

FABRIZIO FUGA

IL POTERE ECONOMICO MONDIALE NEGLI ANNI '70

1. - Gli anni '70 sono stati interessati da fatti e vicende che hanno profondamente inciso sulla vita politica ed economica mondiale. La crisi energetica, il disordine monetario conseguente all'abbandono dell'oro prima ed alle sempre più frequenti ondate speculative su questa o quella moneta, dopo; la pressione inflazionistica progressivamente crescente; l'instabilità politica manifestatasi tanto all'interno dei singoli Stati che nel più ampio contesto internazionale attraverso atti di eversione e di terrorismo; questi ed altri avvenimenti sono venuti a marcare in modo determinante il trascorso decennio, caratterizzandolo come uno fra i più critici dell'intera storia dell'economia mondiale.

La caratteristica fondamentale degli anni '70 e dei primi anni '80 è stata, così, il venir meno di quel quadro di certezza e di affidabilità che aveva fatto da sfondo ad un certo modello di sviluppo internazionale. Il quale, pur tra notevoli disfunzioni — che avevano più d'uno indotto a reclamare un « nuovo ordine economico internazionale » — aveva non foss'altro avuto il merito di accelerare notevolmente il tasso di crescita globale e di imprimere al sistema un ritmo di innovazione tecnologica talmente sostenuto da consentire all'umanità di raggiungere in breve lasso di tempo traguardi imprevedibili ed insperati.

Soprattutto la crisi energetica, sottraendo allo scenario generale l'elemento strategico chiave, rappresentato dalla sicurezza degli approvvigionamenti in condizioni di prezzi stabili, ha contribuito in modo sostanziale ad alterare i vecchi equilibri esistenti nei rapporti di forza all'interno della comunità internazionale con effetti altamente destabilizzanti. L'usura del sistema bipolare degli anni '50 e la successiva degenerazione del kissingeriano multipolarismo perfetto che prevedeva, fra l'altro, « il ripristino di un equilibrio tradizionale... indivi-

duando i paesi chiave (l'Iran, l'Arabia Saudita, l'Algeria) responsabilizzandoli regionalmente, attribuendo ad essi un compito ed una funzione che vanno aldilà della spinta incomposta contro il resto del mondo » (1), hanno trovato proprio nella crisi energetica e nella diseguale dotazione delle risorse naturali effetti detonanti che hanno messo a nudo l'estrema fragilità della posizione di buona parte dei paesi industrializzati.

La tradizionale gerarchia delle potenze economiche mondiali ha perduto, così, in larga misura di significato e, sul piano metodologico, gli stessi sistemi di valutazione e di confronto internazionale sinora seguiti non sembrano più rispondere alle necessità del momento.

A distanza di dieci anni dalla guerra del Kippur si può ben dire che le sue conseguenze sul piano degli assetti geopolitici mondiali sono andate ben aldilà del semplice fatto energetico. In realtà la crisi petrolifera del 1973 ha innescato dei meccanismi di trasformazione della stessa struttura dell'economia internazionale. Alcuni di questi erano, probabilmente, già latenti nel sistema e la crisi si è limitata ad evidenziarli o, semmai, ad accentuarli. Altri sembrano presentare carattere di novità. Comunque, indipendentemente dalla loro azione, lungi dall'arrestarsi con l'esaurirsi degli effetti di prezzo della crisi, essi hanno cominciato ad esercitare pressione crescente con conseguenze via via più evidenti, lasciando intravedere l'inizio di una frattura di portata storica, forse più complessa di quella intervenuta nel XVIII secolo con la rivoluzione industriale.

L'elemento chiave di questa fase di transizione è rappresentato dalla sostituzione del modello di sviluppo economico prevalente nel terzo quarto di questo secolo, imperniato su una industria « energy based », con un modello totalmente nuovo basato sull'innovazione tecnologica a basso coefficiente di intensità energetica e fortemente « labour saving ». La crisi di alcuni settori industriali, una volta « polari » dello sviluppo economico quali la siderurgia, la chimica, la cantieristica, cui ha corrisposto un forte aumento della massa dei disoccupati nei paesi industrializzati (oltre 12 milioni nella sola Comunità Economica Europea), non è che l'avvisaglia di quanto sta maturando. E' iniziata una nuova era. L'era che i sociologi chiamano « postindustriale », ma che sarebbe preferibile definire « tecnologica ». Essa sarà portatrice, e già oggi se ne vedono i primi sintomi, di una nuova divisione internazionale del lavoro in cui probabilmente la vecchia suddivisione tra paesi sviluppati e paesi in via di sviluppo non sarà più sufficiente a riassumere le molteplici realtà economiche nazionali.

(1) L. GARRUCCIO, *L'era di Kissinger*, Bari, Laterza, cfr. p. 216.

La tradizionale gerarchia delle potenze economiche mondiali sta, così, perdendo in larga misura di significato e sul piano metodologico gli stessi sistemi di valutazione e di confronto internazionale sinora seguiti non sembrano più rispondere alle necessità del momento. In questo quadro di sostanziale incertezza non solo sono venute a mutare le condizioni di vulnerabilità ed i fattori di potenza che contraddistinguono i rapporti fra Stati, ma anche la posizione delle grandi compagnie multinazionali intese come « agenti attivi di geopolitica » ha registrato significativi mutamenti che hanno portato ad esaltare il ruolo di alcune e a deprimere quello di altre. Lo stesso rapporto tra Stati e imprese multinazionali è sostanzialmente cambiato. Ne è risultata una nuova geografia del potere economico mondiale. Una geografia diversa da quella che si era consolidata nei decenni precedenti; ma diversa anche da quella che le tendenze in atto negli anni '60 autorizzavano a ritenere come la più probabile.

2. - Alla fine del decennio '60 il potere economico mondiale (per potere economico mondiale si intende in questa sede la somma del PNL e del fatturato, rispettivamente degli Stati e delle imprese rientranti nella graduatoria delle prime cento entità economiche del mondo occidentale) era suddiviso tra 46 Stati e ben 54 imprese. Alla fine del decennio successivo la situazione presentava un perfetto equilibrio: 50 Stati e 50 imprese. La previsione di quanti davano per certo un progressivo ampliamento della presenza delle imprese, ed in particolare di quelle originarie degli Stati Uniti, nella graduatoria delle cento maggiori entità economiche mondiali è stata quindi smentita. In realtà non soltanto si è registrata una contrazione del loro numero, ma anche un declassamento verso le posizioni più basse della graduatoria. Un primo elemento importante che emerge dal confronto è, quindi, che le imprese multinazionali hanno registrato nel corso degli anni '70 una perdita di potere economico nei confronti degli Stati.

Nel 1969 la ricchezza prodotta dalle cento principali entità economiche mondiali era valutabile in 2384 miliardi di dollari. Al primo posto figuravano gli Stati Uniti, con un PNL di oltre 931 miliardi di dollari pari a quasi sei volte il PNL del Giappone (165 miliardi), che occupava la seconda posizione. Gli Stati Uniti detenevano in quell'anno il 35% del potere economico del mondo occidentale e se ad essi, in quanto entità Stato, si aggiungevano le compagnie multinazionali con casa madre nel loro territorio, tale quota saliva al 47% del totale. La posizione di dominanza degli Stati Uniti nei confronti dell'economia occidentale risultava quindi particolarmente marcata. L'unica entità in grado di contrastarne in qualche modo la supremazia appariva la Comunità economica a nove che con 551,1 miliardi di dollari di PNL

complessivo e 50,9 miliardi di fatturato delle imprese multinazionali originarie dei suoi stati, deteneva il 25% del totale. Il Giappone con 170 miliardi di dollari complessivi veniva, fortemente distanziato, al terzo posto.

Alla vigilia degli anni '70 l'economia occidentale presentava, così, una struttura caratterizzata da un bipolarismo fortemente accentuato in cui uno dei soggetti — gli Stati Uniti — deteneva un potere economico praticamente doppio rispetto all'altro — la Comunità europea a nove — e con in più un soggetto emergente, il Giappone, apparentemente in grado, per dinamismo produttivo ed aggressività commerciale, di ridurre rapidamente il distacco rispetto alle altre due entità. Il rimanente 21% del potere economico era distribuito fra 37 stati largamente eterogenei tra loro, sia sotto il profilo geografico che sotto quello economico, e pertanto non assimilabili in un raggruppamento unitario.

TAB. 1

DISTRIBUZIONE DEL POTERE ECONOMICO MONDIALE

paesi	1969		1979	
	miliardi di \$ USA	%	miliardi di \$ USA	%
Stati Uniti	1.114	25	2.917	33
Europa (a 9)	602	25	2.593	29
Giappone	170	7	1.095	11
altri	498	21	2.252	27
totali	2.384	100	8.857	100

Nel 1979 la situazione si presentava profondamente mutata. La ricchezza prodotta era aumentata a 8857 miliardi di dollari, un livello cioè di oltre tre volte superiore a quello raggiunto dieci anni prima. Era leggermente aumentato il contributo delle imprese (dal 10 a poco più dell'11%) nonostante il loro numero si fosse ridotto a 50. Ma la cosa più rilevante, rispetto alla situazione del 1969, era la sostanziale perdita di peso degli Stati Uniti, la cui quota parte di potere economico si era ridotta dal 25 al 21%. Di converso risultava aumentato il peso dell'Europa a nove (dal 25 al 29% del totale) e del Giappone (dal 7 all'11%). Si registrava inoltre un consistente recupero degli « altri » paesi, passati dal 21 al 27%.

In questo diverso assetto del potere economico mondiale un ruolo determinante è stato ovviamente svolto dal fattore petrolio a partire

dalla crisi del 1973. Nella graduatoria delle cento maggiori entità economiche mondiali del 1969 i paesi produttori di petrolio non appartenenti alle aree europea e nordamericana che vi rientravano erano nove con un prodotto nazionale lordo complessivo di 107,5 miliardi di dollari pari al 4,5% del totale. Nel 1979 il loro numero era salito a 12 (senza considerare l'Iran per il quale non si disponeva di dati certi per quell'anno) per un prodotto nazionale lordo complessivo di 665,9 miliardi di dollari pari al 7,5% del totale. Paesi come l'Arabia Saudita, la Nigeria e l'Iraq che nel 1969 non figuravano tra le prime cento entità economiche mondiali — così come gli Emirati Arabi Uniti — alla fine del decennio considerato erano giunti ad occupare, grazie ai rivalutati proventi derivanti dall'estrazione di petrolio, rispettivamente la 20^a, la 26^a e la 38^a posizione dimostrando così la loro legittimità ad aspirare al ruolo di potenze regionali.

La loro incidenza sull'evolversi degli affari economici e politici internazionali era in realtà superiore a quella deducibile dal puro e semplice dato numerico. L'Arabia Saudita, in particolare, divenuta uno dei perni del sistema di approvvigionamento energetico della maggior parte dei paesi industrializzati dell'occidente, appariva in grado di svolgere una funzione particolarmente incisiva sugli equilibri economici mondiali. Ma è tutto il complesso dei paesi OPEC che, almeno in una prima fase ha visto rafforzata la propria posizione nel contesto internazionale. Tale rafforzamento si è manifestato prima di tutto nell'ambito delle correnti di traffico. La quota parte delle importazioni dei paesi esportatori di petrolio sulle importazioni mondiali passa dal 3,5% nel 1973 al 7,5% nel 1978, più che raddoppiando nel breve giro di cinque anni. Il mercato dei paesi produttori di

TAB. 2

ESPORTAZIONI DEI PAESI OCSE VERSO I PAESI OPEC 1972-80 (*)

paesi	1972-1973	1974-1980
Stati Uniti	5,3	9,6
Giappone	7,0	13,6
Rep. Fed. di Germania	3,3	7,2
Regno Unito	5,8	9,8
Francia	4,9	8,5
Italia	5,3	11,2
totale OCSE	4,1	8,0

(*) In % delle esportazioni di ogni paese.

Fonte - *Perspectives économiques de l'OCDE*, dic. 1982, p. 143.

petrolio diventa automaticamente per i paesi industrializzati dell'Occidente una fonte primaria di reddito. L'intero sistema degli scambi internazionali, e delle stesse relazioni politiche fra stati, ne risulta modificato in modo sostanziale. Tra il 1973 ed il 1980 i paesi dell'OCSE principali fornitori dei paesi OPEC raddoppiano la loro quota di esportazioni destinate a questi ultimi.

Contemporaneamente, accanto al flusso di beni si attiva un flusso parallelo di capitali che va ad alimentare nuovi canali nel circuito finanziario internazionale. Il saldo della bilancia commerciale dei paesi OPEC consente difatti l'accumulazione di ingenti eccedenze finanziarie (35 miliardi di dollari nel 1975; 38 nel 1976, 34 nel 1977; 13,2 nel 1978) che vengono prevalentemente utilizzate sia sotto forma di investimenti di portafoglio, che in investimenti immobiliari che in depositi bancari. Si tratta dei famosi petrodollari, parte dei quali va a finanziare numerosi paesi fra i quali anche alcuni membri dell'OPEC: Messico, Venezuela, Nigeria, Indonesia. La comunità internazionale vede così aumentare sensibilmente i vincoli tra Stato e Stato, in un processo di integrazione delle economie che, nel mondo occidentale, attenua e riduce in modo sostanziale i condizionamenti del bipolarismo e quindi i vincoli di dipendenza nei confronti degli Stati Uniti.

Ma il problema energetico non ha limitato i suoi effetti sui rapporti di forza tra Stati; esso ha influito in modo altrettanto determinante sul ruolo e sul potere delle compagnie multinazionali. Sotto questo profilo, l'elemento di maggiore rilievo che emerge dal confronto fra le situazioni al 1969 e al 1979 è dato dalla grande importanza assunta dalle società petrolifere. Alla fine degli anni '60 ne erano presenti in graduatoria undici (pari al 20,5% del totale) con un fatturato di 61,4 miliardi di dollari (pari al 25,7% del fatturato globale). Alla fine degli anni '70 il loro numero era salito a 19 (pari al 38%), con un fatturato complessivo di circa 480 miliardi di dollari (47,3% del totale). Nel 1979 entravano in graduatoria società di paesi, come il Venezuela ed il Brasile, che prima non vi figuravano.

La crisi energetica, perdurante per buona parte del decennio '70, se ha rafforzato il potere economico dei paesi produttori ha proporzionalmente ancor più rafforzato il potere delle società petrolifere a scapito delle compagnie operanti in altri settori di attività entrati in crisi per effetto dell'aumento dei prezzi dei prodotti petroliferi. Tra il 1962 ed il 1972 gli utili delle grandi imprese del settore erano aumentati ad un ritmo inferiore a quello del consumo di petrolio; 6% l'anno (per 25 grandi imprese considerate in uno studio della *Chase Manhattan Bank*) contro un ritmo di accrescimento della domanda dell'8%. Dal 1972 al 1980 gli utili netti sono aumentati ad

un tasso medio del 23% consentendo alle imprese stesse di operare massicci investimenti in nuove aree petrolifere (Alaska) o nello sfruttamento di risorse alternative (scisti bituminosi, carbone).

Le imprese multinazionali operanti negli altri settori hanno invece denunciato un andamento riflessivo che in qualche caso ha assunto aspetti di crisi. Ciò si è verificato, per esempio, nel comparto meccanico, che, rappresentato nella graduatoria del 1969 da diciannove imprese per un fatturato complessivo di 69,5 miliardi di dollari (pari al 29%), è sceso nel 1979 a nove imprese per un fatturato complessivo di 140,2 miliardi di dollari (pari ad appena il 13,8%). L'impatto forse più negativo dei reiterati aumenti dei prezzi dei prodotti petroliferi si è avuto nell'industria dell'auto anche se il confronto tra i due anni terminali del periodo evidenzia un aumento del numero delle imprese in graduatoria (da 8 a 11) ed un sostanziale equilibrio per quanto riguarda la quota di fatturato sul fatturato globale. Questi dati nascondono in realtà l'inizio della crisi dell'industria automobilistica occidentale i cui prodromi si intravedono nel comportamento delle grandi imprese americane come la *General Motors*, passata dal 15° al 18° posto, la *Ford Motor*, passata dal 21° al 32° posto, e la *Chrysler* che 35ª nella graduatoria del 1969 precipita alla 89ª posizione in quella del 1979. Solo nel 1983 i produttori statunitensi di autovetture riusciranno, a prezzo di pesanti perdite e drastiche ristrutturazioni, ad arrestare il grave fenomeno recessivo che li aveva colpiti.

Anche se i produttori europei sembrano aver meglio reagito di quelli americani, l'andamento dell'industria automobilistica può, per molti versi, essere ritenuto emblematico del comportamento dell'industria occidentale in genere. Le multinazionali statunitensi sembrano difatti anticipare, nelle situazioni di crisi e di espansione che si presentano sul mercato internazionale, le multinazionali europee con il Giappone pronto — con le sue imprese — a colmare i vuoti lasciati dalle megastrutture produttive degli altri paesi.

Ciò si è chiaramente manifestato nel corso degli anni '70 nel settore siderurgico dominato, alla fine del decennio precedente, dai colossi *US Steel* (51ª posizione nella graduatoria del 1969) e *Bethlehem Steel* (75ª posizione) e dalla britannica *British Steel* (76ª posizione). Nel 1979 la *US Steel* era scesa alla 82ª posizione mentre la *Bethlehem* e la *British Steel* erano addirittura uscite dalla graduatoria delle 100 principali entità economiche del mondo occidentale.

Analoghe considerazioni valgono per gli altri settori di attività produttive ed in particolare, come si è già detto, per quello meccanico in cui si registra un netto regresso delle compagnie multinazionali di

TAB. 3

DISTRIBUZIONE PER SETTORE MERCEOLOGICO DELLE IMPRESE
MULTINAZIONALI FIGURANTI FRA LE PRIME 100 ENTITA'
ECONOMICHE MONDIALI

settore	1969			1979		
	n.	fatturato miliardi di \$ USA	%	n.	fatturato miliardi di \$ USA	%
auto	8	58,8	24,6	11	243,9	24,1
meccanica . .	19	69,5	29,0	9	140,2	13,8
siderurgia . .	4	12,8	5,4	3	39,1	3,8
chimica . . .	6	16,7	7,0	5	67,1	6,6
petrolifera . .	11	61,4	25,7	19	479,8	47,3
varie	6	19,9	8,3	3	44,2	4,4
totale	54	239,1	100,0	50	1.014,3	100,0

origine statunitense ed un progressivo inserimento in graduatoria di quelle giapponesi. La *General Electric*, così, passa dal 32° al 47° posto; la *IBM* dal 34° al 46°; la *ITT*, direttamente coinvolta nei fatti cileni all'epoca della caduta di Allende, dal 45° al 62°; la *Western Electric* dal 50° al 94°. Nomi prestigiosi dell'industria mondiale quali la *Westinghouse*, la *General Telephone & Electronics*, la *RCA*, la *McDonnell Douglas*, la *Boeing*, ecc., che nei decenni precedenti avevano dominato per consistenza del loro fatturato la graduatoria delle cento maggiori entità economiche del mondo, in quella del 1979 non figurano più. Le sostituiscono le grandi società giapponesi del settore come la *Hitachi*, la *Mitsubishi*, la *Matsushita Electric*, ecc. ma soprattutto i colossi petroliferi.

3. - Questa prima parte degli anni '80 ha registrato, ancora una volta, modifiche importanti nella geografia del potere economico mondiale. Le grandi imprese multinazionali, confermando le grandi doti di flessibilità e di adattabilità alle circostanze anche le più imprevedibili e le meno favorevoli, hanno dimostrato nel primo scorcio del presente decennio di aver saputo superare le conseguenze della duplice crisi petrolifera degli anni '70. L'industria automobilistica statunitense, in particolare, che soprattutto dopo le vicende iraniane del 1979 aveva sofferto di gravi fenomeni recessivi, è riuscita a portare a compimento le necessarie riconversioni riattivando, su nuove basi, meccanismi di ripresa. Anche in questo caso la risposta agli

eventi ha avuto come presupposti formule e soluzioni di tipo transnazionale. Gli accordi con case giapponesi per la produzione in paesi terzi (Messico) di segmenti di produzioni non fabbricabili in termini di competitività all'interno, e con case italiane (Pininfarina) per migliorare sotto il profilo dello *styling* e del *design* quella parte di produzione riservata agli stabilimenti nazionali, hanno permesso importanti innovazioni che assicurano ampi recuperi sul piano della produttività.

Queste soluzioni, che rivelano una continua ricerca da parte delle imprese di formule più moderne ed originali per la loro funzione della produzione, mettono in luce l'emergere di una nuova strategia delle multinazionali. Da una fase *supply-oriented* prevalente dalla fine della seconda guerra mondiale fino a tutti gli anni '50, in cui il movente prevalente all'internazionalizzazione delle strutture produttive era quello del controllo delle fonti di approvvigionamento delle materie-prime, si era passati negli anni '60 ad una fase *market-oriented* con investimenti nel settore manifatturiero, specie in quello dei beni di consumo durevoli e non durevoli. Successivamente, negli anni '70, si è assistito ad una dilatazione, su base multinazionale, delle attività nel settore dei servizi specie quelli bancari e finanziari in genere. Oggi il fenomeno sembra interessare più i fattori della produzione che il prodotto finito. Le multinazionali, cioè, sembrano portare avanti un discorso di razionalizzazione frazionando e decentrando geograficamente i vari segmenti del processo tecnico di produzione a seconda delle differenze di costo dei vari fattori nei diversi paesi. In questo processo di decentramento esse riservano alla casa madre l'organizzazione, eventualmente le fasi finali del processo (assemblaggio) laddove più elevata è la quota di valore aggiunto, e giostrando sul meccanismo del *transfer price* per evitare livelli di imposizione fiscale troppo elevati. Si sta facendo quindi sempre più fitta ed intricata la rete di « sistemi » da esse posti in essere.

Gli Stati, pur avendo recuperato potere nei confronti delle imprese, subiscono tali evoluzioni e sembrano soffrirne le conseguenze, specie quelli di più antica industrializzazione. Nella rincorsa verso un nuovo assetto delle strutture economiche, in cui la componente tecnologica ed organizzativa è chiamata ad assumere un ruolo determinante, sta sempre più prendendo forma uno spostamento geografico del baricentro dell'economia mondiale. Se nel secolo scorso l'Europa rappresentò l'asse portante dello sviluppo industriale, questo ha visto delegare agli Stati Uniti tale funzione. Ma anche qui il fenomeno ha avuto, a livello territoriale, una sua dinamica evolutiva. Incentrato originariamente sulla costa orientale, il motore del sistema industriale se ne è progressivamente allontanato quasi a confermare la continuità di quello

LE CENTO PIU' GRANDI ENTITA' ECONOMICHE DEL MONDO
NEL 1969 (1)

graduatoria	miliardi di \$ USA	graduatoria	miliardi di \$ USA
1) Stati Uniti	931,4	31) Grecia	8,5
2) Giappone	164,8	32) <i>General Electric</i> . . .	8,4
3) Rep. Fed. di Germania	153,7	33) Filippine	8,1
4) Francia	137,8	34) <i>IBM</i>	7,2
5) Gran Bretagna . . .	108,6	35) <i>Chrysler</i>	7,0
6) Italia	82,3	36) Corea del Sud *** . .	7,0
7) Canada	73,4	37) <i>Mobil Oil</i>	6,6
8) India	39,6	38) Tailandia	6,3
9) Brasile	39,4	39) Colombia	6,1
10) Australia	29,9	40) Indonesia **	6,0
11) Messico	29,4	41) <i>Unilever</i>	6,0
12) Spagna	28,7	42) <i>Texaco</i>	5,9
13) Svezia	28,4	43) Egitto **	5,7
14) Paesi Bassi	28,4	44) Cile	5,5
15) <i>General Motors</i> . . .	24,3	45) <i>ITT (+ Grinnel)</i> . . .	5,5
16) Belgio-Lussemburgo .	22,9	46) Portogallo	5,4
17) Argentina	19,9	47) Nuova Zelanda . . .	5,3
18) Svizzera	18,8	48) Perù	5,1
19) Sud Africa	15,8	49) <i>Gulf Oil</i>	4,9
20) <i>Standard Oil N.J.</i> . .	15,0	50) <i>Western Electric</i> . . .	4,9
21) <i>Ford Motor</i>	14,8	51) <i>US Steel</i>	4,7
22) Pakistan	14,5	52) Israele	4,7
23) Danimarca	14,0	53) Taiwan	4,6
24) Turchia	12,8	54) <i>Standard Oil Calif.</i> . .	3,8
25) Austria	12,5	55) Malaysia	3,7
26) <i>Royal Dutch-Shell</i> . .	9,7	56) <i>Ling-Temco-Vought</i> . .	3,7
27) Norvegia	9,7	57) <i>Du Pont</i>	3,6
28) Venezuela	9,7	58) <i>Philips</i>	3,6
29) Finlandia	9,1	59) <i>Shell Oil</i>	3,5
30) Iran	9,0	60) <i>Volkswagenwerke</i> . . .	3,5

segue tab. 4

graduatoria	millardi di \$ USA	graduatoria	millardi di \$ USA
61) <i>Westinghouse</i>	3,5	81) <i>Procter & Gamble</i> . .	2,7
62) <i>Standard Oil Ind.</i> . .	3,5	82) <i>Atlantic Richfield</i> . .	2,7
63) <i>IP</i>	3,4	83) <i>North Am. Rockwell</i> .	2,7
64) <i>Irlanda</i>	3,3	84) <i>Intern. Harvester</i> . .	2,6
65) <i>Gen. Teleph. & Elect.</i>	3,3	85) <i>Kraftco</i>	2,6
66) <i>ICI</i>	3,2	86) <i>General Dynamics</i> . .	2,5
67) <i>Goodyear</i>	3,2	87) <i>Montedison</i>	2,5
68) <i>RCA</i>	3,2	88) <i>Tenneco</i>	2,4
69) <i>Algeria *</i>	3,2	89) <i>Siemens</i>	2,4
70) <i>Marocco</i>	3,2	90) <i>Continental Oil</i> . . .	2,4
71) <i>SWIFT</i>	3,1	91) <i>United Aircraft</i> . . .	2,3
72) <i>Vietnam ***</i>	3,1	92) <i>British Leyland</i> . . .	2,3
73) <i>McDonnell Douglas</i> . .	3,0	93) <i>Kuweit</i>	2,3
74) <i>Union Carbide</i>	2,9	94) <i>Daimler Benz</i>	2,3
75) <i>Bethlehem Steel</i> . . .	2,9	95) <i>FIAT</i>	2,3
76) <i>British Steel</i>	2,9	96) <i>Firestone</i>	2,3
77) <i>Hitachi</i>	2,8	97) <i>A. Thyssen Hutte</i> . . .	2,3
78) <i>Boeing</i>	2,8	98) <i>Toyota</i>	2,3
79) <i>Libia ***</i>	2,8	99) <i>Farbwerke Hoechst</i> . .	2,3
80) <i>Eastman Kodak</i>	2,7	100) <i>BASF</i>	2,2

* 1967 ** 1968 *** stima

(1) Fatturato per le imprese, PNL per gli Stati.

(dalla Rivista « Vision »)

« spirito della frontiera » che sempre ha ispirato le spinte al progresso della società americana. Oggi esso appare localizzato sulla costa occidentale dove fenomeni come la *Silicon Valley* rappresentano il simbolo della vitalità e della proiezione in avanti dell'industria statunitense. Ma già si intravedono i segni di un ulteriore spostamento. Il Giappone, sostenuto da una capacità di innovazione e da un sistema di relazioni industriali che non trova riscontro nel mondo, si appresta a sostituirsi agli Stati Uniti in questo ruolo di guida dell'economia occidentale. Alla fine del secolo, secondo le proiezioni degli esperti,

LE CENTO PIU' GRANDI ENTITA' ECONOMICHE DEL MONDO
NEL 1979 (1) (2)

graduatoria	miliardi di \$ USA	graduatoria	miliardi di \$ USA
1) Stati Uniti	2.377,1	31) <i>Mobil</i>	44,7
2) Giappone	1.019,5	32) <i>Ford Motor</i>	43,5
3) Rep. Fed. di Germania	717,7	33) Norvegia	43,5
4) Francia	531,3	34) Finlandia	39,4
5) Gran Bretagna	353,6	35) <i>British Petroleum</i> . .	38,7
6) Italia	298,2	36) <i>Texaco</i>	38,4
7) Canada	228,4	37) Grecia	36,7
8) Brasile	207,2	38) Iraq	30,4
9) Spagna	162,3	39) <i>Standard Oil of Calif.</i>	29,9
10) Paesi Bassi	143,2	40) Algeria	28,9
11) Australia	130,7	41) Filippine	28,1
12) India	126,0	42) Tailandia	26,9
13) Belgio-Lussemburgo .	111,9	43) Colombia	26,4
14) Messico	107,6	44) <i>Gulf Oil</i>	23,9
15) Svezia	98,6	45) Libia	23,0
16) Svizzera	89,0	46) <i>IBM</i>	22,9
17) <i>Exxon</i>	79,1	47) <i>General Electric</i> . . .	22,5
18) <i>General Motors</i> . . .	66,3	48) Kuwait	21,9
19) Austria	64,6	49) <i>Unilever</i>	21,7
20) Arabia Saudita	62,6	50) Portogallo	21,3
21) Argentina	61,0	51) Pakistan	21,0
22) Danimarca	60,8	52) Nuova Zelanda	19,2
23) <i>Royal Dutch Shell</i> . .	59,4	53) <i>ENI</i>	19,0
24) Turchia	58,8	54) Hong Kong	18,7
25) Corea del Sud	55,9	55) <i>Standard Oil</i>	18,6
26) Nigeria	55,3	56) Egitto	18,6
27) Iugoslavia	53,8	57) Cile	18,4
28) Indonesia	52,2	58) <i>FIAT</i>	18,3
29) Sud Africa	49,0	59) Malaysia	18,0
30) Venezuela	45,2	60) <i>Française des Petroles</i>	17,3

segue tab. 5

graduatoria	miliardi di \$ USA	graduatoria	miliardi di \$ USA
61) <i>Peugeot-Citroen</i>	17,3	81) Emirati Arabi Uniti .	13,0
62) <i>ITT</i>	17,2	82) <i>US Steel</i>	12,9
63) <i>Volkswagenwerke</i> . . .	16,8	83) <i>Nissan Motor</i>	12,7
64) <i>Philips</i>	16,6	84) <i>Conoco</i>	12,6
65) <i>Atlantic Reachfield</i> . .	16,2	85) <i>Hitachi</i>	12,6
66) <i>Renault</i>	16,1	86) <i>Nippon Steel</i>	12,6
67) Israele	15,7	87) <i>Dupont de Nemours</i> .	12,6
68) <i>Siemens</i>	15,1	88) <i>Perù</i>	12,6
69) <i>Daimler Benz</i>	14,9	89) <i>Chrysler</i>	12,0
70) <i>Hoechst</i>	14,8	90) <i>Mitsubishi Heavy Ind.</i>	12,0
71) Marocco	14,5	91) <i>ICI</i>	11,4
72) <i>Shell Oil</i>	14,4	92) <i>Tenneco</i>	11,2
73) <i>Bayer</i>	14,2	93) <i>Matsushita Electric</i> .	11,1
74) <i>BASF</i>	14,1	94) <i>Western Electric</i> . .	11,0
75) <i>Petroleos de Venezuela</i>	14,1	95) <i>SUN</i>	10,7
76) <i>Toyota Motor</i>	14,0	96) <i>Petrobras</i>	10,3
77) Irlanda	13,8	97) <i>Puerto Rico</i>	10,1
78) <i>Thyssen</i>	13,6	98) <i>Occidental Petroleum</i> .	9,6
79) <i>ELF Aquitaine</i>	13,4	99) <i>Phillips Petroleum</i> . .	9,5
80) <i>Nestlé</i>	13,0	100) <i>BAT Industries</i> . . .	9,5

(1) Id. tab. 4.

(2) Non figura l'Iran per mancanza di dati.

Fonte - Nostra elaborazione.

il suo prodotto nazionale lordo potrebbe superare quello degli Stati Uniti. Il 2000, così, potrebbe essere il secolo della leadership economica giapponese, così come il '900 lo è stato per quella americana e l'800 per quella europea. L'Europa, in tal modo si allontana dalla punta più avanzata del progresso. La sua presenza nel mondo corre il rischio di diluirsi in posizioni di retroguardia. Solo il consolidamento dell'ideale europeo ed il definitivo rafforzamento delle strutture comunitarie potrà validamente bilanciare una tendenza che appare irreversibile.

LE POUVOIR ÉCONOMIQUE MONDIAL AU COURS DES ANNÉES '70. — L'A. prend en considération les changements intervenus dans les rapports de force entre les Etats et les sociétés multinationales au cours des années '70. Il établit une liste des principales entités économiques du monde (états et entreprises) pour les années 1969 et 1979, et examine les effets que les deux crises énergétiques ont déterminés sur le pouvoir économique du monde. Il parvient à la conclusion que le centre moteur de l'économie mondiale, qui au XIX siècle était localisé en Europe et au XX siècle au Etats Unis, va se déplacer au Japon.

WORLD ECONOMIC POWER IN THE '70s. — The A. considers the changes in the balance of power between States and multinational companies in the '70s. Upon the list of the 100 leading economic entities (States and multinational companies) in the years 1969 and 1979, he examines the effects that the two energy crisis had on the world economic power (represented by the GNP of the States and the turnover of the multinational companies). He realizes that the spearhead of the world economic system, located in Europe during the XIX century and in the United States of America during the XX century, is on the way to move to Japan.

Roma, Facoltà di Economia e Commercio della Libera Università Internazionale degli Studi Sociali.