2008) «Contradictions of capitalist globalization», in Arestis, P. and Eatwell, J. (eds.): *Issues in economic development and globalization: essays in honour of Ajit Singh*, Basingstoke: Palgrave Macmillan – P.Nolan (2012), *Is China Buying the World?* Cambridge, UK, Polity Press. mail: phn21@cam.ac.uk.

*** Zhang Jin insegna International Business alla Judge Business School, Università di Cambridge (Regno Unito), in precedenza è stata ricercatrice al Leverhulme Research della Cambridge Judge Business School. Ha lavorato per le Imperial Chemical Industries (ICI), dove ha svolto attività di ricerca per lo sviluppo dei settori economici strategici della Cina. Zhang, J. (2004), *Catch-up and competitiveness in China: the case of large firms in the oil industry*. London: Routledge. j.zhang@jbs.cam.ac.uk

1. La lista delle imprese col maggiore fatturato pubblicata ogni anno dalla rivista Fortune NdR.
2. «Fortune», 2 Novembre 2009.

degli economisti allineati al pensiero dominante secondo la quale l'ingresso delle economie in via di sviluppo potrebbe fornire opportunità alle loro imprese nazionali di mettersi al passo con quelle dei paesi ad alto reddito, una prospettiva esemplificata da Thomas Friedman in *The World is Flat* del 2005, nei tre decenni di globalizzazione fino all'impennata della crisi finanziaria del 2008 si è assistito ad un grado di consolidamento e di concentrazione industriale a livello internazionale senza precedenti³. Questo processo ha avuto luogo in quasi tutti i settori, compresi quelli che producono beni ad alto contenuto tecnologico, beni di lusso e servizi finanziari. Accanto ad un enorme aumento della produzione globale, nella maggior parte dei settori industriali si è ridotto il numero di imprese leader.

Ciò non è, naturalmente, in contraddizione con l'esistenza di molte imprese che impiegano un gran numero di lavoratori:

queste presentano una quota relativamente limitata della produzione mondiale che viene venduta principalmente a consumatori con un reddito modesto e medio-basso. Nel settore minerario, per esempio, un piccolo gruppo di imprese, che impiegano manodopera altamente qualificata ed apparecchiature complesse su larga scala, fanno la parte del leone sul mercato internazionale del carbone, del minerale di ferro e di altri prodotti minerari; e queste imprese, con centinaia di migliaia di dipendenti, vendono principalmente alle multinazionali dei settori industriali più avanzati. In aggiunta, esistono decine di migliaia di piccole miniere in tutto il mondo che impiegano milioni e milioni di lavoratori, di solito in condizioni di lavoro pericolose, utilizzando metodi di estrazione elementari che vendono principalmente a clienti locali su piccola scala nel settore informale e che, a loro volta, vendono i loro prodotti di bassa

Tabella 1
Concentrazione delle imprese integratori di sistema, 2006-09.

	NUMERO DI AZIENDE	QUOTE DI MERCATO MONDIALE
Aereomobili commerciali di grandi dimensioni	2	100
Automobili	10	77
infrastrutture di telecomunicazioni a rete fissa	5	83
infrastrutture di telecomunicaz. a rete mobile	3	77
Personal Computer	4	55
Telefonia cellulare	3	65
Farmaceutici	10	69
Costruzioni	4	44
Agricoltura	3	69
Sigarette	4	75*

* esclusa la Cina.

Fonte Financial Times, rapporti annuali delle aziende e stime delle quote di mercato.

3. Il processo è stato rilevato in maniera più accurata da economisti meno noti; vedi Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London 1943; Alfred Chandler, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Ma 1990) ed Edith Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford 1995.

Tabella 2
Consolidamento industriale all'interno delle catene globali del capitale, 2006-08.

	Numero di aziende	Quote del mercato mondiale
<i>Aereomobili commerciali di grandi dimensioni</i>		
Motori	3*	100
Sistemi frenanti	2	75
Pneumatici	3	100
<i>Automobili</i>		
Vetri auto	3	75
Giunti omocinetici	3	75
Pneumatici	3	55
<i>Tecnologia Informatica</i>		
Microprocessori per Computer	2	100
Sistemi Operativi	1	90
Vetro per schermi LCD	2	78

* Inclusa la joint venture tra la General Electric e la Snecma (1974).

Fonte Financial Times, rapporti annuali delle aziende.

qualità agli strati più poveri. Ma i “livelli più elevati” dell’economia mondiale sono quasi interamente occupati dalle imprese dei paesi ad alto reddito, i cui clienti sono costituiti principalmente dalla classe media globale. In molti settori, due o tre aziende si accaparrano più della metà delle entrate totali ricavate dalle vendite (vedi Tabella 1).

In questo contesto, al vertice delle grandi catene del capitale sono emerse come “integratori di sistema” ben note imprese con tecnologie superiori e marchi affermati. Nel processo di consolidamento del loro comando, queste imprese gigantesche esercitano una forte pressione sui loro fornitori, aumentando ulteriormente la concentrazione quale componente nella lotta che le imprese della componentistica mettono in atto per soddisfare le loro esigenze. Questo “effetto a cascata” ha profonde implicazioni sulla natura della concorrenza e sul progresso tecnico. Significa anche che la

sfida che devono affrontare le imprese provenienti dai paesi in via di sviluppo è di gran lunga superiore di quanto sembri a prima vista: non solo si trovano di fronte ad enormi difficoltà per mettersi al passo con i principali integratori di sistema, la parte visibile dell’ “iceberg” della struttura industriale, ma devono anche competere con le potenti aziende che ora dominano quasi tutti i segmenti della catena di approvvigionamento globale, la parte invisibile del “iceberg” che è sommersa (vedi Tabella 2).

Così, sono solo due le imprese che producono il 75% delle forniture mondiali di sistemi frenanti per aereomobili commerciali di grandi dimensioni e tre quelle che producono il 75% di giunti omocinetici per le automobili. Le imprese dei paesi in via di sviluppo stanno cercando di entrare a “parità di condizioni globali” in un momento in cui l’integrazione del potere economico non è mai stato così elevato⁴.

4. Per un’analisi dettagliata sulla globalizzazione, il consolidamento industriale e l’effetto a cascata vedi: Nolan, *China and the Global Economy*, Basingstoke, 2001; Nolan, Zhang e Chunhang Liu, *The Global Business Revolution and the Cascade Effect*, Basingstoke, 2007.

L'alto grado di concentrazione, in termini di quote di mercato, emerso nell'era della globalizzazione, è stato accompagnato da un altrettanto elevato grado di concentrazione del progresso tecnico.

I tre settori che dominano gli investimenti complessivi in R&S e rappresentano quasi i due terzi del totale degli investimenti da parte del G1400, ossia delle 1.400 aziende al top di tutto il mondo. Tali settori sono le tecnologie per l'hardware e le apparecchiature, insieme al software ed ai servizi informatici, che rappresentano il 26% di tutti gli investimenti in R&S del G1400; i prodotti farmaceutici, le apparecchiature ed i servizi sanitari, che sono il 21%, e le automobili il 17%⁵. Per chiarire ulteriormente il consolidamento nei paesi del nocciolo duro del sistema industriale possiamo aggiungere che le imprese di Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia e Regno Unito rappresentano l'80% del G1400, mentre all'interno di questo gruppo, le prime cento imprese rappresentano il 60% degli investimenti totali in R&S.

IL CONSOLIDAMENTO E LA CRISI

In che modo la crisi finanziaria ha influenzato il processo di concentrazione globale?

Anche se con il crollo delle borse del Settembre 2008 le fusioni ed acquisizioni erano in realtà diminuite vertiginosamente, in termini di valore, anche nel corso del triennio 2007-09 se ne erano già verificate

una gran quantità; ed allorché la crisi si era intensificata furono numerose le opportunità per acquisire asset relativamente a buon mercato. Nel 2007-08 ci sono state 169 tra fusioni e acquisizioni all'estero per un valore pari ad oltre 3 miliardi di dollari e delle società coinvolte solo otto erano con sede in paesi a reddito basso e medio basso⁶. Tra il 2007 e il 2010 il settore farmaceutico ha subito una ventina di fusioni ed acquisizioni per un valore pari ad oltre 1 miliardo di dollari ed in questo settore vi è stata una gran quantità di mega-offerte⁷. Nessuna di queste ha coinvolto imprese provenienti dai paesi in via di sviluppo nella acquisizione di quelle facenti parte del *core* del capitalismo avanzato; anzi la più importante azienda farmaceutica di un paese in via di sviluppo, l'indiana Ranbaxy, è stata assorbita dalla giapponese Daiichi Sankyo.

Naturalmente è stato nel settore finanziario che ha avuto luogo la più drammatica serie di fusioni e acquisizioni. Nel bel mezzo della crisi, i governi dei paesi ad alto reddito "hanno fatto muro" isolando le loro istituzioni finanziarie ed hanno incoraggiato al loro interno una serie di velocissime rilevazioni che sarebbero state impensabili solo pochi mesi prima.

JPMorgan ha acquisito sia Bear Stearns che Washington Mutual; la Bank of America ha acquisito Merrill Lynch; Wells Fargo ha acquisito Wachovia; BNP Paribas ha acquisito la parte principale della Fortis; Lloyds TSB ha acqui-

5. Altri settori importanti sono l'elettronica e le apparecchiature elettriche (7%), quello aerospaziale e militare (4%) ed i prodotti chimici (4%).

6. UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Geneva 2008, pp. 204-5; ed UNCTAD *World Investment Report 2009*, Geneva 2009, pp. 216-7.

7. Nei farmaceutici sono comprese la acquisizione della Wyeth ad opera della Pfizer, la Novartis ha acquisito la Alcon, la Roche la Genentech e la Merck ha acquisito la Schering-Plough; nel settore delle tecnologie informatiche la Nokia ha acquistato la Navteq, la Hewlett-Packard ha comprato la EDS (Electronic Data Systems), la SAP (Systems, Applications and Products in data Processing) ha acquistato la Business Objects, e la Oracle si è accaparrata la BEA System e la SUN Microsystems.

stato HBOS; Nomura e Barclays Capital si sono divise tra di loro la Lehman Brothers; Santander ha acquisito le attività latino-americane di ABN Amro, così come della Abbey National e della Bradford & Bingley; e la Commerzbank ha acquisito Dresdner Bank.

Le principali acquisizioni sono state realizzate a prezzi stracciati: nel 2007 la capitalizzazione complessiva di mercato relativa alle principali banche di riferimento era pari a circa 500 miliardi di dollari e le loro concorrenti le hanno acquistate per meno di un quinto di tale importo⁸ con un ulteriore consolidamento dell'oligopolio nel settore. Nel 1997, i primi venticinque istituti bancari possedevano il 28% del patrimonio complessivo delle mille maggiori banche, ma nel 2006 la loro quota era salita al 41% e nel 2009 era cresciuta ulteriormente fino al 45%⁹. Ancora una volta, le banche dei paesi in via di sviluppo non hanno giocato alcun ruolo in questo processo.

Tra il 1980 e il 2008, i decenni della globalizzazione, le società del core del capitalismo avanzato hanno aumentato la loro quota di investimenti diretti esteri (IDE) passando dai 503 miliardi ai 13.623 miliardi di dollari. Anche le imprese dei paesi in via di sviluppo hanno aumentato le loro quote di investimenti diretti esteri, ma alla fine del 2008 gli investimenti totali erano pari a meno di un quinto rispetto a quelli del core del capitalismo. In realtà, gli IDE combinati in uscita dai cosiddetti paesi BRIC – Brasile, Russia, India e Cina –, sommati assieme, sono stati inferiori a quelli della sola Olanda. Durante questo

periodo, le strutture economiche all'interno del mondo sviluppato sono divenute sempre più intrecciate, con una espansione significativa delle azioni in mano agli stranieri, alla fine del 2008, questi possedevano il 37% del capitale delle imprese europee¹⁰. Imprese con sede in un paese del core capitalistico “uscivano” verso altre economie del core, mentre il loro paese d'origine ha contemporaneamente visto “arrivare” altre imprese dei paesi più ricchi del mondo. Lo stock di investimenti diretti esteri verso l'interno delle economie avanzate è passato dai 394 miliardi di dollari del 1980 ai 10.213 miliardi del 2008, per lo più da altre economie avanzate. Tra il 1987 e il 2008 ci sono state 2.219 “mega-fusioni” transnazionali per oltre 1 miliardo di dollari, con un valore complessivo di 7.232 miliardi, la maggior parte delle quali ha coinvolto imprese di paesi sviluppati¹¹. Si potrebbe dire a proposito dei sistemi economici nei paesi ad alto reddito: «tu mi hai dentro di te, ed io ti ho dentro di me».

Gli investimenti internazionali operati dalle multinazionali sono aumentati enormemente durante il trentennio di globalizzazione. Il commercio mondiale è cresciuto di oltre l'8% l'anno tra l'inizio degli anni 1980 e il 2008, in maniera decisamente più veloce rispetto alla crescita della produzione mondiale; ma gli investimenti esteri da parte delle corporation internazionali sono cresciuti più rapidamente passando dal 5% del PIL mondiale nel 1982 al 27% nel 2008. Gli asset a livello internazionale, le vendite e la forza lavoro delle cento maggiori multinazionali hanno superato quelli delle corri-

8. Ad esempio, JPMorgan ha acquisito la Washington Mutual per 1,9 miliardi di dollari, la Wells Fargo ha acquisito Wachovia per 1,5 miliardi di dollari e Lloyds TSB ha acquisito la HBOS per quasi 8 miliardi.

9. «The Banker», July 2006 e 2009.

10. «Financial Times», 1 Marzo 2010.

11. UNCTAD, *World Investment Report*, 2009, p. 11.

Tabella 3
Confronto tra le maggiori corporation transnazionali con quelle delle economie in via di sviluppo.

	A	B	B/A
	100 multinazionali maggiori	Corporation transnazionali delle economie in via di sviluppo	%
<i>Asset (miliardi di \$)</i>			
Esteri	6.094	767	12,6
Totali	10.687	2.186	20,5
Esteri come % sul totale	57	35	
<i>Vendite (miliardi di \$)</i>			
Estere	5.208	737	14,1
Totali	8.518	1.617	19
Estere come % sul totale	61	46	
<i>Occupazione (in migliaia)</i>			
Estera	8.898	2.638	29,6
Totale	15.302	6.082	39,7
Estera come % sul totale	58	43	

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Geneva.

spondenti imprese nazionali: nel 2008, gli asset esteri costituivano il 57% degli asset totali di queste società, le vendite all'estero erano pari al 61% delle loro vendite totali ed i lavoratori stranieri costituivano il 58% dell'occupazione totale. Eppure, alla vigilia della crisi, gli asset internazionali ed i ricavi dall'estero delle "prime cento corporation transnazionali dei paesi in via di sviluppo", inclusi Corea del Sud, Kuwait e Qatar, erano pari ad appena il 14% rispetto a quelli delle cento più grandi corporation multinazionali del mondo (vedi Tabella 3)¹². Nel 2008, solo tre delle prime 100 imprese non finanziarie avevano la loro sede nei paesi a basso e medio reddito.

LA CINA IN PROSPETTIVA

Fino a che punto la Repubblica Popolare Cinese mostra dei segni di rottura con questo modello? Le riserve cinesi in valuta estera

come è noto hanno raggiunto nel 2009 più di 2.300 miliardi di dollari, le più grandi di qualsiasi altro stato. Ma per porre questo dato in prospettiva possiamo sottolineare che la capitalizzazione di mercato delle prime dieci imprese statunitensi ammontava a 2.400 miliardi di dollari, mentre i primi 500 gestori di asset avevano a loro disposizione un totale di 63.700 miliardi dollari, di cui il 96% veniva amministrato da imprese dell'Europa, del Nord America e del Giappone.

Dobbiamo anche ricordare che la Cina ha riserve in valuta estera che ammontano a soli 1.800 dollari per persona, a fronte dei 5.600 dollari per persona della Corea o gli 8.400 dollari del Giappone. Negli ultimi anni, le più grandi società della Repubblica Popolare Cinese hanno aumentato rapidamente le acquisizioni di asset all'estero: l'ammontare di investimenti esteri (IDE) è passato dai 28 miliardi di dollari del 2000 ai 148 miliardi del 2008¹³. Tuttavia, le

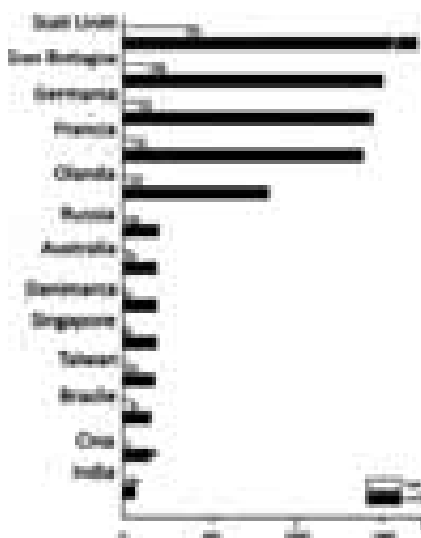
12. L'UNCTAD include tra le "economie in via di sviluppo" Taiwan, Singapore, Hong Kong, Kuwait, Qatar e la Repubblica di Corea, classificate dalla World Bank come "ad alto reddito". Queste comprendono 59 delle 100 maggiori imprese transnazionali delle "economie in via di sviluppo" dell'UNCTAD.

13. UNCTAD, *World Investment Report 2009* p. 253.

aziende cinesi sono ancora nelle primissime fasi della realizzazione di attività economiche su scala globale. Il livello di investimenti diretti esteri che hanno raggiunto è piuttosto piccolo rispetto ai giganteschi impianti di produzione che sono stati realizzati in tutto il mondo dalle principali corporation internazionali. Tra i paesi in via di sviluppo, la quota complessiva di investimenti esteri della Cina è inferiore a quella della Russia, di Singapore e del Brasile (Figura 1) ed è meno di un decimo di quella del Regno Unito e meno di un ventesimo di quella degli Stati Uniti. Più precisamente, quasi i due terzi degli IDE verso l'estero della Cina sono diretti verso Hong Kong e Macao e meno di un decimo verso paesi ad alto reddito, in cui le imprese cinesi non hanno praticamente alcuna presenza (Tabella 4). La quota complessiva degli investimenti verso l'estero della Cina rappresenta solo una piccola frazione del valore totale degli asset esteri accumulati da una qualsiasi delle principali multinazionali leader del mondo, come la Vodafone, la Royal Dutch Shell e la Toyota (vedi Tabella 5). La quota totale di investimenti diretti esteri della Cina nelle economie avanzate è pari a solo 17 miliardi di dollari, meno del 5% della quota di investimenti diretti esteri verso i paesi avanzati e, la maggior parte di essi proviene da imprese con sede in Europa, in Nord America e in Asia orientale. Le grandi imprese di queste regioni si sono profondamente radicate nell'economia cinese, mentre le imprese cinesi sono quasi invisibili all'interno del nucleo delle economie avanzate: «ti ho dentro di me, ma tu non mi hai dentro».

Le gigantesche banche statali della Cina, hanno avviato negli ultimi anni delle riforme importanti, e alcune delle più grandi istituzioni finanziarie del mondo sono diventate degli investitori strategici e

Figura 1
Quota degli Investimenti Esteri (IDE)
in miliardi di dollari 1990-2008
delle economie in via di sviluppo.



Fonte UNCTAD, *World Investment Report 2009*

* Inclusi i flussi verso Hong Kong e Macao.

Tabella 4
Distribuzione degli Investimenti
Diretti Esteri della Cina.

Regione	Miliardi di dollari	% sul totale
Hong Kong - Macao	119,2	64,8
America Latina	32,2	17,5
Isole Cajman	20,3	11,1
Isole Vergini	10,5	5,7
Africa	7,8	4,3
Europa	5,1	2,8
Oceania	3,8	2,1
Nord America	3,7	2,0
Singapore	3,3	1,8
Corea	0,9	0,5
Giappone	0,5	0,3

Fonte Ufficio Statistico dello Stato 2009 p. 752.

Tabella 5
Quota di Investimenti Esteri (IDE) della Cina secondo una prospettiva comparativa (2008)

<i>Quota di Investimenti Esteri (esclusi Hong Kong e Macao)</i>	<i>Miliardi di dollari</i>
	65
Miniere	23
Manifatture	10
<i>Quota di Investimenti Esteri dei paesi ad alto reddito</i>	13.624
Unione Europea	8.087
Stati Uniti	3.162
Giappone	680
<i>Asset posseduti all'estero delle 100 maggiori multinazionali del mondo</i>	6.094
General Electric	400
Vodafone	205
Royal Dutch Shell	222
British Petroleum	188
Exxon Mobil	161
Toyota	183
Total	141
Électricité de France (EDF)	129
Ford	103
E.On (Energia elettrica e gas)	141

Fonte Ufficio Statistico dello Stato 2009; UNCTAD 2009.

sono state coinvolte nella ristrutturazione dei loro meccanismi operativi. Le banche cinesi hanno investito molto in tecnologia informatica che ha contribuito a trasformare i loro sistemi di controllo interno. Hanno spostato una quota del loro capitale sul mercato azionario, cosa che ha portato ad eliminare il controllo delle loro performance da parte degli azionisti e dei mass media, sia in Cina che a livello internazionale; hanno inoltre nominato degli amministratori indipendenti, nonché degli amministratori che rappresentano gli azionisti principali contribuendo così a ristrutturare le pratiche di gestione. Negli ultimi anni le operazioni internazionali delle maggiori banche cinesi sono cresciute in maniera significativa, come i 5,6 miliardi dollari di investimenti della Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) nella Standard Bank del Sud Africa. Nel 2009, come affermato in precedenza, le prime

tre banche mondiali in termini di capitalizzazione di mercato erano cinesi.

Tuttavia, le operazioni internazionali delle banche più importanti della Cina restano di gran lunga inferiori a quelle del nucleo dei paesi affacciati sull'Atlantico. La Cina non possiede una banca tra le cinquanta più importanti del mondo, classificate secondo una ripartizione geografica. La crisi finanziaria del 2008 sembrava offrire l'opportunità, che capita una volta sola, per acquisire delle attività bancarie nei paesi ad alto reddito; eppure, nonostante la loro grande capitalizzazione di mercato, le banche cinesi sono state assenti durante l'ondata di fusioni e acquisizioni verificatesi in questo settore. Occorre fare un enorme balzo in avanti per passare dall'essere una potente banca nazionale, che opera in un mercato interno estremamente protetto, a diventare una banca competitiva a livello globale e in grado di portare a termine

grandi fusioni e acquisizioni in campo internazionale. Inoltre, i pochi tentativi fatti dalle imprese cinesi per realizzare negli Stati Uniti un'acquisizione importante o una grossa partecipazione hanno provocato una feroce reazione dei media e del sistema politico, che chiaramente complica le possibilità per le imprese cinesi di espandere le loro attività all'estero.

L'INTENSIFICAZIONE

La crisi finanziaria globale segna un punto critico per l'evoluzione del mondo moderno. Non si possono semplicemente proiettare nel futuro le tendenze che si sono manifestate dal "Golden Age" alla globalizzazione. L'era del fondamentalismo del libero mercato è finita, ma vi è una profonda incertezza sul futuro assetto della politica economica globale e, quindi, sui rapporti tra gli Stati ed in questo contesto è di vitale importanza una certa comprensione di come si sono evoluti i sistemi economici globali negli ultimi tre decenni. Come abbiamo visto, le imprese con sede nei paesi ad alto reddito avevano una posizione privilegiata nel beneficiare della liberalizzazione delle relazioni economiche internazionali che erano al centro del Washington Consensus. L'era della globalizzazione ha visto un rapido consolidamento delle imprese "integratori di sistema" e delle loro reti di approvvigionamento. Le grandi imprese delle economie avanzate hanno di gran lunga aumentato i loro investimenti internazionali realizzando catene di produzione in tutto il mondo ed il progresso tecnico nel corso di questi decenni è stato

guidato da una forte concorrenza oligopolistica tra le imprese leader a livello mondiale.

La Cina è ancora un paese in via di sviluppo ed è lungi dall'aver "raggiunto" le economie avanzate. Anche se la sua popolazione è superiore di circa 300 milioni rispetto a quella di tutti i paesi ad alto reddito, la produzione nazionale della Cina è meno di un quinto rispetto a questi ultimi e le sue esportazioni circa un decimo. Le imprese cinesi sono cresciute enormemente in termini di vendita e capitalizzazione in borsa ed hanno realizzato progressi tecnici rilevanti, eppure si trovano ad affrontare vere e proprie sfide nel completare lo sviluppo di cui ha bisogno la Repubblica Popolare Cinese attraverso tecnologie innovative per i trasporti, la produzione e la distribuzione di energia, la cattura e sequestro del carbonio¹⁴, le costruzioni e la produzione alimentare. Il rapporto tra multinazionali straniere e imprese nazionali per quanto riguarda il progresso tecnico del paese è ancora in evoluzione; nel frattempo è aumentata drasticamente l'intensità della concorrenza tra le imprese nel periodo di globalizzazione, sono cresciute le loro dimensioni ed i mercati globali sono divenuti estremamente integrati. La relativa debolezza delle grandi imprese cinesi nella competizione internazionale viene dimostrata dal fatto che esse hanno giocato un ruolo modesto nelle fusioni e nelle acquisizioni durante la crisi finanziaria. Allo stesso tempo, la Cina è di importanza fondamentale per le prospettive di crescita a lungo termine delle multinazionali che dominano i vertici del sistema economico globale. Ci aspetta ancora un processo lungo e complesso.

14. CCS, derivato dal termine inglese Carbon Capture and Storage o (Sequestration) indica i sistemi tecnologici utilizzati per catturare l'anidride carbonica dall'aria, prodotta dalle attività economiche e dalle combustioni in genere, per essere poi trasportata (liquida) e stoccata in qualche trappola geologica adatta a contenere dei gas confinati (NdR).

BIBLIOGRAFIA

- Chandler Alfred, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Ma 1990 (*Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale*. Il Mulino, 1994).
- Nolan P., *China and the Global Economy*, Basingstoke, 2001.
- Nolan P., Zhang and Chunhang Liu, *The Global Business Revolution and the Cascade Effect*, Basingstoke, 2007.
- Penrose Edith, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford 1995. (*La teoria dell'espansione dell'impresa*, Franco Angeli, Milano, 1973).
- Thomas Friedman, *The World is Flat- A Brief History of the Twenty-First Century* Farrar, Straus and Giroux, 2005 (*Il mondo è piatto - Breve storia del ventunesimo secolo* Arnoldo Mondadori Editore, 2007).
- Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, 1943 (*Capitalismo, socialismo e democrazia*, ETAS, Milano, 2001).
- UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Geneva, 2008.
- UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Geneva, 2009.

IL PETROLIO GLOBALIZZATO E LA FALSA TESI
DELLA DIPENDENZA DAL MEDIO ORIENTE*

Cyrus Bina**

INTRODUZIONE

Il petrolio è una merce per la quale non è importante stabilire l'origine (geografica) una volta che sia entrata nella rete interdependente del mercato mondiale.

Nonostante i differenti costi regionali di produzione, il prezzo di mercato del petrolio è in ogni caso ovunque lo stesso per il fatto che il suo prezzo a breve viene determinato, in diverse parti del mondo, dal prezzo spot di mercato¹ e dai futures.

Oggi non esiste teoricamente alcuna distinzione tra “petrolio a buon mercato” e “petrolio costoso” e a maggior ragione non ha più senso parlare di petrolio a “buon mercato” del Medio Oriente. La produzione di petrolio si è evoluta attra-

verso una serie di epoche distinte nelle quali l'attività industriale è passata dal un monopolio generalizzato, sotto la direzione del Cartello Internazionale del Petrolio (IPC) agli inizi del ventesimo secolo, all'industria decartellizzata e globalizzata di oggi; e questo a partire dagli anni '70. (Federal Trade Commission, 1952; Blair, 1976: Cap. 3,4,5).

La globalizzazione del petrolio ha riunito tutti i giacimenti petroliferi del mondo sotto l'ombrello della concorrenza globale e in un'unica dinamica per quanto riguarda la determinazione del valore e del prezzo a livello mondiale. (Bina, 1985, 2012a: Cap.14). Il petrolio è giunto ad un bivio ed ha proseguito nella direzione dell'interdipendenza globale come pioniere

* Questo intervento è presente nel libro di Manfred Steger, Paul Battersby e Joseph Siracusa, *The Sage Handbook of Globalization*, Sage 2014.

** Cyrus Bina insegna ed è ricercatore presso L'University of Minnesota Morris, Ph.D. The American University, la M.A. Ball State University ed il B.S. Institute of Advance Accounting (Tehran, Iran). Esperto di Economia Politica, trasformazione tecnologica, storia del pensiero economico, Globalizzazione e strategia, Economia politica dell'Iran, Rapporti internazionali e politica estera degli Stati Uniti, Bina è uno dei maggiori studiosi dell'economia del petrolio ed è stato nel gruppo redazionale del *Journal of Critical Studies of Business and Society* (dal 2008 ad oggi), della *Review of Radical Political Economics* (1980-1990, 2001-2004) e del *Journal of Iranian Research & Analysis* (Associate Editor: dal 1998 ad oggi). Per contatti: binac@morris.umn.edu

1. Generalmente nel commercio di materie prime il prezzo spot è il prezzo contrattuale che deve essere pagato alla data di consegna (data spot), che nel caso normale ha luogo due giorni lavorativi dopo la sottoscrizioni del contratto. In contrapposizione ai contratti forward (futures, options) è un prezzo praticamente immediato che viene pattuito per ogni singola transazione di compravendita. Attualmente, ma già da molto tempo, il mercato petrolifero è quasi completamente un mercato spot con forniture singole basate su contratti spot. (NdR)

della globalizzazione e così ha posto fine a concetti in auge prima della globalizzazione come la “dipendenza” dal petrolio mediorientale, la necessità di un “accesso diretto” e la fantasiosa “indipendenza energetica”. La globalizzazione del petrolio ha anche posto fine allo slogan fuorviante “no blood for oil” (Bina, 2006).

La necessità di un accesso fisico ed i pre-accordi fra le compagnie per la spartizione ed il controllo furono i punti principali dell’Achnacarry Agreement (1928) che segnò la nascita del Cartello Internazionale del Petrolio (IPC) e, in mancanza di un mercato globale del petrolio pienamente sviluppato, ne determinarono la produzione, i prezzi e la distribuzione. L’accordo di Achnacarry fu il precursore dell’industria petrolifera concorrenziale e decartellizzata dei nostri tempi: l’attuale mercato petrolifero è molto competitivo nonostante non somigli minimamente alla concorrenza ideale in un mercato perfetto dell’economia neoclassica. Come verrà dimostrato, la concorrenza in realtà ebbe luogo sotto il comando e il controllo intransigente dell’IPC sul petrolio di tutto il mondo e la concorrenza, che ne distrusse la struttura, non era perfetta ma nemmeno imperfetta. (Bina, 2013a; Clifton, 1977; Schumpeter, 1928; Shaikh, 1980; Weeks, 2013).

Come verrà dimostrato in questo intervento, la globalizzazione del petrolio ha determinato anche la determinazione del valore e dei prezzi attraverso cui operano, fianco a fianco competitivamente, le regioni con costi di produzione più alti e quelle con costi più bassi dando così vita a differenze di produttività che si sono tradotte in una rendita petrolifera differenziata per l’intero settore. In questo quadro il petrolio statunitense (il più caro al mondo) è diventato il centro di gravità che regola i prezzi a lungo termine del

petrolio a livello globale. Perciò il tallone di Achille della teoria economica dominante è giustamente rappresentato dall’industria petrolifera più che da altri settori: la rendita del petrolio è un fattore cruciale mentre la rendita nella struttura neoclassica rappresenta il segnale di un monopolio determinato da una concorrenza immaginaria (Bina, 1985, 1989a, 1989b, 1992, 2013a, 2013b: Cap. 5).

Infine, per capire l’essenza delle geopolitiche riguardanti il petrolio occorre analizzare il processo che, passo dopo passo, ha portato alla sua globalizzazione poiché, dal punto di vista di un cambiamento epocale, i limiti di tutte le geopolitiche, incluse quelle riguardanti il problema dell’energia, sono condizionate dalle forze fondamentali della globalizzazione. In questo articolo il petrolio viene considerato come pioniere della globalizzazione.

IL PETROLIO: LE FASI DELLO SVILUPPO

Il primo pozzo petrolifero venne scoperto nel 1846 a Baku, Azerbaijan, in un’area conosciuta come Bibi Haybat, seguito dal ben noto pozzo di Drake nel 1859 a Titusville, Pennsylvania, negli Stati Uniti. Questo fu l’inizio di una attività imprenditoriale che ha sopravanzato ogni altra attività industriale nella storia del capitalismo per varietà di ricadute e capacità di trasformazione che hanno interessato tutto il mondo in lungo e in largo per 150 anni. Queste vicende avventurose portarono alla scoperta di nuovi pozzi petroliferi molto ricchi negli Stati Uniti e nuovamente a Baku, Arzebaijan, nel 1872 e nel 1908 a Maijd Suleiman nel sud della Persia. (Bina, 2008). Da quel momento in poi, la ricerca del petrolio è diventata sinonimo di ricerca di conflitti, di controllo e di

potere per la spartizione del mondo (Davenport e Cooke, 1925; DeNovo, 1956; Hidy e Muriel, 1956; Penrose 1968; Sampson, 1975). Prima che si formassero altre cordate nella spietata competizione per accaparrarsi una fetta di questa torta che stava lievitando, magnati come John D. Rockefeller negli Stati Uniti, i fratelli Nobel in Russia, D'Arcy e la Compagnia del Petrolio Anglo Persiana (e il Governo Britannico) in Persia, rinominata Iran nel 1934, furono i principali protagonisti di queste imprese e degli avvenimenti ad esse correlati (Bina 2012c, 2012d).

L'evoluzione del petrolio – dalla scoperta alla completa maturità – si è sviluppata attraverso tre fasi distinte: (1) la fase dei consorzi, delle concessioni coloniali e dei cartelli, che va dal 1870 al 1950); (2) il periodo di cambiamento qualitativo e di transizione, che va dal 1950 al 1972; (3) la fase della globalizzazione transnazionale a partire dalla metà degli anni '70 (Bina, 1985, 2006). Nell'arco di tempo di circa un secolo (1870-1970) il settore petrolifero fu caratterizzato da prezzi amministrati (senza intermediari) e calcoli definiti all'interno di una rete integrata di alleanze che interessava le regioni coloniali del mondo così come quelle industrializzate. Immediatamente dopo la perdita di Baku, a causa della Rivoluzione Russa, questo modo di procedere adottò come punto di riferimento il costo del petrolio del Golfo del Messico (base di riferimento per gli Stati Uniti), la misura universale con la quale il prezzo del petrolio dei pozzi statunitensi ha regolato il prezzo in tutto il mondo (Keisen, 1949; Mchlup, 1949; Smithies, 1949; Stoching, 1950). Gli Stati Uniti furono il centro della produzione petrolifera ed il cartello utilizzava la cosiddetta legge del prezzo unico e, oltre ai prezzi di monopolio e di un *trasporto*

fantasma, imponeva su tutto il petrolio, a prescindere dall'effettivo luogo di origine, i costi per il trasporto dal golfo del Messico. Il monopolio del petrolio accumulava anche superprofitti dai costi differenziali e dalla diversa produttività nella produzione di tutto il mondo.

Una concessione petrolifera, da parte di un ente sovrano, dà diritto al concessionario (generalmente un soggetto privato, che normalmente è una compagnia petrolifera internazionale), di esplorare, sviluppare e produrre petrolio, gas naturale ed i prodotti derivati (Cattan, 1967a, 1967b). Comunque, sia da un punto di vista legale che teorico, questo permesso non va confuso con il diritto di proprietà dei giacimenti (che sono petrolio sul posto) al concessionario.

Una concessione petrolifera si muove nel seguente contesto e con queste caratteristiche:

- L'estensione della concessione, che spesso coincide con l'intero paese.
- La durata, che spesso è di più di 60 anni;
- La gestione del controllo e l'interrelazione tra i cartelli nazionali.
- Basso prezzo delle royalty.
- Assenza di qualsiasi legame tra prezzo delle royalty e rendimento del petrolio in concessione.
- Uniformità delle condizioni e conformità dei termini di pagamento delle royalty.
- Piccole variazioni delle condizioni e della durata.
- Fumosi principi giudiziari seguiti da applicazioni extra giudiziarie.

Con l'imposizione di queste concessioni coloniali (e semicoloniali) nel Medio Oriente, comunque sotto l'egida dell'IPC, si è creato un enorme squilibrio nella determinazione dei profitti e delle royalty

(Michdashi, 1996). A dire il vero, le complicità politiche (extragiudiziali) tra i cartelli nazionali del petrolio e i loro rispettivi governi costituiva una parte della regola non scritta che si celava in tutte queste concessioni (Bina, 1985, 1989b); per di più, in tali concessioni venne inserito, in maniera incontestabile, il diritto di proprietà dei giacimenti nel sottosuolo. Comunque non molto tempo dopo – quando nella stragrande maggioranza dei paesi del Medio Oriente, in Africa e in America Latina si realizzò la trasformazione economica verso il capitalismo e maturò la resistenza politica contro l'intervento straniero – cessò de facto la proprietà effettiva di tali giacimenti e la rendita petrolifera (come categoria sui generis) venne adeguatamente correlata al petrolio decartellizzato e globalizzato (Bina, 1988, 1989b, 1992, 2006).

L'“As Is Agreement”, che prese il via nel Settembre del 1928 nel castello di Achnacarry (Scozia), fu lo spartiacque che in questa fase iniziale promosse l'integrazione verticale e l'unificazione geografica. A quel tempo tutto il business del petrolio, ossia l'esplorazione, lo sviluppo, la produzione fino al trasporto, la raffinazione, il commercio e la vendita al dettaglio in tutto il mondo (escluso il blocco sovietico), era controllato dall'IPC. I tre colossi concorrenti all'interno di questa organizzazione erano la Standard Oil del New Jersey (attualmente ExxonMobil), la Anglo-Iranian Oil Company (ora British Petroleum) e la Royal Dutch-Shell (ora Shell); il resto era, allo stesso modo, parte e frazione di questa scenografia della domanda e dell'offerta, o dei prezzi amministrati, in tutto il mondo, a seconda della loro quota attuale (“as is”) e la posizione nel business del petrolio. La Legge Anti Trust del 1919, che aveva ridimensionato la produzione del petrolio nazionale della Standard Oil di Rockefeller, pari in quel momento a circa il

65% della produzione di petrolio mondiale, non costituiva di certo un'inversione di tendenza. (Blair, 1976; O'Connor, 1955; Rifai, 1974; Tanzer, 1969, 1974).

Il controllo del petrolio statunitense e della sua produzione è stato fondamentale per riuscire a raggiungere pienamente l'obiettivo di stabilire il prezzo del greggio nel Golfo del Messico preso come riferimento per quello proveniente da qualsiasi parte del mondo. Ma in conseguenza delle nuove e numerose scoperte nella regione del Golfo Persico, emerse un altro centro (considerato come ulteriore punto di riferimento) che presto superò come produzione il petrolio statunitense del Golfo del Messico. Comunque dato il livello notevole di produttività in questa regione, il prezzo base del petrolio (conosciuto come ‘prezzo di riferimento’) del Golfo Persico venne stabilito ad un livello molto più basso rispetto a quello originario del Golfo del Messico (Rifai, 1974; Stork, 1975). Questo significò che, in assenza di un pieno sviluppo dei mercati e in mancanza di concorrenza capitalistica, la variazione dei costi di produzione del petrolio non poté essere gestita se non attraverso una completa dicotomia e distinzione tra ‘petrolio a buon mercato’ e ‘petrolio costoso’. Fu molto più tardi, grazie alla globalizzazione del petrolio, come verrà dimostrato in seguito, che la distinzione ad hoc tra petrolio senza intermediari e quello *amministrato* venne modificata per l'impatto delle forze concorrenziali che a loro volta espressero e portarono concretamente alla formazione di rendite differenziate attraverso saggi di profitto competitivi per effetto della mediazione del mercato (Blair, 1976; Means, 1972).

Nel periodo di transizione, 1950-1972, forze interne al mercato del petrolio si opposero alla rete mondiale dell'IPC e,

insieme alla costituzione di blocchi esterni, resero impossibile il controllo totale e l'amministrazione dei prezzi del petrolio.

Questa fase è caratterizzata dalla nascita e dalla proliferazione di nuovi soggetti (e perciò di una crescente concorrenza) contrari a concessioni di petrolio sottoposte a condizionamenti, all'assegnazione programmata della domanda e dell'offerta, al 'gentlemen agreements' e al calcolo arbitrario delle royalty petrolifere (e delle rendite potenziali) basato su prezzi di riferimento fittizi. (Bina, 1985, 1989b; Blair, 1976; Mikdashi, 1972). La rottura degli accordi di cartello in questa fase fu in realtà la conseguenza di una serie di cambiamenti evolutivi che andavano al di là delle assegnazioni fittizie determinate dall'IPC; uno schema che era stato sfruttato abilmente per molto tempo nella vasta, immutata e, presumibilmente, passiva geografia della produzione.

L'introduzione di capitali 'esteri' nella esplorazione, nello sviluppo e nella produzione del petrolio introdussero rapporti sociali capitalistici, e non solo in questo settore, in molti di questi territori che producevano petrolio e nei paesi post - coloniali (e semi coloniali) (Bina, 1985, 2006, 2013b). Prendiamo ora in esame le caratteristiche che furono alla base di questo periodo: (1) una nuova spartizione dei profitti e delle royalty del petrolio a partire dalla ripartizione 50 - 50, (2) l'abolizione del trasporto fantasma ed il riconoscimento di un secondo punto di riferimento nel Golfo Persico, (3) la nazionalizzazione (1951) e la privatizzazione (1954) del petrolio in Iran, (4) la formazione dell'OPEC e (5) lo smantellamento dell' 'As Is Agreement' e la nascita di 'compagnie petrolifere indipendenti' (Bina, 1985). Il trionfo della cartellizzazione preparò in realtà la sua distruzione ed alla fine il petrolio dal Golfo Persico si

infiltrò e spiazzò i mercati controllati dall'IPC ad ovest di Suez, prima di sovrastare il petrolio del versante orientale degli Stati Uniti. Per controllare il flusso interregionale di petrolio, l'IPC tagliò il prezzo di riferimento del Golfo Persico imposto dal cartello (Blair, 1976); tuttavia, mentre questo taglio riduceva il flusso del petrolio proveniente da questa area, furono anche diminuite le royalty petrolifere pagate ai paesi esportatori della regione.

Al culmine di tutto questo, l'IPC rivolgendosi alla presidenza Eisenhower (attraverso i fratelli Dulles che dirigevano sia la CIA che il Dipartimento di Stato) indusse il Dipartimento di Stato a stabilire un'aliquota, che durasse nel tempo, sul petrolio proveniente dal Golfo Persico diretto verso la costa orientale degli Stati Uniti (Blair, 1976; Painter, 1986). In primo luogo per nascondere al Dipartimento di Giustizia l'evidente complicità degli Stati Uniti con l'IPC, ma anche per impedire ai tribunali degli USA la possibilità di invocare contro il cartello la violazione della legge anti-trust. Questo fu il contesto che per lungo tempo aveva salvaguardato la dottrina di Achnacarry e reso impotente il Dipartimento di Giustizia in nome e per il bene della 'sicurezza nazionale' e rappresentò sicuramente il picco della politica estera degli Stati Uniti in questo periodo, prima della decartellizzazione e della globalizzazione del petrolio. La tassa sul petrolio importato venne revocata dall'amministrazione Nixon nel 1972, poco prima della decartellizzazione durante la crisi del 1973-74, quando l'IPC (1928 - 1972) ormai non esisteva più. Comunque lo spettro dell'IPC, la retorica del petrolio e della 'sicurezza nazionale' continuarono a perdurare anche dopo il crollo dell'IPC e della Pax Americana negli anni '70 (Bina, 1993, 1994b, 2004a, 2006).

L'ORGANIZZAZIONE DEI PAESI
ESPORTATORI DI PETROLIO (OPEC)

L'OPEC gioca un ruolo chiave nel commercio globale del petrolio. Oltre ai cinque paesi che la fondarono il 2 Gennaio del 1960 – Iran, Iraq, Kuwait, Arabia Saudita e Venezuela – tra i suoi membri sono stati inclusi l'Algeria (che aderì nel 1969), l'Angola (2007), l'Eccuador (1973), la Libia (1962), la Nigeria (1971), il Qatar (1961), e gli Emirati Arabi Uniti (1967). Complessivamente questi paesi detengono circa l'81% delle riserve convenzionali del petrolio mondiale e ne hanno prodotto più di 27 volte quello delle riserve convenzionali di greggio della rete non OPEC nel periodo 2002 – 2011. L'OPEC produce circa il 42% dell'offerta di petrolio mondiale*.

L'OPEC venne istituita formalmente il 14 Settembre 1960 a Baghdad (Alfonso, 1966; Alnaswawi, 1985; Bina, 1990; Mikdashi, 1972; Tariki, 1963; Terzian, 1985). In questo incontro – e forse nell'intera storia dell'OPEC – J.P. Perez Alfonso (del Venezuela) e Abdullah Al-Tariki (dell'Arabia Saudita) hanno dominato su tutti gli altri in quanto ispiratori principali e veri leader di questa organizzazione. La parte di royalty petrolifere dei soci fondatori furono legate direttamente ai prezzi di riferimento. Il prezzo di riferimento era una misura contabile per valutare il petrolio greggio prodotto in una particolare regione (in questo caso l'area del Golfo Persico) all'interno della vasta rete internazionale delle compagnie petrolifere; questa unità di misura veniva anche usata come riferimento per il pagamento delle royalty da parte delle compagnie petrolifere

durante l'epoca della cartellizzazione del petrolio. L'entità e la variazione del prezzo di riferimento venivano decise esclusivamente dall'IPC. Nel Settembre del 1928, come detto precedentemente, l'IPC era stata istituita sotto gli auspici delle 'Big Three' (Standard Oil, Royal Dutch-Shell e la Anglo-Persian Oil Company) nel castello di Achnacarry con l'intento che la maggior parte del petrolio del mondo, dalla fase di esplorazione, di sviluppo e degli stadi di produzione per la distribuzione internazionale, la raffinazione e la vendita al dettaglio, fosse cartellizzato da un pugno di compagnie consociate (Blair, 1976).

In un contesto più ampio, la fondazione dell'OPEC fu una risposta ai continui tagli dei prezzi di riferimento motivati da una serie di fattori, come la recessione del 1958, l'espansione del petrolio russo e l'imposizione nel 1959 da parte dell'amministrazione statunitense di una tassa sul petrolio proveniente dal Golfo Persico che si stava infiltrando progressivamente lungo la costa orientale degli Stati Uniti, violando così i principi stabiliti ad Achnacarry. Quest'ultimo fattore venne deciso (1) per scoraggiare la concorrenza dei produttori di petrolio indipendenti limitando i flussi in entrata nel mercato statunitense e (2) per limitare il flusso di petrolio in uscita dalla regione del Golfo Persico, applicando così i principi ('As is') dell'Achnacarry Agreement. Da qui la prova della complicità del governo statunitense con l'IPC celata intenzionalmente dietro la facciata della 'sicurezza nazionale', a spese sia dei consumatori americani che dei paesi esportatori di petrolio proveniente da quelle regioni in cui le royalty

* (*Bollettino Annuale di Statistica*, OPEC, 2012; sito internet dell'OPEC: http://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/331.htm (consultato a Gennaio 2013).

dipendevano dalla produzione e dalla esportazione dell'IPC (Bina, 2013b: Cap. 3 e 5; Blair, 1976; Mikdashi, 1972; Tanzer, 1974; Terzan, 1985).

La formazione dell'OPEC fu il sintomo di una frattura iniziale all'interno della struttura dell'IPC che alla fine si trasformò in un suo completo disfacimento durante la crisi petrolifera del 1973-4. La crisi portò a conclusione tre processi (1) decartellizzò la produzione del greggio nel mondo; (2) globalizzò il petrolio greggio attraverso la concorrenza sui mercati; (3) favorì l'appropriazione concorrenziale delle rendite differenziali da parte dei proprietari di giacimenti petroliferi nel mondo, a prescindere dalla loro appartenenza all'OPEC (Bina, 2013a, 2013b: Cap. 3).

Storicamente i prezzi di riferimento hanno funzionato come un meccanismo di allocazione per il trasferimento e la distribuzione del greggio all'interno della rete mondiale dell'IPC, ma poiché tutti i mercati erano sotto lo stretto controllo di quest'ultimo, dati i costi di produzione e le quote stabilite per le royalty petrolifere, i prezzi di riferimento servivano proprio come punto di riferimento per il trasferimento dei ricavi da un portafoglio all'altro attraverso le casse comuni dell'IPC. L'OPEC fu vista non solo come una sfida nata all'interno della rete internazionale dell'IPC ma anche come il risultato di uno scontro politico contro il suo atteggiamento favorevole alla politica estera degli USA e all'ordine politico dominato dalla Pax Americana (1945-79). Di conseguenza ogni minima richiesta avanzata dall'OPEC che andasse contro il controllo unilaterale dell'IPC era vista dagli Stati Uniti e dal Governo britannico come una potenziale minaccia a prescindere dal fatto che la maggioranza dei membri dell'OPEC erano in passato loro alleati o Stati subordinati

che avevano accettato il principio dell'egemonia statunitense (Bina, 1990, 1994b, 2006). Inoltre, né gli Stati Uniti né la Gran Bretagna furono obbligati a riconoscere ufficialmente, quasi cinque anni dopo la sua fondazione, l'OPEC (Ballan, 1965; Bina, 2006, 2013b; Cap. 4; Memorandum Stati Uniti-Gran Bretagna, 1994). In verità la posizione degli Stati Uniti a sostegno dello status quo del petrolio a favore dell'IPC si concretizzò nell'appoggio e sostegno della CIA al rovesciamento, nel 1959, del presidente iraniano (regolarmente eletto) Mohammad Mossadeh; questo aveva nazionalizzato il petrolio dell'Iran, aveva deciso di concedere risarcimenti alla Anglo-Iranian Oil Company (AIOC) e aveva allacciato rapporti sinceri e cordiali con gli Stati Uniti (Bina, 2005; Cook, 1961; Elm, 1992; Elwell-Sutton, 1955; Hide, 1956; Kinzer, 2003; Walden, 1962).

Alla fine degli anni '60, la concorrenza fra le compagnie petrolifere indipendenti portò alla luce l'inutilità di una direzione e di un controllo effettivo sulla esplorazione, lo sviluppo e la produzione di petrolio greggio a livello mondiale. Questo minò il sistema di controllo ed i prezzi amministrati in tutto il mondo e portò, in definitiva, alla distruzione de facto dell'IPC nel 1972, segnale precursore della crisi petrolifera del 1973-74 (Bina, 1985). Il ruolo dell'OPEC in questa dissoluzione non dovrebbe essere tuttavia considerato solo come quello di agente attivo ma come un sintomo della trasformazione e dell'evoluzione dell'industria petrolifera causata dal prezzo unificato e dalla formazione di rendite petrolifere differenziali per effetto della concorrenza (Bina, 1989b, 1992). Non solo l'OPEC contestò il prezzo di riferimento, ma col passare del tempo, si oppose alla sua determinazione arbitraria da parte dell'IPC (Bina 1993; Terzian, 1985).

Nell'Ottobre del 1973, l'OPEC raddoppiò il prezzo di riferimento del petrolio esportato dai paesi membri portandolo da meno di 3,00 a 5,12 dollari, e tra l'Ottobre 1973 ed il Gennaio 1974 il prezzo del petrolio sul nascente mercato a prezzi spot superò i 20 dollari. Il prezzo di riferimento per il greggio Light Arabian nel Gennaio 1974 era aumentato nuovamente fino a 11,63 dollari (Blair, 1976). Questa decisione unilaterale coincise con la guerra arabo-israeliana del 1973 che provocò anche un embargo simbolico contro gli Stati Uniti (e l'Olanda) da parte di un gruppo di paesi arabi produttori di petrolio appartenenti all'OPEC, alcuni dei quali in passato erano stati i satelliti degli Stati Uniti nella regione (Stork, 1975; Terzian, 1985). L'embargo fu una risposta deliberata alla politica di riarmo di Israele portata avanti in segreto dall'amministrazione Nixon durante il conflitto Arabo-Israeleiano. In realtà questo fu, in retrospettiva, il primo indizio della fine di un'epoca e l'inizio di una nuova – un'era nella quale venne tagliato definitivamente il cordone ombelicale del potere degli Stati Uniti sui diktat dell'IPC e si verificò il crollo della politica estera semi-coloniale, della quale il cartello del petrolio era stato il cardine, manifestatasi chiaramente in Medio Oriente, nel Nord Africa e, in una certa misura, in America Latina (Bina, 1985: Cap.3; 2013b: Cap.1).

La missione dell'OPEC, secondo quanto si legge sul suo sito web, «è di coordinare e uniformare le politiche petrolifere dei Paesi Membri e garantire la stabilità dei mercati petroliferi per assicurare una offerta efficiente, regolare ed economica ai consumatori, entrate stabili ai produttori ed un giusto ritorno sui capitali investiti nell'industria petrolifera». Comunque, a causa della crisi

petrolifera dei primi anni '70, che portò alla decartellizzazione ed alla globalizzazione del petrolio, la missione statutaria dell'OPEC di 'stabilizzazione' dei mercati non trova conferma né in un'analisi teorica né in verifiche empiriche. Ironicamente, questa affermazione, che non corrisponde al vero, rafforza la presunta immagine di monopolio sostenuta dagli avversari dell'OPEC così come quella dei politicanti ignoranti che non perdono occasione per diffondere falsità, a dispetto di ampie conferme del contrario. (Bina, 1990; Bina e Vo, 2007).

L'OPEC non è né un cartello né un monopolio, a dispetto della sua missione statutaria e delle affermazioni che dominano sui mezzi di comunicazione. La produzione del petrolio nelle regioni non appartenenti all'OPEC – in particolare Norvegia, Messico, Stati Uniti o Gran Bretagna – dà anch'essa diritto a rendite petrolifere differenziali in accordo con il prezzo spot (e con i futures). Per quanto riguarda la "produzione swing" dell'Arabia Saudita, essa fu un tentativo del passato che si rivelò dannoso per il Regno e senza alcun vantaggio tangibile per i produttori di tutto il mondo, in particolare per il nucleo della produzione nei 48 stati meno industrializzati degli Stati Uniti. L'espressione *swing production* si riferisce alla capacità e quindi alla possibilità dei Sauditi di sopperire a qualsiasi carenza o sovrapproduzione che possa manifestarsi nel mercato petrolifero. La *swing production* messa in atto dall'Arabia Saudita, che con la complicità dell'amministrazione Reagan intendeva danneggiare e ridimensionare l'Iran durante la guerra Iran-Iraq e che portò a una rovinosa caduta del prezzo del petrolio (fino a 9 dollari al barile) su tutta la linea, non era tecnicamente

sostenibile da parte dell'ARAMCO, non era conveniente per l'economia Saudita e non sempre era economicamente accettabile per i produttori statunitensi che a metà degli anni '80 dovettero chiudere definitivamente un numero considerevole di pozzi, in particolare in Oklahoma e Texas, (Bina, 2006).

Data la diffusione dell'attitudine a mostrare i muscoli che fu messa in atto nei primi anni '70 principalmente dai paesi 'radicali' appartenenti all'OPEC – nello specifico Algeria e Libia e, in qualche misura, l'Iraq – il processo di negoziazione tra i membri dell'OPEC e l'IPC si orientò in una direzione irreversibile. I cosiddetti membri radicali dell'OPEC volevano un aumento sostanziale dei prezzi amministrati, che si sarebbe tradotto nella richiesta di un aumento delle royalty petrolifere e richiedevano anche un maggior controllo sulla esplorazione e la produzione del loro petrolio. Dall'altra parte i membri apparentemente ragionevoli e sottomessi – come l'Iran (sotto lo Shah Reza Palavi) il Kuwait e l'Arabia Saudita – che avanzavano richieste più contenute sia riguardo a consistenti aumenti dei prezzi amministrati che alla sovranità sulla produzione di petrolio ebbero la funzione di catalizzatori a favore della strategia del dividi et impera dell'IPC (vedi Yamani, 1969).

Comunque, quest'ultimo gruppo alla fine usufruì dei benefici provenienti dalle ricadute dei veri protagonisti di questo processo. Il potere reale dell'OPEC dipendeva dalle forze sottostanti che regolavano competitivamente il prezzo del greggio nei mercati emergenti e non ancora regolamentati a prezzi spot di quel tempo (Minard, 1980). Dopo le crisi, quando venne detto e fatto di tutto, l'OPEC nel suo insieme giocò le sue carte e insistette sul controllo della produzione e sui prezzi,

senza capire che il potere dei suoi membri risiedeva interamente nelle rendite differenziali del petrolio, non nell'OPEC come forma e struttura organizzata. I membri dell'OPEC furono del tutto ignari del fatto che il ruolo guida di questa Organizzazione fosse la manifestazione di un grande cambiamento epocale dalla cartellizzazione e dai prezzi amministrati, alla decartellizzazione, ossia ad un'epoca di globalizzazione con una concorrenza a livello mondiale. Alla fine, a partire dai primi anni '80 in poi, l'atteggiamento egocentrico e la posizione contraddittoria dell'OPEC le si ritorsero contro quando con l'emergere dei mercati a prezzi spot (e dei futures) venne raggiunto il picco della concorrenza petrolifera ed emersero dal profondo le forze che stavano seppellendo il passato e aprendo la strada ad un'epoca di globalizzazione (Prast e Lax, 1983).

L'OPEC E I DIFFERENZIALI DELLA RENDITA PETROLIFERA

Dopo aver trattato l'evoluzione storica del petrolio del Medio Oriente in un altro lavoro (Bina 1985, Cap 3), a questo punto occorre dimostrare che, a differenza del "diritto di conquista" osservato nell'industria petrolifera degli Stati Uniti, che sottintende la rapida affermazione dell'istituto della proprietà privata legato ad una forma avanzata del capitalismo, le royalty petrolifere e le concessioni in Medio Oriente ed altrove sono tipiche di una proprietà statale pre-capitalista associata a rapporti sociali che non si sono completamente trasformati prima che l'integrazione di queste regioni nell'economia mondiale sia divenuta possibile. A questo proposito, per esempio, l'aumento pari a quattro volte del prezzo di riferimento del petrolio durante la crisi del

1973 non può essere spiegato coerentemente ed in maniera appropriata a meno di aver capito i tre sviluppi correlati tra loro, analizzati successivamente, che insieme hanno caratterizzato in maniera particolare la produzione di petrolio. In primo luogo vi è la globalizzazione dell'industria petrolifera e la *unificazione*, a partire dai primi anni '70, di tutte le regioni del mondo che producono attualmente il petrolio (Bina 1985, 2006). In secondo luogo vi è il riconoscimento della peculiarità di rapporti di proprietà ben determinati (come i diritti minerari e la proprietà dei luoghi) associati alla produzione petrolifera (indipendentemente dalla loro forma, sulla base del diritto di conquista o sulla proprietà statale) e che costituiscono concettualmente il fondamento delle royalty e della rendita petrolifera (Bina 1989b, 1992; McDonald 1971; Miller 1973). Infine bisogna rilevare che si sono intensificati gli investimenti in capitale nelle regioni petrolifere meno produttive (come quelle degli Stati Uniti) che per le condizioni viste in precedenza hanno determinato le basi per un costo di produzione più elevato relativo all'intera industria petrolifera dai primi anni '70 in poi (Bina 2012a).

Per cui, contrariamente alla opinione prevalente, il fatto che il prezzo di riferimento (il prezzo del cartello) sia quadruplicato costituisce una manifestazione della realizzata unificazione dell'industria petrolifera attraverso l'intensificarsi della concorrenza tra le regioni petrolifere e la formazione di prezzi di mercato di breve periodo che sarebbero oscillati attorno ai costi di produzione più elevati dei pozzi petroliferi degli Stati Uniti in esaurimento in 48 stati, e non per una decisione arbitraria dell'OPEC. In poche parole l'OPEC ha fatto ciò che ha fatto perché l'intera industria petrolifera era sulla soglia di una trasformazione sociale

che ha praticamente rivoluzionato le sue strutture istituzionali e non per qualche altro motivo, e il gesto senza precedenti messo in atto dall'OPEC agli inizi degli anni '70 (e in seguito) è spiegabile con la trasformazione che stava subendo (Bina 1985, Cap.9; 1990).

Storicamente, agli inizi del XX secolo, nel Medio Oriente, in America Latina e nel Sud Est Asiatico dominavano ancora dei rapporti sociali precapitalistici, ma la penetrazione in questi paesi del capitale internazionale, specie quello legato al petrolio, ebbe un incremento graduale ed il risultato fu la creazione di un sistema di concessioni petrolifere che costituiscono la base dell'industria petrolifera nel Medio Oriente e nelle altre regioni. Queste concessioni venivano fatte sulla base di principi più o meno uniformi che cedevano i diritti di proprietà del petrolio in possesso delle autorità locali o di stati sovrani (o semisovrani) ad un pugno di compagnie petrolifere transnazionali o a soggetti dei paesi capitalisti avanzati interessati alla ricerca del petrolio in tali regioni (vedi Bina 1985, cap 5; Cattan 1967a).

Una rapida occhiata agli accordi di concessione per il Medio Oriente e per il Venezuela di questo primo periodo rivela che tutti questi contratti, senza alcuna eccezione, avevano una durata straordinariamente lunga ed erano relativi ad ampie superfici di dimensioni che corrispondevano spesso a quelle dei paesi coinvolti. Questi contratti di affitto per lo sfruttamento del petrolio, oltre alle varie forme di proprietà, erano qualitativamente diversi da quelli sottoscritti nel territorio degli Stati Uniti, che prevedevano un tempo di sfruttamento abbastanza breve e riguardavano regioni molto piccole date in concessione dai proprietari terrieri (Cattan, 1967a, 1967b; sulla proprietà terriera vedi Fine 1982).

I termini di tali concessioni, come l'ammontare e la determinazione delle *royalties* e di pagamenti supplementari verso i governi contraenti e le massime autorità statali, erano piuttosto diversi rispetto a quanto accade nei nostri tempi. La *royalty* veniva definita come una quota del petrolio estratto dal terreno che andava ai singoli proprietari del sottosuolo o al governo che aveva stabilito il contratto e tale quota, nella maggioranza dei casi, veniva stabilita pari al 12,5% (Mikdashi, 1966). All'inizio, queste *royalty* venivano calcolate, in pratica, sulla base di un ammontare fisso in denaro per tonnellata di petrolio (ossia in scellini² o centesimi di dollaro per tonnellata) per cui questo pagamento fisso e la mancanza di relazione con i prezzi di mercato erano le caratteristiche che contraddistinguevano le concessioni di questo periodo. Occorre rendersi conto che in alcuni contratti di concessione, pur essendo presenti delle clausole per la "ripartizione dei profitti", queste, praticamente, non furono mai rispettate dalle compagnie (Bina 1985; Cattan 1967b; Ford 1954; Hyde 1956; Mikdashi, 1972). Le caratteristiche di tali concessioni si sono affermate inizialmente sulla base del predominio di forze sociali pre-capitaliste che di conseguenza corrispondevano a forme di rendita petrolifera e di *royalty* ancora "primitive" (non ancora sviluppate). (Bina 1985, Cap. 3). Per lo stesso motivo lo sviluppo iniziale del petrolio in Medio Oriente ed in altri paesi subì il dominio politico *diretto* da parte delle compagnie petrolifere internazionali insieme a margini finanziari modesti, un meccanismo statico (fisso) di pagamento delle *royalty* e la mancanza di qualsiasi rapporto tra l'ammontare del prezzo del greggio e quello delle *royalty* (Bina 1989b).

Allorché il capitale internazionale cercò di penetrare sempre di più nel settore petrolifero del Medio Oriente e negli altri organismi petroliferi regionali, in questi e in altri territori, iniziarono, di conseguenza, a svilupparsi istituzioni e rapporti sociali di una moderna società civile. Allo stesso tempo le condizioni economiche e politiche favorevoli allo sviluppo generale di una industria moderna (nel periodo che seguì la Seconda Guerra Mondiale) e in particolare la crescita dell'industria petrolifera del Medio Oriente (dal momento che il Piano Marshall del dopoguerra beneficiò di un petrolio del Medio Oriente a basso costo) hanno portato a contraddizioni sempre più stridenti e ad un rafforzamento dei rapporti sociali capitalisti all'interno di tutta la regione. Quindi con l'aumento sostanziale della produzione di petrolio il centro di gravità rappresentato da riserve petrolifere sicure si spostò verso questa regione per cui, su insistenza principalmente del Venezuela, venne richiesta la revisione delle condizioni in base alle quali erano stati concessi i diritti di proprietà del petrolio. Questo periodo (1950-72), che assistette alla formazione dell'OPEC, è iniziato con una modifica degli accordi di concessione, con l'introduzione e la diffusione del regime dei profitti al 50 e 50, ma per poter realizzare questo nuovo sistema e per determinare i profitti, senza doverne mostrare l'entità reale, l'IPC utilizzò come criterio di valutazione il "prezzo di riferimento", una sorta di "prezzo ipotetico" ("as if price") per la valutazione del greggio che veniva trasferito all'interno delle reti del cartello e delle società filiali. In tal modo il "prezzo di riferimento" serviva come base *variabile* (sensibile ai mercati collegati che dovevano essere mantenuti in

2. Lo scellino è l'unità della sterlina sostituita dai decimali nei primi anni '70.

linea con la produzione) per la determinazione e il calcolo da parte dell'IPC dei proventi del petrolio e delle altre forme di pagamento da corrispondere ai paesi esportatori del Medio Oriente e di altre regioni. (Bina 1985, 1989b, 1990; Cattani 1967b; Mikdashi 1966).

Riflettendo su questo periodo, che va dal 1950 al 1972, si può riconoscere una tendenza sempre maggiore verso un orientamento di mercato in una atmosfera di crescente conflitto tra il capitale nazionale ed internazionale. Durante questa fase la forma sottosviluppata di rendita petrolifera dell'epoca precedente nel Medio Oriente, in Venezuela, nel sud-est asiatico ed in altri paesi, venne gradualmente trasformata in un concetto molto più sviluppato di rendita petrolifera, sensibile ai cambiamenti nei valori di mercato a prezzi spot ed all'emergere di condizioni di mercato compatibili con il capitalismo contemporaneo. Durante questa fase di transizione nelle industrie petrolifere del Medio Oriente, del Venezuela e di altri paesi si perfezionarono i rapporti sociali capitalisti. Il livello di socializzazione della produzione alla fine di questo periodo può essere osservato dalla tendenza verso la formazione di un prezzo globale e da un aumento della *concorrenza* a livello internazionale tra le industrie petrolifere esistenti. Questa trasformazione si è manifestata attraverso la formazione di prezzi di mercato basati sulla regione a più bassa produttività e nella formazione di una rendita petrolifera differenziale a seconda dei differenziali di produttività presenti nelle regioni petrolifere in concorrenza tra loro (Bina 1985, Cap 6 e 9).

A partire dal 1970, il declino della produttività nel settore petrolifero degli Stati Uniti e la progressiva integrazione della produzione petrolifera all'interno dell'e-

conomia globale hanno determinato un valore di dimensioni superiori, un aumento del volume della rendita petrolifera differenziale ed una crescita dei prezzi di mercato a livello globale. Dato l'aumento dei differenziali di produttività e di profitabilità all'interno delle aree petrolifere del Medio Oriente, del Sud Est asiatico, del Nord Africa e del Venezuela, che naturalmente si sono tradotti in rendite petrolifere differenziali, non è difficile capire perché l'OPEC pretese un aumento del prezzo di riferimento del greggio pari a quattro volte durante la crisi del 1973 (Alnasrawi 1985; Bina 1985). Le analisi sviluppate in precedenza spiegherebbero contemporaneamente anche i differenziali della qualità di greggio ed i costi relativi al trasporto anch'essi sottoposti alla concorrenza globale (Bina 1985; Rafai 1974).

NAZIONALIZZAZIONE, GLOBALIZZAZIONE E VOLATILITÀ DEL PETROLIO A LIVELLO MONDIALE.

Una tra le conseguenze più importanti della crisi petrolifera del 1973-74 fu una progressiva e generalizzata nazionalizzazione del petrolio che, di fatto o intenzionalmente, si è verificata in tutte le aree geografiche del sistema di concessioni dell'IPC.

Queste nazionalizzazioni vennero portate avanti dai paesi di quelle regioni che non godevano dei favori garantiti dalla politica estera degli Stati Uniti, ma anche dai paesi che avevano prosperato grazie ad essa e che rimasero in attesa ritardandole e optando per una "partecipazione azionaria"; ma le nazionalizzazioni, anche se per questi ultimi non erano palesi, di fatto erano in realtà un meccanismo inevitabile ed un processo che avrebbe portato alla globalizzazione del petrolio. Tale processo iniziò in maniera frammentaria in Iraq (1972-75),

Libia (1971-74), Kuwait (1976), Arabia Saudita (1976), Venezuela (1976) ed Iran (1979), quest'ultimo de facto dopo la caduta dello Shah (Bina, 2013 b); e, a metà degli anni '70, il sistema delle concessioni alla fine venne seppellito assieme al IPC (Bina 2013 b). Un lettore attento riuscirebbe a notare la successione e la frequenza delle nazionalizzazioni ed a comprendere il fatto che la globalizzazione non è incompatibile con la nazionalizzazione del petrolio (dei giacimenti) in quanto entrambe sono incarnate nella sintesi della concorrenza tra capitale e proprietà del sottosuolo. Sulla recente (ri)-nazionalizzazione del petrolio in Argentina vedi Bina (2012b).

L'era della globalizzazione del petrolio, successiva alla metà degli anni '70, venne affrontata ricorrendo alla volatilità e, implicitamente, ad una incertezza che si è diffusa in tutto il mondo (Bina e Vo, 2007). Il petrolio è una merce la cui provenienza non è di alcuna importanza una volta raggiunto il cartello ramificato a livello globale; perciò, nonostante i differenti costi di produzione a livello regionale, il suo prezzo di mercato è lo stesso in tutto il mondo. Il prezzo del petrolio nel breve periodo viene determinato dal prezzo spot e dal mercato dei futures, il che significa, secondo la tesi della globalizzazione, che non esiste distinzione tra "petrolio a buon mercato" e "petrolio caro". Il mercato a prezzi spot riflette la consegna giornaliera del petrolio su base concorrenziale e, indipendentemente dalle condizioni di certe aree, tale mercato stabilisce una compensazione dei prezzi che porta a fissare il prezzo del petrolio a breve in tutto il mondo (Bina 2006; 2012 a; cap 14). Dall'altro lato i prezzi sui futures si riferiscono alla concorrenza sui tempi di consegna del petrolio, a volte nel futuro immediato, di qui la possibilità che in questi mercati emergano

bolle speculative; tali prezzi inoltre costituiscono anche un punto di riferimento nei contratti a lungo termine. Il mercato a prezzi spot del NYMEX (New York) e del IPE/ICE di Londra hanno come scopo quello di stabilire il prezzo giornaliero del petrolio a livello mondiale ed il punto di riferimento del NYMEX è il greggio del West Texas Intermediate e l'IPE/ICE commercia il Brent Crude, ossia il greggio del Mare del Nord. A sua volta lo stesso panierre del petrolio OPEC (una sorta di prezzi compositi dei paesi membri) prende spunto dal Brent (ed implicitamente dal greggio della West Texas Intermediate) e quindi varia in maniera notevole a seconda delle fluttuazioni derivanti dalla concorrenza in questi mercati petroliferi mondiali (Bina e Vo 2007). Questa realtà sostanziale ci suggerisce tre precisazioni teoriche, tra loro collegate, sull'economia petrolifera: 1) il prezzo del petrolio globale a breve termine o oil docs non dipende necessariamente dall'equilibrio reale tra domanda ed offerta di petrolio, compensate praticamente dal mercato, in ogni singola regione del mondo. 2) il meccanismo convergente delle fluttuazioni (casuali) di mercato sul lungo periodo non è indipendente e non costituisce nemmeno l'origine del "prezzo di produzione" di lungo periodo, 3) che tale meccanismo di solito riflette le fluttuazioni di breve periodo (della domanda e dell'offerta) attorno ad un centro di gravità del prezzo di lungo periodo e tale centro di gravità non è altro che il prezzo di produzione legato agli investimenti di capitale sui giacimenti petroliferi più costosi e precisamente su quelli degli Stati Uniti. Quest'ultimo punto chiarisce che il prezzo di produzione precede la formazione dei prezzi di mercato per tutto il petrolio a livello globale (Bina 2012 a: cap. 14). Il mercato dei futures (ossia il NYMEX di

New York) è un mercato di copertura³ che in genere opera accanto a quello dei prezzi spot; tuttavia, dato il suo scopo, questo tipo di mercato non è esente da speculazione. Quindi la questione è: quante delle attività di questo mercato hanno come finalità una vera e propria copertura o sono orientate verso la speculazione? Per questo motivo è emerso nell'estate 2008 il problema di "vendere petrolio che non possiedi" e mi riferisco alla speculazione di Wall Street in cui il barile venne fatto scendere, diciamo, del 6% per poi rivendere lo stesso barile, di cui non si era ancora venuti in possesso, al 100% (Bina e Dachevsky 2008). In questo caso particolare la colpa ricade sulla mancanza di una regolazione adeguata associata ai venti di guerra della amministrazione Bush-Cheney contro l'Iran dello stesso periodo. Un altro problema dello stesso genere è dato dalla mancanza di una rapida risposta all'aumento eccessivo della domanda attraverso il prezzo, che porta a due dilemmi: 1) quello sulla necessità di un largo anticipo di tempo per l'istallazione di nuovi impianti in presenza di volatilità sui mercati e di incertezza sui prezzi futuri, 2) quello se disattivare un impianto in fase di chiusura perché possa tornare a produrre, senza che si debbano sostenere costi economici considerevoli dovuti alla perdita di efficienza tecnica e senza procurare un eventuale danno al giacimento. La chiusura di un impianto si riferisce alla condizione in cui il prodotto verrebbe mantenuto costantemente con riferimento a un piano predeterminato che non dovrebbe portare a perdite nel momento in cui verrà ripresa l'attività. Questa situazione sarebbe peg-

giore in presenza di un eccesso di domanda. I livelli di disattivazione degli impianti sono già stati fissati in anticipo nella maggioranza dei giacimenti petroliferi, inclusi quelli che regolano il prezzo di produzione globale e tali giacimenti regolatori subiscono in particolare delle forti pressioni nel caso di una diminuzione del prezzo. L'arresto dei pozzi di petrolio è una opzione (costosa) (Bina 2006.), tuttavia, dato che i pozzi sono collegati tra loro, il petrolio di solito verrebbe perso per sempre. Per non danneggiare il giacimento una alternativa sarebbe quella di mantenere i bacini petroliferi operativi sperando in un futuro miglioramento del prezzo ed è per questo motivo che il prezzo di produzione regolato non diminuisce immediatamente se vi è un eccesso prolungato di fornitura, altrimenti i livelli di rischio e le perdite per i produttori sarebbero troppo alti per continuare ad estrarre il greggio. Questa situazione potrebbe invece innescare una crisi petrolifera che porterebbe ad una ristrutturazione del capitale a livello mondiale, ad un nuovo prezzo regolatore e a prezzi di mercato conseguenti all'interno del settore petrolifero globale. Così la caratteristica di una crisi di questo genere può essere spiegata dall'interno, ossia secondo le dinamiche interne del settore petrolifero e non dalle circostanze che emergono da contingenze esterne (Bina 2013. Cap. 1). Spesse volte ci si riferisce al potere sia come causa che come effetto finale (come il potere dei mercati o il potere politico) mistificando ulteriormente un concetto (il potere) che ha già raggiunto il massimo grado di complessità nell'economia, nella politica e nei rapporti internazionali dei nostri tempi.

3. Qualsiasi operazione di acquisto o vendita con il compito di eliminare profitti o perdite derivanti dalle fluttuazioni del prezzo, in sostanza un mercato in cui viene eliminato il fattore di rischio negli acquisti o vendite che avvengono simultaneamente. (NDR)

SICUREZZA DEL PETROLIO O INSICUREZZA DEGLI STATI UNITI?

I due termini *Sicurezza* e *Petrolio* costituiscono un binomio inseparabile preso spesso in esame e discusso nella letteratura convenzionale dedicata ai rapporti internazionali, ma le conseguenze *ideologiche* di questo abbinamento raramente sono state analizzate in maniera scientifica in ambito sia economico che politico. Al contrario il *leitmotiv* sulla necessità di garantire la sicurezza del petrolio è attualmente oggetto di studi del tutto privi di rigore che tuttavia beneficiano largamente dei finanziamenti destinati alla ricerca accademica dal settore pubblico e privato, da organismi politici, da istituzioni indipendenti, dalle lobby e dal governo degli Stati Uniti. L'interesse rivolto alla sicurezza si è diffuso anche tra una serie di governi dell'occidente notoriamente alleati degli Stati Uniti. In questo contesto si legge: "Se il Trattato Internazionale sull'Energia costituisce il fondamento per lo sviluppo di un sistema di sicurezza dell'energia a livello globale, il dialogo tra produttore e consumatore rappresenta lo stadio successivo di tale sviluppo" (Yergin 2011; pag 273). Per poter capire perché il petrolio viene individuato attualmente come il dramma dei nostri tempi si deve tornare indietro nel tempo per riunire nello stesso luogo gli stessi signori che la mattina del 16 Settembre 1928 nel castello scozzese di Achnacarry hanno contribuito alla fondazione del Cartello Internazionale del Petrolio (IPC). Naturalmente la riunione era segreta, infatti era top-secret, ma non lo è sicuramente stata per i governi degli Stati Uniti (e del Regno Unito) prima e dopo il secondo conflitto mondiale che lo benedirono come fosse manna dal cielo e lo trattarono come un cavallo di Troia della politica estera secondo uno dei suoi leader più acclamati,

anche se in ritardo, Yergin (1991; 2011) che con orgoglio e con estrema chiarezza lo considera come il varo dell'ordine del petrolio nel dopoguerra. Esistono dei resoconti storici incontestabili (e registrazioni), "memoranda dei principi" di questo incontro e di altri che ne sono seguiti aventi l'obiettivo di controllare tutti gli aspetti e le fasi della costituzione di un massiccio ed invadente cartello del petrolio a livello mondiale (vedi Blair 1976; O'Conner 1955; Tanzer 1969). Tuttavia il controllo fu l'unico meccanismo attraverso il quale i paesi dell'occidente riuscirono a garantirsi la sicurezza del petrolio e da allora, fino al crollo degli accordi di Achnacarry nel 1972, l'unico mezzo usato universalmente come espediente della politica estera degli Stati Uniti, particolarmente in Medio Oriente ed in America Latina, fu imperniato sulla *sicurezza* del petrolio. Inoltre il rapporto con il cartello petrolifero si accrebbe in seguito fino a divenire un cordone ombelicale che legò la politica estera degli USA al Medio Oriente e preparò la strada all'ascesa dell'egemonia degli Stati Uniti (Bina 1993, 1994b; 2013b, Cap. 7).

L'analogia del cordone ombelicale non può essere applicata al caso della nazionalizzazione del petrolio in Iran del 1951 ed al successivo colpo di stato della CIA del 1953. Questo è un caso estremamente chiarificatore per quanto riguarda la causa e gli effetti del colpo di stato orchestrato dagli americani e che ci viene fornito da quasi tutti i documenti resi pubblici del governo degli Stati Uniti e del Regno Unito, da testimonianze, dalle memorie di numerosi funzionari interni ed esterni al governo e da altre fonti di informazione provenienti dall'Iran e da altri paesi secondo le quali la vera causa fu il petrolio (più precisamente l'IPC) e non la minaccia infondata della Guerra Fredda (vedi Abrahamian, 2013; Elm, 1992; Kinzer,

2003). La farsa della minaccia della Guerra Fredda venne architettata, tra gli altri, dall'amministrazione Eisenhower e venne servita alla stampa su un piatto d'argento. La nazionalizzazione del petrolio iraniano significava semplicemente che l'Iran voleva produrre e vendere il suo petrolio liberamente e in maniera competitiva sul mercato internazionale, sfuggendo dalla morsa della Anglo-Iranian Oil Company (AIOC), che faceva parte dell'IPC (Abrahamian, 2013; Cap. 2 e 3; Bina, 2005; Elwell-Sutton, 1955; Ford, 1954; Walden, 1962).

A quel tempo, il mercato petrolifero stava nascendo piuttosto lentamente, ma era apparso chiaramente come un pugno di "compagnie petrolifere indipendenti" che si affacciavano in proprio sul mercato internazionale e a dispetto dell'IPC. Tuttavia alcune di queste compagnie "indipendenti" furono vittime dello strapotere del cartello e/o vennero influenzate dal Dipartimento di Stato degli USA perchè interrompessero le trattative per l'acquisto del petrolio iraniano. Questo fu un "uno-due" sferrato contemporaneamente dal cartello petrolifero e dal governo USA che alla fine portò nel 1953 al colpo di stato della CIA in Iran. Il premier eletto Mossadegh in seguito venne rovesciato per poter instaurare un controllo semicoloniale e le radici di una democrazia nascente rimasero avvizzite per un tempo indeterminato in uno spaventoso panorama di dittatura (Kinzer 2003). Questo è precisamente il modo col quale la sicurezza del petrolio fu posta sotto il controllo del cartello in una condizione di totale inconsapevolezza e disinteresse generale. Ma questa è solo una parte della storia; dietro la facciata della sicurezza nell'era di post Pax Americana e di un petrolio fuori controllo vi è anche la volontà di controllo (e forse di un ripristino) del dominio neocoloniale (Bina 2013b, Cap. 5). La difesa dei princi-

pi dell'accordo (sottoscritto ad Achnacarry) "as is it" ed allo stesso tempo la volontà degli Stati Uniti di tenere il petrolio sotto controllo, possono essere esemplificate da ciò che successe alla fine degli anni '50. A quel tempo l'abbondanza di petrolio (a buon mercato) proveniva dai punti base del Golfo Persico che, una volta passato per il canale di Suez, attraversava l'oceano fino alla costa orientale degli Stati Uniti, la regione che, secondo gli accordi di Achnacarry, doveva essere controllata da una serie di punti base nel Golfo del Messico. Intanto nel mercato petrolifero mondiale stava penetrando il surplus di petrolio sovietico e con ogni probabilità questo si aggiunse al dramma della "sicurezza nazionale" che in seguito ha accompagnato una abbondante retorica e giustificato ogni tipo di intervento USA, in particolare dopo la visita di Nikita Khrushchev negli Stati Uniti del Settembre 1959 (Bina 2013b, Cap. 5). L'ingresso del petrolio sovietico fu in realtà un pretesto per mascherare il vero cambiamento che era in corso e l'ingresso sulla scena delle "compagnie petrolifere indipendenti" che avevano apparentemente violato i punti cardine degli accordi di Achnacarry i quali, tra l'altro, regolavano il movimento del petrolio dalle zone di produzione e ne obbligavano la distribuzione all'interno della stessa area. In realtà la debolezza sulla scena manifestata dal petrolio russo fu un catalizzatore, molto simile all'ingresso delle compagnie petrolifere indipendenti, provocato dal disfacimento interno dell'IPC. Ma tale scenario sembra essere talmente sedizioso che Yergin (1991; p 519-520) è costretto a comportarsi, come fa abbastanza abitualmente, da portavoce dell'IPC quando ci riferisce che: «[L]’unico modo che hanno le compagnie per far fronte ad un offerta in eccesso a livello generale e per contrastare, in parti-

colare, la minaccia dei sovietici era una reazione concorrenziale, un taglio del prezzo». Ciò non dovrebbe essere sottovalutato da un lettore attento che può considerare sullo stesso piano la cosiddetta minaccia sovietica e la cosiddetta indipendenza degli Stati Uniti, i quali in realtà contribuirono alla eliminazione dell'IPC nel decennio successivo. Nel 1959 a sostegno dell'IPC la presidenza Eisenhower impose una aliquota sul petrolio importato dal Golfo Persico che ebbe delle conseguenze su quello proveniente dal Venezuela, anch'esso al di fuori del regime dal prezzo base del Golfo del Messico. Tutto questo venne ottenuto mantenendo un atteggiamento deciso in nome della sicurezza nazionale.

Un altro episodio nel quale gli Stati Uniti manifestarono la loro volontà di controllare il cartello del petrolio fu la creazione nell'anno successivo, 1960, dell'OPEC a Baghdad (Bina 1990).

La combinazione tra la tassa degli USA ed il taglio deciso, da parte dell'IPC, del prezzo di riferimento del petrolio proveniente dal Golfo Persico costituì, oltre al danno, una beffa per i paesi esportatori in quanto le loro royalty vennero ridotte proprio a causa del taglio del prezzo e della tassa sul petrolio prodotto. Anche il Venezuela si aggiunse alla protesta contro questa politica di collusione ed i conseguenti pesanti effetti sulle esportazioni del suo petrolio negli Stati Uniti. Ciò portò alla formazione dell'OPEC un organismo in cui non si chiedeva altro che avere un ruolo egualitario nel quadro dello stesso IPC. Quindi la nascita dell'OPEC non era causata da una ostilità nei confronti degli Stati Uniti ma dalla presenza di un comportamento arbitrario e, molto dopo, dagli eccessi colonialisti dell'IPC. Contro questo scenario vi fu il chiaro obiettivo degli Stati Uniti (e del Regno Unito) di opporsi

alla creazione ed al riconoscimento formale dell'OPEC (vedi il 1964 US-UK Memorandum, 1999, p 317-320; Bina 2006). I resoconti ora disponibili sottolineano anche la debolezza del punto di vista degli Stati Uniti ed il fascino destato dal controllo coloniale sul petrolio; gli USA ed il Regno Unito rinviarono il riconoscimento dell'OPEC finché non fu troppo tardi (Ball 1965) e quando diedero finalmente il loro assenso eravamo già alla metà degli anni '60 e ricevettero in seguito una raffica di schiaffi diplomatici. Si può prendere in esame un altro indizio del controllo sul petrolio contrabbandato con (la necessità della) la sicurezza durante la crisi petrolifera dei primi anni settanta ed è il caso complesso, che necessita di essere attentamente analizzato, della guerra arabo-israeliana (Ottobre 1973), la crisi generatasi con la fine del cartello e la globalizzazione del petrolio (Bina 1985, 1988). Benché questi due eventi sembrino essere intrecciati, l'uno non ha nulla a che fare con l'altro; infatti il breve embargo del petrolio contro gli Stati Uniti (e l'Olanda) da parte di alcuni paesi arabi esportatori era solo un gesto simbolico contro una politica estera preordinata e grossolana degli Stati Uniti nella regione in cui spiccava uno dei "due pilastri" formidabili della dottrina di Nixon nel Golfo Persico: uno era l'Arabia Saudita e l'altro l'Iran sotto l'ultimo regime dello Shah Mohammad Reza Pahlavi (Fitsgerald, 1974). Lo Shah aveva capito molto bene quale fosse il suo ruolo e si mise da parte di fronte a questa falsa disputa, pronto a fornire il petrolio ad Israele. L'oggetto del contendere non era in realtà il sostegno degli Stati Uniti ad Israele nel conflitto ma un sostegno incondizionato che aveva portato ad incoraggiare ulteriormente l'occupazione e la costruzione da parte di Israele di insediamenti illegali sul suolo palestinese immediatamente dopo la

tregua del 1967. L'embargo non doveva durare a lungo e infatti terminò (Bina, 1985). Tuttavia non dovremmo farci distrarre dagli effetti provocati dall'embargo petrolifero così da poterne mettere a fuoco la causa reale ossia l'unica che sta in piedi e che poco ha a che fare con il petrolio. Quindi puntare sull'embargo petrolifero del 1973 e parlare della necessità di sicurezza del petrolio non è diverso dalla storiella di un uomo che si è sparato al piede e si chiede perché gli faccia male, dando poi la colpa al suo piede sanguinante. La politica estera degli Stati Uniti, in particolare durante la presidenza Nixon, all'estero venne percepita in questo modo dalla stragrande maggioranza di coloro che vivevano nella regione ed in base a questo argomento si può capire, con un certo grado di affidabilità, come ben poco sia cambiato da allora. Anche se si dovesse credere a questo embargo all'acqua di rose, non si dovrebbe evitare di riflettere sulla crisi petrolifera del 1973-74, una crisi di proporzioni epocali che ha scatenato forze impressionanti, al di là delle piccole e delle grandi politiche di quel periodo, che portarono ad un'epoca che andava ben oltre l'IPC e la Pax Americana. Così rivendicare la *sicurezza* e perseguire l'obiettivo del *controllo* costituiscono un linguaggio incomprensibile che, nel migliore dei casi, produce una politica estera che sprona semplicemente un cavallo morto (Bina 1994a, 1994b, 2004a).

La crisi petrolifera del 1973-74 costituisce storicamente un punto di svolta, il preambolo della concorrenza globale del petrolio, del declino e del crollo dell'egemonia americana (globale). Questa crisi, doveva anche risolvere il problema relativo alla proprietà dei territori (e a quella dei giacimenti) in presenza di un capitale che si stava valorizzando là dove prevaleva la rendita petrolifera nell'attuale sistema economico (Bina

1989a; 1989b; 1992). In queste regioni la rendita petrolifera doveva essere pagata alla proprietà locale (pubblica e privata) indipendentemente dall'essere membri dell'OPEC, anzi malgrado l'istituzione dell'International Energy Agency (IEA) nel 1974. Tuttavia ci fu il tentativo premeditato di individuare nell'OPEC la responsabile della crisi e di agire per "contrastarla" in nome della sicurezza dei paesi più avanzati (importatori). Il seguente passaggio è istruttivo:

«Dall'infuocata conferenza sull'energia a Washington nel 1974 fu redatto il Trattato Internazionale sull'Energia in cui venne delineato un nuovo sistema per la sicurezza energetica che doveva far fronte alle rotture, alle crisi e scongiurare future competizioni dannose che potessero distruggere un accordo... Allo stesso tempo doveva servire come deterrente contro qualsiasi uso dell'"arma del petrolio" da parte dei paesi esportatori... Il trattato costituiva la International Energy Agency (IEA) come principale strumento per realizzare questi obiettivi. La IEA doveva anche garantire un fronte comune tra i paesi industrializzati in modo da poter contrastare l'OPEC, l'Organization of Petroleum Exporting Countries ... Come tale (ossia l'IEA) avrebbe operato come una sorta di "coscienza dell'energia" per i governi dei singoli paesi.»

(Yergin 2011; 270-71).

Isolando la presunta offensiva dell'OPEC dalle dinamiche interne alla realtà del petrolio, enfatizzandola con l'associarla all'embargo petrolifero in corso, nel dibattito si perse di vista la causa fondamentale della globalizzazione del petrolio (Bina 1985, 2013b: Cap. 3).

Ciò indusse i politici degli Stati Uniti a rivedere la vecchia posizione relativa alla formazione dell'OPEC e progettare di nuovo una proposta pressoché identica per una International Energy Agency (IEA) nel 1974 (vedi l'US-UK Memorandum 1964,

1999 pag. 317-20), per cui la formazione dell'IEA non rappresenta una novità contrariamente a quanto afferma Yergin (2011, 270-73), e la motivazione originaria che sta dietro alla sua creazione evidenzia chiaramente e con forza il suo obiettivo politico ed ideologico, neanche tanto segreto, di controllare l'OPEC. Tuttavia, possiamo dire ironicamente che tali evidenti preoccupazioni territoriali hanno ben poca giustificazione ed una funzione ancor meno tangibile in presenza di una decartellizzazione e di una globalizzazione del petrolio. Questa nostalgia delle opzioni politiche non ha alcun senso in un'epoca dove è stato sepolto il cartello del petrolio, anche tenendo conto di quello che è stato e rimane del passato.

LA GUERRA E LA FARSA DELLA DIPENDENZA DAL PETROLIO

Come sottolineato in precedenza, la crisi del 1973-74 fu di per sé il sintomo di un'epoca che andava verso la decartellizzazione e la globalizzazione del petrolio. La crisi costituì il veicolo oggettivo per una razionalizzazione ed una ristrutturazione a livello mondiale dell'intero settore petrolifero sulla base di rapporti sociali completamente capitalistici. La cosiddetta offensiva dell'OPEC (vedi Girvan, 1975) fu tuttavia un catalizzatore parallelo alla decartellizzazione del petrolio verso la globalizzazione che si esprimeva attraverso i mercati a prezzi spot, ed i futures, e la concorrenza tra le rendite petrolifere differenziali. L'OPEC ha poca possibilità oltre quella di essere costituita, fin dal 1960, dai paesi membri che esportano petrolio e ricevono una rendita all'interno delle condizioni unitarie e competitive del mercato globale (Bina 2012d); e questo vale per qualsiasi impresa senza intermediazioni, che ha un "accesso diretto" o un controllo materiale sul petrolio nelle condizioni attuali

in cui non esistono cartelli a livello globale. Così lo slogan "No blood for Oil" (Niente Sangue per il Petrolio), che imputava al petrolio la causa dell'invasione americana dell'Iraq, non solo era fuorviante ma gravato da un notevole anacronismo. Tuttavia l'eccesso di anacronismo, in uno scenario del genere, si può spiegare alla luce dell'atteggiamento e del comportamento, ormai superato, del governo degli Stati Uniti. Tale pessima condotta, mentre è in contrasto con la realtà della globalizzazione del petrolio, può essere spiegata meglio come una reazione degli USA di fronte alla perdita della propria egemonia. L'ottusa intuizione da parte dei liberal di sinistra e della sinistra radicale di attribuire all'intervento degli USA, il significato di "garantirsi il petrolio" rivela a dir poco un atteggiamento superficiale. Questa tesi, che è abbastanza illogica, è stata piuttosto difficile da digerire anche per gli economisti conservatori e di destra. Seguendo il punto di vista dei conservatori, James Schesinger (ex Segretario per l'Energia degli Stati Uniti) e commentando la prima invasione americana dell'Iraq nel 1991, sottolineava che:

«Gli Stati Uniti [durante la presidenza di George H.W. Bush] sono ora entrati in guerra ed il popolo americano ritiene che questo porterà alla sicurezza dell'approvvigionamento di petrolio. Come società abbiamo fatto la scelta di un "accesso sicuro" al petrolio con mezzi militari. L'alternativa sarebbe quella di divenire in larga misura "indipendenti" rispetto a tale "accesso sicuro"». (1991, enfasi aggiunta).

Come rivela questo breve passaggio, Schesinger sottolinea la frase "accesso sicuro" da una parte e il desiderio dell'"indipendenza" da tale "accesso sicuro" dall'altra. In questa duplice enfasi vi è una certa sottigliezza: in primo luogo la cosiddetta sicurezza di accesso al petrolio del

Medio Oriente non ha alcun senso se non come un modo velato di riferirsi alla storia passata nella quale quasi tutto veniva reso “sicuro” dal controllo totale dell’IPC. In secondo luogo, il desiderio di divenire “indipendenti” ... da questo “accesso sicuro” è un rovesciamento della realtà attuale. In altre parole è la premessa per raggiungere l’indipendenza dal petrolio (del Medio Oriente) in un mondo interdipendente in cui tutto il petrolio viene offerto su un piatto unico. Qui Schesinger fornisce una comoda copertura a due strategie nettamente separate: 1) giustificare la guerra senza esporne le cause reali e 2) creare panico e giocare la carta della scarsità ormai divenuta comune, così da promuovere perforazioni per cercare il petrolio sul territorio nazionale, comprese le regioni ancora incontaminate degli Stati Uniti.

I liberal di sinistra e la loro controparte più radicale hanno adottato questa tesi della destra adattandola alle posizioni più colorite che li caratterizzano e sono immediatamente scesi nelle strade per protestare contro la “guerra per il petrolio”; questi liberal hanno usato questa tesi anche nelle questioni riguardanti il “risparmio energetico” e “l’indipendenza energetica” degli Stati Uniti attraverso una diminuzione dei consumi di petrolio ed il taglio delle importazioni di greggio dal Medio Oriente. Sia per la destra che per la sinistra il Medio Oriente è stato costantemente una variabile in questa equazione, il che dimostra che la sinistra volontariamente o involontariamente gioca la sua parte nel giustificare la guerra nel contesto di un presunto bisogno di energia da parte degli Stati Uniti, cosa moralmente sospetta e di gran lunga più preoccupante. Sia la destra che la sinistra invocano l’“indipendenza energetica”, la prima spinge perché si cerchi senza alcun limite il petrolio sul territorio nazionale, mentre la sinistra opta per il risparmio energetico ed è

ironico che Michael Klare, un beniamino della sinistra, sia uno strenuo difensore delle sue tesi di destra quando dichiara che: «Sono due le principali preoccupazioni del Governo [l’amministrazione Bush-Cheney]: in primo luogo gli Stati Uniti stanno diventando pericolosamente dipendenti dal petrolio importato per soddisfare i bisogni giornalieri di energia e, in secondo luogo, l’Iraq possiede le maggiori riserve di petrolio non ancora sfruttate dopo l’Arabia Saudita» (Klare 2002); Klare, tuttavia, assume questa tesi e la presenta con l’incredibile forza di una espressione tautologica in una veste neo-malthusiana:

«La domanda globale per molte materie di base sta crescendo ad un tasso insostenibile. Con la specie umana in continua crescita, la società continua a richiedere sempre più cose (alimenti, acqua, energia, legname, minerali, fibre di vario genere e così via) perché vengano soddisfatte le richieste di prodotti di base per ogni singolo individuo ... Poiché la produzione e l’utilizzo di tali prodotti comporta il consumo di una gran quantità di energia, di minerali e di altre materie prime, la richiesta a livello globale di molti prodotti di base è sempre stata in eccesso rispetto al tasso di crescita della popolazione».

(Klare 2001, p. 15-16).

Lo stesso messaggio è stato nuovamente ribadito da Klare negli anni più recenti (2004; vedi inoltre Klare, 2003; e per una replica Bina 2004b), eppure Klare, che è rimasto perplesso dalla gravità del coinvolgimento degli USA in Iraq, è «costretto ... ad arrivare alla conclusione che il petrolio ha caratteristiche uniche tra le risorse mondiali in quanto ha un ruolo superiore rispetto a qualsiasi altra merce nel provocare gravi crisi e conflitti negli anni a venire». Di nuovo per Klare (e per molti esponenti della sinistra) la specifi-

cità del rapporto causa-effetto non sembra avere alcuna influenza in questo conflitto epocale e storicamente unico (2004 XIII).

A livello metodologico questo scenario del petrolio è un esempio lampante della falsità del sofisma *post hoc, ergo propter hoc* (dopo di ciò e perciò a causa di ciò), che elimina completamente lo scopo reale dell'intervento militare in Iraq da parte degli Stati Uniti (vedi Bina 2007). Inoltre non considerando quanto sia profonda la trasformazione globale in atto, questi personaggi da operetta (di destra e di sinistra) hanno assunto un giudizio nostalgico, superficiale e, in definitiva, fatalista sul ruolo degli Stati Uniti a livello globale. La sinistra tende a sfruttare una concezione impulsiva dell'egemonia e della prospettiva funzionale della potenza militare USA, sebbene per Klare "il conflitto globale è interamente prodotto dalla geologia" (Klare 2001, pag. 54). Oltre ad essere come il cane che si morde la coda, questo giudizio risente della più crudele di tutte le semplificazioni concepibili, vale a dire la riduzione del capitalismo (un sistema socioeconomico dinamico e formidabile) ad una geografia rudimentale, quindi a un *geo-feticismo*. D'altro canto la destra era incline a fare affidamento sulla percezione di "unipolarità" della politica globale nell'euforia emersa con il crollo dell'ex Unione Sovietica e sulla assoluta necessità di una presenza americana e di una pianificazione da applicare in ogni angolo remoto del mondo. Questo era quanto accadeva negli anni '90

L'isteria della destra ora si è in parte placata dopo aver constatato lo scotto subito dagli effetti devastanti degli insuccessi strategici e dall'impossibilità di vittoria degli USA nell'invasione dell'Iraq e dell'Afghanistan, e dell'intervento che, per gli obiettivi e le conseguenze, ha reso la Libia del post Gheddafi una terra di nessuno.

Lo scenario del petrolio è un mito popolare che trascura il fatto che 1) l'economia globale non obbedisce più alle regole di condotta del vecchio sistema legato allo stato-nazione 2) l'industria petrolifera globale non seguirà più il modello di determinazione dei prezzi dell'IPC, 3) che il sistema della Pax Americana, seguito al secondo conflitto mondiale (1945-79), è ormai superato, 4) e, di conseguenza, che non esiste più l'egemonia americana globale, 5) che il mondo è entrato in un'epoca in cui i confini nazionali, le priorità delle regioni geografiche, l'accesso materiale e i piani governativi non possono più giocare un ruolo duraturo in presenza di una interdipendenza, 5) e, di conseguenza, non è importante stabilire chi possiede i giacimenti di petrolio in Medio Oriente in quanto essi costituiscono semplicemente una componente del petrolio globalizzato.

Ma l'illusione di trovarci di fronte ad una potenza globale è così eccitante che non sarà superata in tempi brevi dai neo-conservatori, dai combattenti da guerra fredda e dalla destra delirante che tende a fissare l'attenzione sugli armamenti più moderni ma si ritrae di fronte ai corpi mutilati dei soldati che tornano a casa, ciascuno con la sua orribile storia di perdite e di sconfitte per mano di nemici a piedi nudi (Bina, 2007). La sinistra, pur non avendo lo stomaco adatto a queste atrocità (e giustamente) tende comunque a sottoscrivere questa ipotesi della destra e di conseguenza a soccombere alla giustificazione della causa, ossia la presunta dipendenza degli Stati Uniti dal petrolio.

Infine l'amministrazione Bush-Cheney ha cercato di creare una situazione non regolamentata (e senza limitazioni) nella ricerca di giacimenti petroliferi all'interno del paese con una scarsa considerazione per l'ambiente. A questo riguardo il rapporto del

National Energy Policy Development Group di Washington, noto come la “Task Force dell’Energia” di Cheney, dovrebbe fare dichiarazioni in piena autonomia, ma in esso si legge:

«L’Alaska National Interest Lands Conservation Act (Legge sull’interesse nazionale della conservazione dei territori dell’Alaska) ha messo a disposizione i territori dell’ANWR⁴ che si estendono per una superficie tra i 9 ed i 19 milioni di ettari e ne ha designati 8 milioni come riserva naturale. In particolare il Congresso ha lasciato aperta la questione della gestione di 1,5 milioni di ettari dell’area dell’Arctic Coastal Plan dell’ANWR a causa della possibilità che in essa vi siano risorse significative di petrolio e di gas naturale... La sezione 1003 della legge vieta il leasing dell’area 1002 finché non venga autorizzato da una legge del Congresso... Nel 1995 sia il Senato che la Camera hanno approvato una legislazione in cui vi era una disposizione che autorizzava il leasing dell’area 1002 ma a questa legge venne posto il veto ... La quantità totale di petrolio che potrebbe essere recuperata all’interno dell’area presa in considerazione veniva stimata tra i 5,7 ed i 16 miliardi di barili (un’oscillazione tra il 95% ed il 5%)... Il picco di produzione dell’ANWR potrebbe raggiungere da 1 a 1,3 milioni di barili al giorno».

(Casa Bianca, National Energy Policy, 16 Maggio 2001, Cap. 5 e 9, reso disponibile al pubblico il 17 Settembre 2002).

Nell’accentuare il clima di allarmismo sull’energia del governo Bush-Cheney il rapporto inoltre suggeriva che: «La produzione dell’ANWR potrebbe essere pari a 46 anni di importazioni di petrolio dall’Iraq» (Casa Bianca, 2002: Cap. 5 e 9). Non bisogna dimenticare che l’Iraq (non ancora invaso a quel tempo) era stato indi-

viduato come esempio generico come se il petrolio proveniente da una qualsiasi parte del mondo potesse essere considerato separatamente dall’insieme delle diverse risorse raccolte dal mercato petrolifero mondiale. Questi lobbisti hanno anche cercato di esagerare il previsto flusso di petrolio proveniente dall’ANWR, in primo luogo gonfiando i loro dati e basandoli sulla probabilità del 5% di produrre 16 miliardi di barili e utilizzando inoltre un dato sul “picco di produzione” che non aveva nulla a che vedere con la capacità di produzione media relativa a tutta la durata del giacimento. (Casa Bianca, 2002).

Questo dimostra a quali livelli era arrivata l’amministrazione Bush-Cheney per aggirare gli ostacoli avanzati per anni dagli ambientalisti contro le perforazioni per la ricerca di petrolio all’interno del paese, in particolare nelle aree incontaminate e selvagge degli Stati Uniti. Inoltre, affermando che la necessità del petrolio iracheno era un inganno, gli Stati Uniti erano responsabili in particolare dell’introduzione di sanzioni (ONU) più dure contro l’economia e la società irachena, incluse le importazioni di medicine e l’esportazione di petrolio iracheno, che, tra l’altro portarono alla inutile perdita di vite umane, in particolar modo di migliaia di bambini iracheni, e al declino dell’industria petrolifera particolarmente dinamica di quel paese. Un altro punto critico è la tempistica nella presentazione di questo rapporto da parte di Dick Cheney a George Bush il 16 Maggio 2001, quattro mesi prima dell’attacco dell’11 Settembre. Ciò mostra chiaramente che l’invasione dell’Iraq era stata senza alcun dubbio contemplata molto tempo prima degli eventi dell’11 Settembre, probabilmente poco tempo dopo l’investitura di George Bush

4. L’Arctic National Wildlife Refuge è una zona del Nord est dell’Alaska destinata a riserva naturale. (Ndr)

del 20 Gennaio 2001. Mentre non reggeva il sotterfugio dell'11 Settembre come motivo per poter invadere l'Iraq, anche la globalizzazione del petrolio non avrebbe semplicemente molta credibilità per questo scenario. Ciò dovrebbe convincere coloro che si battono per la pace mondiale a scavare più a fondo e a cercare altrove le cause di questa guerra. (vedi Bina, 2013b,2014).

CONCLUSIONI

L'evoluzione storica del petrolio ci permette di constatare in maniera efficace la metamorfosi realmente avvenuta in questo settore: dalla cartellizzazione alla decartellizzazione fino alla globalizzazione competitiva che a sua volta ha ribaltato la visione arcaica del petrolio e della geopolitica (Bina 2012c; 2013a). Verso la fine degli anni '60 sono emersi tre fattori significativi che hanno messo in discussione la struttura cartellizzata dell'industria petrolifera ed eliminato definitivamente la ripartizione dall'alto e la discrezionalità dei prezzi del greggio a favore di una intensificazione della concorrenza e della proliferazione di tutta una serie di forze sul mercato mondiale. In primo luogo si verificarono cambiamenti macroeconomici di vasta portata all'interno dei paesi esportatori di petrolio che, non solo resero inaccettabili le condizioni delle attività nel settore secondo la forma coloniale delle concessioni, ma cancellarono gli stessi principi sui quali venne istituito l'accordo di Achnacarry. Una volta emerse, le forze di mercato si sono scontrate con l'artificio dei resoconti contabili dell'IPC che ha dovuto quindi farsi da parte ed andare in soffitta.

Il problema per l'IPC fu una concorrenza che si era diffusa ovunque, che di per se costituiva il segnale rivelatore della tendenza verso una trasformazione interna al capita-

lismo verso meccanismi regolati oggettivamente ed esenti da qualsiasi controllo. In secondo luogo proliferarono in maniera significativa delle compagnie indipendenti che producevano petrolio al di fuori del regime di influenza dell'IPC, tra l'altro in declino, che distrussero la struttura fatiscente del cartello e resero impraticabile il controllo dell'offerta. Infine è risultato evidente che si verificò un sostanziale incremento nella esplorazione di nuovi giacimenti di petrolio e nella evoluzione dei costi all'interno degli Stati Uniti, nei quali la continua estrazione dai pozzi esistenti stava diventando sempre più costosa e quindi incompatibile con il prezzo controllato dell'IPC relativo ai giacimenti petroliferi del Golfo del Messico.

Vi erano in atto due condizioni che influenzavano negativamente sia le nuove concessioni di pozzi petroliferi sia la produzione: 1) L'estrema frammentazione delle concessioni programmate a seguito delle nuove attività di esplorazione. 2) i costi enormi relativi ai conseguenti investimenti di capitale necessari per recuperare il petrolio dai vecchi pozzi. Infatti il greggio americano costituiva una parte significativa dell'offerta mondiale di petrolio, e gli Stati Uniti sono sempre stati la regione del mondo dove le imprese hanno applicato i costi più elevati sia in termini assoluti sia per barile di greggio; di conseguenza questa condizione aveva portato ad un ulteriore aumento dei costi di produzione del petrolio in questi pozzi che erano anche quelli con i costi più elevati rispetto alle imprese del resto del mondo. La crisi di ristrutturazione all'interno delle imprese petrolifere degli Stati Uniti era infatti strettamente correlata alla decartellizzazione ed alla globalizzazione del petrolio che interessò tutte le imprese mondiali durante la crisi petrolifera del 1973-74. Quindi l'aumento significativo del prezzo

del greggio americano ai pozzi (identificato come “petrolio nuovo”, ossia quello scoperto e prodotto dopo il 1972), contemporaneamente alla quadruplicazione del “prezzo di riferimento” del greggio nel Medio Oriente (Iran, Iraq, Kuwait, Qatar, Arabia Saudita), in Algeria, Libia, Nigeria e Venezuela ecc. era sotto un controllo dell’IPC sempre più evanescente.

Dato che persistevano differenziali sui costi del petrolio a livello interregionale e intraregionale, ogni regione che aveva un costo minore poteva mostrare profitti che erano superiori alla media. In altre parole, le regioni che producevano petrolio a costi più bassi oltre al profitto medio potevano ottenere profitti addizionali, al di sopra e al di sotto del profitto concorrenziale, commisurati al vantaggio dei loro costi differenziali. Con l’introduzione della proprietà dei terreni legata al possesso dei pozzi petroliferi, questi eccessi (o differenziali) di profitto si trasformarono nella categoria distinta della rendita petrolifera a causa della proprietà statale o privata del petrolio in loco, per cui la grandezza della rendita petrolifera dipende semplicemente dalle dimensioni dei differenziali di produttività delle regioni petrolifere in concorrenza a livello globale. Quindi i profitti differenziali si trasformano in rendite differenziali del petrolio e in questa forma vengono determinate dalla differenza dei prezzi e *non* determinano i prezzi, per cui tale regola universale deve essere applicata anche ai produttori di petrolio dell’OPEC allo stesso modo di quelli non OPEC. Questo schema teorico chiarisce, per esempio, come l’OPEC prenda spunto dalle forze globali al di là di quelli che sono i suoi membri, e perché i prezzi del petrolio OPEC non sono più o soli a determinare (e a volte minacciare) l’impatto dei prezzi spot in tutto il mondo. Infine lo sviluppo del prezzo spot

(e dei futures) sul mercato del petrolio è condizionato 1) dalla globalizzazione dell’industria petrolifera, 2) dal riconoscimento critico che i costi strutturali del petrolio USA costituiscono la base su cui si regola il prezzo di lungo periodo del greggio a livello mondiale, 3) dall’unificazione competitiva delle regioni petrolifere esistenti in modo da regolare il prezzo a livello mondiale, 4) dal cambiamento degli accordi di cartello (e dei prezzi amministrati) da parte di forze globali volatili, incerte ed instabili in tutto il mercato petrolifero, 5) dalla reciprocità dei profitti competitivi e dei differenziali nelle rendite petrolifere a livello mondiale, 6) dall’identificazione dell’OPEC come una associazione per la raccolta delle rendite ben lontana dall’essere un cartello (Bina 2006). Da qui la globalizzazione del petrolio suggerisce esplicitamente che, a causa dell’unità organica raggiunta negli anni ’70, nessun tipo di ideologia che proviene da una mentalità localistica, la mentalità semplicistica del malthusianesimo, le dicerie sulla paura che il petrolio possa arrivare ad un picco, il nazionalismo xenofobo o il fanatismo della indipendenza energetica possono ribaltare questa pietra miliare che ormai ha raggiunto enormi proporzioni. Il mondo ha attraversato il Rubicone senza alcuna possibilità di tornare indietro. E questo è un bene.

QUESTIONI DA AFFRONTARE:

- 1° Qual è la differenza tra la concorrenza “reale” in atto tra le industrie petrolifere mondiali con l’idea neoliberista di una “perfetta” concorrenza sul mercato?
- 2° Con quali mezzi l’IPC stabilisce e mantiene il controllo dei prezzi di riferimento?
- 3° Come vengono “stabiliti” attualmente i prezzi sul mercato petrolifero globale?

BIBLIOGRAFIA

- Abrahamian. E. (2013), *The Coup*, New York, The New York Press.
- Alfonso PJP (1956), "The organisation of the petroleum exporting countries", *Monthly Bulletin*, Ministry of Mines and Hydrocarbons, Caracas I (1-4).
- Alnasrawi A. (1985), *OPEC in a Changing World Economy*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Ball GW (1965), "Circular aerogram 5671. Energy Diplomacy and global issues", in *Foreign Relations of the United States 1954-1968*, vol 34, (1999); 333 Washington D.C Government Printing Office.
- Bina C. (1985), *The Economics of Oil Crisis*, New York St. Martin's.
- Bina C. (1988), "Internationalisation of the oil industry: simple oil shocks or structural crisis?", *Review: A Journal of the Fernand Braudel Centre* 11 (3); 329-79.
- Bina C. (1989a), "Competition, control and price formation in the international energy industry", *Energy Economics* 11 (3) 162-68.
- Bina C. (1989b), "Some controversies in the development of rent theory: the nature of oil rent", *Capital and Class* 39 82-112. ("Controversie nello sviluppo della teoria della rendita: la natura della rendita petrolifera" in *Plusvalore* n 9, Giugno 1991).
- Bina C. (1990), "Limits to OPEC pricing: OPEC's profits and the nature of global oil accumulation", *OPEC Review* 14 (1) 55-73.
- Bina C. (1991), "Global oil and the oil policies of the Islamic Republic" in Bina C. and Zangeneh H. ed, *Modern Capitalism and Islamic Ideology in Iran*, London, MacMillan (p. 121-158).
- Bina C. (1992), "The law of economic rent and property" *American Journal of Economics and Sociology* 51 (2) p. 187-203.
- Bina C. (1993), "The rhetoric of oil and the dilemma of war and American hegemony", *Arab Studies Quarterly* 15 (3) p. 1-20.
- Bina C. (1994a), "Oil, Japan and globalisation", *Challenge: a Magazine of Economics Affairs* 37 (3) p. 41-48.
- Bina C. (1994b), "Farewell to the Pax Americana" in Zangeneh H. (ed), *Islam Iran and World Stability*, New York St Martin's.
- Bina C. (2004a), "The American tragedy: the quagmire of war, rhetoric of oil and the conundrum of hegemony", *Journal of Iranian Research and Analysis* 20 (2) p 7-22.
- Bina C. (2004b), "It is the oil, stupid?", *URPE Newsletter* 35 (3) p 5-8.
- Bina C. (2005), "Mossadegh, oil crisis, and price of independence" in Keshavarz – Sadr H. and Akbar H. (ed), *The Mossadegh Experience and the Future of Iran*, Bethesda MD Ibex publishers (in Persian) p. 71-138.
- Bina C. (2006), "The globalisation of oil. A prelude to a critical political economy", *International Journal of Political Economy* 35 (2) p 4-34.
- Bina C. (2007), "America's bleeding 'cakewalk'", *EPS Quarterly* 19 (4) p. 1-2,4.

- Bina C. (2008) "Petroleum Industry, historical background" in Dorraj M. and Kamrava M. (ed), *Iran Today: An Encyclopedia of Life in the Islamic Republic*, 2 vol., New Haven CT Greenwood Press
- Bina C. (2012a), *Oil: A Time Machine – Journey Beyond Fanciful Economics and Frightful Politics*, 2 ed Ronkonkoma, New York, Linus.
- Bina C. (2012b), "Who's afraid of Kirchner's oil nationalisation?", *Asia, Times* 8 May.
- Bina C. (2012c), "Oil" in Juergensmeyer M and Anheie HK. (ed), *Encyclopedia of Global Studies*, Los Angeles, Sage Publications.
- Bina C. (2012d), "Organisation of petroleum exporting countries (OPEC)" in Juergensmeyer M and Anheie HK. (ed), *Encyclopedia of Global Studies*, Los Angeles, Sage Publications.
- Bina C. (2013a), "Synthetic competition, global oil and the cult of monopoly" in Mouduc J. Bina C. and Mason P. (ed), *Alternatives Theories of Competition; Challenges to Orthodoxy*, London Routledge, p. 56-86.
- Bina C. (2013b), *A Prelude of the Foundation of Political Economy: Oil, War and Global polity*, New York, Palgrave-Macmillan.
- Bina C. (2014), "Birth of the paranoiac stage: Plight and parody of oil security in post-hegemonic America". Paper presentato all'EPS Roubdtable on Security Economics 3-5 Gennaio al meeting dell' ASSA a Filadelfia.
- Bina C. and Dachevsky F. (2008), "Bubbles, risks, crunch and war", *Asia Times*, 28 Giugno.
- Bina C. and Vo M. (2007), "OPEC in the epoch of globalisation: an event studies of oil global prices", *Global Economy Journal*, 7 (1) p 1-49.
- Blair J. (1976), *The Control of Oil*, New York, Pantheon.
- Cattan H (1967a), *The Evolution of Oil Concession in the Middle East and North Africa*, Dobbs Ferry, New York, Oceana Publications.
- Cattan H (1967b), *The Law of Oil Concession in the Middle East and North Africa*, Dobbs Ferry, New York, Oceana Publications.
- Clifton J. (1977), "Competition and evolution of capitalist mode of production", *Cambridge Journal of Economics*, 1 (2) p. 137-51.
- Cook F. (1951), "The CIA", *The Nation*, 24 Giugno.
- Davenport E.R. and Cook S. R. (1923), *The Oil Trusts and Anglo-American Relations*, New York, Macmillan.
- De Novo J. (1956), "The movement of an aggressive America of policy", *American Historical Review*, 56 July 854-76.
- Elm M. (1992), *Oil Power and Principle: Iran Oil Nationalization and its Aftermath*, Syracuse, New York, Syracuse University Press.
- Elwell-Sutton LP., *Persian Oil: A Study of Power Politics*, London, Lawrence and Wishart. Federal Trade Commission (1952), *International Petroleum Cartel. Rapporto alla Sottocommissione sul Monopolio*. (Select Committee on Small Business (82d Congress, 2d Session), Washington DC. Government Printing Office.
- Fine (1982) "Landed property and the distinction between royalty and rent". *Land Economics*, 58 (3): 338-50.

-
- Fitzgerald F. (1974), "Giving the Shah everything he wants", *Harper's Magazine* November.
- Ford A.V. (1954), *The Anglo-Iranian Oil Dispute of 1951-52*, Berkeley CA. University of California Press.
- Girvan N (1975), "Economic nationalism", *Daedalus* 104 (4). p145-58.
- Hicly R.W. and Muriel E. (1956), *Pioneering in Big Business:History of Standard Oil C. (New Jersey) 1882-1911*, New York Harper.
- Hyde J.N. (1956), "Permanent sovereignty over natural wealth and resources", *American Journal of International Law* 50 (1) p.854-67.
- Keyser C (1949), "Basic point pricing and public policy", *Quarterly Journal of Economics* 62 (3) p 289-314.
- Kinzer S (2003), *All the Shas's Men: An American Coup and the Roots of the Middle East Terror*, New York, John Wiley & Sons.
- Klare MT (2001), *Resource Wars*, New York, Metropolitan Books.
- Klare MT (2002), "Oiling the wheels of war", *The Nation* 7 Ottobre.
- Klare MT (2003), "It's the oil stupid", *The Nation* 12 Maggio.
- Klare MT (2004), *Blood and Oil, the Dangers and Consequences of American Growing Dependency on Imported Petroleum*, New York Metropolitan Books. (*Potenze Emergenti Come l'energia ridisegna gli equilibri politici mondiali*, Edizioni Ambiente 2010).
- Machlup F (1949), *The Basic-Point System*, Philadelphia, Blackstone.
- McDonald SL (1971), *Petroleum Conservation in United States: An Economic Analysis*, Baltimore, MD Johns Hopkins University Press.
- Means G (1972), "The administered prices thesis confirmed", *American Economic Review* 62 (3) June p. 292-306.
- Mikdashi Z. (1965), *A Financial Analysis of Middle Eastern Oil Concessions 1901-1965*, New York, Praeger Publishers.
- Mikdashi Z. (1972), *The Community of Oil Exporting Countries*, Ithaca New York, Cornell University Press.
- Miller E (1973), "Some implications of land ownership patterns for petroleum policy", *Land Economics* 59 (4) p.414-23.
- Minard L (1980), "On the spot", *Forbes* 29-30 Gennaio.
- O'Conner H. (1955), *The Empire of Oil*, New York, Monthly Review Press.
- OPEC (2012), *Annual Statistical Bulletin*, Vienna, Austria.
- OPEC web site: http://www.opec.org_web/en/data_graphs/331.htm (accesso Gennaio 2013).
- Painter DS. (1986), *Oil and the American Century*, Baltimore, MD John Hopkins University Press.
- Penrose E. (1968), *The Large International Firm in Developing Countries: The International Petroleum Industry*, London Allen and Unwin.
- Prast W.G and Lax H.L., (1983), *Oil Future Markets: An Introduction*, Lexington MA Lexington Books.

-
- Rifai T. (1974), *The pricing of Crude Oil*, New York, Praeger.
- Sampson A. (1975), *The Seven Sisters*, London Hedder and Stoughton. (*Le sette sorelle. Il romanzo del petrolio e dei suoi padroni*, Mondatori 1976).
- Shlesinger J. (1991), "Interview: Will war yield oil security?", *Challenge*, Marzo-Aprile.
- Schumpeter J A (1928), "The Instability of Capitalism" *The Economic Journal*, 38 (151), p. 361-86.
- Shaikh A. (1980), "Marxian competition versus perfect competition; further comments on the so called choice of technique", *Cambridge Journal of Economics*, 4 (1) p 75-83.
- Smithies A (1949), "Economic consequences of the basic-point decisions", *Harvard Law Review*, 62(2), p.308-18.
- Stocking G W. (1950), "The Economics of basic-point system", *Law and Contemporary Problems*, 15(2), p. 159-80.
- Stork J. (1975), *Middle East Oil and the Energy Crisis*, New York, Monthly Review Press. (*Petrolio Arabo*, Rosembreg & Sellier, 1978)
- Tanzer M (1969), *The Political Economy of International Oil and Underdeveloped Countries*, Boston, Beacon Press.
- Tanzer M (1974), *The Energy Crisis. World Struggles for Power and Wealth*, New York, Monthly Review Press.
- Tariki A. (1963), "Toward better cooperation between oil producing and oil consuming countries" *Petroleum Intelligence Weekly*, 11 Novembre (Supplemento Speciale).
- Terzian P. (1985), *OPEC An Inside Story*, London, Zed Press.
- US-UK Memorandum (1964) "Energy diplomacy and global issues" in *Foreign Relations of United States 1964-68* (1999), 34, p 3,7-20.
- Walden JL. (1962), "The international petroleum cartel in Iran – Private power and public interest", *Journal of Public Law*, 11, p. 3-60.
- Weeks J. (2013), "The fallacy of competition" in Mouduc J, Bina C. and Masor P. (ed) *Alternatives Theories of Competition. Challenges to Orthodoxy*, London Routledge. p. 13-27.
- White House (2002), *The National Energy Policy of the United States of America*, 17 Settembre.
- Yamani AZ. (1969), "Partecipation versus nationalisation: A better means to Survive". *Middle East Economic Survey*, 12, 13 Giugno.
- Yergin D. (1991), *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money and Power*, New York Simon and Shuster. (*Il premio*, Sperling & Kupfer, 1996).
- Yergin D. (2011), *The Quest: Energy, Security and the Remaking of the Modern World*, New York Penguin.

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO IMMOBILIARE CINESE,
UN RIVELATORE DELLE DIFFICOLTÀ INCONTRATE
DALLE COLLETTIVITÀ LOCALI*

Mylène Gaulard**

PRESENTAZIONE

Nell'ultimo decennio si è verificato in Cina un aumento estremamente sostenuto dei prezzi degli immobili e gli investimenti in questo settore continuano a crescere.

Secondo alcuni economisti, questo incremento è semplicemente il risultato di una robusta crescita economica e del conseguente logico aumento dei salari nelle aree urbane. Questo articolo invece intende dimostrare che si tratta di una vera e propria "bolla immobiliare" gonfiata dalle attività speculative di alcuni operatori economici del settore. In particolare le autorità locali, per aumentare le loro entrate, svolgono un ruolo importante in questo campo; l'analisi del loro comportamento è fondamentale per comprendere meglio problemi economici molto più strutturali e profondi rispetto a quelli che vengono generalmente avanzati e che potrebbero spiegare il possibile scoppio della bolla immobiliare.

Dopo l'ultima crisi economica globale è abbastanza comune osservare che lo sviluppo economico della Cina sia decuplicato;

un paese che sembra mantenere un alto tasso di crescita rispetto a quello dei paesi più ricchi dell'Europa Occidentale e del Nord America. Tuttavia, nel 2012 l'economia cinese ha subito un rallentamento: mentre nel 2011 il Prodotto Interno Lordo (PIL) è cresciuto del 9,3%, nel 2012 è aumentato solo del 7,8%. Tale diminuzione della crescita viene solitamente attribuito alla crisi che stanno soffrendo i principali partner commerciali della Cina, il rallentamento economico di questi paesi pesa fortemente sulle esportazioni cinesi che rappresentano "più del" 31% del Pil, contro il 38% del 2007, che, col calo delle importazioni, ha causato, in questo periodo, una diminuzione del surplus commerciale che è passato dal 9% al 2% del PIL. Siccome il mercato interno non è riuscito a prendere il posto della domanda estera, la Cina sarebbe quindi condannata a vedere il suo tasso di crescita dipendere pesantemente dall'economia dei paesi cosiddetti sviluppati.

Eppure vedremo in questo articolo che la dipendenza commerciale della Cina, così spesso messa in evidenza, è in realtà solo uno dei problemi che si trova ad affrontare questo paese. Prenderemo invece in consi-

* Apparso sul n° 2 di *Perspectives Chinoises Hong Kong* 2013.

** Mylène Gaulard è docente di economia presso Università Pierre Mendes France - Grenoble 2. Centro di ricerca in Economia presso Grenoble (CREG) ed ha pubblicato numerosi articoli sulla Cina e sul Brasile. Nel 2011 ha pubblicato *Economie du Brésil* Editions Bréal, Paris e nel 2014 *Karl Marx à Pékin, Les racines de la crise en Chine capitaliste* Demopolis, Paris. Mylene.gaulard@gmail.com

derazione la crescita della bolla immobiliare cinese osservata fin dal primo decennio degli anni 2000, una bolla che potrebbe presto scoppiare e rivelare delle difficoltà ben più strutturali rispetto a quelle di un semplice rallentamento delle esportazioni.

In un primo momento, prenderemo in esame l'aumento dei prezzi degli immobili cinesi, l'apertura del mercato negli anni '90 e le ragioni che ci portano a considerare l'attuale aumento dei prezzi come una "bolla". Poi, l'attenzione verrà concentrata sul ruolo delle autorità locali in questa evoluzione, in particolare per mettere in evidenza le grandi sfide che si troverà ad affrontare l'economia cinese nei prossimi anni.

SEMPLICE SVILUPPO DEL SETTORE IMMOBILIARE O "BOLLA" IMMOBILIARE?

Sebbene alcuni economisti giustifichino e spieghino il recente sviluppo del settore immobiliare in Cina con la forte crescita economica che accompagna il processo di liberalizzazione di questo mercato, la tendenza osservata ha in realtà tutte le caratteristiche di una "bolla" speculativa.

UN AUMENTO GIUSTIFICATO DEI PREZZI DEGLI IMMOBILI

Descrizione del boom immobiliare cinese

Nelle 35 maggiori città della Cina, tra il 2004 e il 2011 i prezzi degli immobili sono raddoppiati (vedi Figura 1) e molti economisti hanno cercato di analizzare

questa evoluzione per capire soprattutto se si trattasse di una bolla o, in altre parole, di uno scollamento tra il valore fondamentale dei beni e il loro prezzo di mercato. Prima di introdurre questa discussione, è chiaro che, nonostante l'aumento più contenuto del 2011, nella maggior parte delle principali città cinesi i prezzi tendono ad aumentare. Questa tendenza è stata, tra gli altri, messa in evidenza dalla NDRC (Commissione Nazionale per lo Sviluppo e le Riforme) sulla base di un campione di 1000 beni immobili, nuovi o di seconda proprietà, selezionati in 70 città, nonché dall'Università di Tsinghua¹. Secondo Ahuja e Cheung² nelle 70 maggiori città della Cina, una parte delle quali si trova nelle province interne, tra il 2004 e il 2009 l'aumento dei prezzi è stato "solo" del 35%, mentre in 35 grandi città, che si trovano principalmente sulla costa, è stato del 100%.

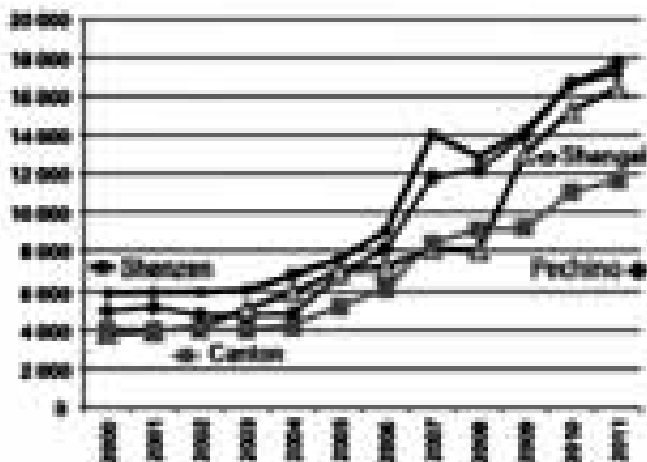
Questo aumento dei prezzi è stato accompagnato da una crescita degli investimenti nel settore immobiliare, residenziale o di altro tipo, che rappresentano attualmente poco più del 30% degli investimenti fissi lordi, contro il 22% del 2005 (vedi Figura 2). A causa di questi investimenti significativi nel settore immobiliare, la Cina consuma circa il 60% del cemento prodotto a livello mondiale ed il 43 % di macchine movimento terra, come ruspe ed escavatori. Il settore delle costruzioni rappresenta il 5,7% del PIL, impiega il 14,3% dei lavoratori urbani ed utilizza il 40% dell'acciaio prodotto nel paese³. Questa tendenza è

1. Jing Wu, Joseph Gyourko, Yongheng Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets», *NBER Working Paper*, n° 16189, Luglio 2010, p. 531-543.

2. A. Ahuja, L. Cheung, «Are house prices rising too fast in China?», *IMF Working Paper*, Dic. 2010.

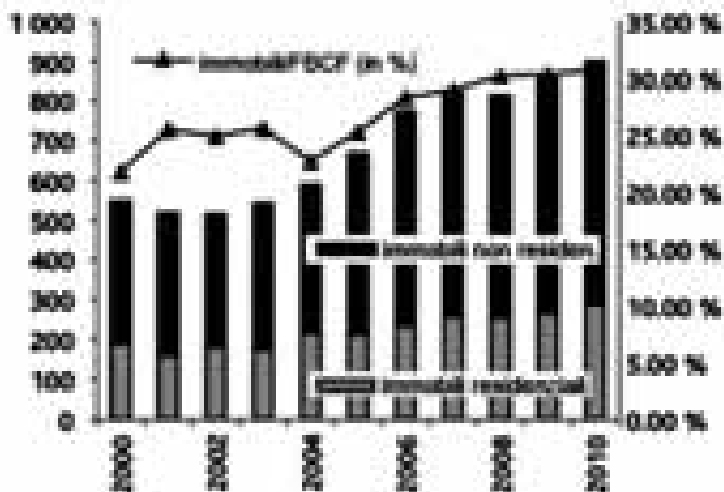
3. Jing Wu, Joseph Gyourko, Yongheng Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets», art. cit., p. 26.

Figura 1
Prezzo degli immobili nelle grandi città della Cina (in yuan per m²).



Fonte: BBVA Research, China Real Estate Outlook, 2010-2012

Figura 2
Investimenti Immobiliari in Cina in miliardi di yuan.



Fonte Istituto nazionale di Statistica. Annuario Statistico della Cina, 2011

ancora più evidente nelle città costiere e nella provincia del Guangdong, il centro nevralgico dell'economia cinese, in cui già nel 2006 era concentrato oltre un terzo degli investimenti immobiliari del paese⁴.

Un'evoluzione legata alla liberalizzazione del mercato immobiliare

Questa concentrazione di investimenti immobiliari e l'aumento dei prezzi nelle regioni più ricche, che hanno subito una crescita più rapida, hanno spinto alcuni studiosi⁵ a rifiutare l'ipotesi di una bolla, vale a dire un innalzamento dei prezzi scollegato dall'evoluzione dell'economia e in particolare dal valore fondamentale di tali beni⁶. Kindleberger⁷ e Shiller⁸ definiscono una bolla come un aumento eccessivo dei prezzi rispetto al valore fondamentale delle merci scambiate, un andamento che tenderà a peggiorare a causa dei comportamenti speculativi che genera, vale a dire la decisione di acquistare con l'unico scopo di rivendere il bene acquisito ad un prezzo più elevato. Tuttavia, secondo gli autori sopra citati, non vi sarebbe alcuna bolla immobiliare in Cina, in quanto le variazioni dei prezzi sarebbero semplicemente conseguenza della crescita economica e dell'aumento del reddito nazionale nel contesto di una liberalizza-

zione del mercato immobiliare. L'apertura del mercato immobiliare nel 1990 ha provocato un rapido sviluppo di questo settore, ma per comprendere tale evoluzione è necessario fare a questo punto una breve storia della proprietà immobiliare nella Repubblica Popolare Cinese.

Con l'istituzione nel 1949 della Repubblica Popolare Cinese gli immobili urbani vennero nazionalizzati e per più di trent'anni solo lo Stato poteva distribuire questi beni alle famiglie, in particolare attraverso le unità di lavoro (gongzuo danwei), che garantivano alle famiglie alloggi con affitto molto basso. Fu solo negli anni '80 che vennero istituite delle privatizzazioni prima in alcune città costiere e poi in tutto il paese⁹; si trattava poi di cominciare a privatizzare alcuni alloggi di proprietà dello stato vendendoli agli stranieri o ai dipendenti del settore privato.

A partire dal 1988, la Costituzione venne modificata per favorire lo sviluppo del settore immobiliare privato e se lo Stato ha mantenuto come unico status quello di proprietario dei terreni, la Costituzione permette ora la cessione da parte dello Stato e delle comunità locali del diritto di utilizzarli per un periodo di 70 anni. Dal 1994, venne introdotta una serie di misure per incoraggiare le famiglie cinesi al riscat-

4. S. Barnett, Ray Brooks, «What's driving investment in China », IMF Working Paper, Novembre 2006.

5. Shinichi Seki, «Risk of a Housing Bubble Collapse in China Extremely Remote», *Pacific Business and Industries*, vol. XII, n° 44, 2012, p.1-16; Ashvin Ahuja, Lillian Cheung, «Are house prices rising too fast in China?», art. cit.

6. Youqin Huang, «Housing Markets Government Behaviors and Housing Choice : A Case Study of Three Cities in China», *Environment and Planning*, vol. 36, 2004, p. 45-68.

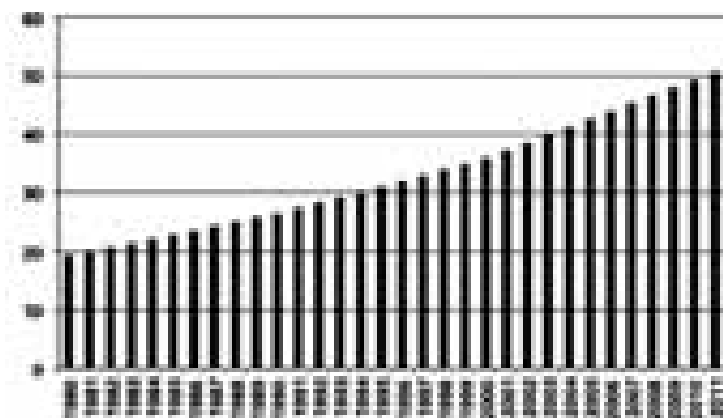
7. Charles Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes : A History of Financial Crises*, New York, Basic Books, 1978.

8. Robert Shiller, Karl Case, «Is There a Bubble in the Housing Market?», *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2, 2003, p. 299-362.

9. James Barth, Michael Lea, Tong Li, «China's Housing Market: Is A Bubble About to Burst?», Milken Institute, Ottobre 2012.

Figura 3

Tasso di urbanizzazione come percentuale della popolazione totale.



Fonte Istituto nazionale di Statistica. Annuario Statistico della Cina 2011.

to, ad un prezzo inferiore a quello di mercato, degli alloggi che in precedenza erano stati loro assegnati nel quadro delle unità di lavoro. Nel 1998, con la massiccia ondata di privatizzazioni delle imprese statali meno redditizie, alle unità di lavoro venne interdetto il compito di procurare gli alloggi, sotto qualsiasi forma, ai loro salariati e questo vecchio benefit doveva essere integrato direttamente nel salario. Questa liberalizzazione del mercato spiega perché la superficie destinata al settore immobiliare privato sia aumentata dai 25 milioni di metri quadrati nella metà degli anni '80 a quasi 500 milioni nel 2007¹⁰.

Il Ministero delle Costruzioni e l'Ufficio Nazionale di Statistica stimano che a causa di questa massiccia privatizzazione, l'80% delle abitazioni sono diventate di proprietà del settore privato¹¹. Alcuni economisti confondono que-

sta percentuale con il tasso di proprietà delle famiglie, misurato nella maggior parte degli altri paesi, che indica la percentuale di famiglie che possiedono la loro dimora. L'Istituto di Ricerca Finanziaria della Banca del Popolo stima nel 2010 il tasso di proprietà pari all'89,68%; ma si deve comunque ricordare che il sondaggio effettuato in quell'anno copriva solo 4000 famiglie (su 400 milioni in tutta la Cina) e che questa percentuale non tiene conto dei lavoratori illegali che non erano in grado di ottenere un alloggio attraverso un contratto di locazione perché avevano lasciato la campagna senza un permesso da residenza urbana: viene stimato che questi lavoratori costituiscono il 30% della forza lavoro delle città.

Nonostante queste riserve, è innegabile, che con l'apertura del mercato immobilia-

10. Jing Wu, Joseph Gyourko, Yongheng Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets» p. 6.

11. James Barth, Michael Lea, Tong Li, «China's Housing Market : Is A Bubble About to Burst?», art. cit., p. 4.

Figura 4
Salario reale medio annuale nelle città (in yuan del Dicembre 2010).



Nota: salario reale calcolato a partire dal salario nominale medio deflazionato per l'indice dei prezzi al consumo. Fonte Istituto nazionale di Statistica. Annuario Statistico della Cina 2011.

re, cresce sempre di più il numero di famiglie proprietarie di casa. Questa tendenza spinge i prezzi al rialzo, un fenomeno aggravato dal fatto che tre quarti delle famiglie urbane, proprietarie o no, desiderano attualmente acquistare una nuova casa a causa della debole protezione garantita dalla legge agli inquilini e dal desiderio di migliorare le loro condizioni di vita¹²: questo giustifica il fatto che alla fine del primo decennio del 2000 lo spazio vitale medio sia di 27 metri quadrati, contro i soli 6,7 del 1978¹³. Anche la crescente urbanizzazione delle città, (vedi figura 3) è fonte di una richiesta sempre più massiccia di alloggi e il fatto che sia più facile ottenere un permesso di soggiorno (hukou) nelle dieci maggiori città (tra cui Shenzhen e Shanghai) potrebbe accentuare questa tendenza¹⁴, infatti mentre nel 1980 il tasso

di urbanizzazione era solo del 20%, nel 2011 ha raggiunto il 50% della popolazione totale. Una spinta sempre maggiore sui prezzi degli immobili è stata data anche dall'aumento considerevole del salario medio nelle città, osservato in figura 4, pari al 260% tra il 2001 e il 2010.

TUTTE LE CARATTERISTICHE DI UNA BOLLA

Un aumento del rapporto tra prezzi delle case e reddito medio delle famiglie.

Se il valore fondamentale di un immobile appare più difficile da calcolare, esistono tuttavia alcuni indicatori in grado di determinare il divario tra il prezzo di mercato e lo sviluppo economico di un territorio. In particolare, secondo Robert Shiller, che ha

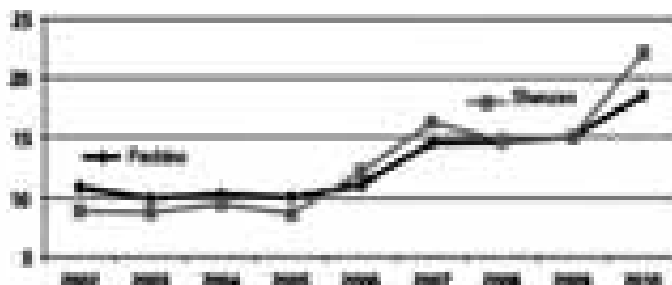
12. Bai Guo, Pierre Mongrué, «Bulletin Économique Chine », Ambassade de France en Chine, Pékin, Ottobre 2009.

13. Shen Bingxi, Yan Lijuan, «Development of consumer credit in China », *China Quarterly Monetary Policy Report*, BIS Papers, n° 46, 2007, p. 51-57.

14. Shinichi Seki, «Risk of a Housing Bubble Collapse in China Extremely Remote», art. cit., p. 10.

Figura 5

Evoluzione del rapporto prezzi degli immobili sulle entrate annuali a Pechino e Shenzhen.



Fonte: Jing Wu, Joseph Gyourko, Yongheng Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets», NBER Working Paper, n° 16189, Luglio, 2010, p. 531-543.

analizzato l'aumento dei prezzi nel settore immobiliare degli Stati Uniti negli anni che precedono lo scoppio della bolla (1988-2003), si manifesta una bolla in seguito all'entusiasmo di tutta la popolazione, in particolare dei mass media, di fronte ad un settore che permette di fare grandi fortune anche mettendo in vendita una stalla, per migliorare il proprio reddito, visti i prezzi degli immobili¹⁵. Tuttavia, è chiaro che gran parte dei miliardari cinesi di oggi proviene direttamente da questo settore: secondo l'Asia Pacific Wealth Report 2010, gli intermediari immobiliari nel 2008 rappresentavano il 18% dei miliardari cinesi, contro il 27% nel 2010.

Soprattutto è molto più elevato il rapporto tra i prezzi medi delle case ed il reddito medio annuo delle famiglie che è stato già ampiamente studiato da Chung e Kim¹⁶ nel caso della bolla immobiliare del primo decennio del 2000 nella Corea del Sud. Secondo Chung e Kim, mentre un livello "ragionevole" di questo rapporto viene sti-

mato pari a 3-4, nelle città sudcoreane prese in esame aveva superato il 10. Analogamente il rapporto medio di 8,5 nelle città cinesi, superiore a 15 nelle grandi città della costa (vedi Figura 5), indica chiaramente la presenza di una bolla e tanto più se questi dati vengono confrontati con il rapporto pari ad 8 osservato in Spagna o negli Stati Uniti al culmine della loro bolla immobiliare.

In realtà è importante considerare l'aumento spettacolare dei redditi urbani indicato in precedenza. I dati sui salari sono relativi ai settori formali degli insediamenti urbani, mentre quelli informali assorbono attualmente oltre il 50% della popolazione attiva della Cina¹⁷, inoltre, questi dati non tengono conto dei lavoratori migranti che hanno lasciato la campagna per venire a lavorare in città senza il permesso di soggiorno che vengono pagati fino al 40% in meno rispetto ai cosiddetti lavoratori residenti¹⁸. L'analisi dei redditi urbani basata su una ricerca sul campo riflette meglio i dati macroe-

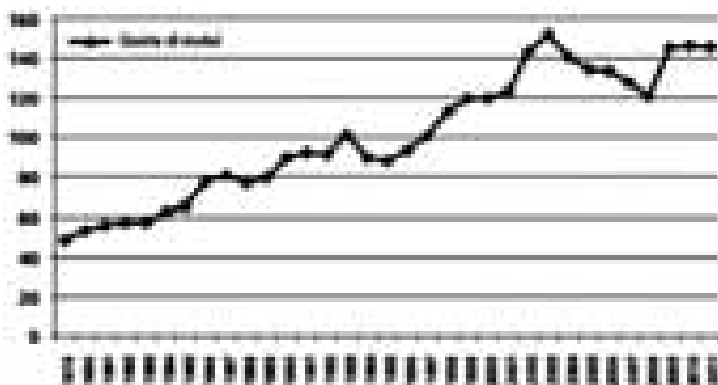
15. Robert Shiller, Karl Case, «Is There a Bubble in the Housing Market?», art. cit.

16. Hee Soo Chung, Jeong Ho Kim, «Housing speculation and housing price bubbles in Korea», *KDI School of Pub Policy & Management Paper*, n° 04-06, 2004.

17. Bureau International du Travail, *Rapport mondial sur les salaires 2010/2011*, Genève, BIT, Dicembre 2010.

18. M. Gaulard, «Salaires et croissance en Chine et au Brésil», *Revue de l'IREs*, n° 73, 2012, p. 181-204.

Figura 6.
Prestiti bancari
come percentuale
del PIL.



Fonte: Banca Mondiale
*Indicatori dello Sviluppo
nel mondo 2011*

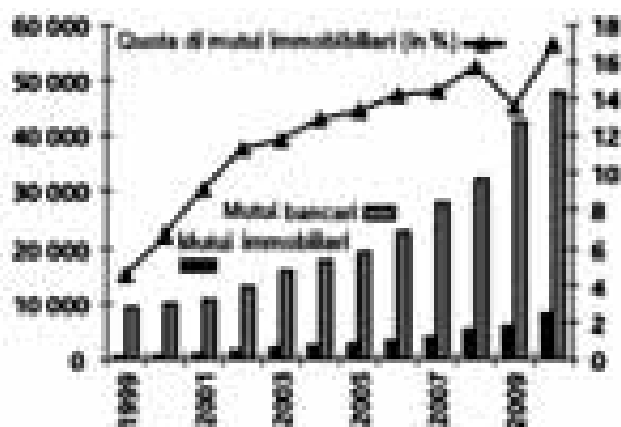
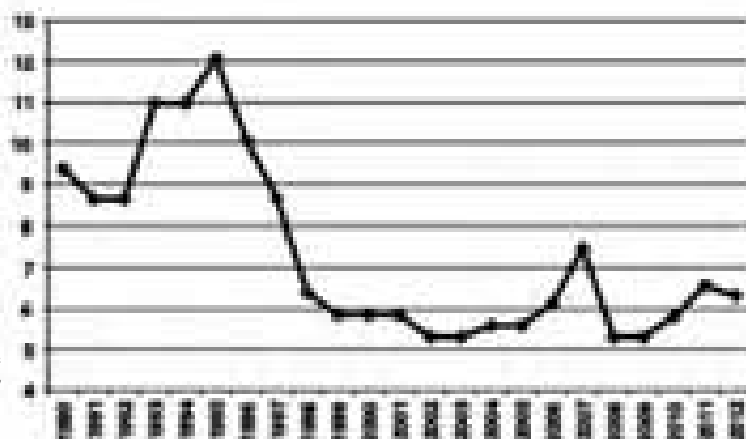


Figura 7.
Prezzi degli immobili, in
miliardi di yuan e come
percentuale dei prestiti
bancari.

Fonte: Banca Popolare Cinese
*Sources and Uses of Funds of
Financial Institutions, 2010*

Figura 8.
Tasso di interesse
(prestiti ad un anno)
in percentuale.



Fonte: Banca Popolare
Cinese *China Monetary
Policy Report, 2012*

conomici raccolti a livello nazionale sul rapporto crescente tra i prezzi delle case ed i redditi delle famiglie a partire dalla metà degli anni 2000¹⁹.

Questa tendenza sembra pericolosa per l'economia cinese, perché tale rapporto pesa sui consumi delle famiglie, che si mantiene al 37% del PIL, uno dei tassi più bassi al mondo. Oltre ai risparmi precauzionali effettuati per far fronte alle spese per la salute, l'istruzione e la pensione (le aree meno sostenute dallo Stato), da queste famiglie viene messo in atto un ulteriore risparmio a causa della necessità di procurarsi a breve una abitazione. Si stima che anche le giovani coppie urbane nella maggior parte dei casi sono costrette a consumare i risparmi dei loro quattro genitori per accedere alla proprietà.

La crescente importanza del credito bancario

Il chiaro segno di una bolla nell'economia cinese è anche la crescente importanza del credito bancario. Secondo la Banca centrale cinese, nel 2011 il volume dei prestiti bancari ha raggiunto il 145% del PIL, anche se fino alla metà degli anni novanta il tasso era inferiore del 100% (vedi figura 6), il che porta la Cina nella stessa situazione di molti paesi asiatici prima della crisi nel 1997 e del Giappone negli anni '80 (a maggior ragione se le sofferenze vengono stimate di oltre il 10% del PIL²⁰). Solo tra il 2004 e il 2010, i prestiti bancari sono aumentati del 146% (vedi Figura 7), e

all'interno di questi prestiti tra il 1999 e il 2010 il valore dei mutui per la casa è stato moltiplicato per 19.

Dalla fine degli anni novanta, nel contesto di una liberalizzazione del mercato che abbiamo menzionato in precedenza, il governo ha fortemente incoraggiato la concessione di mutui al fine di stimolare la domanda interna ed evitare il rallentamento della crescita che in quella fase caratterizzava l'intero Sudest Asiatico. Dal 1998, i prestiti raggiungevano l'80% del prezzo d'acquisto di una proprietà, e la durata massima era di 30 anni. Come mostra la Figura 8, il calo dei tassi di interesse a partire dalla metà degli anni novanta rende ancora più attraenti i prestiti bancari accordati dalle grandi banche nazionali, nonostante il lieve aumento dei tassi nel periodo 2009-2011 per contrastare le tensioni presenti nell'economia. Il governo cerca di controllare l'inflazione principalmente attraverso il tasso di riserva obbligatorio²¹ che, infatti, è passato dal 6% nel 2003 al 21,5% nel 2011, e questa particolare politica monetaria può quindi continuare a garantire tassi di interesse bassi per quegli operatori economici in grado di contrattare un prestito.

Oltre alle banche commerciali, che sono la principale fonte di finanziamento ufficiale delle famiglie, è il Fondo per l'edilizia abitativa (Housing Provident Fund, HPF: zhufang gongjijin), di cui usufruiscono i datori di lavoro ed i dipendenti dal 1992, che può offrire loro prestiti a bassi tassi di interesse. Alla fine del 2007, questi fondi erano pari al 17,5% di tutti i

19. Jing Wu, Joseph Gyourko, Yongheng Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets», art. cit.

20. Violaine Cousin, *Banking in China*, New York, Palgrave Mac Millan, 2011, p. 154.

21. Ossia il tasso che determina la quota dei depositi che le banche sono obbligate a depositare presso la banca centrale. Di fatto la riserva obbligatoria costituisce uno strumento a disposizione delle banche centrali per controllare gli impieghi bancari e quindi la quantità di moneta in circolazione. (Ndr)

mutui²², contro il 79,4% di quelli garantiti dalle banche commerciali.

Sebbene la quota di mutui per la casa concessi alle famiglie sia in costante aumento, è evidente che non sono queste a beneficiare maggiormente dell'espansione del credito bancario: i tre quarti dei prestiti del settore bancario formale sono destinati ad enti pubblici; tuttavia, tali enti pubblici, i governi locali e le imprese statali hanno un comportamento che, come vedremo nella seconda parte di questo articolo, spiega gran parte dell'attuale andamento dei prezzi e dei prestiti bancari.

L'evoluzione del mercato immobiliare cinese rimane in effetti incomprensibile se non prendiamo in considerazione lo "Statuto della Terra" di questo paese, gli interessi economici dei governi locali e le profonde difficoltà che li minano sempre di più, rendendoli dipendenti dall'aumento dei prezzi degli immobili.

IL RUOLO DEI GOVERNI LOCALI SUL MERCATO IMMOBILIARE CINESE

I governi locali sono direttamente coinvolti nell'espansione della bolla immobiliare, e il loro ruolo in questo mercato si può comprendere in relazione alle particolari difficoltà finanziarie che essi hanno incontrato negli ultimi anni. Queste difficoltà, e il fatto che i redditi provenienti dai loro immobili sono per loro essenziali, spiegano in gran parte l'incapacità del governo centrale di controllare l'evoluzione di questo settore.

LE AUTORITÀ LOCALI COINVOLTE NEL GONFIARE LA BOLLA IMMOBILIARE

Un ruolo relativo al particolare status del mercato fondiario

I governi locali (province, distretti e villaggi) hanno eluso il divieto di ottenere prestiti dalle banche attraverso la creazione di società ad hoc come i Difang Zhengfu Rongzi pingtai, in inglese LGFV per Local Government Financing Vehicles. Attraverso queste agenzie di finanziamento, negli ultimi dieci anni le comunità sono state in grado di assorbire quasi il 50% dei prestiti bancari²³ tenendo conto che ogni ente locale è legato attualmente ad una decina di LGFV, contro le due o quattro (massimo consentito) nel 2008.

Tre quarti di queste organizzazioni si affidano a piccole comunità, al di sotto del livello di contea²⁴, cosa che rende molto difficile controllarle²⁵. Secondo una verifica fatta dall'Ufficio Nazionale di Audizione (NAO shenjishu) in 18 province, 16 città e 36 comuni²⁶, gli enti locali presi in esame presentavano un indebitamento superiore al 400% delle loro entrate, un debito dovuto in gran parte al moltiplicarsi di questi organismi e secondo la China Banking Regulatory Commission solo il 27% dei prestiti concessi dai LGFV sarebbero coperti dai ricavi provenienti da investimenti.

Tuttavia, questo debito crescente ha spinto le autorità locali ad avere un ruolo

22. Shen Bingxi, Yan Lijuan, « Development of consumer credit in China », art. cit., p. 55.

23. Patrick Artus, Jacques Mistral, Valérie Plagnol, *L'émergence de la Chine: impact économique et implications de politique économique*, Conseil d'Analyse Économique, Paris, 2011, p. 223.

24. In Cina la suddivisione amministrativa è a tre livelli: province, contee e comuni. (NdR)

25. Zlotowski in Patrick Artus, Jacques Mistral, Valérie Plagnol, *L'émergence de la Chine: impact économique et implications de politique économique*, op. cit., p. 284.

26. Ibid., p. 285.

nel far aumentare la bolla immobiliare cinese. Infatti al fine di capitalizzare le agenzie di finanziamento, hanno trasferito ad esse i loro terreni o gli immobili come garanzia presso le banche ed è in questo caso che lo Statuto Speciale della Proprietà Fondiaria diviene essenziale per capire meglio lo sviluppo del settore immobiliare dopo il primo decennio del 2000; la terra in Cina appartiene legalmente ancora allo Stato (in particolare, al governo centrale nelle aree urbane ed alle comunità, soprattutto ai comitati di villaggio, nelle aree rurali) e la quota che i governi locali sono autorizzati a cedere, attraverso la concessione del diritto di uso del suolo (non "il diritto di proprietà") non viene stabilito ed i negoziati si svolgono il più delle volte a livello locale. Per questo fatto le autorità hanno il potere di requisire i terreni cosa che spiega come mai nel decennio del 2000, sono stati espropriati più di 50 milioni di contadini²⁷. Come vedremo in seguito, dopo aver recuperato i terreni originariamente requisiti dallo Stato, gli enti locali hanno venduto i diritti per il loro utilizzo agli intermediari immobiliari o li hanno usati per effettuare direttamente investimenti nell'edilizia, spesso non residenziale.

Dal 1988, nella Costituzione cinese è stata inserita una disposizione che autorizza le comunità alla vendita dei diritti sull'uso dei terreni e viene stimato che tali diritti sono stati in gran parte acquistati, a prezzi molto bassi, dalle imprese statali (Figura 9) o grazie a rapporti stret-

Figura 9

Quota dei diversi promotori per l'acquisto dei diritti di uso del suolo a Pechino, in percentuale della superficie totale acquistata (2008).



Fonte: Jing Wu, Joseph Gyourko, Yongheng Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets», *NBER Working Paper*, n° 16189, Luglio, 2010, p. 531-543.

ti con gli enti locali, approfittando del basso costo del terreno²⁸ per garantirsi molto rapidamente delle entrate dai loro investimenti immobiliari; nel 2010 si ritiene addirittura che a Pechino il 71% dei diritti di utilizzo dei terreni sia stato acquistato da aziende pubbliche, contro il 37% del 2003²⁹. Delle 129 imprese statali controllate dal governo centrale e monitorate dal Consiglio di Amministrazione e Controllo di Imprese di Proprietà Statale (SASAC), il 70% aveva intrapreso investimenti immobiliari³⁰ e si suppone che tale quota sia ancora più rilevante per le aziende pubbliche che dipendono dalle comunità. Per questa ragione un terzo del piano di rilancio varato nel 2008 riguarda il settore immobiliare³¹.

27. Scott Rozelle, Johan Swinnen, *From Marx and Mao to the market: the economics and politics of agricultural transition*, Oxford, Oxford University Press, 2006, p. 221.

28. Michel Aglietta, Guo Bai, *La Voie chinoise*, Paris, Odile Jacob, 2012, p. 357.

29. J. Wu, J. Gyourko, Y. Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets», art.cit. p. 34.

30. Cheng Li in Hu Angang, *China in 2020 : A New Type of Superpower*, Washington, Brookings Institution, 2011, p. 34 (introduction).

31. Ibid.

Questo sistema permette non solo alle aziende pubbliche di investire nel settore immobiliare, ma per alcune di queste anche la possibilità di realizzare un profitto dalla rivendita dei diritti a prezzi più elevati³². Dal 2004, al fine di limitare i fenomeni di corruzione, è fatto obbligo per legge che le operazioni destinate a trasferimenti del diritto d'uso del terreno vengano fatte sul mercato piuttosto che attraverso negoziati diretti con le comunità. Anche se questa regola è difficile da applicare, ci spiega come a partire dalla metà del decennio continui ad aumentare il peso del costo del terreno nel valore di un immobile³³: esso rappresenta più del 23% del prezzo delle abitazioni³⁴, e a Pechino raggiunge addirittura il 60%; così le speculazioni sul diritto d'uso del terreno ne fanno aumentare significativamente il prezzo.

*Gli investimenti destinati
alla categoria dei più ricchi*

Una legge del 1998 ha definito il concetto di “alloggio a prezzi moderati” (Jingji Shiyong fang), per i quali è stata sovvenzionata la vendita, in aggiunta a quello di “alloggi a basso costo” (lianzu fang) per i quali veniva sovvenzionato l'affitto.

Questo nuovo concetto aveva l'obiettivo di fornire alloggi per le famiglie a basso e medio reddito ad un prezzo che

superava solo del 3-5 % i costi di costruzione, con finanziamenti che provenivano principalmente dal Fondo per la Casa. Ma oggi si osserva che solo il 3% delle case costruite vengono valutate a “prezzi moderati”, contro un picco del 25% alla fine del 1990³⁵: le Comunità coinvolte nel mercato immobiliare hanno in realtà scarso interesse ad investire in settori che garantiscono guadagni piuttosto bassi.

Al fine di aumentare il prezzo di vendita dei diritti di utilizzo, anche i governi locali hanno imposto dei limiti all'uso del terreno a scopo residenziale³⁶ e ciò spiega la bassa flessibilità del prezzo dei terreni sul mercato che spinge ulteriormente verso l'alto i prezzi delle abitazioni. Come illustrato nella figura 2, si è così constatato che gli investimenti in costruzioni non residenziali stanno aumentando molto più velocemente di quelle residenziali.

Per evitare di attirare i residenti a basso reddito, le comunità favoriscono anche gli investimenti nel settore residenziale di lusso, in modo da attrarre le famiglie ad alto reddito che garantiscono un aumento significativo delle entrate fiscali³⁷.

Questo comportamento sta causando un ulteriore aumento del prezzo degli immobili rispetto ai redditi delle famiglie più povere: secondo Gao Lu³⁸, mentre tale rapporto nelle dieci maggiori città della

32. Kun Liu, *Procédures et acteurs de l'utilisation du foncier chinois dans un contexte de mutations socio-économiques*, thèse de doctorat de l'Institut d'urbanisme de Paris, décembre 2008.

33. J. Wu, J. Gyourko, Y. Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets» art.cit. p. 35.

34. Kun Liu, *Procédures et acteurs de l'utilisation du foncier chinois dans un contexte de mutations socio-économiques*, op. cit., p. 79.

35. J. Barth, M. Lea, T. Li, «China's Housing Market: Is A Bubble About to Burst?», art.cit., p. 4.

36. Ibid., p. 16.

37. Kun Liu, *Procédures et acteurs de l'utilisation du foncier chinois dans un contexte de mutations socio-économiques*, op. cit., p. 254.

38. Lu Gao, « Achievements and challenges : 30 years of housing reforms in the People's Republic of China », *Asian Development Bank Working Paper*, n° 198, Aprile 2010, p. 16.

Cina è mediamente 20, per il 20% delle famiglie più ricche è solo 2,45, contro il 22,69 per il 20% di quelle più povere (rispetto al resto del mondo con una media di 5,6 e di 9,7). Questa evoluzione è all'origine della nascita in Cina di una "urbanistica neoliberista"³⁹, che porta a moltiplicare infrastrutture e beni immobili destinati ai gruppi più ricchi a scapito della maggioranza della popolazione.

Segnati da una forte speculazione di massa, piuttosto che da uno sviluppo del settore immobiliare per soddisfare la domanda delle famiglie più bisognose, gli investimenti in costruzioni e nel residenziale di lusso, però, potrebbero rivelarsi un fenomeno di investimenti in eccesso. Il fenomeno è messo sempre più in evidenza dai mezzi di comunicazione negli ultimi anni in riferimento alla proliferazione di città fantasma. Ordos⁴⁰ nella Mongolia Interna è un esempio abbastanza tipico: aeroporti e strade sotto utilizzate e il moltiplicarsi di appartamenti vuoti, stimati attualmente a più di 70 milioni⁴¹. Nella sua tesi di dottorato del 2008, Kun Liu ha osservato come "la cessione di terreni per il mercato immobiliare, senza tener conto della tipologia degli alloggi, non soddisfa in modo efficace tutta la domanda, ed al contrario tende ad aggravare lo squilibrio tra l'offerta di abitazioni di lusso e la richiesta generalizzata di abitazioni ordinarie"⁴².

Vedremo ora che il comportamento di queste comunità finalizzato a far innalzare i prezzi delle case si spiega con le gravi difficoltà finanziarie che stanno incontrando attualmente, e a cui sono obbligate a far fronte, in conseguenza dei gravi difetti strutturali dell'economia cinese e dello squilibrio finanziario manifestato nel rapporto tra autorità centrali e locali.

LA PROPRIETÀ IMMOBILIARE:
UNA FONTE VITALE DI ENTRATE
PER GLI ENTI LOCALI

Crescenti difficoltà finanziarie

Il ruolo avuto dalle comunità nel gonfiare i prezzi degli immobili ha permesso loro di conseguire ricavi significativi da questo settore. Nel 2009, su un'entrata complessiva di 3.258 miliardi di yuan per tutti i governi locali, la quota proveniente dal settore immobiliare era stimata pari a 481 miliardi (15%)⁴³. Eppure permangono delle entrate significative che non sono incluse in questa rilevazione come i proventi dalla vendita dei diritti di utilizzo del terreno ottenuti attraverso l'espropriazione dei contadini remunerati con somme irrisorie. Ad esempio, a Pechino e nella provincia di Zhejiang, la vendita del diritto d'utilizzo dei terreni rappresenta da sola il 30% delle entrate

39. He Shenjing, Wu Fulong, «China's Emerging Neoliberal Urbanism: Perspectives from Urban Redevelopment», *Antipode*, vol. 41, n° 2, p. 282-304.

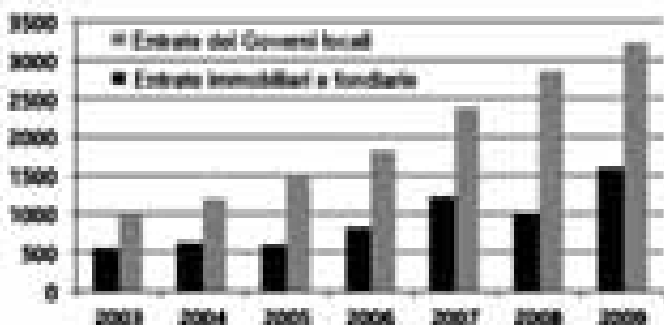
40. Costruita per più di un milione di persone, questa città cinque anni dopo la sua costruzione contava poche migliaia di abitanti a causa di prezzi inaccessibili proposti inizialmente alla popolazione locale.

41. J. Barth, M. Lea, T. Li, «China's Housing Market : Is A Bubble About to Burst?», art. cit., p. 14.

42. Kun Liu, *Procédures et acteurs de l'utilisation du foncier chinois dans un contexte de mutations socio-économiques*, op. cit., p. 263.

43. Ichiro Muto, Miyuki Matsunaga, « On the recent rise in China's real estate prices » *Bank of Japan Review*, Aprile 2010, p. 6.

Figura 10
Entrate dei governi locali (in miliardi di yuan).



Fonte: Istituto nazionale di Statistica. Annuario Statistico della Cina 2011. Ministero del territorio e delle Risorse. Annuario Statistico dei terreni e delle risorse nazionali 2011.

dei governi locali⁴⁴. A livello nazionale, se si aggiungono i trasferimenti dei terreni alle entrate derivanti da investimenti immobiliari, il totale delle entrate relative a beni immobili ha raggiunto i 1.366 miliardi di yuan, quasi il 50% di tutti i proventi del governo nel 2009⁴⁵ (Figura 10).

Tali ricavi sono ormai essenziali per le comunità a causa delle gravi difficoltà finanziarie che devono affrontare. In seguito alla politica di decentramento degli anni '80, i governi locali sono diventati responsabili del 75% della spesa pubblica effettuata sul territorio cinese, ma le entrate fiscali non sono sufficienti a mantenere in equilibrio i loro bilanci. La ricentralizzazione del 1994 non ha contribuito a migliorare il loro bilancio fiscale, anzi al contrario, se la maggior parte della spesa continua ad essere fatta dai governi locali, non vi

sono più le stesse entrate dato che gran parte di queste viene reintegrata nel bilancio del governo centrale. Quest'ultimo, a partire dal 1994, ha ricevuto ogni anno tra il 50 e il 55% delle entrate fiscali contro il 33% del decennio precedente nonostante che, dopo la fine degli anni '90, l'80% della spesa pubblica sia a carico delle comunità⁴⁶, che si devono assumere il finanziamento dei servizi pubblici e la realizzazione delle politiche sociali dello Stato; ciò comporta che più del 90% della spesa per l'istruzione, la sanità e la protezione dell'ambiente venga attualmente effettuata dalle comunità locali.

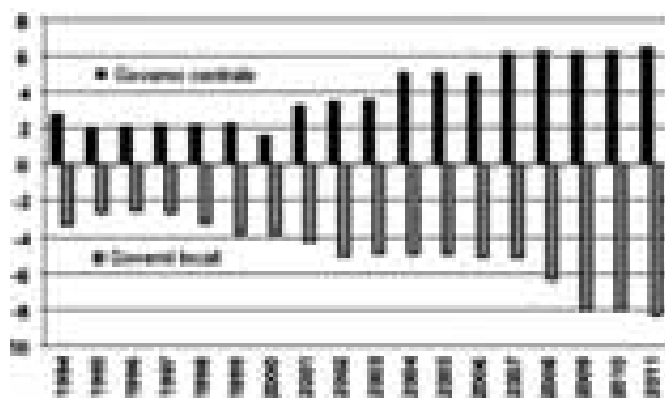
Questa evoluzione della quota delle spese e delle entrate pubbliche sta generando un aumento del deficit delle comunità che è passato dal 3% del PIL nel 1994 all'8,5% nel 2011 (Figura 11), e se il debito del governo centrale è pari a

44. Ashvin Ahuja, Lillian Cheung, «Are house prices rising too fast in China?», art. cit., p. 4.

45. Ichiro Muto, Miyuki Matsunaga, «On the recent rise in China's real estate prices», art. cit., p. 6.

46. Christine Wong, «La nouvelle donne entre le gouvernement central et les collectivités locales », *Perspectives chinoises*, Luglio-Agosto 2000, n° 60, p. 56-67.

Figura 11
Saldo di bilancio dei governi locali e del governo centrale, in percentuale del PIL.

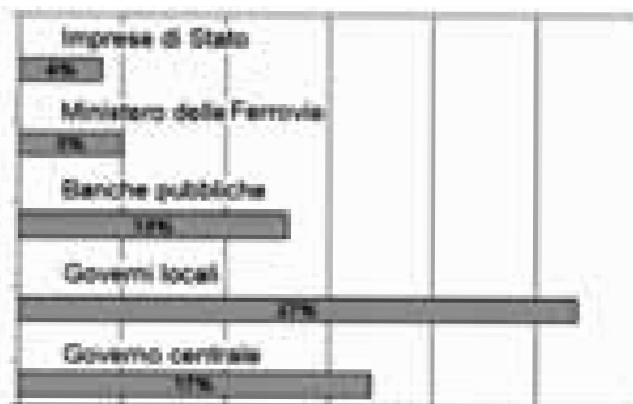


Fonte: Istituto nazionale di Statistica. Annuario Statistico della Cina 2012.

solo al 17% del PIL, quello dei governi locali nel 2010 era già ufficialmente del 27% contro il 18% della fine 2008 (Figura 12). Di fronte ad una politica di ricentralizzazione messa in atto nel 1994, le autorità locali hanno quindi tutto l'interesse a stimolare il mercato immobiliare per recuperare una plusvalenza rilevante derivante dalla cessione dei diritti di utilizzo dei terreni e attirare

le famiglie più ricche attraverso la costruzione di abitazioni di lusso in modo da accrescere le entrate fiscali. Il fatto che le decisioni per investimenti pubblici vengano prese prevalentemente a livello decentrato⁴⁷ spiega anche il fenomeno dell'eccesso di investimenti di cui sopra, come la costruzione di diversi aeroporti solo a poche decine di chilometri di distanza tra loro.

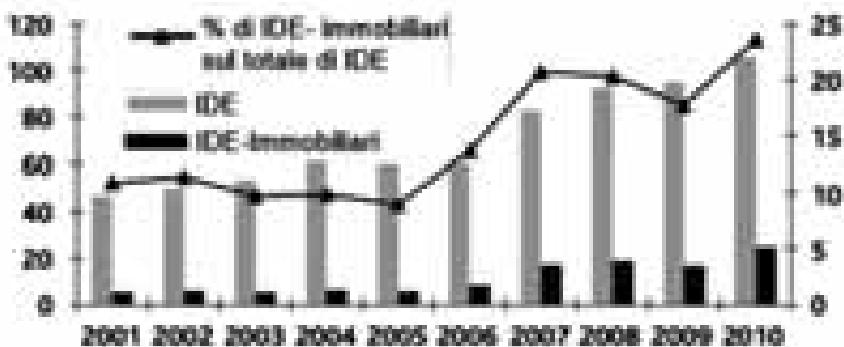
Figura 12
Debito dei diversi organismi pubblici della Cina nel 2010 in percentuale del PIL.



Fonte: Ministero cinese delle Finanze (2011), Commissione per la Regolamentazione Bancaria della Cina (2011), Ministero cinese delle Ferrovie (2011).

47. Sandra Poncet « La fragmentation du marché intérieur chinois », *Perspectives chinoises*, n° 84, Luglio-Agosto 2004, p. 11-20.

Figura 13
Investimenti Diretti Esteri (IDE) in Cina, in miliardi di dollari.



Fonte: Istituto nazionale di Statistica. Annuario Statistico della Cina 2012. Amministrazione statale delle divise straniere; Ministero del Commercio della Repubblica Popolare Cinese (2011).

Scelte di questo tipo vengono incoraggiate in particolare dagli investimenti stranieri che contribuiscono a far aumentare il prezzo degli immobili: oltre un quarto degli investimenti diretti esteri verso l'interno del paese sono ora indirizzati verso questo settore, (figura 13).

La plusvalenza generata dalla rivendita della proprietà e dei diritti d'utilizzo dei terreni a prezzi al di sopra del prezzo di acquisto spinge oggi la stragrande maggioranza degli operatori economici a prediligere questo settore ad un apparato produttivo meno redditizio⁴⁸. Allo stesso modo, le imprese pubbliche che dipendono attualmente dalla stragrande maggioranza delle comunità locali⁴⁹ hanno anch'esse problemi di redditività legati

alle difficoltà di equilibrare i loro bilanci, circostanza che incoraggia tutti questi agenti a cercare di trarre benefici da un settore come quello immobiliare in modo da aumentare le loro risorse.

LA REALIZZAZIONE DI POLITICHE NECESSARIE PER COMBATTERE LA SPECULAZIONE

Il caso della città di Wenzhou⁵⁰ potrebbe prefigurare ciò che potrebbe accadere molto presto nel resto dell'economia cinese. Questa città, nella parte meridionale del paese, venne indicata dopo gli anni ottanta come un modello di crescita grazie all'elevato numero di piccole e medie imprese legate al settore

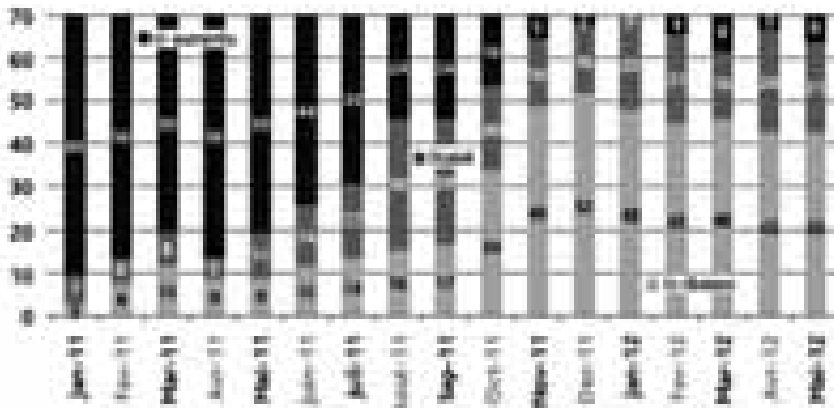
48. Yu Yongding, « China's Policy Responses to Global Financial Crisis », Richard Sanape Lecture, Melbourne, 25 Novembre 2009; Mylène Gaulard, «Les limites de la croissance chinoise», *Revue Tiers Monde*, n° 200, Dicembre 2009, p. 875-893. (In italiano in questa raccolta).

49. J. Wu, J. Gyourko, Y. Deng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets», art.cit. p. 13.

50. Liu Changming, Zou Rongchang, «Study on the Development of Chinese Real Estate in the Context of Urbanization», *Applied Mechanics and Materials*, vol. 174-177, 2012, p. 2284-2288.

Figura 14

Andamento dei prezzi delle case nelle 70 maggiori città della Cina. Un certo numero di città ha sperimentato un innalzamento, un abbassamento o il mantenimento dei prezzi al metro quadrato.



Fonte: Istituto Nazionale di Statistica «Sale Price Indices of Residential Buildings in 70 Large and Medium-Sized Cities», 2013.

delle esportazioni; il calo improvviso dei prezzi degli immobili del 50%, manifestatosi tra il 2011 e il 2012, ha rivelato le profonde debolezze di questo modello. Molte aziende, per fare investimenti nel settore immobiliare, si erano indebitate con finanziarie informali, costituite da istituzioni non bancarie che concedevano prestiti più facilmente del settore bancario tradizionale ma a tassi di interesse molto più elevati; ora, lo scoppio della bolla ha messo in luce questi gravi problemi di indebitamento responsabili del collasso di questo sistema finanziario ombra. Tuttavia, come abbiamo visto in precedenza, è probabile che il settore bancario formale sia anch'esso responsabile riguardo a prestiti analoghi che hanno contribuito al gonfiamento della bolla immobiliare, ma a livello nazionale.

Paradossalmente, non è tanto la liberalizzazione del mercato immobiliare ad essere responsabile dello sviluppo di questo settore scollegato dal resto dell'e-

conomia, ma la convergenza tra liberalizzazione e difficoltà finanziarie delle comunità locali e delle imprese pubbliche, che hanno approfittato di un settore bancario a loro ancora molto favorevole.

Contrariamente a quanto viene a volte proposto per spiegare il successo economico della Cina non è certo una liberalizzazione del mercato che si svolge in un contesto in cui il settore pubblico ha ancora un peso importante nell'economia a presentare attualmente dei vantaggi per la Cina. Per facilitare il finanziamento delle spese effettuate dalle comunità locali ed evitare la mancanza di trasparenza degli organismi finanziari finora utilizzati per contrarre prestiti dalle banche, il governo centrale nel mese di Ottobre 2011 ha lanciato un programma pilota che prevede l'emissione di obbligazioni comunali in città come Shanghai e Shenzhen e nelle province del Guangdong e dello Zhejiang. Inoltre, Shanghai e Chongqing (nella Cina centro-meridionale) sono ora autorizzate ad aumentare l'imposta fon-

diaria⁵¹ per migliorare i proventi di tali comunità ma anche per lottare contro la speculazione immobiliare.

Tuttavia, questa tassa potrebbe rappresentare un problema giuridico se si considera che una tassa sulla proprietà non può essere applicata se il diritto di proprietà privata del terreno non viene riconosciuta dalla Costituzione che consente solo il “trasferimento del diritto all’utilizzo”⁵². Per lottare contro le tensioni registrate sul mercato immobiliare, il governo cinese ha inoltre attivato diverse misure il cui risultato è stato abbastanza modesto. In termini di politica monetaria, con l’obiettivo di limitare l’indebitamento bancario, il tasso di interesse del prestito ad un anno è costantemente aumentato dal 5,31% del 2009 al 6,56% alla fine del 2011 e soprattutto la quota della riserva obbligatoria è passata dal 14 % del 2009 al 21,5% del 2011. Tra il 2010 e il 2011, la quota è stata aumentata di 12 volte, mentre nello stesso periodo, il tasso di interesse è aumentato solo tre volte.

Nel 2010 sono state inoltre emanate nuove regole che riguardano espressamente il settore immobiliare e l’anno successivo “Otto nuovi articoli”⁵³ che limitavano in particolare i prestiti bancari per l’acquisto o l’investimento immobiliare⁵⁴. Ad esempio, dal 2010, i prestiti vengono sospesi dopo l’acquisto di un terzo appartamento ed il contributo minimo per l’acquisto di una abitazione è cre-

sciuto dal 20% al 30%; poi, dal 2011, il capitale necessario per l’acquisto di un secondo appartamento è salito al 60% del prezzo di vendita della proprietà; veniva inoltre ammesso l’acquisto di una seconda casa dai residenti da meno di cinque anni. Quest’ultima misura decisa in un primo momento a Shenzhen e a Shanghai, è stata estesa a tutte le altre grandi città; infine a partire dal 2011 viene applicata una nuova tassa anche ai proprietari di due o più abitazioni.

Infine, per lottare contro la speculazione oggi è vietato lasciare in abbandono un terreno e le comunità locali sono responsabili del recupero del diritto di utilizzo dello stesso se dopo due anni non sono ancora stati avviati i lavori⁵⁵. Tuttavia, dato che scavare semplicemente un buco nel terreno segna giuridicamente l’inizio di una costruzione, risulta molto difficile controllare la speculazione. D’altro canto, gli investimenti stranieri in questo settore sono strettamente controllati e viene richiesto che l’ente straniero che intenda inserirsi nel settore immobiliare abbia degli uffici in Cina o sia in grado di esibire dei soci che lavorano o studiano nel paese. Tale situazione spiega in parte il fatto che i capitali speculativi in cerca di profitti attraverso la speculazione immobiliare spesso assumono la forma di investimenti diretti esteri e che tali investimenti si dirigono in misura maggiore verso il settore immo-

51. Christine Peltier, «Éclairage sur les finances publiques chinoises», *Conjoncture*, BNP Paribas, Aprile 2012, p. 23-34.

52. J. Barth, M. Lea, T. Li, «China’s Housing Market : Is A Bubble About to Burst», art. cit., p. 23.

53. « 2011 nian guowuyuan chutai loushi xinguo batiao » (Otto nuovi articoli sul mercato immobiliare emanati dal Consiglio degli Affari di Stato) Fazi xinwenwang, 27 Gennaio 2011. <http://news.gask.cn/Article/sd/201101/1069752.shtml> (consultato il 21 Maggio 2013).

54. Shinichi Seki, «Risk of a Housing Bubble Collapse in China Extremely Remote», art. cit., p. 6.

55. Kun Liu, « Procédures et acteurs de l’utilisation du foncier chinois dans un contexte de mutations socio-économiques » op. cit., p. 320.

biliare. Inoltre, il governo centrale continua ad incoraggiare la costruzione di case popolari vendute a prezzi bassi ed entro il 2015 si dovrebbero costruire 36 milioni di alloggi di questo genere. Tuttavia, le comunità locali non hanno certo interesse a realizzarli anche se la costruzione di queste unità dipende in gran parte da loro. È probabile che dall'ultimo trimestre del 2011 (Figura 14) queste misure stiano provocando ancora un lieve calo dei prezzi in alcune città, che il loro impatto sia limitato perché vengono contrastate dall'azione delle autorità locali, che siano particolarmente difficili da controllare da parte del governo centrale e dall'interesse dello Stato a consentire alle comunità locali di agire per limitare l'entità del deficit pubblico.

Dobbiamo comunque ricordare che la Cina ha registrato un boom del settore immobiliare già da qualche anno e l'aumento dei tassi di interesse da parte della banca centrale cerca di limitare una tensione economica che si è bruscamente esaurita. Infatti, un aumento del prezzo degli immobili è stato già osservato nei primi anni '90, durante i quali il paese conosceva una forte crescita economica e una politica monetaria espansiva; in questa fase l'economia di mercato venne fortemente stimolata nel settore immobiliare con una vera e propria moltiplicazione delle società durante l'estate del 1992 e col permesso dato alle banche statali ad impegnarsi in questo settore. Tra il 1992 e il 1993, i prezzi degli immobili sono aumentati di ben oltre il 30%, prima di crollare a causa della politica monetaria restrittiva attuata dal governo per frenare l'inflazione⁵⁶.

Uno scenario di questo genere è attualmente pericoloso per l'economia cinese, in quanto potrebbe portare alla luce i problemi del debito delle comunità locali, con importanti implicazioni e rischi per le imprese del settore immobiliare, pubbliche e private, nazionali ed estere. Questa situazione spiega sia la diminuzione delle quote di riserva obbligatoria del 5 Dicembre 2011 – la prima diminuzione accordata alle banche da parte del governo cinese dopo tre anni – e la riduzione del tasso di interesse di riferimento nel Giugno 2012.

CONCLUSIONI

Il mercato immobiliare cinese sta vivendo una crescita eccezionale sin dagli anni novanta, ma in questo articolo si vuole dimostrare che questa crescita potrebbe essere identificata come una bolla, vale a dire, come la totale mancanza di relazione tra i prezzi del mercato immobiliare e il loro valore effettivo. Sia l'elevato livello dei prezzi rispetto ai redditi, sia un debito bancario, che pesa sempre di più sull'economia cinese, o la messa in cantiere di costruzioni che non soddisfano le necessità della domanda interna e molti altri elementi rivelano chiaramente questa grave mancanza di rapporto tra prezzi e valori degli immobili che sta alla base delle attività speculative innescate dalle comunità locali, ma anche da imprese statali e private nonché dagli intermediari privati e da molte imprese estere.

Tuttavia, non si può capire questo fenomeno senza fare un'analisi approfondita sulle peculiarità del mercato cinese. Per comprendere meglio il setto-

56. Dianchun Jiang, Jean Jinghan Chen, David Isaac, «The effect of foreign investment on the real estate industry in China», *Urban Studies*, vol. 35, n° 11, 1998, p. 2101-2110.

re immobiliare cinese, abbiamo dimostrato che il 1988 ed il 1994 sono stati due anni cruciali che hanno dato luogo alla crescita della bolla attuale: l'autorizzazione concessa nel 1988 alle comunità locali di trasferire i "diritti d'utilizzo dei terreni" ha segnato l'inizio di una speculazione fondiaria basata sull'acquisto, con l'obiettivo di rivenderli, di tali diritti d'uso da parte di imprese statali o di operatori privati che beneficiavano di rapporti privilegiati con le autorità locali e quindi in grado di ottenere i diritti per l'utilizzo a prezzi modesti. Nel 1994, questo fenomeno venne ancora più accentuato dal fatto che le famiglie delle città vennero incoraggiate ad acquistare le abitazioni che erano state fornite in affitto dalle unità di lavoro; la liberalizzazione del mercato immobiliare è inoltre all'origine del forte aumento dei prezzi nel decennio degli anni '90. Il 1994 è un anno importante nella storia del mercato immobiliare cinese anche a causa della ricentralizzazione delle entrate fiscali dello Stato, messa in atto proprio in quell'anno, con le conseguenti crescenti difficoltà finanziarie per le comunità locali sulle quali pesa più del 75 % della spesa pubblica nazionale. Il forte sviluppo del settore immobiliare osservato attualmente non è paragonabile a quello degli anni '90 perché l'aumento dei prezzi è diventato ora indispensabile per consentire alle comunità locali di ridurre il loro deficit pubblico in quanto la metà delle loro risorse provengono dal trasferimento dei diritti di utilizzo dei ter-

reni e più in generale dal settore immobiliare. Dietro l'evoluzione del mercato immobiliare cinese, vi sono i gravi problemi finanziari che devono affrontare le comunità locali così come le aziende statali che appaiono sempre meno redditizie.

Questa analisi ci aiuta a comprendere il motivo per cui, a partire dalla fine del 2011, il governo cinese stia tentando di stimolare l'attività economica attraverso tassi di interesse più bassi; cerca in questo modo non solo di contrastare un rallentamento dell'economia che potrebbe portare ad esportazioni sempre meno rilevanti, ma anche ritardare lo scoppio della bolla.

Il calo dei prezzi verificatosi nella metà del 2011 lascia in realtà intravedere l'avvicinarsi dello scoppio della bolla immobiliare. Tuttavia, una tale esplosione avrebbe conseguenze drammatiche per l'economia cinese, soprattutto per l'emergere dei problemi provocati dall'aumento del debito e del deficit delle comunità locali. Il conseguente ritiro dei capitali stranieri investiti nel settore immobiliare peserebbe gravemente sul volume delle riserve valutarie detenute dal paese anche se ora vengono considerate come il principale punto di forza della Cina.

Mentre le difficoltà dell'economia cinese sono state spesso analizzate come il risultato di una dipendenza del paese dalle esportazioni e dall'economia dei paesi sviluppati, l'analisi del mercato immobiliare che abbiamo sviluppato evidenzia invece problemi molto più strutturali.

BIBLIOGRAFIA

- Ahuja Ashvin, Cheung Lillian, «Are house prices rising too fast in China?», IMF Working Paper, Dicembre 2010.
- Aglietta Michel, Bai Guo, *La Voie chinoise*, Paris, Odile Jacob, 2012.
- Artus Patrick, Mistral Jacques, Plagnol Valérie, *L'émergence de la Chine: impact économique et implications de politique économique*, Conseil d'Analyse Économique, Paris, 2011.
- Barnett Steven, Brooks Ray, «What's driving investment in China», IMF Working Paper, Novembre 2006.
- Barth James, Lea Michael, Li Tong «China's Housing Market: Is A Bubble About to Burst?», Milken Institute, Ottobre 2012.
- Bingxi Shen, Lijuan Yan «Development of consumer credit in China», *China Quarterly Monetary Policy Report*, BIS Papers, n° 46, 2007.
- Bureau International du Travail, *Rapport mondial sur les salaires 2010/2011*, Genève, BIT, Dicembre 2010.
- Changming Liu, Rongchang Zou, «Study on the Development of Chinese Real Estate in the Context of Urbanization», *Applied Mechanics and Materials*, vol. 174-177, 2012.
- Chung Hee Soo, Kim Jeong Ho, «Housing speculation and housing price bubbles in Korea», *KDI School of Pub Policy & Management Paper*, n° 04-06, 2004.
- Cousin Violaine, *Banking in China*, New York, Palgrave Mac Millan, 2011.
- Gao Lu, «Achievements and challenges: 30 years of housing reforms in the People's Republic of China», *Asian Development Bank Working Paper*, n° 198, Aprile 2010.
- Gaulard Mylène, «Salaires et croissance en Chine et au Brésil», *Revue de l'IRES*, n° 73, 2012.
- Gaulard Mylène «Les limites de la croissance chinoise », *Revue Tiers Monde*, n° 200, Dicembre 2009.
- Guo Bai, Mongrué Pierre, «Bulletin Économique Chine», *Ambassade de France en Chine*, Pékin, Ottobre 2009.
- Huang Youqin, «Housing Markets Government Behaviors and Housing Choice : A Case Study of Three Cities in China», *Environment and Planning*, vol. 36, 2004.
- Jiang Dianchun, Jinghan Chen Jean, Isaac David, «The effect of foreign investment on the real estate industry in China», *Urban Studies*, vol. 35, n° 11, 1998.
- Kindleberger Charles, *Manias, Panics and Crashes : A History of Financial Crises*, New York, Basic Books, 1978.
- Li Cheng in Hu Angang, *China in 2020 : A New Type of Superpower*, Washington, Brookings Institution, 2011.
- Liu Kun, *Procédures et acteurs de l'utilisation du foncier chinois dans un contexte de mutations socio-économiques*, thèse de doctorat de l'Institut d'urbanisme de Paris, Dicembre 2008.

-
- Muto Ichiro, Matsunaga Miyuki, «On the recent rise in China's real estate prices» *Bank of Japan Review*, Aprile 2010.
- Peltier Christine, «Éclairage sur les finances publiques chinoises», *Conjoncture*, BNP Paribas, Aprile 2012.
- Poncet Sandra «La fragmentation du marché intérieur chinois», *Perspectives chinoises*, n° 84, Luglio-Agosto 2004.
- Rozelle Scott, Swinnen Johan, *From Marx and Mao to the market: the economics and politics of agricultural transition*, Oxford, Oxford University Press, 2006.
- Seki Shinichi, «Risk of a Housing Bubble Collapse in China Extremely Remote», *Pacific Business and Industries*, vol. XII, n° 44, 2012, p.1-16.
- Shenjing He, Fulong Wu, «China's Emerging Neoliberal Urbanism: Perspectives from Urban Redevelopment», *Antipode*, vol. 41, n° 2.
- Shiller Robert, Case Karl, «Is There a Bubble in the Housing Market?», *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2, 2003.
- Zlotowski Yves in Patrick Artus, Jacques Mistral, Valérie Plagnol, *L'émergence de la Chine: impact économique et implications de politique économique*.
- Wong Christine, «La nouvelle donne entre le gouvernement central et les collectivités locales», *Perspectives chinoises*, Luglio-Agosto 2000, n° 60.
- Wu Jing, Gyourko Joseph, Deng Yongheng, «Evaluating Conditions in Major Chinese Housing Markets», *NBER Working Paper*, n° 16189, Luglio 2010.
- Yongding Yu, «China's Policy Responses to Global Financial Crisis», *Richard Sanape Lecture*, Melbourne, 25 Novembre 2009.

 GRECIA: UN'ECONOMIA DIPENDENTE E RENTIER*

Michel Husson**

La Grecia è un'economia dipendente e rentier. Dipendente, perché deve importare l'energia di cui ha bisogno e una gamma di prodotti che non produce. Rentier, perché la sua classe dirigente è la più predisposta ad accaparrarsi la ricchezza prodotta, direttamente o tramite lo stato, piuttosto che investire ed innovare. L'indebitamento¹ è fondamentalmente un riflesso di queste caratteristiche e l'alternativa passa anche attraverso "la distruzione dalle fondamenta del sistema oligarchico" (per prendere in prestito una frase di Yanis Varoufakis). Questo articolo, di carattere tecnico, vuole evidenziare i seguenti punti.

- 1 L'ingresso nell'Unione Europea, e in particolare nella zona euro, ha portato ad aggravare queste due caratteristiche sulla base di un'alleanza de facto tra la classe dominante locale, da un lato, e la finanza e i gruppi internazionali, dall'altro.
- 2 L'attuale governo deve combattere su due fronti: all'esterno, contro le "istituzioni", internamente, contro l'oligarchia.

3 L'economia greca non può crescere finché rimane incatenata alle attuali regole del gioco europeo ed anche nel caso di una ripresa delle attività economiche, questa verrebbe contrastata da questi stessi vincoli. L'unica alternativa possibile all'attuale situazione sarebbe un'altra Europa, che dovrebbe organizzare i trasferimenti necessari per recuperare i ritardi della Grecia, tra questi l'introduzione di una transizione ecologica.

4 Il "fronte del rifiuto" costituito da istituzioni disumane e dai governi europei che il governo greco deve fronteggiare è noto a tutti, ma l'uscita dall'euro, "Grexit", può solo risolvere la metà dei problemi e potrebbe avere effetti molto negativi se non venisse messo in discussione il potere oligarchico.

La questione strategica che si pone oggi è quella di una moratoria unilaterale, totale o parziale, che darebbe al governo il tempo di intraprendere delle misure contro l'oligarchia².

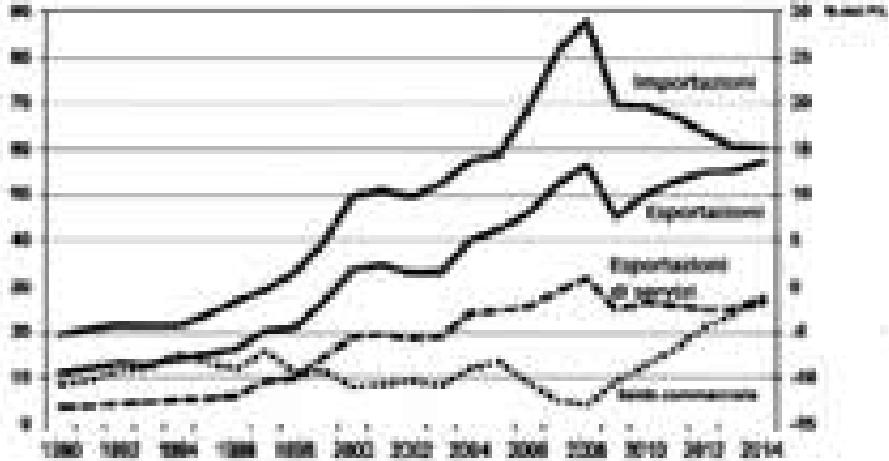
* Pubblicato da *A l'encontre* il 12 Marzo 2015. L'articolo è stato scritto durante il dibattito intorno alle varie anime di Zypas sull'opportunità di uscire dall'euro.

** Michel Husson è uno statista ed economista che lavora presso l'Institut de recherches économiques et sociales (IRES), membro della Copernic Foundation e del comitato scientifico di ATTAC. Ha scritto numerosi libri ed articoli ed ha un sito personale all'indirizzo: <http://hussonet.free.fr/> per contatti hussonet@free.fr

1. Michel Husson, «Grèce: pourquoi une dette à 100% du PIB avant la crise?», *A l'Encontre*, 11 février 2015; a completamento: «Dette grecque : quatre 'variables de fuite'», note hussonet n° 86, 11 Feb. 2015.

2. Spyros Lapatsioras, Yannis Milios et Dimitris Sotiropoulos, « Grèce. Dire la vérité et prendre l'offensive ! », *A l'encontre*, 4 Marzo 2015.

Figura 1
Il commercio estero della Grecia (in miliardi di euro).



Fonte Ameco

I.
IL COMMERCIO ESTERO HA RAGGIUNTO
L'EQUILIBRIO "GRAZIE" ALLA RECESSIONE

Il commercio estero della Grecia è strutturalmente squilibrato. Tra il 1990 e il 2010, le esportazioni rappresentavano tra il 60% e il 70% delle importazioni, il deficit commerciale si è attestato intorno al 10% del PIL e nel 2008 ha raggiunto il 13% (figura 1). I servizi, soprattutto il turismo e i

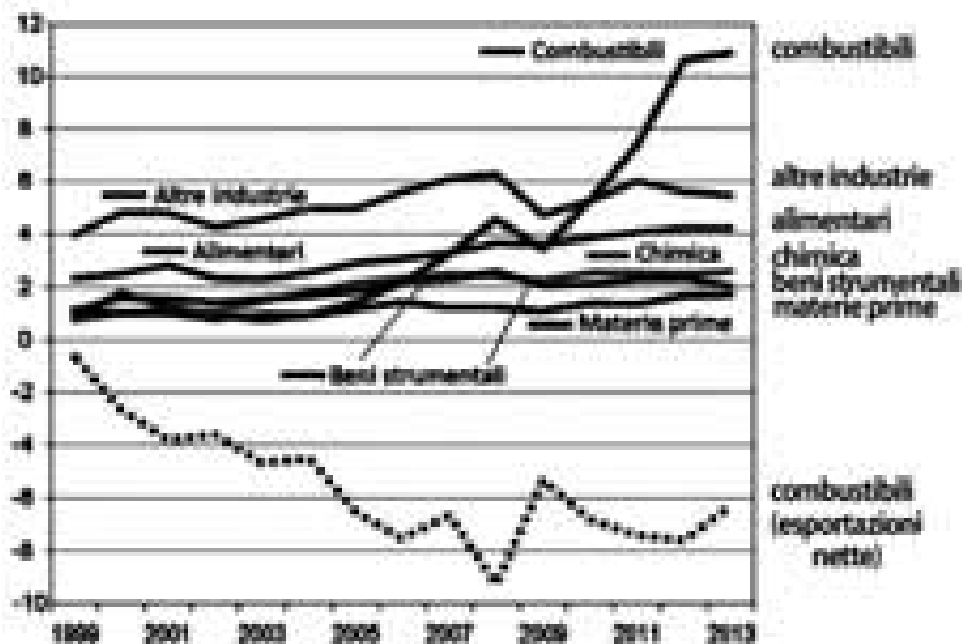
trasporti, rappresentano circa la metà delle esportazioni totali. Il deficit commerciale cronico si spiega in effetti da una dipendenza altrettanto strutturale dalle importazioni nella maggior parte dei settori, come mostrato in Figura 2. Dal momento che le cose stavano "andando meglio", in quanto la bilancia commerciale nel 2014 è quasi pari a zero, le politiche di aggiustamento imposte dalla Troika avrebbero posto fine a questo squilibrio strutturale?

Figura 2
Il commercio della Grecia nel 2008 per tipologia di beni (in miliardi di euro).



Fonte Commission européenne, « Labour Costs Pass-through, Profits and Rebalancing in Vulnerable Member States », *Quarterly Report on the Euro Area*, vol. 12, n°3, 2013.

Figura 3
Esportazione di beni dei vari settori (in miliardi di euro).



Fonte Eurostat

Ovviamente no: basta guardare il grafico per vedere che questo riequilibrio è stato raggiunto grazie ad un calo delle importazioni, vale a dire dalla recessione. Ciò significa che se l'economia greca riuscisse a riprendersi verrebbe presto a cozzare contro questo vincolo, sotto forma di una ricomparsa del deficit del commercio estero.

2.

LA RECENTE RIPRESA DELLE ESPORTAZIONI: UN SOTTOPRODOTTO DELLA RECESSIONE

Ronald Janssen aveva già sollevato questo punto³; notava che le esportazioni greche non sono aumentate negli ultimi tempi,

con l'eccezione dei "combustibili minerali, lubrificanti e materie affini". I suoi dati si interrompono nel 2011, ma egli constata che possono essere prolungati.

Secondo il sito web *Ekathimerini* «Nei primi otto mesi del 2013 le esportazioni sono cresciute del 5,4%, ma se si escludono i carburanti sono diminuite del 2,6%». Precisando che: «Le esportazioni di prodotti petroliferi comprendono il carburante pompato dalle navi oceaniche che attraccano nei porti greci»⁴.

I dati Eurostat illustrano e aggiornano questa osservazione (Figura 3) e confermano che la recente ripresa delle esportazioni greche è costituita esclusivamente

3. Ronald Janssen, «What really happened with Greek Exports», *Social Europe Journal*, 18/10/2012.

4. «Exports on the wane without fuel», *ekathimerini*, 25 Ottobre 2013.

dalle esportazioni di “carburante” lavorato sul posto. Ma queste sono il risultato di una maggiore attività di raffinazione, nella misura in cui le esportazioni di combustibile al netto delle importazioni sono anch’esse quasi piatte nel periodo recente.

La maggioranza (circa l’80%) delle esportazioni di combustibile è destinata ai paesi che non sono membri dell’Unione europea, nel 2013 sette di questi hanno assorbito la metà delle esportazioni totali: Turchia, Singapore, Gibilterra, Macedonia, Libia, Libano, Arabia Saudita. Questa lista permette di capire che la Grecia è una piattaforma che opera la raffinazione e il trasporto di petrolio prodotto in piccole quantità, anche se è prevista una nuova ricerca di riserve *off-shore* ⁵.

Queste esportazioni supplementari vengono fatte anche se i consumi energetici interni sono in calo (figura 4). In altre parole, le imprese del settore esportano petrolio che non viene acquistato sul mercato interno: il popolo greco ha freddo, ma le esportazioni vanno avanti.

Questo dato è importante perché dimostra che la modesta ripresa delle esportazioni greche avviene in un settore in cui il problema del prezzo è piuttosto limitato. Tuttavia, il costo del lavoro è crollato sotto l’influenza della Troika. Questa riduzione dei salari avrebbe dovuto migliorare la competitività e far aumentare le esportazioni.

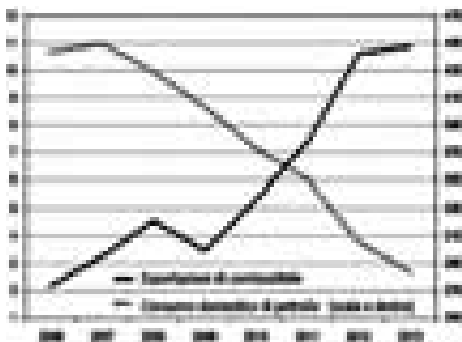
3.

IL TAGLIO DEI SALARI NON SI È RIFLESSO NEL PREZZO ALL’ESPORTAZIONE

Secondo le teorie dell’austerità, il meccanismo è semplice: salari più bassi dovrebbero ripristinare la competitività dei prezzi e

Figura 4

Consumo interno ed esportazioni di petrolio
(Consumo in migliaia di barili al giorno;
Esportazioni in miliardi di euro).



Fonte: Eurostat, Energy Inf. Administration.

far aumentare le esportazioni. Applicata a tutta la zona euro, questa ricetta ha portato alla recessione e ad una nuova pressione dei datori di lavoro sui salariati in modo da aumentare la loro quota su un mercato piatto. Alcuni paesi come la Spagna hanno visto effettivamente una ripresa delle esportazioni a scapito di altri paesi, tra cui la Francia, ma nel caso greco, lo scenario non funziona: il volume delle esportazioni rimane pressoché piatto e le quote di mercato della Grecia continuano a prosciugarsi. Perché? Solo perché i tagli salariali si sono trasformati in profitti, non hanno fatto abbassare i prezzi. La Commissione europea, con un certo imbarazzo, aveva già evidenziato questo fenomeno per tutti i Paesi cosiddetti “vulnerabili”: «Il margine di profitto è aumentato – in particolare nei settori del commercio – ed assorbe parte della riduzione dei costi unitari del lavoro»⁶.

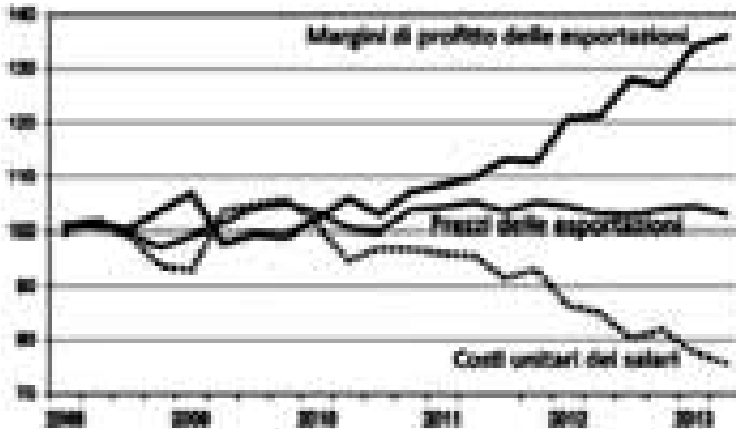
Nel caso della Grecia, tale “assorbimento” è stato integrale, come mostra la Figura 5: dal 2008, i costi del lavoro unitario (dato dalla produttività) sono dimi-

5. “Greece to review offshore oil and gas tenders”, *ekathimerini*, 18 Febbraio 2015.

6. Commissione Europea, “Labour Costs Pass-through. Profits and Rebalancing in Vulnerable Member States”, *Quarterly Report on the Euro Area*, vol. 12, n°3, 2013.

Figura 5

Prezzi relativi, costi salariali relativi e margini di profitto relativi alle esportazioni (Base 100 del 2008).



Fonte OCDE, *Etude économique sur la Grèce* 2013.

nuiti del 24% rispetto ai partner della Grecia ed i prezzi all'esportazione sono rimasti invariati (sempre rispetto ai concorrenti). Risultato: i margini di profitto delle esportazioni sono aumentati del 36% rispetto alla media degli altri paesi.

Le cose non potrebbero essere più chiare: l'austerità sui salari in Grecia (la più violenta in Europa) ha favorito una ripresa dei profitti, non quella della competitività. Questo risultato indica che dietro i problemi dell'economia greca vi è anche una conflitto di classe all'interno.

4.

LE ESPORTAZIONI GRECHE SUL LUNGO PERIODO

Il disavanzo strutturale del commercio estero della Grecia in realtà non deriva da una mancanza di forti esportazioni, ma dalla loro insufficienza.

La fine della dittatura (nel 1974) ha aperto una fase di forte crescita delle esportazioni greche, la cui quota rispetto a quelle dell'Unione Europea era raddop-

piata passando dallo 0,8% all'1,6%, ma la recessione dei primi anni '80 avvia in seguito una fase di ripiego fino alla metà degli anni '90. Tra il 1996 e il 2000, il volume delle esportazioni greche raddoppia e la loro quota su quelle europee subisce un recupero, ristagna in occasione della crisi e scende all'1,2%. (Figura 6).

Prendendo il 1998 come anno di riferimento, vediamo che le esportazioni greche hanno tenuto bene rispetto agli altri

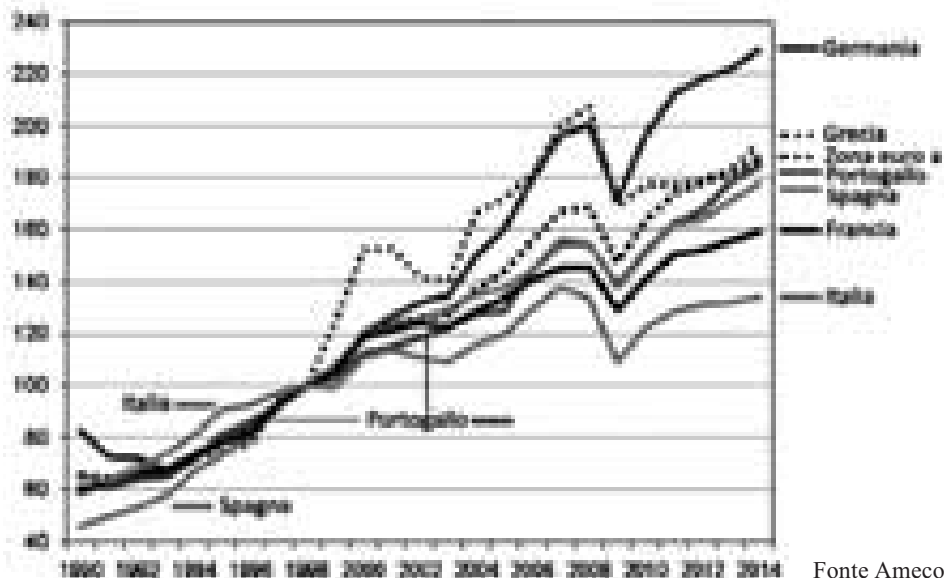
Figura 6

Quote di mercato delle esportazioni greche (come percentuale delle esportazioni dell'Europa dei 15).



Fonte Ameco

Figura 7
Esportazioni dei paesi europei (In volume; base 100 del 1998).



paesi della zona euro e hanno addirittura subito una progressione piuttosto veloce rispetto a quelle della Germania tra il 1998 e il 2007, (Figura 7).

Il rapido aumento del costo del lavoro in Grecia, maggiore rispetto alla media europea, quindi non comporta una perdita nel dinamismo delle esportazioni durante il decennio che precede la crisi. Troviamo una buona sintesi di questo risultato da questa osservazione, già vecchia, della Commissione Europea: «se c'è un nesso tra i costi unitari del lavoro e la performance delle esportazioni, questo è debole e di secondo piano rispetto al deterioramento della bilancia commerciale, e quindi [il costo del lavoro] non può esserne la causa»⁷.

5.

QUALI LE SENSIBILITÀ DEL COMMERCIO ESTERO RISPETTO AI PREZZI?

Questa sezione riassume una nota tecnica⁸, dove vengono condotte stime econometriche per il periodo 1985-2007, che porta ai seguenti risultati:

- Il commercio estero sembra essere molto sensibile ai prezzi: un calo del 1% dei prezzi greci ha portato ad un aumento del 1,1% del volume delle esportazioni e un calo del 0,7% del volume di importazioni.
- Le esportazioni seguono all'incirca la domanda per l'economia greca.

7. Commissione Europea, *European Competitiveness Report* 2010.

8. "Un essai de modélisation du commerce extérieur de la Grèce", *note hussonet* n° 82, 23 Febbraio 2015.

- Le importazioni tendono ad aumentare più rapidamente del PIL: un aumento della domanda interna dell'1% ha portato ad un aumento delle importazioni dell'1,7%.

In queste condizioni, la simulazione di una svalutazione del 10% della dracma (dopo l'uscita dall'euro) ha portato a risultati positivi: il PIL aumenterebbe dell'1,7% a causa di un aumento delle esportazioni e la bilancia commerciale migliorerebbe di 0,6 punti percentuali del PIL. Ma questo esercizio ci insegna un'altra cosa: il successo di una svalutazione dipende in gran parte dal comportamento dell'economia interna, in particolare dall'andamento dei margini di profitto che pone tre questioni:

- Qual'è l'impatto dei prezzi di beni e servizi importati sui prezzi interni?
- Quali sono gli andamenti dei margini di profitto per gli esportatori? Essi non possono ripercuotere l'impatto della svalutazione sui loro prezzi in euro ed abbiamo visto che non lo hanno fatto negli ultimi tempi.
- Quale reazione alla condivisione tra salari e profitti di un aumento dell'inflazione importata?

Questo esercizio non riguarda l'impatto della svalutazione sul peso del debito pubblico. Se lasciamo da parte l'ipotesi di una cancellazione unilaterale del debito, che non richiede una svalutazione, il debito greco è a priori in euro.

È difficile immaginare che "le istituzioni" possano accettare che il debito

venga pagato in dracme. Il debito ora rappresenta il 175% del PIL, una svalutazione del 10% lo farebbe aumentare fino al 192% del PIL e si gonfierebbero in proporzione sia gli interessi che i rimborsi.

Queste domande sono importanti: la valutazione degli effetti di un ritorno ad una dracma svalutata presuppone un funzionamento "normale" del capitalismo greco. Tuttavia, questo è in gran parte un capitalismo predatore e rentier come illustrato dal caso dei farmaci, per i quali sono disponibili dati ufficiali.

La quota della spesa sanitaria sul PIL tra il 1998 e il 2007 è leggermente diminuita passando dal 10,5% al 9,7%⁹; al contrario, i costi dei farmaci sono raddoppiati rispetto allo stesso periodo: la loro quota sulla spesa sanitaria è aumentata dal 14% al 24% e la loro quota rispetto al PIL è aumentata dal 1,4% al 2,4%. Questo punto di PIL (circa 2,5 miliardi di euro per i soli farmaci) è un buon indicatore dei super-profitti realizzati dall'industria farmaceutica locale.

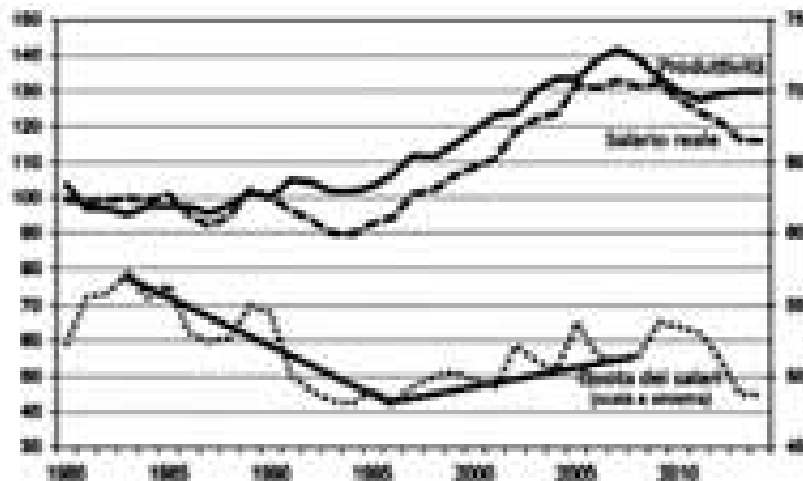
Tuttavia, la produzione nazionale copre solo meno del 30% della domanda interna: in altre parole, i farmaci importati vengono comprati a prezzi mondiali e rivenduti con profitti stratosferici. In tempi recenti, si è sviluppato un nuovo fenomeno, quello del "commercio parallelo"¹⁰, che è costituito dalla rivendita ad altri paesi dei farmaci importati, sostenuta da prezzi inferiori.

L'analisi di tali fenomeni dovrebbe ovviamente essere estesa a molti altri settori.

9. OECD *Economic Survey*, 2011.

10. "Medical stocks are down by 90 percent: Greece accuses pharma giants of slashing imports", 27 Febbraio 2013.

Figura 8.
Salari, produttività e quota dei salari (quota dei salari in percentuale.
Produttività e salari reali base 100 del 1990).



Fonte Ameco

6.

SALARI E REDDITIVITÀ DEL CAPITALE

Il modo migliore per misurare la salute del capitalismo è in ultima analisi, il saggio di profitto. Questo è il motivo per cui è utile spendere qualche parola, soprattutto perché permette di trattare la questione tanto dibattuta di una eccessiva crescita dei salari.

Negli ultimi due decenni, la quota dei salari ha iniziato a subire un forte calo tra i primi anni '80 e la metà degli anni '90 poi vi è una tendenza al rialzo fino alla crisi (Figura 8).

Tra il 1997 e il 2007, i salari reali sono aumentati del 2,8% l'anno e la produttività del lavoro del 2,4%, in modo che la quota dei salari è aumentata di 1,8 punti percentuali del PIL. Questa ripresa era legittima, se prendiamo in considerazione l'enorme calo della quota dei salari tra il 1980 e il 2007. Non si può quindi parlare di una "deriva salariale": il pote-

re d'acquisto dei salari in Grecia tende a seguire i guadagni di produttività.

Questa ripresa è stata ancora più sostenibile rispetto allo stesso periodo, il saggio di profitto tende ad aumentare (figura 9) perché migliora l'efficienza del capitale (il rapporto tra il volume della produzione e del capitale fisso) andando a compensare il lieve aumento della quota dei salari.

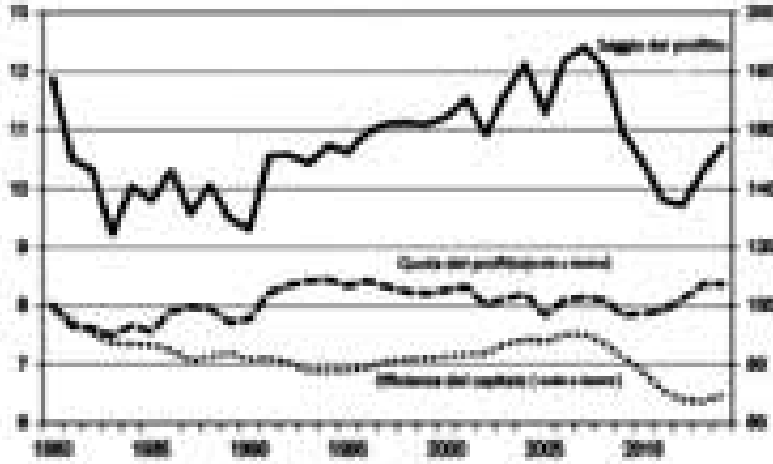
La crisi ha automaticamente fatto abbassare il saggio di profitto a causa dei capitali inutilizzati, ma quest'ultimo tende a recuperare grazie ad un netto aumento della quota dei profitti.

7.

IL LEGAME CON IL DEFICIT DI BILANCIO

Come farebbe l'economia greca ad assorbire i suoi "deficit gemelli" (deficit pubblico e deficit commerciale) che sono cronici a causa della crisi? Per rispondere a questa domanda è necessario

Figura 9
Il saggio di profitto (saggio del profitto in percentuale, quota del profitto ed efficienza del capitale, base 100-1980).



Fonte Ameco.

partire da una sostanziale eguaglianza che lega questi due deficit al risparmio netto del settore privato (banche, imprese e famiglie), che può essere scritta in questa forma¹¹:

Necessità di finanziamento pubblico = redditi da capitale + risparmio privato netto.

Da questa relazione contabile, siamo in grado di distinguere chiaramente due regimi nel ventennio che precede la crisi:

- Dal 1988 al 1998, la necessità di finanziamento pubblico è principalmente coperta dal risparmio privato interno.
- Il secondo regime (1998-2008) segna un vero e proprio cambiamento: la necessità di finanziamento pubblico è abbastanza piccola ma il risparmio privato è diventato negativo. L'economia greca in questo periodo non si "chiu-

de" di fronte ad un massiccio afflusso di capitali, che costituiscono la contropartita del deficit commerciale.

Il periodo aperto dalla crisi subisce conseguentemente tre sviluppi che portano alla inversione di tre bilanci:

- I risparmi privati, ancora negativi nel 2008, diventano quasi positivi. Nel 2012 e nel 2013, le banche (che fanno parte del settore privato), recuperano, sotto forma di trasferimenti da parte dello stato, una parte del debito pubblico legata al 'salvataggio'.
- L'ingresso di capitali si è gradualmente ridotto ed allo stesso tempo si riduce il disavanzo delle partite correnti, "grazie" alla recessione.
- La necessità di finanziamento pubblico si è ridotta a causa del risanamento dei conti pubblici. (12 Marzo 2015).

11. Per una analisi più dettagliata vedi "Grèce: les modalités de l'ajustement économique", note *hussonet* n° 87, 11 Marzo 2015.

L' ECONOMIA POLITICA DEGLI STATI UNITI RELATIVA
ALL' OUTPUT ED ALL'OCCUPAZIONE 2001-2010*

Duncan K. Foley**

ABSTRACT

Nel Prodotto Interno Lordo viene incluso il settore terziario, la finanza, le assicurazioni, le imprese immobiliari, l'istruzione, i servizi sanitari e professionali ed i servizi commerciali, per quest'ultimi il valore aggiunto viene calcolato dal reddito, e questo contribuisce probabilmente a distorcere i dati sulla recessione e sulla ripresa. Un indice alternativo, il Narrow Measured Value Added, che esclude tutti i servizi, presenta delle correlazioni storiche tra occupazione e PIL e, per gli ultimi cicli economici, ne fornisce un andamento più preciso. L'economia degli Stati Uniti, misurata dall'NMVA, mostra un tasso reale di crescita di lungo periodo piuttosto basso. La politica macroeconomica di lungo termine dovrebbe prestare attenzione alle diverse

versioni relative alla distinzione tra lavoro produttivo e improduttivo fornite dagli economisti politici classici.

IL CROLLO DI UN OUTPUT DECLINANTE
ED UNA RIPRESA SENZA LAVORO.

Dopo i drammatici eventi finanziari dell'autunno 2008 ho rimesso a nuovo i miei strumenti macroeconomici che erano arrugginiti (per lo più primitive analisi del moltiplicatore di tipo keynesiano dei vecchi anni 1960) per cercare di stimare l'entità del declino subito dall'economia degli Stati Uniti ed ho rilevato un picco della diminuzione della domanda aggregata pari al 15-20%; utilizzando la regola empirica della legge di Okun¹, secondo la quale

* Questo intervento è stato preparato per la Conferenza organizzata dall'Institute for New Economic Thinking a Bretton Woods, New Hampshire, 8-10 Aprile 2011 ed è stato pubblicato come paper dal Schwartz Center for Economic Policy Analysis & Department of Economics New School for Social Research di New York nel Febbraio 2011. Vorrei ringraziare Deepankar Basu per le lunghe conversazioni con lui durante la stesura di un documento più dettagliato su questi argomenti; Basu e Foley (2011), e l'aiuto di Michalis Nikiforos.

** Duncan K. Foley è professore di economia alla New School for Social Research di New York. foleyd@newschool.edu. Si può consultare il suo sito:

<https://sites.google.com/a/newschool.edu/duncan-foley-homepage/home>

1. È una legge empirica che associa ad ogni punto aggiuntivo di disoccupazione ciclica (differenza tra tasso di disoccupazione naturale e disoccupazione totale), 2 punti percentuali di gap di produzione $\frac{P}{FL} - \frac{N}{FL}$ dove P = popolazione, FL = forza lavoro, N = occupati, π = produttività marginale del lavoro. Il rapporto N/FL è il complemento a 1 del tasso di disoccupazione e il rapporto FL/P è il tasso di attività. Se teniamo costanti il tasso di attività (dato dal rapporto FL/P) ed il reddito e sapendo che la popolazione e il tasso di unità di prodotto per occupato (rispettivamente P e π) crescono nel tempo, ne scaturisce che il tasso di disoccupazione aumenta. (Da wikipedia).

una variazione dell'1% della domanda aggregata porta ad una variazione dell'1/2 % dell'occupazione, ho stimato un calo di quest'ultima del 7-10%, il che porta il tasso di disoccupazione al livello del 11-14%².

Si è scoperto che almeno come misurazione del super citato indice della produzione, il Prodotto Interno Lordo reale (cui farò riferimento come PIL) era lontano rispetto alla mia proiezione della domanda aggregata, anche considerando i miei margini di errore piuttosto contenuti; ma le mie proiezioni sull'occupazione andavano approssimativamente, abbastanza bene. Questa discrepanza ha sollevato alcune questioni piuttosto importanti.

Come può l'economia degli Stati Uniti produrre un output reale, misurato come valore aggiunto, senza impiegare più lavoratori? Che cosa è successo alle correlazioni statistiche relative alla legge di Okun che sono piuttosto solide ed ampiamente accettate?

Questo interrogativo è diventato ancora più sconcertante e rilevante con il passare del tempo in quanto il PIL ha manifestato un "recupero" che non risultava evidente dai dati sull'occupazione. La debacle (per Obama e per la maggioranza democratica del Congresso) alle elezioni del 2010 ha dato una ulteriore importanza a queste domande.

Il mio primo sospetto paranoico si basava sul fatto che la "ripresa" era concentrata nel settore finanziario.

Nella contabilità delle entrate nazionali il settore finanziario (Finanza, Assicura-

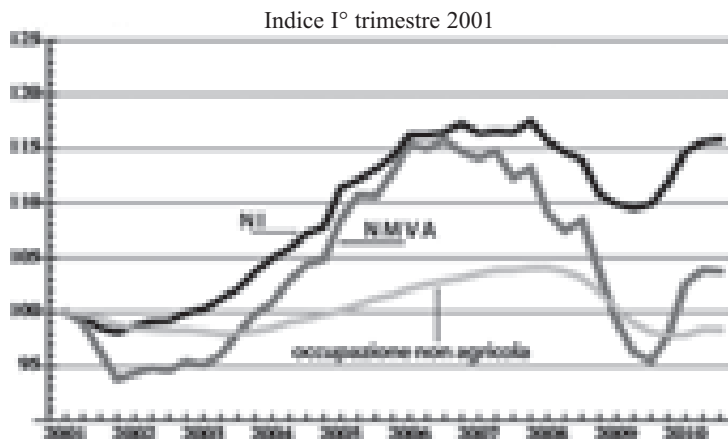
zioni e Immobiliare – FIRE) condivide una caratteristica peculiare con i settori governativi (GOV), l'Istruzione e Servizi Sanitari (EHS), i Servizi Professionali e del Terziario (PBS). Mentre per altri settori, come il Manifatturiero (MFG), esistono misure indipendenti del valore aggiunto prodotto e delle entrate da esso generate (il valore aggiunto si misura come differenza tra i ricavi dalle vendite ed i costi dei fattori della produzione acquistati, esclusi i nuovi investimenti, ed il lavoro), non esiste alcuna misura indipendente del valore aggiunto nel settore FIRE e simili di cui sopra. Le contabilità nazionali "attribuiscono" a questi settori un valore aggiunto in modo da renderlo uguale ai redditi (salari e profitti) generati.

Così, quando la Apple Computer o la General Electric pagano un bonus ai loro dirigenti, il PIL non subisce cambiamenti (finché il valore aggiunto non cambia – il bonus fa aumentare i compensi dei dipendenti e fa diminuire gli utili non distribuiti), ma quando la Goldman-Sachs paga un bonus ai suoi dirigenti, il PIL aumenta dello stesso importo. Ero anche consapevole del fatto che la contabilità delle entrate nazionali assegnano come valore aggiunto del FIRE la differenza tra gli interessi percepiti e gli interessi pagati, differenza che, in seguito all'aggressivo allentamento della politica monetaria post-crisi, era destinata ad aumentare in modo significativo. Una conseguenza della attribuzione del valore aggiunto in questi settori è che in essi il rapporto tra

2. Questi possono sembrare margini di errore piuttosto elevati rispetto alla precisione a volte rivendicata per le previsioni macroeconomiche, ma confesso di essere estremamente scettico circa la presunta accuratezza dei modelli econometrici macroeconomici sia su basi teoriche che statistiche.

3. Un ragionamento simile potrebbe aver portato ad una assegnazione di valore ai servizi domestici, come l'assistenza all'infanzia, la preparazione del cibo e la manutenzione dell'auto, ma finora gli indici ufficiali hanno evitato di introdurre queste novità.

Figura 1
Indici delle Entrate Nazionali (NI) (nero), NMVA (grigio scuro) e dell'Occupazione non agricola (grigio chiaro) dal 1° trimestre 2001 al 3° trimestre 2010.



Fonte: BEA NIPA Tables 6.1B-D e BLS Series CES00000001

occupazione e valore aggiunto è più modesto e più volatile rispetto ai settori in cui il valore aggiunto può essere misurato direttamente dalle transazioni di mercato. Dal momento che non esiste alcun rapporto diretto tra il valore aggiunto assegnato e le vendite, è probabile che sia molto labile anche il legame tra domanda aggregata e la misura dell'output nei settori soggetti ad attribuzione.

Per indagare su questa questione, ho fissato un indice, che chiamerò Narrow Measured Value Added (Misura Ristretta del Valore Aggiunto), o NMVA, calcolato eliminando GOV, FIRE, Altri Servizi e Resto del Mondo (ROW) dalle Entrate Nazionali nominali, deflazionato, dividendo il valore aggiunto nominale che ne risulta per il deflatore del PIL (per questo scopo potrebbe essere utilizzata qualsiasi altra misura di ampio raggio "imposta" delle variazioni dei prezzi, come il Purchasing Power Parity Index (l'indice di parità del potere d'acquisto). Alcuni servizi, come la tecnologia dell'informa-

zione, le Arti e lo Spettacolo hanno un valore aggiunto generato in modo indipendente, ma si scopre che presso il BEA sono disponibili dati trimestrali piuttosto consistenti a livello di settore per il periodo successivo alla Seconda guerra mondiale solo sulla base dell'NMVA.

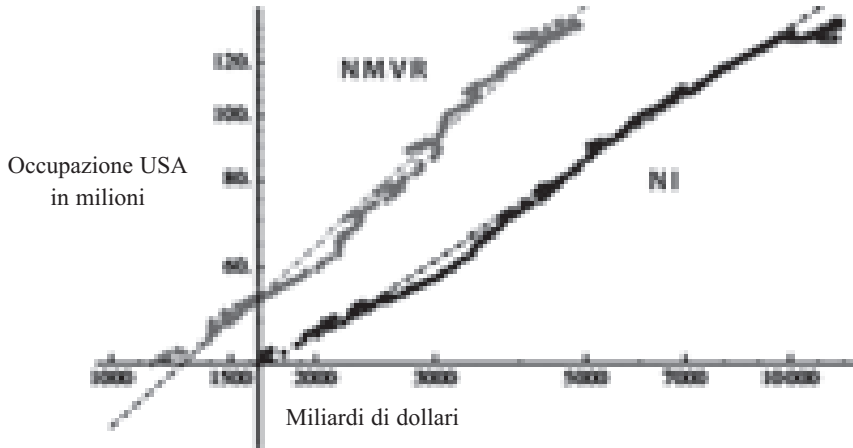
La Figura 1 mette a confronto le entrate nazionali deflazionate, molto simili al PIL deflazionato ed al NMVA deflazionato, con l'occupazione non agricola degli Stati Uniti come numeri indice per il periodo 2001-2010.

In primo luogo, la recessione del 2001, abbastanza debole e breve secondo i dati dell'NI, risulta decisamente più grave e più lunga secondo i dati NMVA, ma questi ultimi si avvicinano moltissimo a quelli dell'NI per quanto riguarda la (non molto vigorosa) ripresa dalla recessione del 2001, con un picco dell'NI nel quarto trimestre 2007 pari a circa 17,5%, mentre il picco dell'NMVA del terzo trimestre 2006 è di circa il 16% al di sopra del livello registrato nel primo trimestre

Figura 2

Correlazioni tra NI-NMVA ed EMP

NI (nero) ed NMVA (grigio) sono riportate sull'asse orizzontale mentre sull'asse verticale viene riportata la corrispondente occupazione non agricola trimestrale degli Stati Uniti. Le linee tratteggiate mostrano l'aggiustamento dei dati successivi al 2000.



2001. La fase discendente sia dell'NI che dell'NMVA precede di molti trimestri la crisi finanziaria dell'autunno 2008, nell'NMVA la fase discendente si verifica cinque trimestri prima dell'NI. Il calo nell'NMVA è molto più pronunciato rispetto a quello dell'NI, con un picco di minima pari al 20% per l'NMVA e all'8% per l'NI. Infine, entrambi gli indici mostrano una decisa ripresa nel 2009, ma chiaramente meno netta per l'NMVA, che rimane ancora del 12% al di sotto del picco del terzo trimestre 2010, mentre per l'NI è solo l'1,7% al di sotto del suo picco. L'indice NMVA è quindi molto più compatibile con l'"esperienza" economico-politica della crisi e con le sue dinamiche occupazionali, rispetto all'indice del PIL.

CORRELAZIONI STORICHE

Sia l'NI che l'NMVA (riportati entrambi dal BEA su base trimestrale) sono strettamente correlati con l'occupazione

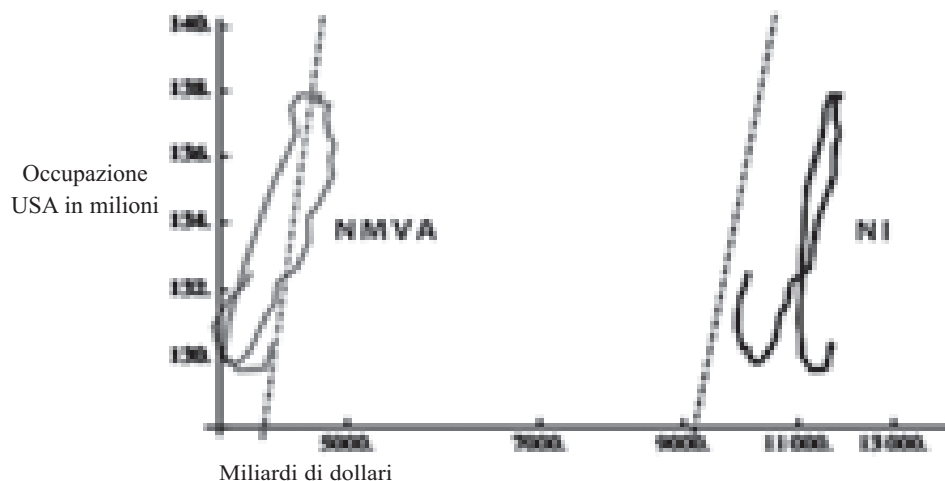
non agricola degli Stati Uniti per il periodo successivo alla Seconda Guerra mondiale che va dal 1948 al 2010, come mostra la figura 2.

La figura 2 mostra anche che il rapporto tra la domanda aggregata, misurata dall'NI o dall'NMVA, e l'occupazione dopo il 2000 è notevolmente spostato verso il basso (anche se su questa scala l'effetto appare piuttosto limitato). Uno sguardo più particolareggiato dei dati trimestrali 2001-2010 viene fornito dalla figura 3. Questa mostra che dopo il 2001 il rapporto storico tra NI ed occupazione è un indicatore molto più modesto relativamente alle dinamiche del rapporto tra domanda aggregata ed occupazione rispetto al rapporto storico tra NMVA ed occupazione. Un analista che utilizzi l'NI come misura della domanda aggregata si troverebbe a sovrastimare moltissimo l'occupazione, mentre uno che utilizzi l'NMVA come misura della domanda aggregata si troverebbe a stimare l'occu-

Figura 3

Previsioni Ni e NMVA-EMP 2001-2010

Rapporto aggiustato tra NI (nero) e NMVA (grigio) 1947-2000 con i dati trimestrali del periodo compreso tra il primo trimestre 2001 al terzo trimestre 2010.



pazione in maniera molto più accurata. Qualcosa del genere sembra essere accaduto nella formulazione della politica monetaria e fiscale del periodo immediatamente successivo alla crisi finanziaria dell'autunno 2008.

Da queste indagini empiriche piuttosto grossolane ho tratto le seguenti conclusioni. Sia l'NI che l'NMVA hanno delle solide correlazioni storiche con l'occupazione. La correlazione dell'NMVA con l'occupazione ha continuato a mantenersi nel corso degli ultimi due cicli economici. Si manifesta tuttavia una componente ciclica nello scostamento tra l'NI e l'NMVA: l'NI mostra delle diminuzioni cicliche più piccole rispetto al NMVA e recuperi più rapidi. Questo scostamento ciclico sembra essere aumentato, in termini di dimensioni, verso destra nel corso delle ultime due recessioni degli Stati Uniti, di conseguenza le fluttuazioni cicliche del NI

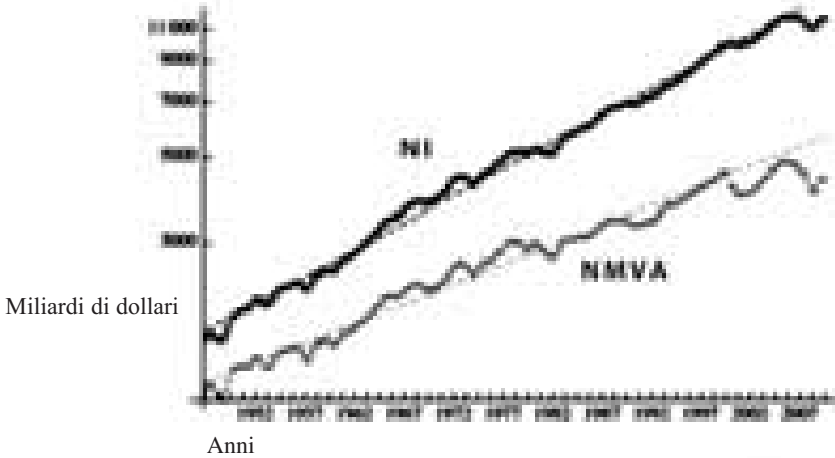
peggiorano come indicatore delle fluttuazioni dell'occupazione relative all'economia degli USA. Se l'obiettivo è quello di comprendere la gravità dei cicli economici, come le fluttuazioni della domanda aggregata e l'impatto di questa sull'occupazione, l'indice NMVA costituisce una scelta migliore rispetto a quello dell'NI. La superiorità dell'NMVA come indicatore del ciclo economico e dell'occupazione è comprensibile poiché il valore aggiunto misurato in maniera ristretta è maggiormente correlato alla domanda aggregata rispetto al valore aggiunto assegnato nel settore dei servizi come i FIRE.

CHE COSA INTENDIAMO QUANDO PARLIAMO DI "ECONOMIA"?

La contabilità delle entrate nazionali nasce storicamente come un tentativo per quantificare i fattori che determinano

Figura 4
Trend del NI e dell'NMVA

Le serie temporali dell'NI (nero) e dell'NMVA (grigio) vengono indicate su scala logaritmica con le linee di tendenza tratteggiate. La pendenza del trend per le NI implica un tasso di crescita del 3,3% e per l'NMVA del 2,4% annuo.



le fluttuazioni di breve periodo (vedi Carson, 1975). Il sistema NIPA si è evoluto nel tempo in risposta alle varie pressioni per trovare degli indicatori relativi a particolari richieste. Una pressione importante fu la richiesta di misurazioni più ampie dell'output per poter valutare in maniera più completa il tenore di vita. Questo sembra essere il motivo per cui è stato "assegnato" un valore pari al canone di locazione alle abitazioni occupate dai proprietari³.

È un assioma del metodo della partita doppia, al centro della contabilità nazionale, che le entrate e la produzione debbano essere misurate in modo coerente. Così vengono fatte pressioni perché vengano incluse importanti attività in grado di generare reddito, come la finanza, anche dal lato dell'output. È impossibile che un singolo indice possa dare una risposta a tutte o

anche ad una vasta gamma di questioni economicamente rilevanti. Un indicatore che costituisce un barometro sensibile del ciclo economico non può diventare una buona misura della crescita sul lungo periodo delle possibilità di consumo o delle entrate.

Da un punto di vista metodologico, l'NMVA è solo una misura coerente del valore dell'output come l'NI o il PIL. L'inclusione nel PIL dei FIRE e di altri output attribuiti risulta da una convenzione e non derivante dalla logica economica o contabile. La figura 4 mostra come si potrebbe presentare l'economia degli Stati Uniti se avessimo usato l'NMVA piuttosto che l'NI per misurarne le dimensioni.

Il livello dell'economia misurato con l'NMVA è, ovviamente, inferiore rispetto a quello misurato con l'NI, ma presenta anche un tasso di crescita di lungo periodo decisamente inferiore (2,4% per anno

rispetto al 3,3% per anno). L'inclusione delle entrate attribuite in quei settori che sono esclusi dall'NMVA rende più lusinghiera la misura della crescita economica reale. (D'altra parte l'NI può sottostimare il contributo alla crescita economica delle attività industriali che vengono escluse, considerando le entrate generate come valore dell'output di tali industrie. Ad esempio i GOV potrebbe dare un contributo alla crescita economica attraverso la prestazione di servizi decisamente maggiori e più celeri di quanto gli riconosca la procedura di attribuzione).

LAVORO PRODUTTIVO E IMPRODUTTIVO

Che tipo di transazioni ha senso includere in un indice ampio del valore della produzione in un'economia capitalista? Adam Smith e David Ricardo, ad esempio, hanno individuato nella distinzione tra lavoro "produttivo" e "improduttivo" uno strumento logico e indispensabile per comprendere il funzionamento di un'economia capitalistica. Ciò che gli economisti politici classici intendevano per "teoria del valore" era la spiegazione di come la produzione genera delle entrate nell'economia del mondo reale e come tali entrate vengano distribuite come redditi. La ripartizione più importante dei ricavi dalle vendite era il recupero dei costi per gli input di produzione acquistati e il pagamento dei salari. I ricavi dalle vendite da cui viene sottratto il costo degli input di produzione acquistati dà il valore aggiunto. Il valore aggiunto meno i salari è quello che Karl Marx chiama "plusvalore", che viene distribuito come tasse, rendita, interessi e profitto. Secondo questo punto di vista gli output "attribuiti", che non vengono effettivamente immessi sul mercato e realizzati come entrate in denaro, sono irrilevanti.

Gli economisti politici classici (e Marx, che ne ha elaborato il sistema analitico) distinguevano il lavoro "produttivo", che ha prodotto un bene o un servizio immesso sul mercato e, quindi, un valore aggiunto a qualsiasi input richiesto nel processo produttivo, dal lavoro "improduttivo" che veniva impiegato spendendo i redditi generati, in particolare la rendita ed i profitti. L'esempio paradigmatico di lavoro improduttivo era l'impiego della servitù da parte delle famiglie benestanti. Marx notò che il sistema capitalistico ha anche dato luogo ad una ulteriore classe di lavoratori improduttivi che non venivano impiegati per produrre merci, ma per favorire la realizzazione del loro valore attraverso la vendita sul mercato, la vendita al dettaglio e nel commercio all'ingrosso, o per finanziare la produzione.

Da un punto di vista tecnico Marx considerava i salari di questi lavoratori come un aggravio sul valore aggiunto delle merci prodotte dal lavoro produttivo. In alcuni casi queste attività improduttive vengono fornite da imprese capitaliste, nel qual caso sia i profitti che i salari pagati da queste aziende sono una deduzione dal valore aggiunto del lavoro produttivo, per cui gli economisti politici classici hanno considerato il lavoro improduttivo come una perdita del circuito del capitale, in quanto riduce l'accumulazione distogliendo plusvalore dai profitti.

I profitti del capitale finanziario, secondo questo punto di vista dell'economia politica classica, sono una quota del plusvalore che assume la forma di interessi pagati sul capitale preso a prestito. Da questo punto di vista "attribuire" un immaginario "servizio finanziario" prodotto come contropartita del pagamento di interessi, costituisce un conteggio doppio, infatti, il pagamento degli interessi è un trasferimen-

to di una parte del plusvalore appropriato nella produzione, non l'acquisto di un bene o un servizio. Fin dall'inizio, la questione di come debbano essere trattati gli interessi finanziari ha creato dei problemi per coloro che hanno introdotto il sistema della contabilità e la discussione sul metodo più appropriato per misurare il valore ed il volume dei "servizi finanziari" continua a suscitare un acceso dibattito (vedi ad esempio Diewert, 2007). Parti di altre categorie di servizi, come l'assistenza sanitaria, i servizi professionali ed all'impresa, potrebbero essere anch'essi considerati, razionalmente, come costi della riproduzione sociale piuttosto che contributi al prodotto netto.

Uno dei cambiamenti più importanti di politica economica che si sono verificati con la rivoluzione marginalista fu l'abbandono di questa teoria materialista del valore e la sua sostituzione con la presunzione che le cose valgono solo per il prezzo che qualcuno pagherà per esse, o la tesi inversa secondo cui se qualcuno viene pagato in denaro deve fornire in cambio un bene o servizio.

Secondo questo punto di vista la distinzione tra lavoro produttivo e improduttivo non ha senso: la servitù nella sala da pranzo o nella stalla del proprietario terriero sono tanto produttivi quanto i lavoratori del frantoio o della fattoria ed il valore del loro prodotto viene misurato dai loro redditi. Il padrone di una industria manifatturiera che assume una società di pubblicità per far conoscere i suoi prodotti compra un servizio il cui valore sarà deciso dal mercato. I redditi dei grossisti e dei dettaglianti devono rispecchiare i servizi che svolgono realmente nella commercializzazione delle merci. Secondo questa prospettiva, un indice complessivo della produzione

deve includere costantemente una misura di questi servizi, anche se sono difficili o impossibili da misurare direttamente.

La contabilità del reddito nazionale si basa saldamente sul presupposto che l'acquisto e la vendita di beni concreti e le variazioni del prezzo di mercato degli asset non contribuiscono al valore del prodotto corrente. Così le contabilità nazionali si trovano di fronte a gravi difficoltà nel distinguere le vendite "finali" da transazioni "intermedie", in modo da escludere dalle entrate nazionali le transazioni che riguardano asset già esistenti e correggere la contabilità delle imprese, in cui vengono inclusi gli utili e le perdite di capitale, attraverso il criterio della "valutazione del capitale" e degli aggiustamenti sulla "valutazione delle scorte", ma le operazioni finanziarie tendono ad offuscare queste distinzioni ormai consolidate. Le commissioni di brokeraggio, ad esempio, derivano dal fatto che sia l'acquirente che il venditore di un bene esistente hanno la percezione che l'operazione sia vantaggiosa e sono disposti a pagare qualcosa per realizzarla. I broker sprecano energia proprio come gli operai di fabbrica, quindi è abbastanza facile considerare i loro redditi come un compenso per aver prodotto qualcosa.

Allo stesso modo, i contratti sui derivati che spostano il rischio eventuale da una parte all'altra portano alla percezione di un miglioramento della ricchezza in entrambe le parti. Qual'è la differenza con la produzione e la vendita di un computer o di un'auto? Le istituzioni finanziarie godono di una enorme discrezionalità nel decidere come "registrare" le diverse operazioni come un contributo alla loro contabilità del capitale o del reddito. Così, mentre è abbastanza chiaro il principio secondo cui le operazioni su asset esistenti e sulle variazioni del loro prezzo non contribuiscono al

valore del prodotto corrente, la sua conseguente applicazione alle contabilità delle istituzioni finanziarie e di altri servizi rappresenta una sfida notevole.

Il dibattito di politica economica è difficile che possa contribuire in qualche modo alla soluzione delle questioni metodologiche, a volte arcane, relative al calcolo del reddito nazionale, ma l'esperienza dell'attuale crisi che stanno vivendo gli Stati Uniti costituisce un promemoria puntuale che i fondamenti della teoria del valore possono avere sorprendentemente delle importanti conseguenze sulla realtà.

LE ENTRATE E LA PRODUZIONE

I problemi di economia politica nascosti dietro i problemi di contabilità e di misurazione, che stiamo trattando qui, riguardano gli obiettivi a lungo termine di una politica di sviluppo economico, in particolare nei paesi a capitalismo avanzato. La politica economica in questi paesi è stata compiacente, o ha attivamente incoraggiato, la de-industrializzazione per il fatto che con l'aumento del reddito pro capite nel settore "terziario" dei servizi questo fenomeno è necessaria-

mente cresciuto rispetto all'economia nel suo complesso. La finanza ha la capacità apparentemente magica di produrre redditi ed entrate fiscali senza che vi siano caotiche complicazioni, come la conflittualità dei lavoratori nelle industrie, le guerre commerciali, il degrado ambientale e anche l'uso delle risorse, destinate ad affascinare il tipico politico borghese. Questo stretto rapporto viene ulteriormente alimentato quando, come negli Stati Uniti, le istituzioni finanziarie possono convogliare una marea di denaro per le campagne elettorali.

Ma rimane la questione di come vengono generati economicamente questi straordinari redditi finanziari e se una fiducia acritica verso il settore finanziario sia in grado di garantire una politica finanziaria sostenibile sul lungo termine. Secondo la prospettiva dell'economia politica classica i redditi finanziari, qualunque sia la loro forma, hanno la loro origine, in ultima analisi, da una appropriazione del plusvalore delle attività produttive. Per riflettere su tali questioni potrebbe essere venuto il momento di tornare alle prospettive dell'autore de "*La Ricchezza delle Nazioni*".

BIBLIOGRAFIA

- Basu, D. and Foley, D. K. (2011). "Dynamics of output and employment in the U.S. economy". *NSSR SCEPA PERI Working Paper Series*.
- Carson, C. S. (1975). "The history of the United States national income and product accounts: The development of an analytical tool". *Review of Income and Wealth*, 21(2):153-181.
- Diewert, E. (2007). *Productivity measurement in the national accounts and its importance*. Asian Productivity Organization-Keio University.

 L' "ECONOMIA SOLIDALE": UNA CRITICA MARXISTA*

Claus M. Germer

INTRODUZIONE

Con il momentaneo venir meno di una prospettiva socialista in seguito alla disgregazione dell'Unione Sovietica, i movimenti sociali ora propongono riforme che si fondano sulla solidarietà reciproca fra i meno abbienti che hanno come strumento le associazioni; una sorta di ritorno alle concezioni presenti nei primi decenni del XIX secolo, fase iniziale delle lotte operaie caratterizzate da prospettive limitate. Allo stesso tempo i diversi partiti di centro-sinistra, che hanno vinto le elezioni anche grazie alla reazione popolare all'impoverimento e alle problematiche sociali causate dal neoliberismo, hanno dimostrato di non possedere progetti alternativi concreti, ed hanno cercato di mascherare questa carenza con l'introduzione di politiche emergenziali di assistenza a favore dei disoccupati e dei piccoli produttori

autonomi ed informali. Queste politiche ufficiali di emergenza si sono aggiunte e/o fuse, in una certa misura, con iniziative di associazioni sorte spontaneamente dai movimenti sociali ed hanno costituito un flusso eterogeneo di proposte e di iniziative concrete genericamente denominate "economia solidale".

All'interno di questa area gli interventi di emergenza sono stati visti come primi embrioni che, nascendo su vincoli di solidarietà ed evolvendosi, avrebbero portato a una società alternativa al capitalismo; tutto questo ignorando la critica marxista. In Brasile si sono diffuse in maniera significativa delle iniziative riconducibili alla "economia solidale", sia sotto forma di attività sociali sorte spontaneamente che attività politiche, riconosciute ufficialmente. Tra gli autori che si sono occupati di questo tema così eterogeneo, si distingue Paul Singer¹ che teorizza un'"economia

* Claus Magno Germer insegna presso il Dipartimento di Economia all'Università del Paraná in Brasile. Ha scritto numerosi articoli di analisi e critica marxista sul capitalismo ed il sistema bancario contemporaneo, reperibili nel sito: http://www.researchgate.net/profile/Claus_Germer/publications è intervenuto nel volume *Marxismo & Ciências Humanas : leituras sobre o capitalismo num contexto de crise; ensaios em comemoração aos 15 anos de Crítica Marxista*, Edition: 1, Capitolo: "As tendências de longo prazo da economia capitalista e a transição para o socialismo" pubblicato dalla Universidade Federal do Paraná/Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes., Editors: Sérgio Braga, Pedro Leão da Costa Neto, Marcos Vinícius Pansardi, Adriano Codato, 2011 pp.117-138. E mail: cmgermer@ufpr.br

1. Paul Israel Singer, di origine austriaca, si è radicato in Brasile in seguito all'emigrazione dei suoi genitori quando era ancora giovanissimo. Laureatosi in ingegneria elettrotecnica alle scuole

solidale” definendola nuovo modo di produzione e considerandola una alternativa sociale al modello capitalista; tutto questo usando volutamente elementi della teoria marxista.

Questo articolo costituisce una critica alle idee di Singer che si focalizzano su tre aspetti, considerati fondamentali, sia dal punto di vista teorico che storico:

- in primo luogo la concezione che la storia delle lotte dei lavoratori per il socialismo sia la storia dello sviluppo dell’economia solidale;
- in secondo luogo, il considerare l’economia solidale come un modo di produzione alternativo al capitalismo;
- infine il concepire la produzione cooperativa come tipica forma del modo di produzione solidale, sulla base dell’analisi della posizione assunta dagli autori classici del marxismo sul ruolo delle cooperative.

Occorre segnalare il fatto che gli scritti di Singer sull’“economia solidale” presentano caratteristiche che rendono la critica difficile. Da un lato, l’autore non si sforza di precisare i fondamenti teorici delle sue tesi, delle sue proposte e dei concetti che utilizza; fa uso inoltre dei concetti marxisti senza attenersi al loro significato originario e senza richiamare l’attenzione del lettore sui cambiamenti

del loro significato. Infine, Singer non fa alcuno sforzo per evitare affermazioni contraddittorie e quando incappa in esse, non percepisce o non si accorge di aver cambiato opinione e non ne spiega le ragioni.

“ECONOMIA SOLIDALE”
COME MODO DI PRODUZIONE.

Secondo Singer, l’“economia solidale” è «un modo di produzione, tra gli altri» ed «emerge come un modo di produzione e di distribuzione alternativo al capitalismo» (Singer, 2000); purtroppo l’autore non si sofferma a precisare il significato teorico che attribuisce al concetto di modo di produzione. La mancanza di precisione teorica, come già osservato, è una caratteristica generale dei suoi scritti sull’“economia solidale” togliendo così ogni credibilità alle proposte pratiche che derivano da questa idea. Così, Singer per caratterizzare le diverse epoche storiche della società non utilizza il concetto di modo di produzione come fa Marx, anche se lo suggerisce vagamente, ma lo definisce semplicemente come uno dei «diversi modi di organizzazione della produzione e della distribuzione di beni e servizi che derivano dall’interazione tra agenti all’interno di una divisione sociale del lavoro»

tecniche di San Paolo, entrò nel mondo del lavoro come operaio e fu attivista nel sindacato dei metallurgici. Nel 1959 prese la laurea in Economia all’Università di San Paolo e nel 1969 era nel movimento di opposizione alla dittatura militare. Nel 1980 Singer partecipò alla fondazione del Partido dos Trabalhadores. A partire dal 1998 iniziò ad occuparsi dell’economia solidale contribuendo a creare la Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Universidade de São Paulo e nel 2002 ha pubblicato *Introdução à Economia Solidária*. (São Paulo: Perseu Abramo). Nel 2003, Singer diventa il titolare della Segreteria Nazionale della Solidarietà dell’Economia, che ha attivato a partire dal Giugno del 2003, nell’ambito del Ministero del lavoro e dell’occupazione. Nel 2011, divenuto Secretário Nacional de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego fornì numerosi contributi alla realizzazione delle Banche Comunitarie. L’economia solidale è sorta in Gran Bretagna nel 1844 con le cooperative di consumo dei Pionieri di Rochdale e con la formazione delle prime Trade Union.

(Singer, 2000, p. 11), o come il «modo in cui vengono organizzate le attività economiche» (Singer, 2002, p. 10). Nella misura in cui non si fa riferimento a principi teorici fondamentali e non vi è alcun richiamo agli elementi essenziali che costituiscono i fattori determinanti della sua evoluzione, il concetto di modo di produzione può essere riferito a qualsiasi modo o forma di organizzazione della produzione, ad esempio, tra i differenti rami della produzione o tra imprese di diverse dimensioni ecc, senza fare necessariamente riferimento alla società nel suo complesso.

Secondo Singer, accanto al modo di produzione capitalistico coesistono, sullo stesso piano imprecisati e diversi «modi di produzione» (da qui le virgolette), egli ne cita però solo due: la «produzione mercantile semplice», della quale sono esempi l'«agricoltura familiare, l'artigianato e il piccolo commercio» (Singer, 2000, p. 11), e l'«economia solidale [che] emerge come un modo di produzione e distribuzione alternativa al capitalismo, creata e ricreata periodicamente da coloro che sono (od hanno la paura di essere) esclusi dal mercato del lavoro» (Singer, 2000, p. 13). Singer non spiega la rilevanza e le implicazioni di una ipotetica convivenza pacifica tra «modi di produzione» diversi, quindi è impossibile per il lettore valutare la rilevanza e le conseguenze di tale affermazione. In un passaggio l'autore sostiene che «l'economia solidale» è una sintesi tra capitalismo e «produzione

mercantile semplice», ma non fornisce alcuna spiegazione sulla natura di questa sintesi; così un confronto con gli elementi che costituiscono il concetto di modo di produzione in Marx mette in luce le evidenti carenze di Singer. Mentre nella teoria di Marx, in ogni fase storica, una società basata sulla proprietà privata è una totalità in quanto espressione di un modo di produzione caratterizzato dalla presenza di due classi antagoniste in lotta tra loro, nella rappresentazione approssimativa di Singer la società è una tranquilla miscela di «modi di produzione» dei quali non viene spiegata la natura dei loro rapporti reciproci. Se nella teoria di Marx vi è un rapporto tra le classi ben definito e teoricamente significativo la tesi di Singer non fornisce alcun elemento di caratterizzazione dei suoi «modi di produzione»; secondo lui, il «modo di produzione solidale» deve sconfiggere il «modo di produzione» capitalistico non attraverso un processo di lotta sociale, ma grazie ad una concorrenza economica estremamente corretta² (Singer, 2002, p. 120-2). Dato che nel primo vi sono i disoccupati e i piccoli produttori in crisi e nel secondo i lavoratori dipendenti, non si capisce, né Singer lo spiega, quale tipo di rapporto si instauri tra questi due gruppi o come le masse del primo possano sconfiggere il «grande capitale».

In contrasto con tutto ciò, secondo la concezione di Marx, il modo di produzione costituisce un insieme complesso il cui sviluppo è guidato da una spinta

2. «Se l'economia solidale si dovesse consolidare e potesse raggiungere dimensioni significative, diventerebbe una concorrente del grande capitale sui diversi mercati. Per cui potrebbe sostituire la concorrenza sistemica, ossia la competizione tra un modo di produzione guidato dalla concorrenza inter-capitalistica con un altro guidato dalla cooperazione tra unità di produzione di diverso tipo collegate contrattualmente da legami di solidarietà. Senza alcuna guerra fredda e senza una minaccia atomica, gli uomini saranno nuovamente in grado di scegliere e sperimentare modi alternativi per organizzare la vita economica e sociale» (Singer, 1998, p. 139, corsivo nostro).

endogena originata dalle sue contraddizioni interne. Di conseguenza gli elementi di un nuovo modo di produzione emergono in maniera spontanea e imprevedibile fino a raggiungere una diffusione e dimensione tale da rendere impraticabile un suo arginamento da parte di coloro che sono i beneficiari del “vecchio” modo di produzione, che vedrà la fine dallo scontro con le potenti trasformazioni generate dal suo proprio sviluppo. Ciò implica che il superamento del capitalismo non comporta l’interruzione del suo sviluppo e che non possono esistere contemporaneamente altri “modi di produzione” con i quali fare una sorta di “sintesi” inspiegabile. Il superamento del capitalismo è causato dal suo sviluppo integrale, ossia da un cambiamento endogeno che viene generato principalmente dalle trasformazioni che si generano nelle forze produttive: cioè la massa dei mezzi di produzione fondamentali e le relative conoscenze scientifiche che nel capitalismo, come in tutte le società divise in classi, sono monopolio di una classe minoritaria. Questi mutamenti si riflettono nei cambiamenti dei rapporti di produzione e, attraverso questi, i suoi effetti si estendono a tutto il contesto politico, sociale, culturale, ecc, e compromettono la struttura del potere statale detenuto dalla classe dirigente attuale. Quindi ogni modo di produzione è un intero il cui processo di cambiamento endogeno produce gli elementi del proprio superamento. Nella concezione di Singer scompare l’idea di una totalità in via di sviluppo e lascia il posto a quella in cui esistono “modi di produzione” diversi giustapposti in modo inspiegabile. L’“economia solidale” sembra che riesca a penetrare come un corpo estraneo attraverso le intercapedini del capitali-

smo, caratteristica che traspare dalla definizione di “modo di produzione interstiziale” data da Singer per l’“economia solidale” in corso (Singer, 2002).

Singer non dice nulla circa il carattere del presunto nuovo “modo di produzione” solidale. Si tratta, per le informazioni che vengono date, di un sistema non-capitalista, ma gli elementi che fornisce indicano necessariamente che è un sistema di mercato, in quanto l’autore rifiuta la pianificazione generale dell’economia (Singer, 2002) e implicitamente anche la proprietà collettiva o comune dei mezzi di produzione; e non solo, egli ammette, e raccomanda esplicitamente, la concorrenza tra le cooperative. Di conseguenza, supponendo che l’“economia solidale” possa svilupparsi pienamente, in modo che rimangano solamente le cooperative, queste saranno in concorrenza tra di loro sotto l’egida del mercato. Ma se esiste la concorrenza vi saranno necessariamente dei vittoriosi e degli sconfitti e questi ultimi verranno assorbiti dai primi per cui vi sarà centralizzazione del “capitale” e disoccupazione. Per essere vittoriosa nella concorrenza sarà necessario che ogni cooperativa persegua la riduzione dei costi unitari e, di conseguenza, il progresso tecnologico e l’aumento dei livelli di produzione, vale a dire l’accumulazione. Perché si verifichi l’accumulazione, deve esserci un surplus che richiederà la compressione della retribuzione individuale, in ultima analisi il costo di riproduzione della forza lavoro, da un lato, e la massimizzazione della profittabilità dall’altro. Di conseguenza, la concorrenza comporterà il trasferimento di “capitali” tra i settori secondo una misura di profittabilità media, che deve esistere necessariamente come fattore di distribuzione del lavoro sociale tra settori, in quanto,

nel caso di una economia non pianificata, non esisterà alcun piano sociale della produzione e della distribuzione. La misura della profittabilità sarà necessariamente quella attuale ed è nota come saggio del profitto. Tutte queste caratteristiche sono tipiche dell'economia capitalista, e poiché non si conoscono economie capitaliste senza capitalisti e salariati, Singer dovrebbe spiegare la natura di questo ibrido economico-sociale che emerge dalle sue speculazioni.

Da quanto affermato in precedenza si può dedurre che l'uso che Singer fa dell'espressione "modo di produzione", stabilito da Marx, è completamente in disaccordo con il senso che egli stesso gli ha dato; di conseguenza il suo utilizzo provoca nel lettore la falsa impressione che si tratti di una categoria usata nel senso originario di Marx. Tuttavia, l'uso fatto da Singer del concetto cambia completamente l'essenza e l'efficacia esplicativa della formulazione di Marx.

LE COOPERATIVE DI PRODUZIONE ED IL MARXISMO

Nel capitalismo le cooperative sono emerse abbastanza presto, ma, come al solito, si sono sviluppate nel tempo partendo inizialmente da forme semplici fino a strutturarsi nel settore complesso ed eterogeneo dei nostri giorni e ciò è avvenuto grazie alla spinta della lotta di classe³. Il cooperativismo ha avuto due origini diverse: la formazione di associazioni di piccoli capitalisti che si sono evolute nella forma di cooperative di impresari. Queste non sono mai state

costituite nella sfera della produzione ma solo per lo svolgimento di operazioni complementari a questa, principalmente nella commercializzazione e nella trasformazione finale di alcune materie prime, prevalentemente agricole. Il motivo per cui queste associazioni si sono formate è puramente commerciale, col fine di ridurre i costi delle singole operazioni complementari realizzate su larga scala.

La seconda origine del cooperativismo è nata dalla reazione dei dipendenti, soprattutto dei lavoratori dell'industria, al progressivo peggioramento delle condizioni di vita, nel contesto di un esplicito conflitto politico con la classe capitalista, che ha conferito a queste cooperative un chiaro carattere militante. Anche in questo caso esistono solo due varianti che si differenziano qualitativamente. Da un lato le cooperative di consumo, in cui la cooperazione non si verifica nella produzione e la maggioranza dei membri beneficiano della cooperativa come semplici consumatori. Quando hanno successo, queste cooperative possono espandersi al punto di arrivare ad acquisire imprese capitalistiche tradizionali che forniscono i principali beni di consumo.

La seconda variante delle cooperative costituite dai lavoratori salariati sono le cooperative di produzione i cui membri sono i lavoratori dell'impresa stessa. Queste cooperative sono emerse sotto forma di fabbriche-cooperative agli inizi del XIX secolo, in genere derivanti dalla presa del controllo da parte dei lavoratori delle fabbriche fallite nei periodi di crisi industriale. Questo tipo di coopera-

3. Il cooperativismo ha avuto anche un ruolo importante nei paesi che dopo la Rivoluzione Socialista Russa hanno avviato la costruzione del socialismo. Questo aspetto non verrà tuttavia descritto in questo articolo per mancanza di spazio.

tiva era la meno sviluppata per l'ovvia ragione che i lavoratori assumono il pieno controllo dell'impresa e della produzione e di conseguenza risulta apertamente chiaro che i capitalisti non sono necessari per realizzare la produzione; questo spiega l'ostilità che ha suscitato da sempre nella società borghese. È stato questo tipo di cooperativa ad essere sottoposto all'attenzione degli esponenti classici del marxismo ed è inoltre significativo il fatto che la cooperativa-simbolo del cosiddetto "movimento cooperativistico" moderno non è la fabbrica cooperativa, ma la cooperativa di distribuzione o di consumo.

Questa premessa è necessaria al fine di individuare con precisione l'interpretazione relativa alla natura del cooperativismo avanzata dagli autori classici del marxismo.

L'omettere le distinzioni viste in precedenza costituisce una grave carenza nell'approccio di Singer, ma è ciò che gli permette di parlare del cooperativismo in termini generali, di rinunciare a qualsiasi trattazione teorica del fenomeno cooperativo mettendo sullo stesso piano cooperative di diverso tipo e associando piccoli produttori indipendenti e piccoli capitalisti in bancarotta alle iniziative esclusivamente assistenziali dei lavoratori disoccupati. Con questo si perde completamente il senso storico del fenomeno. Il fatto di considerare la cooperativa di produzione come la tipica forma di "economia solidale" non risolve que-

sta carenza dal momento che manca di qualsiasi fondamento teorico.

Marx ed Engels si interessarono del fenomeno cooperativo in quanto rappresentava l'emergere degli elementi di una nuova struttura sociale in gestazione, basandosi costantemente sulla loro interpretazione teorica del capitalismo come modo di produzione in un processo di sviluppo storico che procede verso il suo superamento; e per questo motivo analizzarono principalmente le fabbriche cooperative e solo secondariamente le cooperative di consumo⁴.

Ciò che Marx sembra aver considerato come la caratteristica più importante delle fabbriche cooperative è stato il fatto che esse hanno dimostrato, per la prima volta, che i lavoratori possono assumere il controllo della produzione e questo non come base delle forme di produzione su piccola scala e tecnicamente superate, ma su livelli di scala e di tecnica più avanzati, come dimostrato dal seguente passo:

«Queste cooperative (...) hanno dimostrato che la produzione su grande scala, e in accordo con le esigenze della scienza moderna, è possibile senza l'esistenza di una classe di padroni (masters) che impieghi una classe di lavoratori manuali (hands) [gli operai come dimostrato molto bene (CMG)], che, per dare i loro frutti, i mezzi di lavoro non hanno bisogno di essere monopolizzati come strumento di asservimento e di sfruttamento del lavoratore stesso; e che il lavoro salariato, (...)

4. Marx afferma, «Parliamo del movimento cooperativo, in particolare delle fabbriche cooperative» (Marx, 1864), aggiungendo in seguito: «Raccomandiamo agli operai di interessarsi maggiormente della *cooperazione di produzione* che di *quella di consumo*: infatti, la seconda tocca soltanto la superficie del sistema economico attuale, l'altra lo attacca nella sua base» (Marx, *Istruzioni per i delegati del primo congresso dell'Internazionale*, 1866), Marx-Engels, *Opere Complete*, vol. 20. Settembre 1864-Luglio 1868, Editori Riuniti, Roma, 1987, pp. 189-199.

è solo una forma transitoria e inferiore, destinata a sparire dinanzi al lavoro associato».

(Marx 1867, p. 759-760)⁵.

Ma questa valutazione positiva non ha portato Marx ad ignorare il quadro generale in cui sono immerse le fabbriche cooperative, caratterizzato dalla sottomissione dei lavoratori ai capitalisti, le contraddizioni che ne risultano ed i loro effetti sia all'interno che all'esterno. Diversamente da Singer, le fabbriche cooperative non vengono elevate a rappresentanti immediati di un nuovo modo di produzione, poiché non vengono concepite come un corpo estraneo che si espande gradualmente accanto al modo di produzione dominante, come sembra verificarsi nell'esposizione confusa di Singer. Il nuovo modo di produzione si manifesta nella struttura del modo di produzione esistente, nella forma di cambiamenti qualitativi dei suoi aspetti chiave, trasformandola progressivamente fino al momento della rottura. Vi sono due organi sociali uno accanto all'altro, ma un unico organismo sociale nel processo di trasformazione che non è del tutto il vecchio ma non è ancora il nuovo e ciò si traduce in

forme contraddittorie, delle quali le fabbriche cooperative ne sono un esempio⁶.

Così, per Marx, nonostante la natura collettiva della proprietà dei mezzi di produzione, le fabbriche cooperative, implicano che «(...) l'antagonismo tra capitale e lavoro è abolito all'interno di esse», che si verifica in una forma capitalistica, che è: «dapprima soltanto nel senso che i lavoratori, come associazione, sono capitalisti di loro stessi, cioè impiegano i mezzi di produzione per la valorizzazione del proprio lavoro» (*Il Capitale* Libro III, 2, pag. 522).

D'altra parte, anche Marx non ignora le reazioni esterne alla nascita delle fabbriche cooperative:

« (...) l'esperienza del periodo dal 1848 al 1864 ha provato, al di sopra di ogni dubbio, che il lavoro cooperativo, per quanto eccellente sia in pratica, limitato in una stretta cerchia di sforzi parziali di operai isolati, non è in grado di arrestare il progresso geometrico del monopolio, non è in grado di emancipare le masse e neppure è capace di alleviare in modo sensibile il fardello della loro miseria. Probabilmente, per quest'unica ragione, di buone intenzioni, i declamatori filantropi della classe

5. In uno scritto successivo Marx affermò allo stesso modo: «Riconosciamo il movimento cooperativo come una delle forze trasformatrici della società attuale basata sull'antagonismo di classe. Il suo grande merito consiste nel mostrare praticamente che l'attuale sistema pauperizzante e dispotico della *subordinazione del lavoro* al capitale può essere soppiantato dal sistema vantaggioso di tipo pubblico dell'*associazione di produttori liberi e uguali*» (Marx, 1866, corsivo in originale): <https://www.marxists.org/italiano/marx-engels/1867/2/20-istruz.htm>

Va notato che per "movimento cooperativo" Marx comprende il movimento delle fabbriche cooperative, come nella citazione della nota precedente.

6. «Le fabbriche cooperative degli stessi operai sono, entro la vecchia forma, il primo segno di rottura della vecchia forma, sebbene dappertutto riflettano e debbano riflettere, nella loro organizzazione effettiva, tutti i difetti del sistema vigente» (*Il Capitale*, Libro III, 2, pag. 522).

«Le imprese azionarie capitalistiche sono da considerarsi, al pari delle fabbriche cooperative, come forme di passaggio dal modo di produzione capitalistico a quello associato, con la unica differenza che nelle prime l'antagonismo è stato eliminato in modo negativo, nelle seconde in modo positivo» (*Il Capitale*, Libro III, Sev V, Cap. 27, pag. 522-523).

media, gli economisti arditi in tutti i casi si sono volti all'improvviso con complimenti nauseabondi al sistema del lavoro cooperativo, ch'essi avevano invano tentato di diffamare in germe, schernendolo come un'utopia di sognatori o stigmatizzandolo col nome blasfemo dei socialisti (...). Proprio per questo la conquista del potere politico è divenuto il grande dovere della classe operaia»

(Marx-Engels, *Opere Complete*, vol. 20. Settembre 1864-Luglio 1868, Editori Riuniti, Roma, 1987, pp. 5-13).

D'altro canto le fabbriche cooperative non possono essere analizzate isolatamente, ma come un elemento della totalità, in modo che i mutamenti che si manifestano riflettano i cambiamenti nel modo di produzione e non solo di quello al loro interno. In tal senso, Marx pone le cooperative in condizioni paritarie con le società per azioni come forme sintomatiche di una nuova realtà emersa all'interno del capitalismo⁷ e ciò si identifica col fatto che in entrambe la gestione della produzione è separata dalla proprietà privata dei mezzi di produzione: le fabbriche, cooperative e le società per azioni sono gestite da manager nominati da proprietari collettivi e non da singoli. Ciò significa che l'espropriazione della classe capitalista, caratteristica fondamentale del socialismo, comincia spontaneamente all'interno del capitalismo, piuttosto che rappresentare un'aberrazione che minaccia la normale continuità della

produzione, diventandone, al contrario, una condizione.

Questo passaggio illustra alla perfezione il progetto di cambiamento sociale, secondo Marx, come un fenomeno che emerge spontaneamente e le leggi come espressioni di questi cambiamenti e non le cause⁸. In questo caso, Marx indica che la trasformazione della proprietà privata in proprietà comune è generata dallo sviluppo del capitalismo stesso e non dalla volontà arbitraria della classe operaia. Infatti, secondo Marx il socialismo si caratterizza per l'abolizione della proprietà privata non perché venga preferita soggettivamente la proprietà collettiva, ma perché è lo sviluppo del capitalismo stesso che promuove gradualmente l'esproprio di tutta la proprietà privata, che, in ultima analisi, esiste solamente come supporto giuridico superato di una classe privilegiata priva di una qualsiasi oggettiva funzione sociale. La prima fase di sviluppo del capitale implica l'espropriazione dei produttori diretti e l'espansione assoluta del lavoro salariato nella società; nella fase successiva la diffusione della società per azioni implica l'espropriazione dei singoli capitalisti e l'istituzione di una proprietà collettiva dei mezzi di produzione, anche se limitata alla classe capitalista. Ciò significa che scompare a poco a poco la proprietà privata individuale dei mezzi di produzione, sostituita dalla proprietà collettiva della classe capitalista.

7. «Le imprese azionarie capitalistiche sono da considerarsi, al pari delle fabbriche cooperative, come forme di passaggio dal modo di produzione capitalistico a quello associato, con l'unica differenza che nelle prime l'antagonista è stato eliminato in modo negativo, nelle seconde in modo positivo» (*Il Capitale*, sez. V: Cap. 27 pag 522-523).

8. Le fabbriche cooperative «dimostrano come, ad un certo grado di sviluppo delle forze produttive materiali e delle forze di produzione sociale ad esse corrispondenti, si forma e si sviluppa naturalmente da un modo di produzione ad un nuovo modo di produzione» (1894, *Il Capitale* Libro III, Ed Riuniti, Roma, 1965, pag 522).

La proprietà privata sopravvive solo tra i piccoli produttori in declino, residui di un'epoca socialmente superata.

Tuttavia, dato che la forma giuridica capitalistica di proprietà subordina in maniera decisiva tutte le forme che divergono da essa, le forme collettive possono sviluppare tutte le loro potenzialità solo dopo l'abolizione della proprietà privata individuale. Questo tuttavia, può verificarsi solo nel contesto di un cambiamento sociale globale del modo di produzione, il cui aspetto fondamentale risiede nel carattere di classe del potere dello stato e la cui componente principale è la forma giuridica della proprietà: il ruolo centrale dello Stato consiste nel difenderla e garantirla nelle società divise in classi. Come illustrato in precedenza, la forma legale di proprietà viene espressa solo nella sfera giuridica mentre i rapporti di produzione vengono generati oggettivamente dalla struttura generale delle forze produttive. Allorchè queste si sviluppano, in ogni caso gradualmente, generano l'evoluzione di nuove forme di proprietà che entrano via via in conflitto con la forma giuridica di proprietà vigente in modo che il perdurare di questa inizia a diventare un ostacolo allo sviluppo di nuovi rapporti di produzione e conseguentemente alle forze produttive che si sono originate. Nel capitalismo in cui domina la proprietà privata, come forma giuridica generale, questa produce esattamente l'effetto di bloccare le nuove forme che, all'interno del capitalismo,

costituiscono i sintomi dei profondi cambiamenti in corso. Di conseguenza, perchè questi possano concretizzarsi è necessario che venga abolita l'attuale forma giuridica della proprietà privata, ma, dato che essa viene assicurata dagli strumenti di potere concentrati nelle mani dello Stato, è il carattere di potere dello Stato ad essere fondamentale e, come presupposto per la istituzione di un nuovo modo di produzione, esso deve essere cambiato. Marx esprime questo concetto chiaramente, senza per questo sminuire il ruolo svolto dalle fabbriche cooperative come sintomo dell'emergere di nuove realtà alla base della struttura sociale:

«Ristretto tuttavia alle forme insignificanti (nell'originale zwerghaften: nanicas CMG) in cui i singoli schiavi salariati possono elaborarlo con i loro sforzi individuali, il sistema cooperativo non trasformerà mai la società capitalistica. Per modificare la produzione sociale in un unico sistema vasto e armonioso di lavoro libero e cooperativo, si richiedono cambiamenti sociali generali – cambiamenti delle condizioni generali della società che non saranno mai realizzati se non con il trasferimento delle forze organizzate della società, cioè il potere dello stato, dai capitalisti e dai proprietari fondiari ai produttori stessi».

(Marx, *Istruzioni per i delegati del primo congresso dell'Internazionale*, 1866) Marx-Engels, *Opere Complete*, Vol. 20. Settembre 1864-Luglio 1868, Editori Riuniti, Roma, 1987, pp. 189-199).

BIBLIOGRAFIA

- Labini, P.S. (1983). *Ensaio sobre as Classes Sociais*. Rio de Janeiro: Zahar. (*Saggio sulle Classi Sociali*, Laterza, Bari, 1975).
- Marx, K. (1866). *Instruktionen für die Delegierten des Provisorischen Zentralrats zu den einzelnen Fragen*. Extraído de: Karl Marx/Friedrich Engels - Werke, Dietz Verlag, Berlin. Band 16, 6. Auflage 1975, unveränderter Nachdruck der 1. Auflage 1962, Berlin/DDR. p. 190-199. [Instruções aos delegados do Conselho Geral Provisório da Associação Internacional dos Trabalhadores] (http://www.mlwerke.de/me/me16/me16_190.htm, 21/5/05) (*Istruzioni per i delegati del Consiglio Centrale Provvisorio dell'A.I.L.* <http://www.marxists.org/italiano/marx-engels/1867/2/20-istruz.htm>)
- Marx, K. (1850). *As lutas de classes na França de 1848 a 1850*. In: MARX, K. e ENGELS, F. (s/d). *Obras Escolhidas*, vol. 1. São Paulo : Editora Alfa-Omega, pp. 93-198. (*Le lotte di classe in Francia dal 1848 al 1850*, Editori Riuniti, Roma, 1974. <http://www.marxists.org/italiano/marx-engels/1850/lottecf/>)
- Marx, K. (1980). *Das Kapital; Kritik der politischen ökonomie, Band III*. Frankfurt/M: Ullstein Materialien. (*Il Capitale, Libro III*, Editori Riuniti, Roma, 1974).
- Marx, K. (1983-1985). *O Capital; crítica da economia política*. 3 v., 5 t. São Paulo: Abril Cultural.
- Marx, K. (1864a). Inauguraladresse der Internationalen Arbeiter-Assoziation. http://www.mlwerke.de/me/me16/me16_005.htm (5/2/05). (*Indirizzo inaugurale dell'Associazione internazionale degli operai (Prima Internazionale)* Marx - Engels, *Opere Complete*, vol. 20. Settembre 1864-Luglio 1868, Editori Riuniti, Roma, 1987, pp. 5-13. <http://www.resistenze.org/sito/ma/di/cm/mdcm8e08-003088.htm>)
- Marx, K. (1864b). Manifesto de lançamento da Associação Internacional dos Trabalhadores. In: Marx, K. E Engels, F. (s/d). *Obras Escolhidas: V. 1*. São Paulo: Editora Alfa-Omega, P.313-321.
- Singer, P. (2000), “Economia solidária: um modo de produção e distribuição”, in P. Singer e A. R. Souza, *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*, São Paulo, Contexto.
- Singer, Paul & Souza, André Ricardo. (2000), *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo, Contexto.
- Singer, P. (2002). *Introdução à economia solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

Mylène Gaulard

KARL MARX A PEKIN LES RACINES DE LA CRISE EN CHINE CAPITALISTE
Paris: Demopolis, 2014 - ISBN 978-2-35457-060-6

Produrre un'analisi obiettiva e circostanziata sulla dinamica dell'economia della Cina è attualmente un'impresa praticamente impossibile. I dati statistici sui fondamentali del paese sono reperibili attraverso le serie messe a disposizione dalla Banca Mondiale e dall'Ufficio Nazionale di Statistica del Governo cinese per cui risulta assai facile cadere nella trappola dei luoghi comuni come quelli diffusi dalla pubblicistica in voga. Il volume *Karl Marx a Peking: Les Racines de la crise en Chine capitaliste* di Mylène Gaulard, pubblicato da Demopolis nel 2014, costituisce una risposta al più noto *Adam Smith a Pechino* di Giovanni Arrighi (Feltrinelli 2008) nel quale l'autore, recentemente scomparso, si impegna ad evidenziare la crescita esponenziale dell'economia cinese facendo assurgere la patria della Rivoluzione Culturale a grande potenza capitalistica moderna in aperta concorrenza con gli Stati Uniti, ormai caduti in disgrazia, specie dopo l'inizio della Great Recession del 2007-2008.

Nei primi due capitoli del volume la Gaulard introduce immediatamente il criterio di analisi marxiana, che accompagnerà i capitoli successivi, facendo riferimento ai diversi autori che in passato hanno affrontato il problema della Cina secondo il concetto di Centro (ossia i paesi più industrializzati) e Periferia (ossia i paesi in via di sviluppo) del modo di produzione capitalistico. Tutti questi autori, legati alla sinistra marxista più radicale, hanno spinto l'autrice ad affrontare la classica questione della definizione del sistema economico cinese. La Gaulard riprende la tesi del Modo di Produzione Asiatico di Marx e di Wittfogel¹ affermando che lo sviluppo capitalistico cinese, sin dalla presa del potere del Partito Comunista nel 1949 alleato con la borghesia nazionale, ha portato ad una forma ibrida (sulla cui natura non viene data spiegazione) che dura tutt'ora.

È innegabile che dopo il 1979, con l'apertura al mondo esterno, si sia verificato

1. Karl Wittfogel, membro del Partito Comunista Tedesco, pubblicò nel 1964 *Il Dispotismo Orientale* nel quale veniva analizzato il modo di produzione asiatico, già studiato da Marx in alcuni interventi sul New York Daily Tribune e in *Per la critica dell'economia politica*, distinguendolo dal feudalesimo perché costituito da piccole comunità locali, dove esisteva una proprietà privata estremamente ridotta, governate da un sistema politico fortemente centralizzato con il compito di proteggerle da qualsiasi minaccia, garantendo qualsiasi approvvigionamento e le infrastrutture per le comunicazioni.

in Cina un vero e proprio miracolo economico con tassi di crescita a due cifre, sbandierati in Occidente in ogni sorta di pubblicazione, che hanno permesso di abbassare in maniera decisa il tasso di povertà nel paese specie nelle zone rurali dove si sono sviluppate piccole imprese votate alla produzione indirizzata a livello locale. Con le riforme di Deng Xiao Ping, dei primi anni '80, sono state smantellate le collettività rurali per favorire la concentrazione delle terre nelle mani dei più ricchi in grado di introdurre innovazioni tecniche e la modernizzazione della produzione agricola. In realtà l'autrice ridimensiona i dati ufficiali sulla soglia di povertà nelle zone rurali dimostrandone efficacemente la sottovalutazione specie per effetto del lavoro informale, in continuo aumento a partire dal 2000 e che ormai ha raggiunto il 53% della forza lavoro. Da qui viene affrontata la questione delle disuguaglianze, in continua crescita nel corso dell'ultimo trentennio, con un indice di Gini che è passato dallo 0,30 del 1980 allo 0,47 del 2009. Si presta particolare attenzione alle aree regionali interne e a quelle della Costa delle Perle, tra lavoratori qualificati e non, dove sono maggiormente concentrate le industrie con produzione destinata all'esportazione. Il problema delle disuguaglianze ha prodotto reazioni sociali con un rapporto di forza favorevole ai lavoratori che sono riusciti a ottenere dei miglioramenti salariali ma senza un corrispondente aumento della produttività, cosa che avrebbe generato negli ultimi anni un rallentamento della crescita economica cinese, specie dopo l'inizio della Great Recession a livello mondiale (il PIL è passato dal 9,2% del 2011 al 7,6 % del 2013 ed al 7,4% nel 2014), In aggiunta si è verificato un netto calo delle esportazioni indirizzate verso i

paesi del Centro, tanto che, per poterle rilanciare, assistiamo alla dislocazione di alcune produzioni cinesi nei paesi vicini, come il Vietnam, la Thailandia, l'Indonesia ecc. con livelli salariali ancora modesti.

Nel capitolo 3 "Lo sviluppo insufficiente di una classe media", la Gaulard pone in discussione anche l'espansione in Cina di una classe media che possa sostenere un aumento dei consumi interni così da sopperire ai problemi di sovraccumulazione dei beni destinati all'esportazione.

Gli osservatori economici ufficiali e gli economisti eterodossi vedono nell'aumento dei consumi interni, grazie all'intervento dello stato, la chiave per rilanciare la crescita cinese ma i dati non confortano le moderne soluzioni nekeynesiane; la Gaulard ci dimostra che la cosiddetta classe media della Cina costituisce un mito visto che il suo incremento è decisamente insufficiente e che l'aumento dei salari si è concentrato nelle aree di produzione della costa orientale mentre il 53% di lavoratori informali sul totale della popolazione lavorativa sfaterebbe, e di molto, l'aumento medio dei redditi. Inoltre la crisi dei consumi, divenuta ormai cronica nei paesi più sviluppati dell'occidente capitalistico, ha radicalmente ridimensionato il mercato cui erano destinati i prodotti a basso prezzo dell'industria cinese, oggi sensibile alla concorrenza di altri paesi in via di sviluppo asiatici e non. L'eccesso di beni prodotti dovrebbe essere indirizzato sul mercato interno ma, come abbiamo affermato, persistono seri problemi sulla disponibilità di reddito da destinare al consumo. In Cina si sta verificando una crescita continua dell'indebitamento specie quello delle famiglie che debbono sostenere spese sociali (sanità, istruzione

ecc.) sempre più a caro prezzo e non ultimo il problema della casa. Al contrario assistiamo ad uno sviluppo eccezionale dei consumi di lusso da parte di un milione di cinesi con entrate superiori al milione di dollari, fenomeno assimilabile a quanto accade nei paesi capitalisti più avanzati (Curva di Lewis)².

Nel capitolo 4 “Gli ostacoli incontrati dall’apparato produttivo cinese” l’autrice sottolinea che con la fase di crescita economica nel periodo che precede la crisi globale, la Cina ha visto un continuo incremento degli investimenti in capitale fisso che hanno certamente determinato una industrializzazione massiccia ma col tempo avrebbero generato un eccesso di capacità che avrebbe penalizzato l’accumulazione; infatti nel 2013 la Cina ha toccato il record mondiale degli investimenti che hanno raggiunto il 48% del PIL di quello stesso anno. Sulla base delle rilevazioni fatte, non si capisce perchè la Gaulard da una parte si spinga ad utilizzare lo schema della Luxemburg, relativo alla sovrapproduzione di merci, e dall’altra non ne prende in considerazione le proposte per la soluzione del problema, che si sono rivelate inadeguate³. Allo stesso tempo l’autrice si impegna a dimostrare, anche empiricamente, la veridicità della teoria marxiana della caduta del saggio del profitto per l’economia cinese, pur ammettendo la grave carenza di dati necessari allo scopo, cosa che ci spinge ad annoverarla tra i marxisti che hanno fatto di tale “teoria” una sorta di dogma. Infatti

la Gaulard dapprima ci mostra l’andamento della composizione organica del capitale (Figura 24 del suo libro) in continua ascesa a partire dal 2002 per poi mostrarci nel grafico successivo l’aumento progressivo della produttività del lavoro a partire dai primi anni ’90.

L’analisi della Gaulard porta a valutare un ristagno della produttività complessiva dovuta ad una carenza nell’efficienza del capitale investito: la maggioranza delle industrie cinesi mostrano un grado di utilizzo della capacità che spesso raggiunge il 60% ed «in una situazione del genere lo stock di capitale fisso appare eccessivamente elevato (rendendo difficoltoso il suo adattamento alle fluttuazioni economiche) rispetto a quanto viene prodotto». Questo comporterebbe, secondo l’autrice, un aumento della composizione organica a discapito del saggio del profitto che tenderebbe a diminuire. Il tutto con un tasso di sfruttamento della forza lavoro insufficiente a compensare il fenomeno; così se dovesse persistere una situazione del genere l’economia cinese, sempre secondo l’autrice, sarebbe anch’essa minacciata da una fase di crisi.

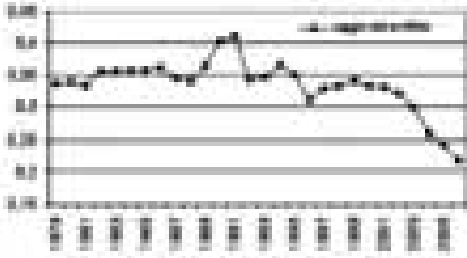
Purtroppo la Gaulard fa riferimento ad un eccesso di capacità associata ad un eccesso dello stock di capitale fisso e la indica come la causa, mentre in realtà è una conseguenza, dell’eventuale declino del saggio del profitto.

Riportiamo il grafico relativo all’andamento del saggio del profitto in Cina presente nel libro:

2. Il modello di sviluppo a due settori di Lewis è una teoria dello sviluppo economico in cui il surplus di lavoro dal settore agricolo tradizionale si trasferisce al settore industriale moderno la cui crescita, nel tempo, assorbe tale surplus di lavoro, promuove l’industrializzazione e stimola lo sviluppo sostenuto. Vedi Lewis, W. Arthur, *Teoria dello sviluppo economico*, Feltrinelli, Milano, (1963).

3. Per una critica alle tesi luxemburghiane vedi l’ottimo lavoro di Anwar Shaikh, *Storia delle Teorie delle Crisi* nel sito Connessioni: http://issuu.com/connessioni/docs/anwar_shaikh1?e=3896301/2959367

Figura 1
Saggio di profitto in Cina (1978-2012)



Saggio di profitto in Cina (1978-2012).

Secondo la Gaulard il declino del saggio del profitto sarebbe provocato, come abbiamo visto, dal continuo aumento della composizione organica a partire dal 1990 ma allo stesso tempo con il grafico 25 mostra che si è verificato un progressivo incremento del tasso di sfruttamento della forza lavoro che comporterebbe un eccesso di produzione che deve essere assorbita dal mercato. In sostanza la Gaulard associa la tesi della caduta del saggio del profitto a quella dell'eccesso di merci da immettere sul mercato creando così non poca confusione.

Purtroppo il calcolo relativo al saggio del profitto effettuato dalla Gaulard presenta un grave difetto all'origine perchè al denominatore dalla formula classica somma due grandezze, il capitale fisso ed il capitale variabile, che non possono essere addizionate in quanto caratterizzate da misurazioni diverse. Se invece pren-

diamo in esame l'andamento del saggio del profitto proposto da Zhang Yu e Zhao Feng⁴, si nota un declino dal 1978 al 1990, una debole ripresa fino al 1994 ed una nuova caduta con il picco di minima nel 1998. Ma a partire da quell'anno assistiamo ad una notevole ripresa che porta il saggio del profitto ai livelli del 1988.

Questo andamento differisce da quello proposto dalla Gaulard, in cui il saggio del profitto continua a declinare a partire dal picco del 1991, in quanto Yu e Feng utilizzano la formula che prende in considerazione oltre alla composizione organica, la composizione tecnica (tenuto conto dei deflatori) ed un saggio del plusvalore definito come rapporto tra il profitto totale e la retribuzione totale dei lavoratori.

Ma dobbiamo far notare a questi autori che, contrariamente a quanto affermano, non vi è una netta correlazione tra saggio del profitto ed andamento del PIL cinese specie nei primi anni '90 quando ad una sua debole ripresa corrisponde un PIL molto elevato. Non dimentichiamo che in Cina abbiamo assistito non solo alla conversione dei lavoratori rurali in operai industriali ma anche allo sviluppo del terziario e del lavoro autonomo che potrebbero alterare, e di molto, i dati presi in considerazione. Ad esempio secondo alcuni autori, come Wang Xiaolu⁵, l'"economia grigia" nel 2008 ammonterebbe a 9300 miliardi di yuan (147 miliardi di dollari) pari al 30% del PIL cinese.

4. "Saggio del plusvalore, Composizione del Capitale e Saggio del Profitto nell'Industria Manifatturiera Cinese:1978-2004" pubblicato nella rivista *Bulletin of Political Economy* Vol 1 N 1 Giugno 2007. Questi autori hanno calcolato il saggio del profitto con la formula:

$$r = \frac{l}{k} - \frac{w}{p_k} - s$$

(dove l/k è l'inverso della composizione tecnica, w/p_k rappresentano l'inverso del prezzo rispettivamente del capitale e del lavoro ed s è il saggio del plusvalore).

5. *Analysing Chinese grey income* Crédit Suisse, 2010.

Infine per poter valutare in maniera efficace l'andamento del saggio del profitto occorrerebbe utilizzare il profitto che resta dopo il pagamento delle imposte e degli interessi, cosa che porterebbe ad un andamento del saggio del profitto netto decisamente diverso come ha rilevato Xiaoqin Fan⁶, citato dalla stessa Gaulard nel suo articolo "Les limites de la croissance chinoise"⁷. Utilizzare i profitti netti, che corrispondono ai cosiddetti profitti d'impresa⁸, è a dir poco logico in quanto sono questi ad essere accumulabili e disponibili per nuovi investimenti; la Gaulard cade quindi nell'errore di molti economisti marxisti che utilizzano nei loro calcoli i profitti lordi. Purtroppo i dati forniti dall'Ufficio Statistico cinese non consentono di rilevare i profitti netti, contrariamente a quelli disponibili per l'economia USA, di conseguenza risulta al momento impossibile studiare correttamente l'andamento del saggio di profitto in Cina.

Nel capitolo 5 dal titolo "Le difficoltà di una potenza finanziaria montante" la Gaulard sottolinea il continuo incremento del flusso di investimenti esteri, che nel 2011 ammontavano al 10% su quelli totali, ma nel frattempo la Cina ha effettuato a sua volta investimenti esteri per

lo più nel settore finanziario dei paesi maggiormente sviluppati.

In realtà la Gaulard ci segnala un fenomeno poco noto: una quota degli IDE provengono da Hong Kong e buona parte sono investimenti cinesi che beneficiano dei vantaggi fiscali garantiti dalla ex colonia inglese perchè trattati come se fossero investimenti operati dalle multinazionali dell'Occidente. Nello stesso tempo gli IDE della Cina verso l'estero sono cresciuti sensibilmente nel corso del decennio 2001-2010 rendendola nel 2012 la terza economia, dopo Stati Uniti e Giappone, ad esportare capitali verso paesi del continente africano (per le sue materie prime), del sud est asiatico e dell'Europa ma evidenzia inoltre che l'80% del movimento di capitale è indirizzato verso i paradisi fiscali.

La Cina possiede le più grandi riserve mondiali di valuta, considerate dai più come una risorsa in grado di tamponare la crisi che potrebbe eventualmente colpire il paese ma che in realtà costituiscono un problema in quanto sono state investite nell'acquisto di titoli del debito pubblico dei paesi occidentali. La Cina detiene da sola il 40% dei Buoni del Tesoro USA contribuendo a frenare il crash finanziario avviato dalla crisi del

https://doc.researchandanalytics.csfb.com/docView?language=ENG&source=ulg&format=PDF&document_id=857531571&serialid=WabTv3n9BdHCgZ3T53I97qLKOv%2BqNcskKT70z4WvVpI%3D
Oppure Marie-Claire Bergère, *Chine: le nouveau capitalisme d'État*, Paris, Fayard, 2013.

6. Felipe J., Xiaoqin Fan E. 2005, *The diverging patterns of profitability, investment and growth of China and India, 1980-2003*, CAMA Working Paper Series 22/2005, The Australian National University, Novembre.

7. Gaulard Mylène, "Les limites de la croissance chinoise", *Revue Tiers Monde* 4/2009 (n° 200), p. 875-893.

8. I profitti di impresa reali sono profitti reali al netto delle tasse meno saggio di interesse corrente sui prestiti a breve, come indica Anwar Shaikh nel suo articolo "La Prima Grande Depressione del XXI Secolo" presente in *Countdown. Studi sulla Crisi*, n 1, praticamente impossibili da calcolare per l'economia cinese.

2007-2008, ma negli ultimi anni si è verificata una diversificazione degli investimenti cinesi con una attenzione sempre maggiore verso i titoli di stato dei paesi europei, dei quali possiede il 10%, e verso asset di varia natura del vecchio continente.

Occorre poi prendere in considerazione la crescita del flusso di hot money, ossia immissioni di denaro sui mercati valutari internazionali indirizzati verso investimenti speculativi relativi alle aspettative di variazione improvvisa dei tassi di interesse o di cambio. «The Economist» del 18 Gennaio 2014, riferendosi ad una ricerca del Global Financial Integrity (GFI), riporta che a partire dal 2006 si sono riversati all'interno della Cina più di 400 miliardi di dollari al di fuori dei canali ufficiali, sfruttando meccanismi illegali, con un flusso di 50 miliardi solo nel 2013. Questi capitali sono entrati probabilmente nella speculazione immobiliare o nello shadow banking⁹ che in Cina è poco regolato.

Nel capitolo 6 “La messa in discussione dell'emergenza della Cina” la Gaulard pone in evidenza lo sviluppo del settore immobiliare che potrebbe portare ad una bolla finanziaria che graverebbe sul futuro dell'economia cinese.

Nell'articolo inserito in questa raccolta di Countdown la Gaulard ci fornisce

uno studio veramente interessante sul boom del settore edilizio residenziale, ormai quasi incontrollabile, favorito dalle Comunità Locali che, per ripianare i loro bilanci, hanno messo a disposizione degli intermediari e delle imprese immobiliari i terreni di proprietà statale il cui utilizzo è stato permesso da una opportuna legislazione. Questo settore ha poi attratto buona parte degli investimenti esteri che hanno raggiunto il 25% sul totale del capitale straniero presente in Cina. La speculazione immobiliare ha logicamente investito il sistema del credito con una esplosione dei prestiti bancari che, con le autorità locali, hanno fatto gonfiare una bolla speculativa che potrebbe mettere a rischio tutta l'economia della Cina attraverso una crisi finanziaria simile a quella verificatasi negli Stati Uniti coi mutui subprime¹⁰.

Nel primo trimestre del 2015 i debiti insoluti nei confronti delle banche cinesi hanno raggiunto i 141 miliardi di yuan, l'aumento più sostenuto mai verificatosi, su una massa di insolvenze pari a 983 miliardi. Occorre sottolineare che l'indebitamento complessivo della Cina ammonta a 28 mila miliardi di dollari, pari a più del 280% del PIL; di questi 364 miliardi sono dovuti all'indebitamento che ha come collaterale la proprietà di immobili, un aumento del 400% dalla fine

9. In Cina, le *shadow banking* designano una vasta gamma di attività quali: i finanziamenti registrati fuori bilancio delle banche (es. le accettazioni bancarie non scontate e i crediti affidati, che sono i prestiti tra imprese con l'intermediazione delle banche); i *trust loans*, prestiti concessi da società fiduciarie; i risarcimenti delle compagnie di assicurazione e i finanziamenti di tutte le altre istituzioni non bancarie (microfinanza, canali informali ...).

10. Secondo un recente rapporto pubblicato da Bloomberg negli ultimi mesi in Cina si sta verificando un flusso in uscita di hot money dovuto al continuo declino della crescita economica ma anche al crollo del mercato immobiliare che sta provocando delle sofferenze sul credito e default obbligazionari. Inoltre il crollo dello Shanghai Composite Index e la volatilità dei cambi mostrano una fragilità finanziaria che sta provocando non pochi problemi alle autorità e alla Banca centrale della Cina.

del 2008, fatto che desta preoccupazione nel sistema bancario visto il declino piuttosto sostenuto del settore immobiliare¹¹.

La bolla finanziaria scoppiata in questi ultimi tempi, manifestatasi con i continui crash delle borse asiatiche, non è altro che il prodotto di un indebitamento faraonico generalizzato in cui il sistema bancario manifesta le sofferenze più pesanti. Nonostante la svalutazione dello yuan e l'intervento della banca centrale con la solita ricetta del quantitative easing, la crisi del debito cinese si sta rivelando più grave del previsto.

Allegata al volume vi è una bibliografia degli interventi più significativi rela-

tivi all'economia ed alla società della Cina contemporanea.

Purtroppo siamo ancora lontani dal poter usufruire di validi studi empirici sull'economia e sulla società della Cina moderna ma non mancano dei tentativi come quello della Gaulard che aprono la strada ad ulteriori approfondimenti legati all'analisi marxiana classica liberata da ogni ideologismo. *Karl Marx a Peking* è solo un primo passo, anche se carico di elementi discutibili, per introdurre del materiale utile alla ricerca ed in grado di arricchire il panorama così povero sull'argomento che caratterizza la pubblicistica italiana per lo più fondata su informazioni giornalistiche.

Antonio Pagliarone

11. Zerohedge <http://www.zerohedge.com/news/2015-05-11/chinas-banks-obscure-credit-risk-face-insolvency-property-downturn-fitch-says>

GENERALI

Marchandise.

Eccezionale punto di partenza dotato di link a una quantità inverosimile di siti:

HUSSONET.FREE.FR/ECOCRITI.HTM

Countdown

WWW.COUNTDOWNINFO.NET/

STATISTICHE

MONDO

Penn World Tables

WWW.RUG.NL/RESEARCH/GGDC/DATA/PWT/PWT-8.1

USA

US Bureau of Economic Analysis

WWW.BEA.GOV/

US Bureau of Labor Statistics

WWW.BLS.GOV/

Federal Reserve

WWW.FEDERALRESERVE.GOV/RESEARCH.STL

OUISFED.ORG/FRED2/

WWW.FEDERALRESERVE.GOV/RELEASES/ZI/

CURRENT/

UNIONE EUROPEA

Eurostat

EC.EUROPA.EU/EUROSTAT

European Central Bank

WWW.ECB.EUROPA.EU/

Ameco Database

EC.EUROPA.EU/ECONOMY_FINANCE/DB_INDI

CATORS/AMECO/INDEX_EN.HTM

ECONOMISTI

Michel Husson

HUSSONET.FREE.FR/

Anwar Shaikh

SITES.GOOGLE.COM/A/NEWSCHOOL.EDU/ANWAR-SHAIKH/

Emmanuel Saez

ELSA.BERKELEY.EDU/~SAEZ/

Andrew Kliman

AKLIMAN.SQUARESPACE.COM/

Guglielmo Carchedi

MARX2010.WEEBLY.COM/

Michael Roberts

THENEXTRECESSION.WORDPRESS.COM/

Claudio Katz

KATZ.LAHAINA.ORG/

Robert J. Gordon

ECONOMICS.WEINBERG.NORTHWESTERN.EDU/ROBERT-GORDON/INDEXMSIE.HTML

Dani Rodrik

DRODRIK.SCHOLAR.HARVARD.EDU/

RICERCA

Economic Policy Institute

WWW.EPL.ORG/

WWW.STATEOFWORKINGAMERICA.ORG/

Research on Money and Finance

WWW.RESEARCHONMONEYANDFINANCE.ORG/

Scpa

WWW.ECONOMICPOLICYRESEARCH.ORG/

Peri

WWW.PERI.UMASS.EDU/

Cepal

WWW.ECLAC.CL/

Bis

WWW.BIS.ORG/

Working Papers

ECONPAPERS.REPEC.ORG/PAPER/

Berlin School of Economics and Law

WWW.IPE-BERLIN.ORG/INDEX.PHP?ID=VEROEFFENTLICHUNGEN&L=I

Levy Economics Institute of Bard College

WWW.LEVYINSTITUTE.ORG/

Zero Hedge

WWW.ZEROHEDGE.COM/

INDICE

Presentazione	I
Neoliberismo e tecnologia: Innovazione permanente o crisi permanente? <i>Laurence Reynolds e Bronislaw Szerszynski</i>	3
Le Riserve internazionali nell'era di denaro quasi-mondiale <i>George Labrinidis</i>	27
The Vast Majority Income (VMI). Il Reddito della Stragrande Maggioranza. Una nuova misura della disuguaglianza a livello globale <i>Anwar Shaikh e Amr Ragab</i>	53
Profitti Senza Prosperità: come le riacquisizioni delle azioni manipolano il mercato e rendono più povera la maggioranza degli americani <i>William Lazonick</i>	63
La concorrenza globale dopo la crisi finanziaria <i>Peter Nolan e Jin Zhang</i>	79
Il petrolio globalizzato e la falsa tesi della dipendenza dal Medio Oriente <i>Cyrus Bina</i>	89
L'evoluzione del mercato immobiliare cinese, un rivelatore delle difficoltà incontrate dalle collettività locali <i>Mylène Gaulard</i>	117
Grecia: un'economia dipendente e rentier <i>Michel Husson</i>	139
L'Economia Politica degli Stati Uniti relativa all'output ed all'occupazione 2001-2010 <i>Duncan K. Foley</i>	148
L'“economia solidale”: una critica marxista <i>Claus M. Germer</i>	157
RECENSIONI <i>Karl Marx a Peking Les Racines de la crise en Chine capitaliste</i> MYLÈNE GAULARD	167

FINITO DI STAMPARE NEL MARZO 2016
COLORSHADE — PESCHIERA BORROMEO (MI)

