



COMPAGNIE PETROLIFERE E PAESI ARABI

di Giacomo Luciani e Gianni Fodella

**ISTITUTO
AFFARI
INTERNAZIONALI**

**SOCIETÀ
EDITRICE
IL MULINO**

Copyright © 1981 by Istituto Affari Internazionali, Roma

COMPAGNIE PETROLIFERE E PAESI ARABI

di Giacomo Luciani e Gianni Fodella

Istituto affari internazionali

Roma

Società editrice il Mulino

Bologna

Indice

pag. 7 Introduzione

Parte prima, di Giacomo Luciani

13 I - Stabilità e sicurezza degli approvvigionamenti

La riduzione del greggio commercializzato dalle compagnie a livello globale. - I principali consorzi di estrazione nel Medio Oriente. - Vicende dei consorzi nel decennio settanta. - L'evoluzione dell'approvvigionamento di Bp e Gulf. - L'evoluzione dell'approvvigionamento di Exxon, Texaco, Chevron e Mobil. - L'evoluzione dell'approvvigionamento di Cfp ed Elf. - L'evoluzione degli approvvigionamenti di Amoco e Shell. - Uno sguardo sintetico. - Il rischio politico generico. - Il rischio politico specifico.

33 II - Le strategie delle compagnie multinazionali petrolifere (Mnp) verso i paesi arabi

Possibili strategie di stabilizzazione. - Bp e Gulf. - Exxon, Chevron, Texaco e Mobil. - Elf e Cfp. - Amoco e Shell. - Considerazioni conclusive.

49 III - La politica dei paesi produttori verso le compagnie petrolifere

I produttori marginali. - Produttori consolidati in via di marginalizzazione. - L'Iraq. - Il Kuwait. - Arabia Saudita. - Conclusione.

pag. 59 IV - Cenni sulla strategia globale delle compagnie petrolifere

Visioni del futuro. - La posizione petrolifera. - Lo sviluppo dei combustibili sintetici. - La valorizzazione delle risorse di gas. - Tendenze alla diversificazione.

67 V - L'azione delle compagnie multinazionali petrolifere (Mnp) ed i futuri assetti del mercato petrolifero

Tre scenari per la struttura del mercato. - Strategia in condizioni di forte incertezza. - Lo sviluppo di approvvigionamenti esterni al mondo arabo.

Parte seconda, di Gianni Fodella

75 VI - Il Giappone ed i paesi Oapec

Il problema della dipendenza dall'estero. - Andamento degli investimenti giapponesi all'estero. - L'azione del governo a favore dell'investimento all'estero. - Gli investimenti diretti nel Medio Oriente. - Il Centro giapponese di cooperazione per il Medio Oriente. - La cooperazione tecnica fra il Giappone e il Medio Oriente. - La politica di sviluppo delle risorse estere e il ruolo delle compagnie. - Le compagnie petrolifere giapponesi.

Introduzione

Dopo il 1973, gran parte della attenzione di quanti seguono le vicende petrolifere, è stata concentrata sulle strategie e sugli atteggiamenti dei paesi produttori. Alle grandi compagnie petrolifere è stata dedicata attenzione solo per discutere se esse fossero o meno complici dell'Opec, se esse stessero monopolizzando o ritardando lo sviluppo di fonti alternative di energia, da dove derivassero i loro eccezionali profitti. Si è così implicitamente oscillato fra due estremi: da un lato chi ipotizza che dal 1973 le vicende petrolifere siano decise quasi unilateralmente dai paesi produttori e che alle compagnie non è rimasta alcuna decisione rilevante; dall'altro quanti vedono una indissolubile alleanza fra compagnie e governi dei paesi produttori.

Questo lavoro parte dalla ipotesi — che i fatti sembrano abbondantemente confermare — che da un lato le compagnie non sono segretamente alleate dell'Opec — anche se forti comunanze di interessi indubbiamente esistono per molti aspetti di grande importanza; e dall'altro che esse non sono meramente passive, ma si trovano a dover scegliere fra varie possibili strategie nei rapporti con i paesi produttori. Una conferma dell'ipotesi si ha dalla stessa varietà degli atteggiamenti delle compagnie, che descriveremo nel seguito: non esiste più un fronte unitario, un comune atteggiamento delle Mnp (multinazionali petrolifere) verso i paesi produttori. Al contrario, sono diverse le analisi, diversi i comportamenti, diverse le strategie.

Nella prima parte di questo volume si considerano dieci compagnie petrolifere, e precisamente: Amoco (Usa), Bp (Uk), Cfp (Francia), Elf (Francia), Exxon (Usa), Gulf (Usa), Mobil (Usa), Shell (Uk, Paesi Bassi), Chevron (Usa), Texaco (Usa)¹. Di queste si discutono i rapporti

¹ Per motivi commerciali o legali, le Mnp cambiano nome piuttosto sovente, e

con i paesi arabi, tanto appartenenti all'area mediorientale che quella nordafricana — inclusi quelli che non appartengono né all'Opec né all'Oapec².

Poiché l'obiettivo è sottolineare quanto diversi siano gli atteggiamenti delle compagnie petrolifere, e come essi possano portare a diverse evoluzioni future nei rapporti petroliferi internazionali, è forse opportuno sottolineare sin d'ora che non è nostra intenzione dividere i « buoni » dai « cattivi » o comunque esprimere giudizi. Tuttavia è chiaro che non tutte le compagnie possono contemporaneamente avere ragione: le loro scommesse sono molto diverse, ed in taluni casi una evoluzione positiva per l'una sarà necessariamente negativa per l'altra.

Nella seconda parte si considera invece il caso dei rapporti fra il Giappone ed i paesi arabi produttori di petrolio, che è molto diverso da quello di altri paesi industriali per via della peculiarità del rapporto fra governo ed imprese. Mentre in altri paesi industriali il governo ha promosso la costituzione di una compagnia petrolifera nazionale, generalmente pubblica, e queste compagnie hanno col tempo acquistato una propria fisionomia e presenza; il governo giapponese ha piuttosto incoraggiato i grandi gruppi industriali e finanziari del paese ad estendere la loro attività anche in campo petrolifero. Ciò ha portato alla creazione di numerose compagnie petrolifere giapponesi, generalmente deboli, e conseguentemente prive di strategia; mentre una strategia giapponese esiste certamente, ma si manifesta attraverso una pluralità di iniziative coordinate ed ispirate dal Ministero per l'Industria ed il Commercio Internazionale (Miti).

al lettore che non conosce la storia dell'industria petrolifera si devono alcune spiegazioni.

British Petroleum, o *Bp* è la erede della Anglo-Iranian Oil Co., precedentemente Anglo-Persian Oil Co.

La *Exxon* è la principale derivazione della Standard Oil di Rockefeller, a seguito della cui dissoluzione divenne Standard Oil New Jersey (Sonj); usa tuttora anche il nome di Esso.

La *Cfp* o Compagnie Française des Pétroles non ha cambiato nome, ma usa spesso il suo marchio commerciale, che è Total.

Con *Shell* intendiamo per brevità la complessa agglomerazione formata da una compagnia olandese, la Royal Dutch, e una compagnia inglese, Shell Transport and Trading.

La *Mobil* è l'erede della Standard Oil Company New York, in passato anche nota come Socony, o SoconyVacuum.

Chevron è il marchio commerciale e solo da poco tempo anche la denominazione ufficiale della Standard Oil Company California, anche nota come Socal.

Amoco è ugualmente marchio e poi anche denominazione ufficiale della Standard Oil Company of Indiana.

Texaco e *Gulf* non sono note con altri nomi.

² La regione così definita sarà nel seguito e per brevità chiamata Medio Oriente o « paesi arabi » anche se nessuna delle due dizioni è rigorosamente appropriata. Riferimenti all'Iran sono soltanto sporadici, e quel paese non ha costituito oggetto di attenzione sistematica nel presente lavoro.

Una prima stesura di questo lavoro è stata completata nel maggio 1980, ed in seguito discussa in varie forme in numerose occasioni, tanto in Italia che all'estero. La prima parte si basa tanto sulla analisi documentale quanto su interviste dirette che ho avuto con il management delle compagnie studiate, ad eccezione della Bp che ha rifiutato una intervista. I debiti contratti in questa lunga gestazione sono troppo numerosi per essere elencati; è però doveroso ringraziare almeno gli amici della Direzione per la Programmazione dell'Eni, ed in particolare Domenico Tantillo, e Vittorio Jucker dell'Agip Usa. È appena il caso di precisare che la responsabilità delle analisi e dei giudizi espressi, come pure degli errori che possono essere rimasti, è solo degli autori.

I dati espressi in tonnellate/anno sono stati convertiti in barili/giorno moltiplicandoli per il fattore 0,0201. Per evitare un numero eccessivo di riferimenti per ciascuna iniziativa abbiamo riportato di regola solo la fonte più recente. Ove più fonti erano disponibili, abbiamo normalmente fatto riferimento a quella più accreditata, in particolare la Middle East Economic Survey.

Parte prima

di Giacomo Luciani

I. Stabilità e sicurezza degli approvvigionamenti

La riduzione del greggio commercializzato dalle compagnie a livello globale

Oltre al clamoroso aumento nel prezzo del greggio, nel corso degli anni settanta si è verificata una profonda evoluzione nell'industria petrolifera internazionale. Nonostante il dominio delle « sette sorelle »¹ fosse già stato significativamente eroso nella seconda metà del decennio cinquanta e in quello successivo ad opera delle compagnie pubbliche² e delle compagnie cosiddette « indipendenti »³, il grado di integrazione verticale nell'industria rimaneva molto elevato all'inizio del decennio settanta.

Ciò risulta dai dati raccolti nella Tabella 1, che mostra anche come la posizione delle compagnie internazionali sia stata erosa nel corso del decennio. Ancora nel 1973 le compagnie petrolifere (incluse quelle pubbliche e le indipendenti) intermediavano il 92,1% del greggio commerciato internazionalmente, mentre i paesi produttori vendevano direttamente solo il 7,9% della loro produzione. Della quota commercializzata dalle compagnie, la parte maggiore (69,5% del totale) era ceduta ad altre società dello stesso gruppo, e quindi incanalata attraverso una struttura verticalmente integrata. Il resto era ceduto a società senza legami proprietari — spesso esse stesse grandi compagnie, poiché fra le sette sorelle ve ne sono sempre state alcune con troppo greggio ed altre con troppo poco — per lo più sulla base di contratti a lungo termine con un elevato grado di affidabilità.

¹ O otto, a seconda che si includesse nel conto anche la Cfp.

² Tra le quali le principali sono l'Agip e la Elf.

³ Fra le quali figurano tanto l'Amoco che le compagnie giapponesi.

TAB. 1. Quote della produzione di greggio commercializzate dalle Mnp e dai paesi produttori (1973-79).

	Distribuzione Percentuale		Volumi in milioni di b/g										Variazione	
	1973	1979	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1979/73				
Paesi produttori di cui:														
da governo a governo	5,0	16,5	1,5	2,0	2,3	3,8	3,7	4,6	5,0	5,0	3,5			+ 3,5
commerciali	2,9	25,7	0,9	1,7	2,2	3,3	5,9	5,1	7,8	7,8	6,9			+ 6,9
Totale parziale	7,9	42,2	2,4	3,7	4,5	7,1	9,6	9,7	12,8	12,8	10,4			+10,4
Mnp di cui:														
filiali	69,5	46,6	21,1	20,0	18,1	17,1	14,2	14,5	14,1	14,1	7			- 7
altri acquirenti	22,5	11,2	6,8	6,3	3,9	4,7	5,9	4,8	3,4	3,4	3,4			- 3,4
Totale parziale	92,1	57,8	27,9	26,3	22,0	21,8	20,1	19,3	17,5	17,5				
Totale	100,0	100,0	30,3	30,0	26,5	28,9	29,7	29,0	30,3	30,3				

Fonte: «Petroleum Intelligence Weekly», 25-2-80, p. 3-4.

Questa situazione, caratterizzata da un elevato grado di integrazione verticale, è stata radicalmente modificata nel corso del decennio a causa del crescente ruolo svolto dai governi e dalle compagnie dei paesi produttori. La quota di greggio venduta da questi ultimi raggiungeva nel 1979 il 42,2% del totale. Si tratta di un aumento certamente drammatico, al tempo stesso la quota di greggio che era ancora commercializzata dalle compagnie rimane maggioritaria (57,8%). È difficile concludere sulla base di questi dati che il mercato non sia più verticalmente integrato, e tuttavia è certo che l'attuale situazione è caratterizzata da elementi di incertezza molto superiori che in passato. Questi si traducono in un incentivo per le compagnie — soprattutto quelle del tutto prive di accesso a fonti proprie di greggio — a mantenere stocks precauzionali di gran lunga maggiori a quelli usuali in passato; e in una tendenza ad un accentuato nervosismo del mercato ogniqualvolta si manifesta — più o meno giustificato — il timore di difficoltà negli approvvigionamenti.

Nel 1980 la posizione della maggior parte delle compagnie veniva ulteriormente peggiorata da riduzioni unilaterali delle forniture legate alla volontà di ridurre la produzione per prolungare la vita dei pozzi, intervenute in particolare in Kuwait, Abu Dhabi ed Iran. Nel quarto trimestre del 1980, lo scoppio della guerra fra Iran ed Iraq ha creato variazioni importanti nei flussi di greggio: da un lato una forte riduzione della produzione dei due paesi in guerra, dall'altro un aumento della produzione di altri, in particolare dell'Arabia Saudita. Nel 1981, il forte calo della domanda dei paesi industriali ha obbligato alcuni paesi a ridurre la produzione certamente più di quanto non desiderassero. Questi eventi tendono a mascherare la tendenza di lungo periodo perché l'Arabia Saudita è il paese che commercializza la quota più elevata del suo greggio tramite le Mnp. Sembra logico prendere in considerazione il fatto che prima o poi si tornerà ad una condizione più « normale », in cui i greggi iraniano ed iracheno saranno disponibili in maggiori quantità, e si verificherà o un aumento della domanda dei paesi industriali o una riduzione della produzione saudita. Per questo motivo, si farà in seguito normalmente riferimento alla situazione del secondo e terzo trimestre 1980.

La struttura dell'industria è quindi da ogni punto di vista transitoria ed instabile. Il ruolo delle compagnie rimane importante, e quindi se si ipotizza una volontà dei governi dei paesi produttori di affermare il controllo sulla commercializzazione del loro greggio questo obiettivo non può dirsi ancora raggiunto, e ci sarebbe da attendersi una ulteriore erosione. D'altra parte i benefici dell'integrazione verticale sono già perduti, e non è affatto chiaro che il mercato petrolifero internazionale possa funzionare in condizioni di non integrazione verticale.

I dati riportati nella tabella 1 si riferiscono alla totalità dei flussi di greggio proveniente dall'Opec, e non solo a quello del Medio Oriente. Ciò consente di avere la visione complessiva a livello globale; al tempo stesso è chiaro che il principale meccanismo evolutivo nel corso del decennio settanta è stata proprio l'azione dei paesi del Medio Oriente.

Tuttavia ciò che i dati nella tabella 1 non mostrano, e che invece a noi soprattutto interessa, è come si è modificata la posizione delle singole compagnie: le loro esperienze sono state infatti ben diverse. È dunque necessario discutere la posizione di ciascuna compagnia prima e dopo gli avvenimenti del decennio.

I principali consorzi di estrazione nel Medio Oriente

La presenza delle Mnp nei paesi arabi alla fine degli anni sessanta era tanto diretta quanto — e soprattutto — mediata da consorzi. Questi ultimi erano stati formati addietro nel tempo e svolgevano un ruolo fondamentale nella stabilizzazione dell'industria⁴. Tratteremo quindi prima delle vicende dei consorzi e poi della posizione delle singole compagnie.

Storicamente il primo consorzio ad essere formato fu quello iracheno (Iraq Petroleum Company - Ipc), nato nel 1928 a seguito di intricatissime vicende diplomatiche svoltesi in un arco di 40 anni.

La derivazione diplomatica del consorzio si rifletteva anche nella distribuzione del capitale della compagnia, che risultava essere così suddiviso: Bp 23,75%; Cfp 23,75%; Shell 23,75%; Exxon 11,875%; Mobil 11,875%; Partex (interessi Gulbenkian) 5%.

A seguito di un accordo noto come « Red Line Agreement » i partecipanti all'Ipc riconoscevano una preferenza al consorzio per qualsiasi altra iniziativa nel territorio del defunto impero ottomano. L'accordo rimase in vigore fino al secondo conflitto mondiale, e spiega la presenza degli stessi partners riuniti con le stesse quote anche nello sfruttamento dei giacimenti onshore in Abu Dhabi (Adpc, Abu Dhabi Petroleum Co.). In quello stesso paese, i giacimenti offshore erano invece coltivati dalla Adma (Abu Dhabi Marine Areas) posseduta per il 66% da Bp e per il 33% da Cfp. Lo stesso consorzio Ipc era presente anche in Qatar con la Qatar Petroleum Company (Qpc), concessionaria di parte del petrolio di quel paese (il resto era di Shell da sola).

⁴ Su questo punto vedi G. Luciani, *L'Opec nell'economia internazionale*, Torino, Einaudi, 1976, pp. 26-28.

Il secondo consorzio estraeva il petrolio del Kuwait attraverso la Kuwait Oil Company (Koc), posseduta al 50% da Bp e Gulf.

La maggior parte del petrolio saudita era (ed è) estratto attraverso l'Aramco (Arabian American Company) al cui capitale partecipavano Exxon, Chevron e Texaco col 30% ciascuna e Mobil con il 10%.

Infine, dopo la nazionalizzazione iraniana (1951) i giacimenti che precedentemente appartenevano unicamente alla Bp, rimasero formalmente proprietà della National Iranian Oil Co. (Nioc - la compagnia di stato iraniana), ma il loro sfruttamento venne affidato ad un consorzio — detto appunto Consorzio Iraniano — composto da Bp (40%); Shell (14%); Exxon, Chevron, Mobil, Gulf e Texaco (7% ciascuna); Cfp (6%); e altri (5%).

Naturalmente esistevano ed esistono tuttora numerosi altri consorzi di importanza relativamente minore, ma i quattro che abbiamo ricordato sono i principali. Sebbene il sistema dei consorzi fosse congegnato in modo tale da costituire un continuum che creava una solida comunanza di interesse fra tutte le compagnie, tuttavia vi erano diversità non indifferenti nella composizione dei consorzi. Queste diversità spiegano buona parte del diverso destino delle singole compagnie nel decennio settanta.

Si nota facilmente come la Bp avesse una posizione di primo piano nella maggior parte dei paesi (Iran, Iraq, Kuwait, Abu Dhabi). Essa era però esclusa dall'Arabia Saudita, a causa della più pronunciata « diversità » della composizione di Aramco, che da un lato escludeva tutte le compagnie europee, dall'altro includeva in posizione dominante due compagnie — Chevron e Texaco — che avevano una presenza minima altrove nel Medio Oriente. Si deve ricordare che queste compagnie hanno agito per lungo tempo di concerto nell'emisfero orientale, unite nella joint venture Caltex, posseduta paritariamente. Oltre che in Arabia Saudita, Caltex era presente in Bahrein.

Prima della creazione del Consorzio Iraniano era più netta la diversità di composizione dei consorzi. Non solo Chevron e Texaco, ma anche Gulf era in definitiva presente in un solo paese (il Kuwait). Fu la creazione del consorzio iraniano a consolidare molto i legami. Si deve ricordare anche che negli anni sessanta i rapporti delle produzioni dei singoli paesi erano molto diversi dagli attuali. Fino al 1965 il principale produttore fu il Kuwait. A partire dal 1966 l'Arabia Saudita produce più del Kuwait, e dall'anno successivo l'Iran è in seconda posizione. A partire dal 1969 l'Iran diventa il primo produttore, ma nel 1971 è nuovamente superato dall'Arabia Saudita.

Nessuna compagnia era presente in tutti i consorzi, e la presenza delle due maggiori compagnie del mondo — Exxon e Shell — era sproporzionatamente piccola.

Vicende dei consorzi nel decennio settanta

Nessuno dei consorzi è passato indenne attraverso il decennio settanta.

La Iraq Petroleum Company è stata nazionalizzata dal governo iracheno nel 1972. Dopo un tentativo di boicottaggio presto fallito, le compagnie hanno acquistato greggio dalla compagnia di stato irachena (Iraq National Oil Company - Inoc). La produzione irachena è considerevolmente aumentata, e non è chiaro se le riduzioni di quantità subite da alcune compagnie siano attribuibili a restrizioni dal lato dell'offerta o a rinunce dal lato della domanda. Non tutte le compagnie hanno perso greggio iracheno — un esempio è Cfp, che ha però goduto di accordi a livello di governo, come si dirà meglio in seguito.

La Kuwait Oil Company è stata progressivamente nazionalizzata dal governo kuwaitiano, che detiene l'intero capitale a partire dal 1975 (tramite la compagnia governativa Kpc-Kuwait Petroleum Company). Già prima di acquisire quote di capitale nella Koc, il governo aveva ordinato di ridurre la produzione per prolungare la vita dei giacimenti. Da un massimo di 3,3 milioni di barili al giorno nel 1972 la produzione kuwaitiana è passata ad un livello « normale » (cioè ritenuto tale dal governo) di 1,25 milioni di barili al giorno nel 1981⁵. Bp e Gulf si sono quindi trovate in condizioni di poter acquistare quantitativi rapidamente decrescenti di greggio dal Kuwait.

Anche il consorzio iraniano ha cessato di esistere nel 1974, quando lo Shah annunciò che la Nioc avrebbe sfruttato i giacimenti in proprio. Le compagnie si sono così trovate a dover acquistare greggio dalla Nioc. La rivoluzione khomeinista, la vicenda degli ostaggi statunitensi, l'embargo che ne è seguito, ed infine la guerra fra Iran e Iraq hanno finito col chiudere in pratica l'accesso al greggio iraniano alle compagnie maggiori⁶.

In Arabia Saudita il governo ha acquisito una partecipazione del 60% nell'Aramco sin dal 1974. Già nel '77 sono stati completati i negoziati per portare la partecipazione saudita al 100%, tuttavia formalmente questo passo non è ancora stato fatto. Ciò ha poca importanza: nella sostanza non vi è dubbio che l'Aramco debba oggi essere considerata una compagnia saudita con personale prevalentemente americano. Al tempo stesso di fatto le quattro compagnie ex proprietarie mantengono un accesso preferenziale alla maggior parte della produzione dell'Aramco (circa l'80%), e possono quindi continuare a considerare questa una « fonte propria ».

⁵ « Middle East Economic Survey », 18/5/81, p. 1.

⁶ Solo Bp e Shell mantengono forniture molto ridotte.

Infine in Abu Dhabi i due principali consorzi, di cui abbiamo fatto menzione, non sono stati interamente nazionalizzati, ma il governo ha acquistato una partecipazione del 60%.

La nazionalizzazione dei consorzi non vuol dire automaticamente che le compagnie perdano accesso al greggio di cui disponevano prima; vuol dire che la fonte di quel greggio diviene esterna e non più controllata. Il livello di stabilità o instabilità nelle forniture dipenderà dal tipo di relazioni contrattuali. Nella maggior parte dei casi (esclusa appunto l'Arabia Saudita verso le quattro ex proprietarie dell'Aramco) i contratti di vendita hanno durata annuale: un orizzonte troppo breve per dare garanzia. Di fatto, ciò ha comportato una riduzione dei rifornimenti per quasi tutte le compagnie considerate in questo studio.

L'evoluzione dell'approvvigionamento di Bp e Gulf

La Bp è certamente la compagnia la cui fisionomia è stata più profondamente modificata dalla evoluzione nei rapporti fra paesi produttori e paesi consumatori nel corso degli anni settanta. All'inizio del decennio la posizione della Bp era la più forte del Medio Oriente, grazie alle elevate quote di partecipazione nei consorzi di cui si è detto e ad una quota del 50% nel giacimento di Sarir in Libia (il rimanente 50% apparteneva a N.B. Hunt).

In altre parole era sempre ben visibile la derivazione storica diretta dalla Anglo-Persian di d'Arcy che per prima aveva scoperto petrolio nell'Asia Minore. È vero che la Bp era esclusa dall'Arabia Saudita, ma la sua presenza altrove era talmente tentacolare da far quasi considerare trascurabile questa unica assenza. La Bp soffriva di eccesso di greggio.

Nel corso del decennio la posizione della compagnia è stata minata alla base. Bp conserva una posizione proprietaria in Abu Dhabi dove essa ha:

- il 15% di Adma-Opco (che è succeduta alla Adma)
- il 9,5% di Adcopo (che è succeduto alla Adpc)
- il 16,33% in Adglc (liquefazione gas).

A parte la posizione proprietaria, la Bp ha perduto forniture di greggio da tutti i paesi dell'area in modo pesante. Nel 1974 la Bp traeva dal Medio Oriente 3,6 milioni di barili al giorno (m. b/g), pari all'81,5% del greggio a sua disposizione; nel 1980 le due cifre erano scese rispettivamente a 480 mila b/g e al 20%; tuttavia questi dati si riferiscono alla media dell'anno, mentre a partire dal secondo trimestre le forniture mediorientali erano ridotte a 230 mila b/g.

Ci si può domandare come la compagnia abbia potuto sopravvivere ad un simile taglio nei rifornimenti e la risposta è duplice: a) la Bp

ha una posizione preminente tanto in Alaska che nel Mare del Nord; e b) la Bp vendeva molto greggio ad altre compagnie, e queste vendite sono state eliminate.

Complessivamente la Bp ha visto il greggio da essa intermediato passare da 4,4 m. b/g nel 1974 a circa 2,4 m. b/g nel 1980. Si può notare, en passant, che questo non ha avuto effetti negativi sui profitti della compagnia, che nel 1979 hanno raggiunto la cifra record di quasi 3,5 miliardi di dollari realizzando un aumento pari al 265% rispetto al 1978, il piú elevato fra tutte le compagnie petrolifere.

Non ricordiamo questo dato a scopo polemico, ma soltanto per mostrare come nelle presenti circostanze il livello della fornitura di greggio possa non essere questione di vita o di morte per una compagnia petrolifera. I profitti della Bp sono poi precipitati all'inizio del 1981, in un momento di abbondanza di greggio, a causa delle perdite nella raffinazione e nella chimica.

Dopo la Bp, la Gulf è la compagnia che ha subito le maggiori perdite di petrolio mediorientale. La sua posizione nella regione era limitata alla partecipazione alla Koc e al Consorzio Iraniano. Nel 1971 la Gulf ottenne dal Medio Oriente quasi 2 m. b/g, che costituivano il 62,7% del totale del suo approvvigionamento mondiale di poco piú di 3,1 m. b/g. Contrariamente a quanto è avvenuto per Bp, le disponibilità di Gulf da altre regioni si sono ridotte anch'esse, talché nel 1980 la compagnia aveva un approvvigionamento globale men che dimezzato (1,17 m. b/g) e la quota del Medio Oriente era scesa al 16% (pari a 0,2 m. b/g).

L'evoluzione dell'approvvigionamento di Exxon, Texaco, Chevron e Mobil

Per le quattro compagnie che partecipavano in passato al capitale Aramco il quadro dei rifornimenti dal Medio Oriente è influenzato in maniera determinante dalla politica petrolifera saudita, che, nonostante il passaggio di proprietà dell'Aramco, continua a commercializzare una elevata quota della sua produzione attraverso queste quattro compagnie. Ma al di fuori dell'Aramco anche queste quattro compagnie hanno subito riduzioni.

Delle quattro, la Exxon aveva in passato la presenza piú diversificata nella regione, seconda solo a quella di Bp. Essa partecipava al consorzio Ipc, e a quelli collegati in Abu Dhabi e in Qatar; e al Consorzio Iraniano. Di questo non le rimane che una piccola partecipazione (4,75) all'onshore in Abu Dhabi; all'inizio del 1980 la Exxon

acquistava anche un modesto quantitativo (15.000 b/g) dall'Iraq⁷.

Al di fuori dei consorzi, la Exxon aveva una rilevante posizione in Libia, paese nel quale era stata la prima produttrice in ordine di tempo. In un primo tempo la Exxon fu tra le compagnie che il governo libico nazionalizzò solo parzialmente (per il 51% la filiale Esso Standard, e per il 63,5% la filiale Esso Sirte).

Il greggio intermediato dalla Exxon ha raggiunto il livello massimo di 6,7 m. b/g nel 1973, e si è quindi sistematicamente ridotto fino a 4,0 m. b/g. La dipendenza dal Medio Oriente e dall'Africa è la più bassa delle quattro partner Aramco, anche se è aumentata fino al 54,9% nel 1980.

Chevron e Texaco hanno in passato agito quasi sempre assieme nel Medio Oriente. Oltre alla presenza in Aramco, queste due compagnie erano presenti in Bahrein e nel consorzio iraniano. I rifornimenti dall'Iran sono cessati del tutto, mentre quelli dal Bahrein continuano nonostante la joint venture locale sia stata interamente nazionalizzata: ma la produzione del Bahrein è piccola e in declino. Texaco ha anche una presenza in proprio in Dubai, e risulta che acquisti un modesto quantitativo dall'Iraq (10.000 b/g all'inizio del 1980). Le due compagnie erano presenti anche pariteticamente in Libia attraverso la Amoseas, interamente nazionalizzata dal governo libico nel febbraio 1974.

Così la presenza di ambedue le compagnie nel Medio Oriente è in misura ancor più netta che in passato legata all'Arabia Saudita, dalla quale traevano, fino a metà 1980, circa 2 m. b/g ciascuna. Complessivamente il greggio intermediato da Texaco si è ridotto da 4,5 m. b/g nel 1973 a circa 3,1 m. b/g nel secondo trimestre 1980; mentre per la Chevron il greggio a disposizione è passato da un massimo di 3,8 m. b/g nel 1974 a circa 3,0 m. b/g a metà 1980. Ambedue le compagnie, e in particolare la Chevron, hanno quindi realizzato una buona tenuta del loro approvvigionamento, ma il rovescio della medaglia di questo risultato positivo è la crescente dipendenza dall'Arabia Saudita.

Infine, il caso di Mobil è diverso da quello delle altre tre partecipanti all'Aramco perché essa aveva nel consorzio una quota molto più piccola. Al di fuori di Aramco, Mobil era presente tanto nella Ipc che nel Consorzio Iraniano. L'unico residuo della Ipc è una partecipazione del 4,75% alla Adpc in Abu Dhabi. In Libia, Mobil era stata fra le prime compagnie ad avviare la produzione, e venne nazionalizzata al 51% nel 1973. Conserva tuttora una posizione minoritaria.

Partita quindi con una posizione relativamente diversificata (similmente a Exxon), Mobil è riuscita a contenere le perdite soprattutto grazie all'aumento delle forniture saudite. La produzione della Mobil

⁷ « Middle East Economic Survey », 28/1/80.

era nel 1974 di poco meno di 2,5 m. b/g, dunque considerevolmente inferiore a quella delle altre compagnie che abbiamo esaminato sin qui, eccetto Gulf. Nel 1980 essa si era ridotta a poco meno di 2 m b/g, con una perdita di circa 500.000 b/g., di cui poco piú della metà nel Medio Oriente. Il peso del Medio Oriente nelle forniture della Mobil è leggermente diminuito, ma la presenza della compagnia nella regione si è venuta restringendo quasi solo all'Arabia Saudita, e ciò ha comportato un forte aumento della dipendenza da questo paese in particolare.

L'evoluzione dell'approvvigionamento di Cfp ed Elf

Cfp ed Elf sono compagnie dalle origini molto diverse. La prima è normalmente considerata « l'ottava delle sette sorelle », mentre la seconda è stata, assieme all'Agip, una bestia nera agli occhi delle sette sorelle, perché pronta a impostare rapporti innovativi con i paesi produttori. Ma nella storia recente ambedue le compagnie sono venute a dipendere per i loro rifornimenti da contratti conclusi a livello politico dal governo francese, perdendo così uno dei ruoli essenziali della compagnia petrolifera internazionale.

Storicamente la Cfp ha fatto parte della Iraq Petroleum Co., ha scoperto il petrolio in Algeria, ha sviluppato l'Abu Dhabi assieme a Bp. Nel corso degli anni '70 la posizione proprietaria della compagnia è stata erosa, ma a tutt'oggi essa è molto diversificata e rilevante nel mondo arabo, poiché la Cfp ha una posizione proprietaria in compagnie che operano in ciascuno dei seguenti paesi: Algeria, Tunisia, Libia, Egitto, Abu Dhabi, Oman, Sudan.

Tuttavia se si guarda alle cifre delle forniture di greggio, emerge una realtà diversa e piú fragile.

Dal 1974 al 1980 le risorse di greggio totali della Cfp sono passate da 1,7 m b/g a 1,3 m. b/g.

Si è in particolare ridotta la parte di « risorse proprie » provenienti dal Medio Oriente, sostituite in larga misura da forniture concordate dal governo francese.

La presenza della Cfp nei paesi arabi assume caratteristiche diverse a seconda che si guardi ai rifornimenti o alla attività di esplorazione. Se si guarda ai rifornimenti la Cfp appare soprattutto come il braccio tecnico (assieme ad Elf) del governo francese, il quale si assicura greggio sulla base di accordi politici. È su questa base che la compagnia riceve greggio dall'Iraq e dall'Arabia Saudita e, a partire dal 1980, anche dal Kuwait.

È stato il governo francese a consentire, nel contesto di un accordo di cooperazione economica la conclusione di un primo contratto

con l'Iraq, firmato nel '73 e di durata decennale, in base al quale Cfp ha circa 220.000 b/g. Nel 1979 lo stesso governo francese ha patrocinato un nuovo contratto tra l'Iraq e la Sofracop (società commerciale posseduta al 50% ciascuna da Cfp ed Elf) che prevede una fornitura di 100.000 b/g ripartiti fra le due società⁸. Ed è la stessa Sofracop che acquista petrolio dall'Arabia Saudita in forza del cosiddetto « contratto Jobert » (dal nome del ministro che lo firmò) inizialmente concluso nel 1974 e rinnovato alle stesse condizioni nel dicembre 1979: alla Cfp ne vengono 120.000 b/g⁹. La mediazione politica ha anche i suoi risvolti negativi, come è apparso evidente nel caso iraniano: Cfp ha avuto fino al 1978 200.000 b/g di greggio dall'Iran sulla base di un contratto permanente, ma nel 1979 questo è stato sostituito da un contratto annuale per soli 70.000 b/g, il cui rinnovo è stato peraltro bloccato dalla crisi nei rapporti nucleari fra Iran e Francia (sequestro della quota iraniana in Eurodif)¹⁰. Anche la rottura del rapporto di associazione con la Sonatrach algerina all'inizio del 1981, di cui si dirà in seguito, è essenzialmente riconducibile alla eccessiva identificazione della compagnia con il suo governo.

In Algeria, la Cfp trovò petrolio ad Hassi Messaoud nel 1957. Nel 1971 venne nazionalizzata dal governo algerino; a differenza della Elf e del governo francese, Cfp accettò la nazionalizzazione. Nel 1975 venne raggiunto un accordo di associazione con Sonatrach tramite la formazione di una società di diritto algerino (Total Algérie) che ha consentito alla Cfp di mantenere una posizione proprietaria, anche se minoritaria. Total Algérie riceve una percentuale variabile della produzione di vari campi che essa coltiva assieme a Sonatrach.

I risultati in termini di rifornimenti sono stati positivi per Cfp almeno fino al 1980. È vero che nel 1970, anno precedente la nazionalizzazione, la Cfp otteneva dall'Algeria ben 270 mila b/g mentre l'anno successivo la fornitura crollò, a causa della nazionalizzazione, a 132 mila b/g; ma in seguito, dopo una stasi durata fino al 1975, le forniture algerine hanno ripreso ad aumentare, giungendo nel 1978 a quasi 240 mila b/g¹¹. Con il mancato rinnovo dell'accordo di associazione all'inizio del 1981 le forniture di Cfp dall'Algeria hanno subito un nuovo tracollo¹².

In Abu Dhabi la Cfp partecipa a tutte le principali operazioni nel paese con ruolo proprietario; ha il 9,50% in Adcopo; il 13,33% in

⁸ « Middle East Economic Survey » 10/3/80, p. 4

⁹ Cfp. « Nouvelles du Groupe », Janvier 1980, p. 5.

¹⁰ « Financial Times », 18/1/80, pp. 1 e 20.

¹¹ Dati in: Cfp, documento interno del 24/7/78, Bip n. 3639.

¹² Nel marzo 1981 Cfp ha firmato con Sonatrach un semplice contratto di acquisto triennale per 80 mila b/g; cfr. « Middle East Economic Survey », 9/3/81.

Adma-Opco; il 50% in Zadco; il 51% in Abu Al Bukhoosh; il 15% in Adgil (Gasco); il 14,5% in Adglc.

Profondamente diversa la situazione di Elf, la quale tradizionalmente esclusa dal Medio Oriente, ne rimane al margine. Elf ha prodotto nel 1978 370.000 b/g, e meno del 10% proveniva da paesi arabi — la quota di gran lunga maggiore essendo quella della Tunisia. Di questa produzione una parte era consumata in loco, mentre 290.000 b/g erano scambiati internazionalmente.

La disponibilità totale dell'Elf era tuttavia di 930.000 b/g; la differenza era data dagli acquisti, di cui i più rilevanti sono quelli di petrolio saudita sia direttamente (contratto Jobert: 120.000 b/g) che indirettamente (da Caltex: 130.000 b/g). Nel 1978 Elf tornava anche ad avere accesso al greggio algerino (30.000 b/g).

In Iraq Elf ha svolto un ruolo di grande importanza storica, avendo firmato nel 1967 il primo contratto per l'esplorazione su superfici sottratte alla Ipc¹³. In base a tale contratto, successivamente modificato¹⁴ Elf ha sviluppato i giacimenti di Buzurgan e Abu Ghirab. Tuttavia il rapporto non è stato senza frizioni e nel 1977 l'Iraq obbligava Elf a cedere i suoi diritti sui giacimenti. La rottura non sembra però essere avvenuta in modo traumatico e l'Elf ha continuato a ritirare circa 180 mila b/g fino al 1980.

L'evoluzione degli approvvigionamenti di Amoco e Shell

Le ultime due compagnie di cui tratteremo sono due casi ben distinti, e le accomuniamo in uno stesso paragrafo solo per convenienza espositiva.

La Amoco (Standard Oil of Indiana) non era in passato fra le compagnie petrolifere maggiori, ma il suo peso è in rapido e continuo aumento. Nel corso del decennio la produzione della compagnia è andata aumentando, grazie soprattutto ai successi della attività di esplorazione, fino al 1978, quando ha raggiunto 1 m. b/g. Al 1980 Amoco manteneva 836 mila b/g. La dimensione dello sforzo nella esplorazione è ciò che distingue l'Amoco dalla maggior parte delle altre compagnie americane. L'attività di esplorazione è molto intensa sullo stesso continente nordamericano, ma l'incremento di produzione è attribuibile soprattutto all'attività all'estero. È questa una seconda caratteristica distintiva della Amoco; mentre le altre maggiori imprese sembrano desi-

¹³ Stocking, « Middle East Oil », p. 306-308; E. ed E.F. Penrose, « Iraq », p. 428-431.

¹⁴ E. ed E.F. Penrose, « Iraq », p. 435.

derare una riduzione del loro grado di internazionalizzazione, la Amoco lo sta aumentando.

La presenza della Amoco nel Medio Oriente era fino al 1978 legata soprattutto a due paesi: Iran ed Egitto. Persa, per le vicende politiche, la posizione in Iran (eredità di una partecipazione molto marginale al Consorzio Iraniano), l'Amoco ha continuato il suo considerevole sforzo in Egitto, ed ha intrapreso iniziative in altri stati.

La posizione Amoco in Egitto è sostanziale: la compagnia è di gran lunga il principale produttore nel paese. Nel 1980 la produzione lorda dei giacimenti Amoco era superiore a 400 mila b/g, di cui 144 mila rappresentavano la quota di spettanza della compagnia. Poiché i pozzi egiziani hanno la caratteristica di perdere pressione, è difficile che la produzione possa ulteriormente aumentare in modo significativo, tuttavia la compagnia è chiaramente ottimista circa le sue prospettive future. La base della relazione con il governo egiziano è evidentemente nella intensità dello sforzo di esplorazione e nel suo successo. Poiché lo sforzo deve essere continuativo, e l'Egitto ha comunque interesse ad aumentare la sua produzione, la stabilità del rapporto non sembra posta in questione.

Sebbene sia fin dall'inizio del secolo la seconda compagnia petrolifera del mondo dopo Exxon, la posizione di Shell nel Medio Oriente non è mai stata preminente; inoltre essa era legata alla partecipazione alla Ipc e al Consorzio Iraniano, ambedue vittime della storia.

A livello globale, fra il '73 ed il '78 la Shell ha perso 2 m. b/d, passando da 6,7 a 4,7; nel 1979-80 le sue disponibilità di greggio si sono ulteriormente ridotte di 1 milione di b/g. Inoltre le cifre che abbiamo ricordato includono una parte crescente di acquisti « locali », cioè di petrolio commercializzato internazionalmente da altre compagnie (o prodotto in loco da altre compagnie), che Shell raffina e distribuisce.

La posizione di Shell è quindi certamente esposta alla incertezza dei rifornimenti.

La compagnia conserva posizioni proprietarie in tre paesi: Oman, Abu Dhabi ed Egitto. In Oman Shell possiede il 34% di Petroleum Development Oman, che rimane di gran lunga la principale compagnia produttrice nel paese.

In Abu Dhabi Shell partecipa ad Adcopo¹⁵ con una quota del 9,5%; e a Adgil¹⁶ con una quota del 15%. Infine, in Egitto è partner assieme a Bp e Deminex in un giacimento nel Golfo di Suez.

Da altri paesi del Medio Oriente Shell è acquirente. In Iraq ha firmato un contratto per il 1979 che riduce il greggio a sua disposizio-

¹⁵ « Middle East Economic Digest », 29/9/78.

¹⁶ « Middle East Economic Digest », 6/10/78.

ne dai circa 225.000 b/d del 1979 a 125.000 b/d. Anche il Kuwait ha ridotto le sue forniture a Shell, anche se meno di quelle di Bp e Gulf: Shell, che aveva nel '78 meno petrolio delle altre due, ha firmato all'inizio del 1980 un contratto per 175.000 b/g (contro i 150.000 di Bp ed i 75.000 di Gulf).

In Iran, Shell ha firmato un contratto per 95.000 b/g per il 1980, una considerevole riduzione rispetto ai 195.000 b/g del 1979. In Qatar, Shell svolge funzioni di operatrice dei giacimenti ex Qpc in base ad un contratto di servizio, ed acquista 145.000 b/g¹⁷.

Uno sguardo sintetico

In sintesi, la evoluzione dell'approvvigionamento delle compagnie considerate, e in particolare l'importanza del petrolio arabo sul totale mondiale, è riassunta nella tabella 2.

La Tabella evidenzia come, se nessuna delle compagnie maggiori ha potuto evitare una riduzione del greggio a sua disposizione la distribuzione del danno è stata alquanto ineguale. Due compagnie — Bp e Gulf — sono pressoché scomparse dalla scena mediorientale, mentre all'estremo opposto le quattro ex proprietarie dell'Aramco hanno vista aumentata la loro dipendenza dal Medio Oriente, o meglio dall'Arabia Saudita. Una conseguenza di questo andamento differenziato è l'aumento del peso relativo delle compagnie americane nella regione, rispetto a quelle europee. Tuttavia a tale dato non si deve attribuire potere interpretativo: tanto l'aumento del peso americano, che la migliore tenuta dei partners Aramco rispetto a una Cfp o una Shell, sono da interpretare come conseguenza forse ben vista ma certo non prioritariamente ricercata della politica petrolifera saudita.

Di fronte a questi dati sorge spontanea la domanda se la tendenza al declino delle risorse « proprie » di ciascuna compagnia sia esogena ed inarrestabile, oppure se, al contrario, essa possa essere interrotta in un futuro, ed in tal caso quanto lontano è tale futuro, e a quali condizioni potrebbe avvicinarsi?

Perché è importante stabilizzare l'approvvigionamento dal Medio Oriente?

La questione è di enorme importanza in sé, ma lo è soprattutto per le compagnie petrolifere, le quali dipendono dal Medio Oriente per una quota sostanziale del loro approvvigionamento. Una prosecuzione della tendenza al declino della quota di greggio mediorientale intermedia attraverso le compagnie sarebbe un colpo particolarmente serio

¹⁷ « Middle East Economic Survey », 18/6/81.

TAB. 2. Forniture di petrolio delle maggiori compagnie petrolifere internazionali in migliaia di b/g.

	Forniture globali			Forniture dal Medio Oriente			Forniture dal Medio Oriente in percentuale delle forniture globali		
	1974	1978	Variazione	1974	1980	Variazione	1974	1980	Variazione
Bp	4.440	2.390	-2.050	3.620	480	-3.140	81,5	20,1	-61,4
Gulf (1)	2.585	1.169	-1.416	1.345	192	-1.153	52,0	16,4	-35,6
Cfp	1.741	1.272	-469	1.284	827	-457	73,7	65,0	-8,7
Exxon	6.367	4.008	-2.359	3.265	2.200	-1.065	51,3	54,9	+3,6
Texaco	4.507	3.179	-1.328	2.755	2.100	-575	61,1	68,6	+7,5
Chevron	3.814	3.009	-805	2.685	2.266	-419	70,4	75,3	+4,9
Mobil	2.462	1.991	-471	1.475	1.100 (2)	-375	59,9	55,2	-4,7
Shell	5.917	3.735	-2.812	2.433	899	-1.534	41,1	24,1	-17,0
TOTALE	31.833	20.753		18.862	10.144				
<i>di cui:</i>									
<i>compagnie americane</i>	19.735	13.356		11.525	7.938				
<i>In percentuale del totale</i>	(62%)	(64%)		(61%)	(78%)				

(1) La Gulf ha subito tagli nelle forniture già prima del 1974 a causa dei tagli nella produzione del Kuwait. Nel 1971 le forniture globali raggiunsero la punta massima di 3,1 m b/g, di cui 1,98 (62,7%) dal Medio Oriente.

(2) Stima dell'autore: la Mobil dichiara di ricevere al 1980 1,4 m. b/g dai « paesi « dell'emisfero orientale » al di fuori dell'Europa e dell'Indonesia — fra cui vi sono paesi africani non arabi.

Fonte: Rapporti annuali delle compagnie.

per i quattro partners dell'Aramco (Exxon, Chevron, Texaco, Mobil); se anche esse ne fossero investite sarebbe inevitabile un drastico ridimensionamento della loro « grandezza » comunque misurata.

Ma anche per le compagnie che — non godendo fino ad oggi di un accesso privilegiato al greggio mediorientale — sono meno esposte, rimane essenziale la questione: è possibile ottenere rifornimenti « stabili » e « sicuri »? In qual modo? Dopotutto, il Medio Oriente rimane la regione con le maggiori riserve mondiali di petrolio e con i costi di produzione più bassi. La compagnia che fosse in grado di garantire i rifornimenti di greggio mediorientale sarebbe certamente in posizione di relativo vantaggio, essendo praticamente certo che il greggio mediorientale non sarà nel lungo periodo quello a costo più elevato.

Per comprendere il diverso atteggiamento delle compagnie verso i paesi arabi è dunque necessario partire dalla domanda: come ciascuna compagnia pensa di stabilizzare i suoi rifornimenti?

Misurare la preoccupazione strategica di ciascuna compagnia rispetto a questo problema non è facile. I rifornimenti attuali di greggio non riflettono adeguatamente il problema, poiché vi sono compagnie che ricevono ancora importanti quantitativi di greggio mediorientale e ciononostante non prendono alcuna iniziativa per « stabilizzare » le loro forniture. Nessuna compagnia abbandonerà mai il Medio Oriente per sua autonoma scelta, tuttavia alcune non fanno nulla per impedire di esserne gradualmente « escluse ».

La politica degli investimenti è un indicatore interessante dell'atteggiamento delle compagnie verso la regione, ma non dice tutto. Quasi tutti gli investimenti sono fatti al fine di garantire una fornitura di greggio, ma quel che conta è il tipo di investimento, e non la sua dimensione finanziaria (nessuna compagnia investe una quota rilevante del suo budget globale nella regione — da questo punto di vista si può avere l'impressione che tutte indistintamente si stiano « preparando a lasciare »).

Cosa vuol dire « garantire » o « stabilizzare »? Da quale tipo di minaccia ci si vuole difendere? È necessario distinguere fra due tipologie fondamentali:

a) la minaccia che deriva da una rottura degli equilibri politici esistenti nel paese e/o nella regione (rischio politico generico);

b) la minaccia di una evoluzione nella politica petrolifera (rischio politico specifico).

Il rischio politico generico

La rottura degli equilibri politici può avere una dinamica interna ad un singolo paese oppure attinente alle relazioni internazionali di un paese o di un gruppo di paesi. Comprendiamo in questa categoria le ipotesi di rivoluzioni o colpi di stato, di sabotaggio o conflitto fra paesi della regione, di invasione da parte di forze di paesi esterni alla regione, di embargo motivato da considerazioni politiche non attinenti alla attività petrolifera.

Vi è poco che la singola impresa possa fare per assicurarsi approvvigionamenti in queste circostanze. Nella maggior parte dei casi la interruzione delle forniture non deriva tanto da una scelta politica, quanto dalla pratica impossibilità di consentire le condizioni materiali indispensabili al flusso di petrolio¹⁸. Nei casi in cui la interruzione è frutto di una decisione politica questa è quasi certamente motivata da considerazioni che hanno poco a che vedere con la singola compagnia. Un embargo è infatti generalmente concepito per danneggiare un governo, e non farà distinzione fra le compagnie¹⁹. Sono rari i casi in cui le compagnie siano state colpite per motivi politici (la principale fonte di tensione essendo il Sud Africa)²⁰.

La incapacità di assumere una protezione « propria » contro i rischi sopra esposti può condizionare in modo decisivo l'atteggiamento dell'impresa. Essa può giungere alla conclusione che, anche se fosse possibile garantirsi contro altri rischi, quelli elencati sono troppo elevati perché valga la pena di correrli.

Le imprese sembrano attribuire particolare importanza al problema della stabilità politica interna. Tuttavia il timore dell'instabilità è percepito diversamente a seconda che l'impresa sia o meno già presente nel paese. L'instabilità è motivo sufficiente per non entrare in un paese nel quale non si è presenti, ma se si è già nel paese essa non è motivo sufficiente per ritirarsi senz'altro — il rischio allora non può essere evitato. Si pone in tal caso il problema se il rischio possa essere ridotto: generalmente questo comporta qualche ulteriore investimento — in altre parole una riduzione del rischio richiede un aumento della posta in gioco²¹. Lo stesso avviene per la riduzione dei rischi politici specifici

¹⁸ Ciò è quanto è avvenuto, ad esempio, a seguito del conflitto fra Iran ed Iraq.

¹⁹ Nel 1973 l'Opec decretò un embargo contro certi paesi, tra cui gli Stati Uniti; ma non certo verso le compagnie americane.

²⁰ Cui è da attribuire, ad esempio, la nazionalizzazione di Bp in Nigeria; in Libia motivi politici sono stati adottati per colpire questa o quella compagnia, ma si è trattato di pretesti.

²¹ Un esempio di questo è la pipeline per il trasporto di greggio dalla costa orientale dell'Arabia Saudita a Yanbu, la quale riduce la dipendenza dalla navigabilità dello stretto di Hormuz.

— di cui diremo fra breve. Ma se la percezione dell'instabilità politica porta ad escludere ogni nuovo investimento la compagnia può finire col soffrire per i rischi politici specifici anche nel caso che la situazione politica generale non evolva a suo danno.

D'altra parte bisogna considerare che le conseguenze negative dei rischi politici generici sono spesso solo temporanee. Il più delle volte, dopo una fase di estremo disordine si giunge ad una ricomposizione, ad un nuovo equilibrio. Nel determinare il nuovo equilibrio conteranno soprattutto considerazioni specificamente legate alla politica petrolifera. Ora, una rottura degli equilibri politici può avvenire senza che muti la politica petrolifera, e conversamente la politica petrolifera può mutare anche senza una rottura degli equilibri politici.

Il complesso di queste circostanze sembra condurre le imprese a due posizioni estreme: da un lato alcune ritengono i rischi politici generici troppo elevati, e dunque rifiutano di fare nuovi investimenti nella regione; dall'altro vi sono le compagnie che ritengono paradossalmente irrilevanti questi rischi, sia perché non si possono combattere, sia perché essi agiscono solo per periodi di tempo limitati, mentre nel più lungo periodo conta solo l'evoluzione della politica petrolifera.

Il rischio politico specifico

È importante distinguere fra rottura degli equilibri politici e mutamenti della politica petrolifera. Come abbiamo già affermato, le due evoluzioni non sono necessariamente concomitanti, anche se non è davvero sorprendente che nei paesi produttori di petrolio politica petrolifera ed equilibri politici siano connessi.

Questa connessione può essere vista in due modi molto diversi. Il primo è assumere che gli equilibri politici determinino la politica petrolifera. In tal caso ci si chiede se il governo è filoccidentale o filosovietico, conservatore o socialista, modernizzatore o tradizionalista. A ciascuna possibile combinazione corrisponderebbe necessariamente una politica petrolifera. Questa è una visione che in passato era del tutto prevalente, ed è ancora oggi diffusa.

Tuttavia negli ultimi anni essa è stata in misura crescente posta in crisi dal fatto che oggettivamente equilibri politici simili hanno generato politiche petrolifere diverse, e viceversa.

Così, i primi due paesi ad imporre riduzioni nella produzione furono la Libia postrivoluzionaria ed il Kuwait, certo non rivoluzionario. Hanno invece sistematicamente propeso per un elevato livello produttivo tanto l'Arabia Saudita che l'Iraq. In materia di prezzi, l'Iran dello scìa era spesso non meno « falco » della Libia; ed il Kuwait

certamente sempre meno « colomba » dell'Arabia Saudita. In materia di nazionalizzazione, l'Iraq venne ben presto imitato da Kuwait e Qatar, mentre in Libia ed Algeria vi sono compagnie che conservano posizioni proprietarie, anche se solo di minoranza.

Bisogna allora considerare l'ipotesi che esista una certa autonomia della politica petrolifera. In altre parole, date le circostanze strutturali del paese esistono alcune politiche petrolifere oggettivamente superiori ad altre. Se un governo segue una politica petrolifera chiaramente insoddisfacente, esso diviene vulnerabile. Vi può essere allora un mutamento nella politica petrolifera senza una rottura degli equilibri politici. Ovviamente può accadere, e spesso è accaduto, che le cause di instabilità politica non abbiano a che vedere con il petrolio, nel qual caso la politica petrolifera non muterà molto. Così, è possibile che l'Arabia Saudita cambi politica petrolifera anche se la famiglia reale si mantiene al potere, mentre in Iraq negli ultimi venti anni vi sono state frequenti rotture negli equilibri politici ma la politica petrolifera dopo il rovesciamento della monarchia hashemita è cambiata poco, sviluppandosi sostanzialmente lungo una sua logica interna.

Se la vicenda petrolifera ha una sua autonomia allora ha un senso dal punto di vista delle compagnie il tentativo di garantirsi contro mutamenti ad esse sfavorevoli nella politica petrolifera, in qualche modo rendendosi indipendenti dalle vicende strettamente politiche del paese. Ciò comporta, per la compagnia, uno sforzo di analisi e di interpretazione delle condizioni strutturali del paese, e della direzione nella quale — in conseguenza — più probabilmente evolverà la sua politica petrolifera; alla luce di questo sforzo, la compagnia prenderà quelle iniziative che massimizzeranno la comunanza di interessi e scoraggeranno lo sviluppo di conflitti.

Porre al centro della attenzione la questione della stabilità e sicurezza dei rifornimenti vuol dire chiedersi quale è agli occhi delle diverse compagnie la valutazione relativa dei rischi politici generici e specifici, qual'è l'analisi delle condizioni strutturali dei paesi produttori che le compagnie implicitamente o esplicitamente fanno, ed infine quali iniziative concrete le compagnie intraprendono per ridurre i pericoli di un conflitto che minacci i rifornimenti.

È opportuno qui sottolineare come il nostro interesse è centrato sulle compagnie in quanto intermediarie internazionali di flussi di idrocarburi, e non in quanto semplici agenti tecnici di accordi fra governi. È ben possibile che le compagnie, stimando troppo gravi i rischi politici generici, si rifugino fra le braccia del proprio governo chiedendo *ad esso* di negoziare e garantire accordi di fornitura. In questo caso la stabilità nel rapporto può essere legata a fattori che nulla hanno a che vedere con gli equilibri petroliferi. In pratica, si tratta quasi sempre di

uno scambio di energia contro sicurezza, la quale ultima può prendere la forma di forniture di armi, di « addestramento » esteso delle forze armate e di polizia, di protezione militare contro minaccia di aggressione o interferenza dall'esterno²². Accenneremo in seguito anche al significato ed all'efficacia di questo rapporto « politico », tuttavia il nostro interesse principale è per le compagnie e le iniziative che esse prendono in quanto tali.

²² La Francia — oltre ovviamente agli Stati Uniti — ha molto battuto questa strada nel corso della presidenza Giscard d'Estaing. Il caso delle forniture nucleari all'Iraq rientra fondamentalmente in questa stessa logica.

II. Le strategie delle compagnie multinazionali petrolifere (Mnp) verso i paesi arabi

Possibili strategie di stabilizzazione

Prima di passare ad una discussione del comportamento di ciascuna delle compagnie che esaminiamo in questo lavoro, è opportuno discutere quali tipi di iniziative possono servire a stabilizzare le forniture dai paesi arabi. Riassumeremo quindi brevemente gli argomenti pro e contro la probabile efficacia di ciascun tipo di iniziativa.

In primo luogo le compagnie possono fondare le loro speranze di stabilizzazione su di una politica di esplorazione; ad essa sono assimilabili gli investimenti connessi alla coltivazione ordinaria di un giacimento, comprese le pratiche di recupero secondario e mantenimento della pressione.

La logica retrostante a questo genere di iniziativa è che il paese è fondamentalmente interessato ad incrementare la sua produzione petrolifera. Poiché non tutti i paesi oggi aprono superfici all'esplorazione¹, si può ragionare che l'esistenza stessa di una occasione di esplorazione in un paese è sintomo della volontà di quel paese di aumentare la sua produzione. In conseguenza si può supporre che l'attività di esplorazione, se ha successo, servirà a garantire una fornitura di greggio. Naturalmente nella maggior parte di questi casi la garanzia è specificata (e limitata) nel contratto stesso sulla base del quale viene aperta alla esplorazione una determinata area².

Tuttavia, le cose non sono così semplici. È possibile che paesi che

¹ Alcuni fra i principali produttori mediorientali non consentono alle Mnp di esplorare sul loro territorio.

² La formula più consueta di contratto è oggi quella detta di « production sharing » in base alla quale se l'esplorazione ha successo il governo rimborsa alla

già sono importanti produttori di greggio desiderino conoscere i risultati di una attività di esplorazione per meglio delimitare le risorse di idrocarburi sulle quali possono contare, e senza necessariamente desiderare un aumento della produzione. In questi casi il contratto di esplorazione sarebbe formulato in maniera tale che la garanzia non esiste affatto. Addirittura si ha il caso di attività di esplorazione in qualche misura forzata, come in Abu Dhabi o in Algeria³. Bisogna in questi casi ritenere che l'attività di esplorazione non serve affatto a garantire rifornimenti? Da un lato è impossibile dare a questa domanda una risposta generale; dall'altro è evidente che la « garanzia » che si potrebbe acquistare è comunque diversa da quella implicita nella esplorazione in paesi che desiderano aumentare la produzione; ma in ogni caso non è affatto da escludere che la singola compagnia, specie se fino a quel momento assente dal paese, possa acquistare un « goodwill » attraverso attività di esplorazione, il quale può tramutarsi in forniture magari provenienti da altri giacimenti.

Considerazioni analoghe valgono per quei paesi nei quali il mantenimento di certi livelli produttivi richiede l'adozione di tecniche di recupero secondario e, in prospettiva, terziario. È questa una problematica che interessa soprattutto i paesi produttori maturi, i quali vogliono prolungare la durata in produzione di pozzi già « vecchi ». In prospettiva essa dovrebbe assumere importanza crescente, e può divenire fattore determinante nel rapporto fra paesi e compagnie, poiché il recupero secondario non è cosa semplice. Così il fatto che in passato gli Algerini abbiano avuto risultati discutibili dopo aver seguito l'avviso dei consiglieri sovietici ha facilitato il raggiungimento di un rapporto stabile con Cfp. Anche le esperienze irachene con i consulenti sovietici non sembrano essere state delle migliori, e questo può essere un elemento importante nel determinare l'atteggiamento dell'Iraq verso le Mnp nel prossimo decennio.

Un secondo tipo di attività è lo sviluppo di attività a valle dell'estrazione del greggio, e cioè principalmente della raffinazione. La logica di questo comportamento è che tradizionalmente i paesi petroliferi, non diversamente da tutti i produttori di materie prime, lamentano il fatto che tutte le attività di trasformazione sono concentrate presso i paesi consumatori; e dunque le compagnie che siano disponibili a sviluppare capacità di raffinazione nei paesi produttori potranno essere compensate con un accesso privilegiato al greggio.

compagnia almeno parte dei costi sostenuti e la compagnia ha diritto ad una quota della produzione — intorno al 10%.

³ Tuttavia all'inizio del 1981 l'Algeria ha offerto forniture straordinarie alle compagnie che esplorano sul suo territorio. « Middle East Economic Survey », 2/2/81.

Pur nella sua apparente semplicità, anche questa logica ha bisogno di molte precisazioni. In primo luogo, il paese produttore può sempre sviluppare in proprio la attività di raffinazione, acquistando i necessari impianti « chiavi in mano » ed eventualmente anche i servizi di management. Perché dunque dovrebbe privilegiare in qualche modo la compagnia che fosse disponibile a farlo per suo conto? La risposta, che *non* vale egualmente per tutti i produttori⁴, è che nella attuale fase del mercato petrolifero esiste un eccesso di capacità di raffinazione nei paesi consumatori, e dunque il produttore potrebbe avere difficoltà di commercializzazione se raffinasse in proprio. Si può ancora obiettare che il paese produttore può imporre l'acquisto di prodotti raffinati legandolo rigidamente alle forniture di greggio. Tuttavia, a parte che non tutti i produttori hanno la forza contrattuale per seguire questa strada, si vede facilmente come essa porta ad uno scontro aperto con i paesi consumatori, ed in definitiva ha dei limiti. Al contrario, se sono le compagnie ad espandere la capacità di raffinazione nei paesi produttori, astenendosi dall'utilizzare capacità propria o indipendente in questo o quello dei numerosi paesi consumatori in cui essi operano, il conflitto viene evitato poiché ci saranno generiche condizioni di « eccesso di capacità di raffinazione », ma non un rapporto chiaramente determinato fra nuove raffinerie nei paesi produttori e mancato utilizzo o chiusura di vecchie raffinerie nei paesi consumatori.

Non sorprende che sia il maggiore paese produttore, cioè l'Arabia Saudita, quello più sensibile ad una strategia di alleanza con le compagnie per sviluppare l'attività di raffinazione. Il coinvolgimento di alcune delle compagnie maggiori nello sviluppo della raffinazione (Mobil, Shell, Texaco, Chevron) è stato definitivamente confermato all'inizio del 1980. Come diremo più dettagliatamente in seguito, queste iniziative sono state collegate ad un accesso privilegiato al greggio saudita, nella misura di 500 b/g per ogni milione di dollari investito dalla compagnia interessata.

Tuttavia, a parte l'Arabia Saudita, tutti i maggiori produttori arabi sembrano avviati ad uno sviluppo delle capacità di raffinazione che prescinde finora da una partecipazione delle compagnie petrolifere⁵.

È difficile dire, alla luce dei fatti, se la mancata partecipazione delle Mnp allo sviluppo della raffinazione al di fuori dell'Arabia Saudita sia il risultato di una autonoma e deliberata volontà dei paesi produttori, o piuttosto il risultato quasi « darwiniano » del fatto che le

⁴ In quanto alcuni hanno produzioni relativamente più piccole in quantità e/o godono di accesso a mercati relativamente più grandi di altri.

⁵ Nel 1981 Abu Dhabi ha dato segni di voler seguire l'esempio saudita — Vedi quanto detto in seguito a proposito di Cfp e Shell.

grandi compagnie non hanno mostrato interesse lasciando scarse alternative.

Un terzo tipo di rapporto che può condurre ad una maggiore comunanza di interessi fra paese produttore e compagnia petrolifera è nello sviluppo di attività petrolchimiche. Si tratta di una logica estensione della discussione che si è fatta per la raffinazione, eccetto che maggiore è la difficoltà di ingresso e soprattutto di commercializzazione, e relativamente minore il vantaggio costituito dalla disponibilità di greggio in sé⁶.

È dunque difficile immaginare che vi possa essere attività petrolchimica volta all'esportazione (ancora una volta, se l'attività è contenuta entro i limiti consentiti dal mercato interno il discorso è diverso) senza il concorso di imprese estere che controllano il mercato. Parallelamente, è forse più comprensibile che una disponibilità in tal senso da parte di una compagnia possa valere un accesso privilegiato al greggio.

Un quarto tipo di iniziativa che può essere considerata utile a stabilizzare l'offerta di idrocarburi è la partecipazione a progetti per lo sfruttamento economico delle risorse di gas. Da tempo il problema del gas è uno dei punti dolenti del rapporto fra paesi e compagnie, che hanno tradizionalmente manifestato disinteresse per il gas, ignorando gli eventuali ritrovamenti di gas non associato, e bruciando alla torcia la maggior parte del gas associato. Solo dopo molte pressioni dei paesi produttori si è diffusa la pratica della reiniezione del gas associato nel pozzo, che è uno sfruttamento certo non ottimale, ma ha almeno il vantaggio della reversibilità (il gas può essere nuovamente estratto in seguito).

Entro certi limiti gas e derivati del petrolio sono sostituibili. La sostituibilità richiede normalmente adattamenti tecnici, ma è valida per quasi l'intero spettro degli utilizzi del petrolio, inclusa l'autotrazione e la trasformazione petrolchimica. Se ne dedurrebbe che, in condizioni di incertezza dell'offerta di greggio, è interesse delle compagnie sviluppare forniture di gas ed incoraggiarne il consumo in sostituzione dei derivati del petrolio.

Questo argomento ha maggiore validità nel caso dei gas di petrolio liquefatti (Gpl - propano e butano) che non nel caso del metano. Poiché il Gpl è uno dei prodotti della raffinazione del greggio, la sua commercializzazione è nota alle compagnie petrolifere. Non così per il metano, che è commercializzato in forma gassosa e richiede una rete distributiva affidata a compagnie locali o nazionali che agiscono in regime di monopolio regolamentato, e sono normalmente indipendenti

⁶ Tanto più che in questi paesi lo sviluppo della petrolchimica non è fondato tanto sulla nafta quanto sul gas naturale.

dalle compagnie petrolifere. Da questo punto di vista l'Eni, che controlla tanto l'Agip che la Snam, costituisce una eccezione.

Le compagnie petrolifere che non hanno una propria rete distributiva hanno da un lato scarso incentivo a scoraggiare il consumo dei derivati del greggio a favore del metano, dall'altro se accettano la posizione di intermediari si pongono in una difficile situazione contrattuale fra il governo del paese produttore da un lato e l'importatore — che se non è pubblico, almeno agisce in regime di prezzi amministrati — dall'altro. Tenuto conto che lo sfruttamento del metano richiede forti investimenti iniziali e crea rigidità tecniche che legano produttore a intermediario a distributore per un orizzonte di tempo molto lungo, in condizioni di prezzo necessariamente incerte, si comprende la riluttanza ad impegnarsi in questa direzione.

Tanto più che vi è fra importatori ed esportatori di metano e Gpl un fondamentale dissidio sul criterio da seguire per la determinazione del prezzo. I primi affermano che per incoraggiare la sostituzione di gas al greggio è necessario fissare il prezzo di quest'ultimo a livello pari a quello del meno costoso dei derivati del greggio che può essere tecnicamente sostituito con gas — che è l'olio combustibile in uso termoelettrico. I produttori sottolineano invece le indubbie caratteristiche preferenziali del gas — soprattutto dal punto di vista dell'inquinamento — e ne deducono che è logico prezzare il gas allo stesso livello del greggio, per unità di contenuto calorico.

Ci si può domandare che convenienza vi sarebbe a sostituire greggio con gas se prevalesse questa seconda tesi. Si può argomentare che questa sostituzione contribuirebbe a contenere la domanda di greggio, creando condizioni meno favorevoli all'aumento del prezzo tanto del greggio che, in conseguenza, del gas. Tuttavia questa linea di ragionamento poco interessa alla singola compagnia — e forse anche al singolo paese.

Tutto ciò induce a ritenere che i paesi produttori incontreranno difficoltà nel cammino verso il pieno sfruttamento economico delle loro risorse di gas, e valuteranno positivamente l'atteggiamento delle compagnie che si impegneranno in questa direzione.

I quattro tipi di iniziative sin qui considerate non esauriscono lo spettro di cose che le compagnie possono fare per « porre radici » nei paesi produttori e scoraggiare un comportamento conflittuale verso di loro. Individueremo quindi una quinta classe di « altre iniziative », la quale per sua natura comprenderà molte e assai diverse operazioni, dalla offerta di assistenza varia (dalle infrastrutture sportive, alle scuole, agli ospedali, alle borse di studio: ovviamente le compagnie fanno tutto ciò) ad iniziative più economicamente rilevanti, come lo sviluppo dell'agricoltura o di attività industriali non legate al petrolio.

Una categoria così eterogenea non crea problemi nell'analisi perché, se ci si limita alle iniziative diverse da quelle meramente assistenziali, essa è pressoché vuota. L'idea che le compagnie petrolifere possano divenire le generiche promotrici dello sviluppo dei paesi produttori non sembra aver ottenuto molto successo; tuttavia nemmeno essa è del tutto assente.

Una compagnia petrolifera che sia attiva anche in settori diversi da quello petrolifero (tanto estrattivi che manifatturieri) può forse offrire una collaborazione particolarmente significativa, ma altrimenti perché passare attraverso una compagnia petrolifera?

Alternativamente le compagnie petrolifere potrebbero mettersi nell'ottica non di chi collabora con il paese produttore nella realizzazione di iniziative dello stesso paese, ma piuttosto in quella di chi collabora con altre imprese nella realizzazione di iniziative originate da queste ultime e localizzate nel paese produttore. In tal caso è difficile che la compagnia acquisti immediatamente goodwill, ma nel lungo periodo tale comportamento servirebbe ad aumentarne la « visibilità » (la qual cosa d'altra parte, non è sempre un vantaggio!).

Alla luce di queste cinque tipologie di comportamento verso i paesi produttori, passiamo ora a discutere della strategia delle compagnie verso i produttori arabi.

Bp e Gulf

Le due compagnie che hanno maggiormente perso greggio dai paesi arabi sono anche quelle che sembrano preoccuparsi meno della loro situazione.

Alcuni riferimenti a specifiche situazioni varranno a chiarire questo punto. All'inizio del 1980 si svolsero negoziati fra il Kuwait ed i suoi tre principali clienti (Bp, Gulf e Shell) per un rinnovo dei contratti di fornitura. Bp e Gulf, le ex proprietarie paritetiche del consorzio kuwaitiano, avevano sempre osteggiato gli sforzi del paese per entrare nella raffinazione e nella petrolchimica, e non avevano collaborato al programma per lo sfruttamento del Gpl-Shell, che prima della nazionalizzazione ricavava petrolio dal Kuwait solo indirettamente, era invece stata nel '78 la prima compagnia non giapponese a firmare un contratto decennale di acquisto di Gpl dalla Kuwait Petroleum Co. (per 200.000 t/a)⁷. Già questo dimostra un diverso atteggiamento delle compagnie, che si è evidentemente manifestato anche nel corso delle trattative per la fornitura di greggio. Infatti, mentre nel 1979 la Bp riceveva dal

⁷ « Middle East Economic Digest », 3/2/78.

Kuwait 460 mila b/g, e la Gulf un quantitativo analogo, la Shell aveva una fornitura di 410 mila b/g. Poiché il Kuwait desiderava portare la sua produzione ad un livello « normale » di 1,5 milioni b/g tutte le tre compagnie dovevano essere tagliate, ma le riduzioni non sono state uniformi. Alle tre compagnie venne offerta una fornitura di base di 75.000 b/g ciascuna per due anni e mezzo al prezzo ufficiale; ed una fornitura addizionale di 100.000 b/g per Shell e 75.000 b/g ciascuna per Bp e Gulf per un anno e con un premio sul prezzo ufficiale ⁸. Gulf ha addirittura rifiutato i 75.000 b/g addizionali, sicché in definitiva Shell ha avuto a disposizione nel 1980 175.000 b/g, Bp 150.000 e Gulf 75.000.

Un secondo esempio che mostra la tendenza al disimpegno della Bp viene dall'Abu Dhabi. Qui la Bp mantiene le partecipazioni che le sono rimaste come eredità dei due consorzi Adpc e Adma, ma ha rifiutato di partecipare alle nuove iniziative che gli stessi consorzi avrebbero potuto intraprendere. Così a differenza della sua partner in Adma, la Cfp, Bp non partecipa alla coltivazione del giacimento offshore di Upper Zakum né al progetto per il gas offshore Adgil ⁹.

Queste chiare manifestazioni di disinteresse per i produttori arabi maggiori non sono controbilanciate dalle scarse manifestazioni di interesse verso i produttori arabi emergenti, che si concretano in limitate attività di esplorazione in cui la Bp è impegnata in Tunisia, Egitto ed Oman, peraltro in consorzio con altre imprese (in particolare la tedesca Deminex) ed in posizione minoritaria.

Del resto il disinteresse di Bp verso il mondo arabo appare come logico corollario della sua strategia globale. La politica generale di investimento della compagnia induce a ritenere che vi sia una strategia volta a concentrare la sua attività, tanto negli stadi a monte che in quelli a valle, quanto infine nella diversificazione in altre fonti energetiche, in paesi industriali saldamente legati al blocco occidentale, tanto politicamente che culturalmente. Nel 1978 la Bp ¹⁰ aveva un programma di esplorazione che copriva 20 paesi, di cui 10 nel Terzo Mondo e, come si è detto, soltanto tre arabi. Al contrario, gli investimenti nel carbone in Australia e nel Sudafrica sono sostanziali, e pure importanti sono le iniziative di diversificazione in Europa, che hanno comportato il rilevamento di filiali di Union Carbide e di Monsanto.

Soprattutto rilevante è l'espansione nella Repubblica Federale in Germania, paese che viene evidentemente ritenuto particolarmente interessante per il suo approccio « liberale » ai problemi del mercato petro-

⁸ « Financial Times », 26/3/1980; « Middle East Economic Survey », 31/3/80, p. 1.

⁹ « Middle East Economic Digest », 9/11/79.

¹⁰ « British Petroleum Annual Report », 1978, p. 2.

lifero, mentre l'Italia era stata dalla stessa Bp abbandonata proprio perché troppo incline ai prezzi amministrati. L'acquisto dalla Veba del gruppo Gelsenberg, con il collegato acquisto di una partecipazione del 25% nella Ruhrgas, hanno sostanzialmente aumentato la « responsabilità » della Bp nell'approvvigionamento del mercato tedesco, tanto per il gas che per il petrolio.

Per quanto riguarda il petrolio, la Bp ha utilizzato il suo volto di « Deutsche Bp » in due occasioni: la prima nel 1979, quando Bp è stata nazionalizzata in Nigeria, ed è subentrata come acquirente di petrolio nigeriano in quanto Deutsche Bp; e la seconda all'inizio del 1980 quando la Rft ha firmato un accordo diretto con l'Arabia Saudita che garantisce al paese 100.000 b/g, di cui 75.000 b/g andranno alla Deutsche Bp¹¹.

Complessivamente si ha l'impressione che la Bp veda nel futuro un mercato petrolifero internazionale diviso in due comparti chiaramente distinti: da un lato il petrolio Opec e di molti altri paesi in via di sviluppo, che sarà scambiato sulla base di accordi intergovernativi; dall'altro il petrolio prodotto nei paesi industriali ed in una minoranza di paesi in via di sviluppo, che continuerà ad essere intermediato dalle compagnie. La Bp desidera collocarsi il più possibile nella seconda sezione del mercato, anche se in qualche misura deve oggi e dovrà forse anche domani (o comunque potrà convenirle) partecipare anche agli scambi « politici », e a tal fine si dota di uno strumento conveniente nella Deutsche Bp.

La posizione della Gulf non sembra essere dissimile. Nel mondo arabo, la Gulf è impegnata in attività di ricerca in Oman, Egitto e Ras al Kaimah¹² ma sembra attribuirvi scarsa importanza. La compagnia ha formulato la politica di ricercare sempre il finanziamento della Banca Mondiale nella sua attività di esplorazione, come garanzia contro una eventuale futura nazionalizzazione. Che venga formulata una simile politica è chiaro indice di quanto la compagnia sia « risk averter ». Non sorprende a questo punto di non incontrare quasi mai il suo nome nel Medio Oriente.

Al di fuori della esplorazione e produzione di petrolio, la presenza della Gulf nei paesi arabi è limitata a un contratto a lungo termine per l'acquisto di Gpl dal Kuwait, il quale viene esportato verso il Giappone. Si tratta quindi di una partecipazione poco più che finanziaria ad una iniziativa che va piuttosto analizzata nel contesto dei rapporti fra il

¹¹ « Middle East Economic Survey », 31/3/80, p. 5. Il contratto è stato firmato da Avia, un consorzio di distributori privo di propria capacità di raffinazione. Il greggio sarà trattato per loro conto in parte da Deutsche Bp, e per i rimanenti 25.000 b/d dalla Shell tedesca.

¹² « Middle East Economic Digest », 4/5/79; 20/4/79; 19/5/78; 2/2/78.

Giappone ed i paesi arabi. Al di fuori degli Stati Uniti, la Gulf percepisce una sua condizione di forza soltanto nell'Africa occidentale.

È singolare osservare come in questa ultima regione essa si trova in buoni rapporti con governi (ad es. quello angolano) che non sono certo piú « facili » di quelli arabi; e neppure può essere molto diversa la percezione di stabilità.

Di fronte alle cifre sul rapido calo del petrolio da essa intermediato, viene fatto di domandarsi come sia possibile che la Gulf reagisca cosí conservativamente, e quale sia la sua visione del suo stesso futuro. La risposta è soprattutto legata al mercato americano, verso il quale la Gulf ritiene conveniente concentrarsi: la compagnia è stata infatti una delle prime a teorizzare una tendenza di lungo periodo al declino delle importazioni americane per effetto del rapido aumento del prezzo del greggio.

Exxon, Chevron, Texaco e Mobil

Le quattro ex proprietarie dell'Aramco hanno i loro interessi fortemente concentrati nell'Arabia Saudita. È dunque opportuno contrastare i loro atteggiamenti in quel paese, e discutere poi il loro atteggiamento verso il resto del mondo arabo.

Il principale termometro dell'atteggiamento verso l'Arabia Saudita è il grado di partecipazione al programma di industrializzazione gestito dalla Petromin (la compagnia petrolifera governativa) per quanto riguarda la raffinazione, e dalla Sabic (Saudi Arabian Basic Industry Corporation) per quanto riguarda la petrolchimica e le altre industrie di base.

Già fin dalla metà degli anni settanta il governo saudita aveva manifestato la volontà di sviluppare la raffinazione e la petrolchimica e aveva auspicato la creazione di joint ventures fra Petromin o Sabic e le principali compagnie petrolifere. Tuttavia in un primo tempo solo Mobil e Shell hanno manifestato una chiara volontà di collaborare al fine di consolidare (nel caso di Mobil) o acquisire (nel caso di Shell) forniture di greggio. Le altre tre partners Aramco hanno mantenuto un atteggiamento molto piú riservato, e l'Arabia Saudita è stata costretta ad esercitare lunghe pressioni e ad indorare la pillola soprattutto migliorando gli incentivi finanziari prima di essere in grado — nel 1980, in occasione del lancio del III piano di sviluppo — di annunciare un primo pacchetto di joint ventures.

Nel pacchetto sono presenti tutte le ex proprietarie dell'Aramco, tuttavia il loro diverso approccio è ben discernibile per il fatto che Mobil (sebbene fosse la compagnia che deteneva la quota piú piccola in

Aramco) si è impegnata tanto in una grande raffineria per l'esportazione (da 250.000 b/g) quanto in un grande complesso petrolchimico (450.000 t/a). Mentre Chevron e Texaco si sono impegnate — assieme — solo in una raffineria per lubrificanti che rappresenta un investimento complessivo pari a due terzi della raffineria Mobil; ed Exxon si è impegnata solo in un petrolchimico di dimensioni di poco superiori alla metà di quello della Mobil.

A conferma del fatto che la Mobil ha verso l'Arabia Saudita un atteggiamento ben diverso da quello delle altre tre compagnie viene il fatto che essa è l'unica a svolgere un ruolo importante anche al di fuori del citato piano di joint-ventures. Essa partecipa infatti al capitale di una raffineria per lubrificanti a Jeddah, a quello della Arabian Petroleum Supply Company (distribuzione di prodotti petroliferi — possiede a sua volta il 40% del capitale della Saudi Can Company, che produce barattoli), ed è stata infine incaricata della costruzione dell'« oleodotto est-ovest » che collega i giacimenti sulla sponda orientale al porto di Yanbu sul Mar Rosso.

Delle altre tre compagnie solo Chevron è impegnata in una iniziativa che, pur su scala molto più ridotta, è paragonabile a quella di Mobil. Questa è la partecipazione alla società Saudi Cables Co. in joint venture con Anaconda ed un partner saudita. È questa una delle poche iniziative del quinto tipo e sembra rientrare in una linea strategica della compagnia, la quale offrirebbe supporto finanziario e soprattutto la sua conoscenza del paese per facilitare l'ingresso di altre compagnie che operano in settori non collegati con l'industria petrolifera. È dunque possibile che la Chevron prenda altre partecipazioni del tipo di Saudi Cables Co. chiaramente con l'intento di rafforzare la sua posizione di importante elemento nella strategia di sviluppo saudita.

Se dunque emerge una forte diversità strategica fra le quattro compagnie verso l'Arabia Saudita, il paragone dà risultati diversi per quanto riguarda il resto del mondo arabo. Qui le quattro compagnie manifestano poco interesse in generale, e l'eccezione è semmai Chevron, non Mobil. Il nome di Exxon, Texaco e Mobil ricorre infatti soltanto nella esplorazione in Egitto, ove peraltro la loro posizione è marginale.

Nel caso di Chevron acquistano invece rilevanza le attività di esplorazione in Sudan, nel contesto di un interesse per l'Africa Centrale che le altre compagnie non condividono. Ma Chevron ha una tradizione di felice anticonformismo nell'esplorazione e lo sforzo sudanese ne è una odierna manifestazione ¹³.

¹³ Chevron è la compagnia che ha scoperto il petrolio saudita nel 1932, dopo che le principali compagnie, riunite nell'Ipc, avevano manifestato disinteresse. Solo quando apparve chiara l'enormità della scoperta cercò alleanze. Cfr. G. Luciani, *Petrolio*, in « Il Mondo Contemporaneo », vol. VII, « Politica Internazionale »,

In Sudan, Chevron ha una concessione vastissima (120.000 miglia quadrate) nella parte sudoccidentale del paese, dal confine con il Chad e la repubblica centroafricana fino alle paludi di Sudd sul Nilo Bianco. Sebbene fino ad ora le scoperte non siano tali da giustificare una attività di esportazione, le prospettive sono positive.

Nel luglio 1979 un pozzo ad Abu Gabra ha prodotto 500 b/g. Nel marzo 1980 un secondo pozzo di esplorazione molto distante dal primo (Unity Two) ha rivelato un flusso di 2.900 b/g di greggio 33° Api da una profondità di 7.800 piedi¹⁴. Chevron ha finora investito nell'esplorazione in Sudan 120 milioni di dollari, il che vuol dire che quello sudanese è il maggior singolo programma della compagnia¹⁵.

L'esportazione dalla concessione di Chevron richiederebbe una lunga (1.500 Km) pipeline fino al Mar Rosso e la costruzione di attrezzature portuali importanti; essa potrà quindi essere avviata solo quando il potenziale produttivo avrà raggiunto i 350.000 b/g, una meta ritenuta possibile.

Nel frattempo è stata decisa la costruzione di una raffineria per il mercato interno, che sarà collegata ai pozzi tramite un oleodotto di 550 Km; ambedue le iniziative saranno finanziate, oltre che da Chevron, dalla Banca Mondiale¹⁶.

Bisogna anche registrare che in un primo tempo il governo sudanese aveva fatto dichiarazioni molto più ottimistiche sulla consistenza dei giacimenti che non la Chevron. Se l'iniziale ottimismo poteva essere attribuito al desiderio di creare un clima di fiducia sulle sorti peraltro incerte dell'economia sudanese, oggi è possibile che si tenti di minimizzare l'entità dei ritrovamenti per il pericolo che si riaccendano le tensioni fra il governo di Kartum e la regione meridionale (dove si trovano i pozzi).

Elf e Cfp

La Elf, che in passato ha svolto un ruolo di punta, assieme all'Agip, nella evoluzione dei rapporti tra compagnie e paesi produttori, ha oggi esplicitamente un atteggiamento molto conservatore, non diverso da quello di Bp e Gulf. È difficile dire in qual misura ciò rifletta un indirizzo politico del governo francese o della compagnia stessa.

1979, pp. 228-229. Sulla peculiarità della politica esplorativa di Chevron e sulla superiorità dei suoi metodi di interpretazione dei dati sismici cfr. « Social is looking homeward », *Fortune*, 10/3/80, pp. 66-73.

¹⁴ « Middle East Economic Survey », 30/3/80, p. 5.

¹⁵ « Financial Times », 14/3/80, p. 6.

¹⁶ « Middle East Economic Survey », 19/1/81, p. 8.

Nazionalizzata in Algeria la compagnia ha reagito con minore flessibilità di Cfp forse proprio per la sua piú stretta identificazione con il governo francese. Ancora all'inizio del 1981 una ipotesi di accordo con la Libia, che avrebbe testimoniato di un rinnovato interesse della compagnia verso i paesi arabi, è naufragata perché Parigi doveva far fronte alla accusa di « acquiescenza » verso l'intervento libico in Chad¹⁷. In Iraq, come si è detto, l'aver svolto un ruolo di rottura alla metà degli anni sessanta non ha salvato la compagnia dalla nazionalizzazione. È vero che le forniture irachene sono continuate a livello elevato, ma è subentrata la mediazione governativa, che se non altro impedisce di misurare quanto del risultato è dovuto alla strategia della compagnia.

L'attività di esplorazione della Elf è molto intensa, ma si svolge solo in minima parte nei paesi arabi. Nel '78 la compagnia ha completato 25 pozzi nel Medio Oriente e 9 nell'Africa del Nord, contro 225 nell'America settentrionale e 112 nell'Africa centro-meridionale. Il maggiore sforzo è concentrato in Oman e in Egitto.

Ancora nel 1978 la Elf era attiva anche in Iran, dove aveva completato le perforazioni sul giacimento di Sirri, che aveva iniziato la produzione a fine anno.

La filosofia della compagnia è chiaramente espressa nel suo rapporto annuale per il 1978: « Gli avvenimenti recenti hanno dimostrato che le compagnie che producono il loro proprio petrolio hanno forniture meglio assicurate che non i semplici compratori... Poiché le nostre preferenze vanno alle aree politicamente stabili, i nostri sforzi sono prevalentemente concentrati in zone che sono relativamente non esplorate, o che presentano considerevoli difficoltà tecniche ». In pratica si direbbe quasi una esplicita dichiarazione di attivo disinteresse verso i paesi arabi. Quanto di questa filosofia possa mutare in conseguenza della evoluzione del quadro politico francese è difficile dire.

La strategia di Cfp, nonostante la partecipazione pubblica al suo capitale, sembra meno influenzata dal governo francese. La Cfp si affida interamente al governo per i suoi rapporti di fornitura con alcuni paesi, ma in altri agisce in proprio, da compagnia petrolifera internazionale.

Questo atteggiamento è però ineludibilmente ambiguo, e la piega presa dalle sorti di Cfp in Algeria dimostra che la compagnia non riesce a presentarsi come indipendente dal governo nemmeno quando lo desidera. Come si è accennato nel precedente capitolo, Cfp aveva raggiunto nel 1975 con la compagnia di stato algerina Sonatrach un accordo di associazione, in base al quale non solo ritirava quantitativi importanti di greggio, ma era anche attiva nella esplorazione e manteneva una

¹⁷ « Middle East Economic Survey », 19/1/81, p. 5.

posizione proprietaria. L'associazione con Sonatrach era chiaramente il fiore all'occhiello del management di Cfp, che sottolineava la complessità ed organicità del legame. Dal punto di vista di Cfp il maggior vantaggio dell'accordo era « nella sicurezza di un approvvigionamento regolare e a condizioni di lungo termine, cioè mediando le fluttuazioni erratiche del mercato ». Quanto alla Sonatrach il vantaggio, veniva detto, « deriva dal collocamento assicurato di una parte notevole della produzione del paese, dall'accesso attraverso la Cfp alle nuove tecnologie sviluppate nelle attività in cui Sonatrach non interviene (offshore, posa di tubi sottomarini, etc.) e dalla possibilità di fare appello alla esperienza di un grande gruppo e al suo personale qualificato »¹⁸.

Tuttavia, quando il contratto di associazione è venuto a normale scadenza nel 1980, l'Algeria era impegnata in un braccio di ferro con la Gaz de France e con il governo francese sulla determinazione del prezzo del gas esportato in Francia. Anche se mancano commenti ufficiali, la stampa specializzata¹⁹ ritiene che questo sia stato il motivo fondamentale che ha spinto l'Algeria a non rinnovare l'associazione, con evidente rammarico di Cfp.

Per quanto concerne l'Abu Dhabi, si è detto che la compagnia conserva una articolata posizione proprietaria. La maggior parte dei suoi comportamenti indica che la compagnia attribuisce importanza all'obiettivo di consolidare la sua relazione con il paese. In tal senso depone anche il fatto che, a differenza di Bp, ha accettato di partecipare allo sfruttamento del giacimento di Upper Zakum (affidato alla Zadc). Inoltre accetta di agire da operatore tecnico del governo: in tal senso ha provveduto a delimitare il giacimento di Saath al Razboot.

Va anche menzionato il fatto che Cfp ha creato in Abu Dhabi una impresa agricola sperimentale a Al Ain²⁰.

Tuttavia è soltanto alla fine del 1980 che la Cfp ha fatto un significativo passo nella presenza a valle della estrazione del petrolio in Abu Dhabi, raggiungendo un accordo con la Adnoc per la formazione di una joint venture, di cui Cfp deterrà un terzo del capitale, per la produzione di fertilizzanti nell'ambito del complesso industriale di Ruwais²¹. Si tratta di una iniziativa di dimensioni relativamente modeste rispetto a quelle saudite, ma qualitativamente è uno sviluppo significativo.

¹⁸ Dichiarazioni di M. Castellani della Cfp, riportate in Bip, n. 3639, 24/7/78, documento interno della compagnia.

¹⁹ « Middle East Economic Survey », 19/1/81.

²⁰ Cfp, « Nouvelles du groupe », n. 17, gennaio 1980, p. 9.

²¹ « Middle East Economic Survey », 20/10/80, p. 6.

Amoco e Shell

Pur nella loro diversità, le ultime due compagnie considerate hanno in comune un atteggiamento di forte interesse verso i paesi arabi.

La strategia di Amoco è fondata sulla esplorazione nella quale, similmente a Chevron, si ritiene essa abbia un vantaggio relativo. È su questa base che la Amoco ha consolidato la sua posizione di primo produttore in Egitto. Oggi essa è ottimamente impegnata nel programma egiziano per lo sfruttamento del gas, che è però finora rivolto solo al mercato interno.

La abilità nella esplorazione è quanto Amoco offre aggressivamente anche agli altri governi della regione. Così, nel 1978 ha preso una concessione in Sharjah, dove ha trovato petrolio nel 1979²². Nel 1979 ha trovato petrolio in Tunisia²³. Ha acquistato una partecipazione ad una concessione in Oman²⁴, ed ha rilevato dalla Gulf una quota nella concessione che questa compagnia aveva a Ras al Kaimah²⁵.

Sebbene sia difficile valutare sulla carta l'importanza dell'attività di esplorazione, si ha esattamente l'impressione che lungo questa linea l'Amoco sia la compagnia più aggressiva. Il suo ruolo nei paesi arabi dovrebbe quindi aumentare in futuro, e non è da escludere che la sua « specializzazione » esplorativa la porti ad assumere un ruolo anche nei maggiori paesi produttori, quando questi torneranno a desiderare un aumento della loro capacità produttiva. A quel punto Amoco potrebbe beneficiare del fatto di non essere una « maggiore » e di non essere una compagnia di stato.

La strategia di Shell è, infine, il più chiaro esempio di ricorso alla intera panoplia di strumenti disponibili per aumentare e consolidare la fornitura da pressoché tutti i paesi arabi.

Per quanto concerne l'esplorazione, la Shell è molto attiva in Oman, dove è la principale azionista della Petroleum Development Oman che produce la maggior parte del greggio del paese; in Egitto ed in Libia. Shell è anche l'unica grande compagnia ad esplorare in Siria, e la sua disponibilità a considerare anche aree certo non politicamente stabili è dimostrata dal fatto che in passato ha esplorato, senza successo, nell'offshore dell'Eritrea e dello Yemen settentrionale. La Shell possiede anche una filiale per la esplorazione in Chad, anche se sulla sua attività mancano notizie.

L'interesse per lo sfruttamento del gas è mostrato non solo dagli acquisti di Gpl in Kuwait e dalla partecipazione ai programmi onshore

²² « Middle East Economic Digest », 17/11/78 e 27/4/79.

²³ « Middle East Economic Digest », 5/10/79.

²⁴ « Middle East Economic Digest », 23/2/79 e 16/3/79.

²⁵ « Middle East Economic Digest », 20/4/79.

in Abu Dhabi, ma anche dal ruolo che ha svolto nella ricognizione del vastissimo giacimento di gas non associato di North West Dome in Qatar. Shell sembra essere stata la compagnia piú attiva nel promuovere la decisione di sfruttare quel giacimento con un impianto di liquefazione, decisione che dovrebbe concretarsi nel decennio '80.

In Arabia Saudita, paese nel quale non era in passato direttamente presente, Shell è stata fra le prime, assieme a Mobil, ad esplicitare la volontà di partecipare al programma di sviluppo delle lavorazioni a valle. Assieme a Mobil è l'unica altra compagnia ad essere presente con due grandi iniziative, una raffineria ed un impianto petrolchimico a Jubail. Poiché l'investimento previsto per questi due impianti è superiore anche a quello di Mobil, Shell è la compagnia che riceverà il piú elevato quantitativo di « greggio di incentivazione » (260.000 b/g)²⁶.

Infine, in Abu Dhabi la Shell discute con Adnoc la possibilità di creare una joint venture per il cracking dell'olio pesante che sarà prodotto dalla raffineria di Ruwais (costruita da Snamprogetti ed interamente posseduta da Adnoc); la joint venture sarebbe 70% Adnoc, 20% Shell e 10% della giapponese Idemitsu²⁷.

Considerazioni conclusive

L'esame del comportamento delle compagnie verso i paesi arabi porta alla conclusione che non vi è certo un atteggiamento unitario: vi sono al contrario profonde divergenze strategiche con una ampia gamma di sfumature intermedie.

Tre compagnie (Bp, Gulf e Elf) mostrano di aver fatto una chiara scelta di disimpegno dal mondo arabo, e di concentrazione delle loro risorse ed attività in altre regioni. All'estremo opposto, Shell dimostra un ampio ed articolato interesse per la regione, anche se ovviamente la sua iniziativa non è certo ristretta al mondo arabo. Oltre a Shell, altre due compagnie (Amoco e Chevron) mostrano un forte interesse per l'esplorazione in paesi arabi diversi dai grandi produttori. Oltre a Shell, Mobil dimostra un forte interesse alla partecipazione al programma di industrializzazione saudita, mentre Exxon, Texaco e Chevron sembrano molto meno entusiaste. Infine, Cfp mantiene un livello di impegno e di interesse intermedio, e piuttosto concentrato su Algeria ed Abu Dhabi.

Che esistano divergenze strategiche fra compagnie che operano in una stessa industria è normale, ma per le grandi compagnie petrolifere è un fatto nuovo. Due punti interessa sottolineare qui:

²⁶ « Middle East Economic Survey », 4/5/81, p. 5.

²⁷ « Middle East Economic Survey », 4/5/81, p. 6.

— in primo luogo evidentemente non ha piú senso parlare delle grandi compagnie petrolifere come di un gruppo unitario legato da una comunanza di interessi: le diverse scelte strategiche portano ad una divaricazione di interessi;

— in secondo luogo, non tutte le strategie possono avere eguale successo: i fatti ne premieranno l'una o l'altra, e ciò porterà ad un considerevole rimescolamento delle carte nell'industria ed in particolare fra compagnie.

III. La politica dei paesi produttori verso le compagnie petrolifere

In questo capitolo tratteremo di alcuni aspetti della politica petrolifera dei paesi arabi, ed in particolare del loro atteggiamento verso le compagnie petrolifere internazionali. È essenziale infatti domandarsi in quale misura i comportamenti delle compagnie esaminati nel precedente capitolo sono frutto di autonome decisioni strategiche o non piuttosto il semplice risultato di risposte necessitate ai diversi atteggiamenti dei paesi in cui esse storicamente si sono trovate ad operare. Così, Bp e Gulf si comporterebbero diversamente dai partners Aramco perché avevano interessi in Kuwait anziché in Arabia Saudita, ed il primo paese ha un diverso atteggiamento verso le compagnie petrolifere rispetto al secondo.

Ora, sebbene certamente il rapporto fra governi e compagnie sia dialettico, e sia dunque assurdo pensare che le compagnie hanno tutta l'iniziativa, quello che in questo capitolo mi propongo di argomentare è che nemmeno i governi hanno tutta l'iniziativa, ed il loro diverso atteggiamento non spiega tutto. Non spiega per fare un esempio, perché Shell, che era estranea all'Arabia Saudita, intraprenda in quel paese investimenti che non intraprendono né altre compagnie esterne al paese (Bp, Gulf) né tre dei quattro partners Aramco. Non spiega perché, per fare un altro esempio, di fronte ad uno stesso giacimento (Upper Zakum), e alle stesse condizioni, Bp e Cfp finiscono con il comportarsi diversamente.

Si dirà che queste diversità dipendano solo dal diverso « bisogno » di greggio delle compagnie: questo aspetto sarà discusso nel prossimo capitolo, e là si vedrà come, pur essendo certamente rilevante, nemmeno esso riesce a spiegare tutto.

In definitiva, questa è la tesi che abbiamo già annunciato, non è possibile razionalizzare i comportamenti delle compagnie sulla base di

un unico schema interpretativo, poiché in una certa misura quei comportamenti corrispondono a diverse visioni dei futuri assetti petroliferi, a diverse logiche, in una parola a diverse strategie.

Un secondo punto che si affronta in questo capitolo è il seguente: gli atteggiamenti dei governi verso le compagnie non sono poi così diversi fra loro come potrebbe apparire; la loro evoluzione sembra tendere ad una situazione di maggiore omogeneità, anche se le differenze non saranno mai ovviamente eliminate del tutto; le attuali differenze sono in buona parte spiegabili in funzione delle caratteristiche strutturali di ciascun paese in quanto produttore di petrolio e del comportamento delle compagnie petrolifere nel corso degli ultimi venti anni.

Le caratteristiche strutturali consentono di introdurre una fondamentale bipartizione: quella fra paesi petroliferi marginali, i quali esportano quantità di petrolio limitate sia rispetto alla complessiva produzione araba sia rispetto alla loro popolazione e necessità economiche; e paesi petroliferi consolidati, che sono, al contrario, i grandi produttori con riserve rilevanti per i quali le necessità economiche dell'oggi non sono l'elemento determinante. Appartengono alla prima categoria la Tunisia, l'Egitto, la Siria, l'Oman, gli Emirati diversi da Abu Dhabi e ovviamente quei paesi dove è in corso attività di esplorazione ma che ancora non esportano, come il Sudan. Appartengono alla seconda categoria tutti gli altri più noti produttori. All'interno di questa seconda categoria possiamo distinguere un gruppo di paesi che sono produttori consolidati ma in via di marginalizzazione, perché la loro produzione è ormai in declino o comunque limitata: Bahrein, Qatar. Infine, ciascuno dei maggiori produttori (Algeria, Libia, Iraq, Kuwait, Abu Dhabi ed Arabia Saudita) ha caratteristiche diverse. La discussione seguente sarà organizzata conformemente a questa classificazione.

I produttori marginali

La principale preoccupazione dei produttori marginali è quella di aumentare e consolidare la loro produzione.

Trattandosi di paesi che non hanno una lunga storia di produttori; che hanno comunque forti richieste sulle loro risorse finanziarie ed umane; che si troverebbero sempre in posizione contrattualmente debole a livello internazionale; nessuno ha scelto di creare una compagnia petrolifera nazionale in grado di sviluppare il settore petrolifero indipendentemente dalle grandi compagnie internazionali. Al contrario, tutti hanno scelto la strada dell'alleanza con le Mnp, anche se vi è sempre una notevole attenzione a diversificare i propri rapporti senza cadere in una dipendenza univoca. Questa volontà di diversificazione non ha,

peraltro, sempre riscontro nei flussi petroliferi, perché l'Oman è di fatto prevalentemente legato alla Shell, l'Egitto all'Amoco, ecc.

Nel caso di questi paesi, il rapporto con le compagnie ha il suo momento principale nell'allocazione delle superfici per l'esplorazione. Il paese tenterà di raggiungere un equilibrio ottimale tra le condizioni alle quali le compagnie sono disposte ad esplorare e la rapidità della valorizzazione delle sue risorse. Le condizioni variano da paese a paese e da contratto a contratto, ma hanno quasi sempre a che vedere con l'esplorazione e la produzione di greggio, il che tende a confinare le iniziative delle compagnie alla prima categoria da noi individuata nel cap. II.

Da parte di questi paesi si chiede alle compagnie solo di esplorare e produrre; le condizioni offerte da ciascun paese sono diverse, ma diverse sono anche le difficoltà. Il fatto che certe compagnie esplorano in certi paesi e non in altri rientra nella normale diversità di opinioni e di comportamenti che deriva dalla diversa disponibilità di dati o valutazione dei dati disponibili. Ciononostante, si può rilevare come l'attività di esplorazione sia condotta con diversa intensità, poiché si ha l'impressione che Amoco e Shell esplorino più delle altre compagnie, mentre all'estremo opposto Gulf e Texaco hanno una attività di esplorazione minima nel mondo arabo. Infine, si può rilevare il maggiore spirito di avventura di certe compagnie come la Chevron in Sudan o la Shell in Siria; e l'Amoco in passato in Egitto; questo può servire a concludere che qualsiasi paese, purché abbia un sospetto di potenziale petrolifero, verrà esplorato: attività di esplorazione è stata svolta negli ultimi anni anche in Eritrea o nello Yemen del Nord, in contesti, cioè, di instabilità politica pronunciata.

Una evoluzione nel tipo di rapporto si può avere se la compagnia diviene un produttore dominante nel paese: in tal caso può porsi il problema del suo contributo allo sviluppo economico, e ciò renderebbe attuali iniziative appartenenti alle categorie successive alla prima (cap. II).

Alcuni primi segni in tal senso si iniziano ad avvertire: così l'Oman ha chiesto alla Shell di studiare una raffineria per le esigenze interne del paese — anche se non è affatto chiaro se alla compagnia verrà richiesto anche di partecipare al capitale. Un secondo esempio è quello dell'Egitto che ha chiesto all'Amoco di investire nella valorizzazione delle risorse di gas in funzione del consumo interno egiziano e per facilitare l'industrializzazione del paese. Tuttavia, a meno che la condizione strutturale del paese non muti nel senso di farne un produttore maggiore, eventuali coinvolgimenti di questo tipo rimarranno sempre marginali e non essenziali al rapporto fra governo e compagnie, che sarà piuttosto determinato dalle esigenze di promuovere la esplorazione e la produzione.

Produttori consolidati in via di marginalizzazione

Ciò che accomuna questa categoria è il fatto che il loro territorio è piccolo ed interamente esplorato, la popolazione limitata, la produzione di petrolio in declino o stazionaria. In queste condizioni l'interesse del governo è soprattutto nel massimizzare il reddito derivante dalle produzioni petrolifere in quanto flusso finanziario, e possibilmente estendere il più a lungo nel futuro la loro produzione. Diversamente dai produttori maggiori, il loro orizzonte temporale è comunque limitato, mentre l'industrializzazione non può essere fondata sulle risorse di petrolio. Ciò genera una spinta ad un comportamento vicino a quello del monopolista classico, che si accomuna con una tendenza a rapporti con le compagnie non conflittuali ma di breve respiro.

Un esempio di produttore consolidato in via di marginalizzazione è il Bahrein, paese nel quale la produzione di petrolio ebbe inizio nel 1932. Dopo aver toccato una punta massima di 28 milioni di barili nell'anno 1970, la produzione del Bahrein declina del 3% l'anno circa, nonostante l'utilizzazione di tecniche per il mantenimento della pressione. Il paese sta diversificando la sua economia con un certo successo, sviluppando attività industriali (cantieri, alluminio) e terziarie (banche offshore, aeroporto internazionale)... Il petrolio del Bahrein è stato sviluppato da Chevron e da Texaco riunite nella Caltex. La Caltex ha in passato fatto investimenti sostanziali nel paese: una raffineria da 270.000 b/g ed una rete di distribuzione locale. Nel 1978 il Bahrein ha gradualmente rilevato la proprietà delle installazioni petrolifere dalla Caltex, e nel 1980 anche una quota del 60% nella raffineria senza che la procedura si svolgesse in modo conflittuale¹. Caltex partecipa ad uno schema per la produzione di liquidi da gas naturale della capacità di 280.000 t/a, dotato di un capitale modesto (20 milioni di dollari).

In realtà, nonostante le azioni del governo, non si ha affatto l'impressione che Caltex corra il rischio di perdere greggio: ciò che interessa al paese è semplicemente di spuntare il prezzo massimo sul greggio che cede, e poiché Caltex non ha certamente oggi interesse ad irrigidirsi in prezzi, il rapporto prosegue positivamente. La situazione sarebbe diversa se le quantità scambiate fossero più sostanziali, ma così non è.

In Qatar la nazionalizzazione del consorzio Qatar Petroleum Co (stesse quote della Ipc) è avvenuta fin dal 1974, ma la sostanza dei rapporti non sembra essere molto diversa che in Bahrein, pur con la importante variante delle immense risorse di gas del North West Do-

¹ « Middle East Economic Survey », 15/6/81, pp. 12-13.

me, per il cui sfruttamento si è particolarmente adoperata la Shell, come si è detto.

L'Iraq

Dei principali produttori mediorientali ne considereremo tre: Iraq, Kuwait, ed Arabia Saudita. Le loro politiche petrolifere hanno storie diverse e appaiono finora alquanto divergenti, ma, come si è detto, il futuro potrebbe portare ad una diversa tendenza.

L'Iraq è fin dalla fine degli anni cinquanta il paese con i rapporti maggiormente conflittuali verso le compagnie. La sua lunga lotta con la Ipc ha certamente lasciato un segno che difficilmente sarà mai completamente cancellato, e non bisogna dimenticare che la Ipc coinvolgeva quasi tutte le compagnie petrolifere maggiori — era, per così dire, una delle incarnazioni tangibili del cartello delle otto sorelle — e che essa si è comportata nel corso di trattative che si sono trascinate dal 1958 al 1972 con estrema durezza e rigidità. La vicenda della Ipc culmina nel 1972 con la nazionalizzazione, a seguito della quale le compagnie che partecipavano al capitale della Ipc vengono estromesse. Tuttavia la Cfp continuò ad acquistare petrolio dalla Inoc, rinunciando in pratica a combattere la nazionalizzazione con un embargo. Anche altre compagnie che non partecipavano al capitale di Ipc acquistarono greggio iracheno, e questo permise al paese di contenere il calo delle sue esportazioni, ed in definitiva assicurò il successo della nazionalizzazione.

All'inizio del 1980 l'Iraq esportava sistematicamente più di 3,5 milioni di b/g, cifra superiore alla stima che la maggior parte degli esperti facevano della capacità produttiva irachena.

L'Iraq è riuscito ad ottenere questi risultati senza doversi porre il problema di riannodare rapporti con le compagnie internazionali maggiori, grazie a favorevoli condizioni di mercato e grazie all'aiuto di altre compagnie petrolifere straniere. Poiché l'attività dell'Inoc è circondata da una certa barriera di segretezza, e non sono pubblicate informazioni regolari, è difficile fare un quadro preciso dei rapporti iracheni con compagnie petrolifere estere. Tuttavia i fatti salienti sono noti.

Dal lato della produzione, dopo la nazionalizzazione gli iracheni si sono avvalsi della assistenza tecnica dei paesi dell'Europa orientale, la quale peraltro sembra aver portato a risultati inferiori alle aspettative.

Al tempo stesso hanno stretto rapporti intensi con alcune compagnie petrolifere di stato nel contesto di accordi politici di cooperazione con paesi esteri. I casi principali sono i rapporti con la Francia, con il Brasile e con l'Italia. Nei primi due casi, i rapporti di collaborazione intergovernativi hanno comportato anche una attività propria-

mente mineraria da parte di Elf-Aquitaine e di Petrobras. Al contrario, né Cfp né Eni sono implicate in attività minerarie. Cfp, ex membro dell'Ipc, è limitata all'acquisto di greggio, anche se in quantità rilevanti; mentre l'Eni è attiva con varie società del gruppo.

Un giudizio su questa tipologia di rapporti è difficile poiché in essi convivono diverse logiche e diverse strategie. È chiaro che gli obiettivi dell'Iraq sono molteplici; vi sono obiettivi schiettamente politici, ed in particolare quello di legare la propria economia a paesi dai quali difficilmente derivino vincoli alla politica estera; vi sono obiettivi militari, cioè la volontà di acquisire sistemi d'arma sofisticati utilizzando anche la leva del petrolio per influenzare una decisione che si suppone non meramente economica; ed infine vi sono obiettivi economici — promuovere lo sviluppo agricolo ed industriale del paese. Dal '71 ad oggi per l'Iraq la strada di questi grandi accordi intergovernativi ha funzionato bene nel consentire il perseguimento di questi diversi obiettivi.

Tuttavia la situazione in cui oggi si trova l'Iraq non è priva di inconvenienti. Non è difficile immaginare che possano sorgere dei conflitti che farebbero desiderare all'Iraq una maggiore diversificazione di clienti e rapporti meno legati ad accordi fra governi. Il Brasile, ad esempio, potrebbe aver serie difficoltà finanziarie. Altri paesi come la Spagna o la Grecia reagirebbero molto negativamente se l'Iraq volesse esportare prodotti raffinati anziché greggio, e così via.

Dal punto di vista politico, la fase in cui l'obiettivo era la minimizzazione dei legami economici con i paesi-guida del blocco occidentale potrebbe essere succeduta da una fase in cui al contrario si vuole che questi legami rinascano, anche se mantenuti entro certi limiti. La nuova congiuntura politica creatasi nella regione dopo la rivoluzione iraniana e l'invasione sovietica in Afganistan consente di immaginare più di uno scenario in cui la politica irachena evolverebbe in tal senso.

L'obiettivo militare va considerato del tutto autonomo, perché sempre più il trasferimento di armi obbedisce ad una logica meramente economica e non politica. Prima o poi gli iracheni comprenderanno che essi possono acquistare qualsiasi sistema d'arma anche se il denaro proviene dalla vendita di greggio a compagnie diverse da quelle di stato del paese fornitore degli armamenti. Un certo parallelismo sarà mantenuto perché non vi è motivo di fare altrimenti; ma un legame meccanico non è necessario e per molti versi può essere dannoso.

Infine, dal punto di vista economico quella della graduale diversificazione e moltiplicazione dei propri partners è una regola che tutti prima o poi finiscono con il trovare conveniente. Basta una lieve modifica negli equilibri petroliferi globali che, senza creare un eccesso di offerta, riporti a condizioni di maggiore flessibilità; e basta che l'Iraq

desideri, oltre che aumentare la sua produzione, anche piú aggressivamente integrarsi a valle; ed è facile immaginare che gli attuali rapporti sembreranno una camicia troppo stretta. La politica irachena si è dunque certamente fino ad oggi sviluppata antitetivamente alle grandi compagnie internazionali. Tuttavia: 1) le compagnie hanno creato un notevole « ill will » con la vicenda Ipc; 2) non risulta che nessuna compagnia abbia proposto di avviare in Iraq iniziative nella raffinazione, nella petrolchimica, ecc.; 3) se è forse vero che ancora oggi l'Iraq accoglierebbe tali iniziative con un rifiuto, in un breve volgere di tempo la situazione potrebbe essere rovesciata.

Il Kuwait

Il caso del Kuwait è particolarmente interessante perché, date le sue caratteristiche strutturali, il paese ha presto goduto di attivi di bilancia dei pagamenti che hanno consentito di avviare una attività di investimento tanto industriale che finanziario. Nel contesto delle relazioni con la Kuwait Oil Co. nel corso degli anni '60 non era nemmeno proponibile l'inizio di una trattativa per forzare la compagnia ad integrarsi a valle del paese. Così il Kuwait ha fatto da solo i primi passi, creando la Kpc che nel 1968 iniziava ad operare una raffineria a Shuaiba. Inizialmente, non era nemmeno chiaro se la Koc avrebbe fornito greggio alla raffineria. Lungo questa strada il Kuwait ha in seguito preso molte altre iniziative, creandosi una attività downstream in proprio, tanto nel trasporto del greggio, che nella raffinazione, che nella petrolchimica, che infine nella valorizzazione del gas associato. Nei confronti di queste iniziative Bp e Gulf hanno sempre mantenuto un atteggiamento non cooperativo. Al momento attuale, quindi, non esistono facili spazi per promuovere iniziative quali quelle discusse nel capitolo II, il problema essendo eventualmente quello di stabilire un rapporto con le esistenti iniziative kuwaitiane.

Il Kuwait sta nei fatti già seguendo una politica di subordinazione della fornitura di greggio alle occasioni di integrazione a valle che gli vengono prospettate. Di fronte allo scarso interesse delle compagnie europee ed americane, questo rapporto si è finora sviluppato prevalentemente con i giapponesi. La spinta verso l'integrazione a valle da parte del paese è comunque chiara.

Questa spinta si è manifestata anche con l'acquisto di partecipazioni in installazioni a valle all'estero. Ciò prefigurerebbe un processo di integrazione verticale della compagnia kuwaitiana che finirebbe con il farle assumere una fisionomia multinazionale.

In tal senso la Kpc si è mossa già da tempo sul fronte dell'esplo-

razione. Nel novembre 1979, Kpc è entrata a far parte assieme ad altre compagnie (nessuna delle maggiori petrolifere²) in un consorzio nato come Iedc — International Energy Development Corporation — che ha da allora avviato attività esplorative in Sudan, Angola, Turchia, Australia e, da ultimo in Oman³. Kpc esplora all'estero anche direttamente, ad esempio in Marocco assieme ad Elf⁴, e negli Stati Uniti assieme ad Azl Resources⁵.

Ma il dato piú nuovo è l'ingresso nella raffinazione all'estero, in Malaysia (forse in joint-venture con Petronas, compagnia di stato di quel paese⁶) e nelle Hawaii (in joint-venture con Pacific Resources Inc.-Pri)⁷.

Se la strategia del Kuwait è quella di trasformare la Kpc in una grande Mnp come le altre, allora è probabile che man mano che l'obiettivo sarà raggiunto la Kpc abbia crescenti rapporti di collaborazione con altre compagnie.

Arabia Saudita

L'Arabia Saudita è normalmente considerato il paese moderato per eccellenza, ma non si deve credere che tale moderazione sia il risultato di una generica inclinazione politica conservatrice; al contrario essa dipende in larga misura dalle condizioni strutturali dell'industria petrolifera nel paese. Così, l'importanza della produzione saudita ed il suo peso dei rifornimenti dei quattro partners Aramco è tale che non sorprende che i rapporti fra le parti abbiano sempre evitato il conflitto — e non lo si deve certo solo alla moderazione saudita, ma anche alla chiara coscienza delle compagnie di una loro dipendenza essenziale.

Nemmeno può sorprendere che l'Arabia Saudita finché manterrà la produzione a livelli molto elevati, continui a commercializzare il suo greggio in massima parte attraverso le ex proprietarie dell'Aramco: è la stessa dimensione del flusso che lo impone.

Al tempo stesso, il governo saudita si è mosso tanto nel senso di aumentare le vendite di greggio direttamente da parte di Petromin, quanto nel senso di utilizzare il petrolio per incentivare la nascita di una industria a valle nel paese. Per quanto riguarda le vendite di

² I partners di Kpc in Iedc sono: Volvo (Svezia), Azl Resources (USA) e Sulpetro (Canada).

³ « Middle East Economic Survey », 13/7/81, p. 7.

⁴ « Middle East Economic Survey », 22/6/81, p. 4.

⁵ « Middle East Economic Survey », 15/6/81, p. 6.

⁶ « Middle East Economic Survey », 20/4/81, p. 3.

⁷ « Middle East Economic Survey », 27/4/81, p. 8.

Petromin, esse hanno raggiunto il livello di 1,7 milioni di b/g alla fine del 1980⁸.

Che lo sviluppo delle lavorazioni a valle avvenga sulla base della formula della joint-venture con le grandi Mnp ed alcune multinazionali chimiche è anche poco sorprendente. La stessa dimensione dello sviluppo previsto, le difficoltà tecnologiche, di gestione e di commercializzazione che inevitabilmente dovranno affrontarsi, rendono l'opzione della joint-venture quasi obbligata.

La tabella 3 riassume il quadro delle joint-ventures previste dal 3° piano di sviluppo, e per ciascuna il quantitativo di greggio di incentivazione concesso: come si vede su questa base verrà complessivamente fornito poco meno di 1 milione di b/g.

Il futuro rapporto dell'Arabia Saudita con le quattro ex-proprietarie Aramco dipende dallo sviluppo di queste politiche da un lato, e dal livello della produzione di greggio dall'altro. Per la fine del decennio '80 è facile che la somma di vendite dirette di Petromin, dei consumi interni e del greggio di incentivazione si aggiri intorno all'ordine di grandezza di 5 milioni di b/g. Prevedendo una riduzione della produzione saudita dal livello intorno a 10 milioni di b/g del 1980-81 ad un livello più prossimo a 7-8 milioni, se ne avrebbe una compressione della quantità di greggio commercializzata attraverso le quattro ex-proprietarie dell'Aramco dai 7,2 milioni di b/g della prima metà del 1980 a 2-3 milioni di b/g — in altre parole una drastica riduzione.

TAB. 3. Arabia Saudita: allocazioni di greggio di incentivazione.

<i>Compagnia</i>	<i>Volumi (b/g)</i>	<i>Fonte</i>	
Shell	260.000	Mees	4-5-81 p. 5
Mobil	225.000	Mees	15-12-80 p. 9
Exxon	74.000	Mees	12-1-81 p. 4
Texaco	} 75.000 (e)	Mees	13-4-81 p. 10
Chevron			
Dow	110.000	PIW	1-6-81 p. 11
Spdc ¹	110.000	PIW	1-6-81 p. 11
Ssmc ¹	19.000	Mees	22-12-80 p. 7
Calanese	} 25.000 (e)	Mees	9-2-81 p. 5
Texas Eastern			
TOTALE	898.000		

¹ Spdc e Ssmc sono due consorzi fra grandi imprese giapponesi.

⁸ « Middle East Economic Survey », 22/12/80, p. 6.

Conclusione

Se i produttori marginali hanno un interesse quasi univoco alla esplorazione, e quelli consolidati ma in declino una naturale tendenza ad un comportamento monopolistico, i produttori maggiori si trovano tutti di fronte al problema della integrazione verticale, che ai loro occhi si presenta come desiderio di entrare negli stadi a valle. Le risposte che danno i produttori maggiori non sono certo uguali, ma sembra emergere una tendenza ad un maggior grado di integrazione verticale, che comporterà al tempo stesso una riduzione del ruolo tradizionale delle grandi compagnie, ed un suo consolidamento in spazi piú limitati e su nuove basi.

IV. Cenni sulla strategia globale delle compagnie petrolifere

I dati sul diverso comportamento delle compagnie petrolifere nel Medio Oriente debbono essere collocati nel contesto della strategia globale delle compagnie. Si potrebbe infatti ipotizzare che la strategia di ciascuna compagnia verso il Medio Oriente sia residuale, nel senso che essa sarebbe determinata dalle previsioni che la compagnia fa sugli sviluppi nel complesso dei suoi mercati e delle altre occasioni di approvvigionamento energetico che essa ha o si aspetta di avere. Così, per fare un esempio, il diverso comportamento di Bp e Shell sarebbe spiegato dal fatto che la prima compagnia ha accesso al greggio dell'Alaska, mentre la seconda no.

Chi solleva questo argomento lo fa generalmente con l'intenzione di minimizzare la differenza nell'approccio verso il Medio Oriente. In sostanza, si argomenta, sul Medio Oriente tutte le compagnie hanno eguali parametri di giudizio, ma essendo diversa la loro situazione fuori del Medio Oriente, la applicazione di questi eguali parametri conduce a diversi comportamenti. Questo ragionamento potrebbe anche essere accettato, poiché dopotutto la diversità di comportamento non è messa in questione, ed è quello che conta. Tuttavia, si tratta di una visione semplicistica la quale conduce a sottovalutare le possibilità di conflitto che si verificheranno nell'industria nei prossimi anni; e merita quindi le necessarie precisazioni.

Come si vedrà, la realtà è resa estremamente complessa dall'elevato grado di incertezza, e questo fa sì che nessuna compagnia persegua linearmente una strategia ben definita, ma tutte cerchino di ridurre la loro vulnerabilità a sviluppi imprevisti perseguendo varie ipotesi contemporaneamente. Da questo punto di vista, si è portati ad attribuire minore importanza alle attuali fonti di idrocarburi di ciascuna compagnia, perché queste sono comunque soggette ad incertezza. Al tempo

stesso, l'inerzia negli approvvigionamenti è grande, e bisogna guardarsi dal credere che le compagnie possano rapidamente mutare le loro fonti di approvvigionamento, anche se i loro investimenti tendono esattamente a questo.

Visioni del futuro

Il clima di incertezza e la diversità nella analisi del futuro emerge confrontando i dati di fondo che caratterizzano le previsioni sul mercato petrolifero che molte compagnie fanno. Queste previsioni non sono sempre fra loro confrontabili, spesso sono rese pubbliche solo molto parzialmente, ed infine non è sempre facile distinguere l'immagine del futuro che la compagnia realmente ha da quella che essa può avere interesse ad accreditare all'esterno. Inoltre, queste previsioni sono soggette ad essere ritoccate spesso alla luce di avvenimenti normalmente imprevisi.

Tuttavia un confronto fra previsioni formulate in un arco di tempo non lungo (tra la fine del 1979 e l'inizio del 1980) può essere interessante. Quasi nessuna compagnia faceva previsioni sull'andamento del prezzo del greggio, limitandosi il più delle volte all'ipotesi che esso rimanga costante in termini reali. Una eccezione è la Gulf, che nel gennaio 1980 formulava due diverse ipotesi di prezzo per il decennio. Secondo la prima (scenario A) il prezzo aumenterebbe in dollari 1979 da 20\$/b. nel 1979 a 35\$/b. nel 1990. Questa era presentata come l'ipotesi di aumento minima prevedibile — ciò che è ragionevole visto che all'inizio del 1980 il prezzo in dollari 79 era già intorno ai 30\$/b¹. La seconda ipotesi (scenario B) era che il prezzo del greggio in dollari 1979 raggiungesse al 1990 i 59\$/b. Si trattava di una stima massima fatta nell'ipotesi che nel corso del decennio si verificassero altri episodi di sconvolgimento dell'offerta come quello che ha seguito la rivoluzione iraniana.

La differenza fra queste due ipotesi si fa sentire soprattutto sul livello delle importazioni negli Stati Uniti. Queste passano da 8 m. b/g alla fine del decennio settanta a 11½ m. b/g alla fine del decennio ottanta nello scenario A, mentre si riducono a 4½ m. b/g nello scenario B. Questa seconda stima è di gran lunga più bassa di quelle formulate dalle altre compagnie, e renderebbe possibile l'indipendenza del merca-

¹ Più precisamente, le previsioni Gulf si riferiscono al marker crude (Arabian Light) il cui prezzo ufficiale è al II trim. 1980 di 26\$/b. Tuttavia questo avviene in un momento in cui la struttura dei prezzi è esplosa, mentre la previsione non può che ipotizzare un ritorno alla coerenza.

to americano del petrolio mediorientale, potendo quelle importazioni essere soddisfatte dalla produzione del Messico, del Venezuela, dell'Africa occidentale. Le altre compagnie prevedevano che le importazioni negli USA sarebbero continuate a livelli sostanziali per tutto il decennio. Exxon prevedeva importazioni di 9,5 m. b/g sia al 1985 che al 1990. Chevron prevedeva che la domanda americana di greggio sarebbe rimasta sostanzialmente stabile fra il 1980 ed il 1990, ma non conosciamo la previsione sulla produzione interna e quindi sulle importazioni. Texaco, che faceva analoghe previsioni sui consumi, proponeva per le importazioni una cifra di 8,8 m. b/g nel 1985 e 8,5 m. b/g nel 1990.

Queste previsioni hanno in realtà due caratteristiche salienti: la prima è che, fatta esclusione per la Gulf, esse finiscono coll'ipotizzare condizioni non molto diverse da quelle attuali, che è l'ovvio rifugio di chi non comprende più le leggi di movimento degli equilibri; la seconda è che, sempre con l'eccezione di Gulf, tutte le previsioni dicono che la produzione americana declinerà marginalmente e le importazioni continueranno a rimanere elevate — e con esse anche la dipendenza dal Medio Oriente.

Previsioni nella produzione delle diverse aree non sono abbondanti. Vi è una generale attesa che aumenti la produzione messicana e quella del Mare del Nord, mentre forti aumenti nella produzione dell'Opec, ed in particolare di quella saudita, sono ora esclusi.

Due compagnie dedicano particolare attenzione allo sviluppo dei combustibili sintetici e prevedono un loro ruolo importante per il futuro. La Exxon ritiene che la produzione statunitense al 1990 sarebbe di 700.000 b/g equivalenti petrolio, e potrebbe essere aumentata se fosse fatto uno sforzo in quel senso. La Gulf, prevede invece che nel 1990 la produzione di sintetici sia di 900.000 b/g nello scenario A, e di 1,3 m. b/g nello scenario B. Negli anni 90 la differenza fra i due scenari sarebbe ancora più marcata. Le produzioni previste da ambedue le compagnie al 2000 sono sostanziali, e muterebbero radicalmente il quadro della presenza americana sul mercato petrolifero internazionale. Tuttavia, il 2000 è lontano.

Queste previsioni non sono condivise da altre compagnie. Texaco ipotizza che al 1990 i sintetici negli USA non superino i 500.000 b/g, e Amoco prevede che al 2000 saranno comunque al di sotto di 2 m. b/g.

La posizione petrolifera

Non è possibile fare in questa sede una analisi dettagliata dell'attività petrolifera delle compagnie considerate al di fuori del Medio

Oriente. Inoltre, come abbiamo già detto, le comparazioni fra l'attività di esplorazione sono difficili, poiché si può al più conoscere l'efficacia delle iniziative già alquanto avanzate, mentre le altre possono riservare sorprese. Tuttavia gli elementi che si hanno bastano a comprendere come l'attività nel Medio Oriente non è affatto il semplice « residuo » di quanto avviene altrove.

L'unica compagnia che abbia fatto scoperte di grosso rilievo al di fuori del Medio Oriente è Bp. L'altro grande elemento di novità negli equilibri petroliferi mondiali è il Messico, che non è dovuto a nessuna delle maggiori internazionali. I successi nella attività di esplorazione delle altre compagnie non sono mancati, ma nessuno fino ad oggi ha avuto le dimensioni necessarie per consentire alla compagnia un mutamento sostanziale delle sue fonti di approvvigionamento. Del resto anche nel caso di Bp la perdita di greggio mediorientale è stata più rapida dell'avvento delle sue nuove fonti, ed oggi la compagnia deve acquistare quantitativi importanti. È significativo che anche in queste condizioni Bp si rivolge piuttosto alla compagnia di stato inglese Bnoc (British National Oil Co.) che ad una qualche fonte mediorientale².

Per il futuro, il maggior elemento di novità potrebbe essere la messa in produzione del giacimento di Hibernia, al largo di Terranova, delle cui riserve si dice che possano essere perfino di 20 o 25 miliardi di barili³. Se così fosse, si tratterebbe di una scoperta in grado di incidere sulla situazione petrolifera mondiale, consentendo una produzione che potrebbe verosimilmente essere stimata a 2-3 milioni di b/g. Tuttavia le difficoltà sono notevolissime soprattutto per via degli iceberg che infestano la zona, ed i tempi sono di almeno sei anni. Ma quel che è più interessante è che a Hibernia partecipano alcune delle compagnie più attive nel Medio Oriente, cioè Mobil e Chevron. Al capitale del consorzio partecipano anche la Gulf canadese e Petrocanada. La quota di Chevron è del 16,6%, mentre quella di Mobil è del 28%; anche immaginando che Hibernia produca 3 m. b/g, Chevron avrebbe 480.000 b/g, e Mobil 840.000 b/g; poiché Chevron ottiene dall'Arabia Saudita 2 m. b/g e Mobil 1,2 m. b/g, si comprende come non ci sia contraddizione fra l'essere molto attive ed avere successo nell'esplorazione negli USA da un lato, e il tentare di stabilizzare i rapporti con l'Arabia Saudita dall'altro. Inoltre, è in corso una vertenza giudiziaria fra il governo federale canadese e il governo provinciale della Terranova, e se quest'ultimo avesse la meglio otterrebbe una quota del 40% che ridurrebbe ulteriormente la quota delle compagnie.

² Bp aumenterà gli acquisti da Bnoc di 200.000 b/g; cfr. « Financial Times », 8/4/80, p. 1.

³ « Fortune » 10/3/80, p. 66.

All'inizio del decennio, quindi, e salvo le sorprese — peraltro improbabili — che la attività di esplorazione può riservare, la situazione può essere riassunta con due proposizioni abbinata:

— nessuna compagnia può ignorare il problema della stabilizzazione dei rifornimenti di greggio mediorientale se non ipotizzando programmaticamente una riduzione della propria dimensione in termini di greggio trattato;

— non esiste una correlazione inversa fra lo sforzo che ciascuna compagnia fa per stabilizzare le sue forniture di greggio mediorientale e la sua posizione al di fuori del Medio Oriente; al contrario, si potrebbe sostenere l'esistenza di una relazione diretta, cioè le compagnie più attive nel Medio Oriente sono anche le più attive altrove.

In altre parole, l'alternativa sembra essere non fra compagnie che per i loro futuri approvvigionamenti di petrolio guardano al Medio Oriente e compagnie che guardano altrove; quanto piuttosto fra compagnie che accettano una riduzione del greggio trattato, badando soprattutto alla redditività delle operazioni; e compagnie che puntano comunque ad avere quanto più greggio possibile.

Lo sviluppo dei combustibili sintetici

Abbiamo ricordato le previsioni di Exxon e Gulf, che attribuiscono un futuro particolarmente brillante ai combustibili sintetici, e non sono condivise da altre compagnie.

Lo stesso ampio margine di variabilità dice molto sulla attendibilità delle previsioni. È un fatto che una chiara linea di tendenza non è ancora emersa nello sviluppo dei combustibili sintetici. Dietro allo stesso nome, oltretutto, si nascondono tecnologie fra loro radicalmente diverse: così il procedimento Mobil per convertire gas naturale in metano ha poco a che vedere con lo sfruttamento delle scisti bituminose delle Montagne Rocciose, e questo ha poco a che vedere con le sabbie dell'Athabasca.

La compagnia che sembra maggiormente impegnata nello sviluppo dei combustibili sintetici è Exxon; ma anche Shell è impegnata in Athabasca, eppure le due compagnie hanno nel Medio Oriente comportamenti radicalmente diversi. Non si può quindi spiegare il comportamento nel Medio Oriente in funzione di una maggiore o minore fiducia nello sviluppo dei sintetici.

Del resto i numeri parlano chiaro. Exxon ha annunciato una imminente decisione su di un progetto per lo sfruttamento di scisti bituminose in Colorado che costerebbe 3,5 miliardi di dollari; ma il rendi-

mento atteso è di soli 50.000 b/g⁴. La stessa compagnia parteciperà probabilmente allo sviluppo del deposito di Rundle, in Australia; in questo caso si procederebbe con un impianto pilota da 20.000 b/g, del costo di varie centinaia di milioni di dollari. Se l'impianto pilota avesse successo, potrebbe essere espanso fino a 200.000 b/g, ed il costo stimato è oggi di vari miliardi di dollari (i tempi sono comunque di molti anni, non prima del prossimo decennio)⁵.

Nessuno schema di combustibili sintetici può quindi compensare una compagnia di serie riduzioni nella sua disponibilità di greggio mediorientale. Le due strategie — quella verso i sintetici e quella verso il Medio Oriente — si muovono in due diversi orizzonti temporali: nel primo caso si tratta di mettere oggi le basi di qualcosa che sarà importante alla fine del secolo e oltre, ma non prima; nel secondo caso si tratta di conservare il proprio ruolo di compagnia petrolifera da oggi alla fine del secolo.

La valorizzazione delle risorse di gas

Contrariamente a quanto abbiamo argomentato per il greggio ed i sintetici, esiste una correlazione inversa fra le risorse di gas delle compagnie e il loro atteggiamento verso la valorizzazione del gas mediorientale. Questa correlazione ha rilievo soprattutto per le imprese americane, e si assomma all'atteggiamento negativo del Department of Energy nel determinare la sostanziale inattività delle imprese in questo campo.

Il punto cruciale è che le compagnie americane hanno riserve rilevanti tanto negli Stati Uniti che all'estero al di fuori del Medio Oriente. Negli Stati Uniti le compagnie che hanno avuto i maggiori successi nell'incrementare le loro riserve di gas sono Chevron ed Amoco. Assieme, le due compagnie sono state pionieri nello sviluppare la Overthrust Belt nello Wyoming, le cui risorse potrebbero essere tra i 15 ed i 20 trilioni di piedi cubi. Nella Louisiana, la Chevron ha scoperto Tuscaloosa Trend, con risorse che potrebbero essere tra i 10 ed i 20 trilioni di piedi cubi. La Amoco aveva a fine 1977 riserve negli Stati Uniti per più di 8,5 trilioni di piedi cubi. Le altre compagnie hanno riserve sostanziali sia negli Usa che all'estero. Mobil, che nel '78 ha prodotto 2,3 miliardi di piedi cubi negli Stati Uniti, e 1 miliardo di

⁴ « Financial Times », 29/11/79, p. 1.

⁵ « Wall Street Journal », 3/3/1980, p. 10; « Financial Times », 29/2/80, p. 21; quest'ultimo stima il costo totale dello sviluppo di Rundle a 2,2 miliardi di dollari; tuttavia pochi giorni prima lo stesso giornale (12/2/80, p. 18) parlava della probabile partecipazione (alternativa a Exxon) della Bp allo sviluppo dello stesso deposito, e faceva la cifra di 4,5 miliardi di dollari.

piedi cubi all'estero, ha riserve di circa 17 trilioni di piedi cubi. La Mobil ha in Indonesia il giacimento di Arun, sfruttato in base ad un contratto con Pertamina, le cui riserve sono valutate intorno agli 11 trilioni di piedi cubi. Texaco ha scoperto un giacimento con riserve di 3 trilioni in Columbia.

C'è un secondo fattore importante, che incide tanto sull'atteggiamento delle compagnie europee che di quelle americane, ed è il fatto che le compagnie petrolifere hanno generalmente una presenza solo molto limitata nella distribuzione del gas. Esse non hanno quindi lo stimolo che deriva dalle richieste di una rete distributiva, rispetto alle quali la produzione interna è ampiamente sufficiente. Le eccezioni sono immediatamente visibili: la Bp tedesca, l'Eni, le compagnie giapponesi.

Nel caso del gas sembra quindi che si possa lecitamente concludere che lo scarso interesse dimostrato verso il Medio Oriente, trova una giustificazione al di fuori della regione, nella relativa abbondanza di riserve in rapporto alle esigenze interne.

Tendenze alla diversificazione

Ogni compagnia petrolifera ha numerose attività che non rientrano nello stretto campo petrolifero. Sebbene il numero sia certamente elevato, la loro importanza per il fatturato, i profitti e gli investimenti delle compagnie è generalmente molto limitata. Di nessuna compagnia sembra lecito dire che è in corso un processo di trasformazione da compagnia petrolifera a conglomerata. Che vi possa essere uno sviluppo anche rapido in tal senso in futuro, non è da escludersi, se le compagnie dovessero bruscamente perdere quantitativi importanti di greggio; ma questo non è ancora avvenuto.

Le uniche compagnie che hanno effettuato investimenti rilevanti in rapporto alle loro dimensioni al di fuori dell'industria petrolifera sono Mobil ed Exxon. La prima possiede la Containers Corporation of America e la catena di vendita al dettaglio Montgomery Ward, che sono state incorporate all'inizio del '77 determinando la trasformazione di Mobil in holding con quattro società operative (le altre due essendo Mobil Oil e Mobil Chemicals). L'importanza di Mobil Oil è molto inferiore come quota degli investimenti che come quota del fatturato, ma rimane dominante. Exxon è entrata nel settore elettronico e delle macchine per ufficio, e nel 1979 ha investito 1 miliardo di dollari nell'acquisto di Reliance, un produttore di motori elettrici. Una certa diversificazione si è avuta anche in attività minerarie non petrolifere, con l'acquisto di una miniera di rame in Cile.

Si noti ancora una volta come non vi sia alcuna connessione fra

l'attività in Medio Oriente e la politica di diversificazione. Se nel caso della Exxon si può parlare di compagnia minacciata nella sua base tradizionale che tenta di farsi una nuova identità (diversifica molto ed è poco attiva in Medio Oriente), il caso Mobil non è interpretabile allo stesso modo (diversifica molto ed è molto attiva in Medio Oriente). Il comportamento di Mobil in Medio Oriente è simile a quello di Shell, ma nella diversificazione sono agli antipodi.

Approfondire il discorso sulla diversificazione è dunque superfluo nella economia di questo lavoro.

V. L'azione delle compagnie multinazionali petrolifere (Mnp) ed i futuri assetti del mercato petrolifero

Tre scenari per la struttura del mercato

Nel presente capitolo raccoglieremo con maggiore organicità varie considerazioni già fatte nelle precedenti pagine e tenteremo di derivarne una visione degli assetti del mercato petrolifero internazionale nel prossimo decennio, ed in particolare del ruolo che verranno a coprire le Mnp ed i paesi arabi.

Come abbiamo ricordato all'inizio, nel corso degli anni settanta i paesi arabi sono divenuti l'elemento determinante del mercato ed il ruolo delle Mnp, misurato dai quantitativi di greggio da esse intermediato, si è drasticamente ridotto. Alcuni affermeranno che la perdita di greggio non dimostra l'esistenza di un rapporto profondamente conflittuale fra Mnp e paesi arabi, i quali hanno più interessi in comune — soprattutto quello ad un aumento dei prezzi, come dimostra il fatto che i profitti delle Mnp sono giunti alle stelle nel 1980 nonostante la riduzione del loro ruolo. Tuttavia non è questo il punto che ci interessa discutere, quanto piuttosto se la tendenza al declino delle Mnp nella intermediazione del greggio sia proiettabile nel futuro. Se così fosse le Mnp si troverebbero gradualmente escluse dall'accesso al greggio arabo, e si creerebbe una segmentazione nel mercato petrolifero mondiale.

Più precisamente, si possono immaginare tre diversi scenari di evoluzione della struttura del mercato petrolifero internazionale. Una prima possibilità è che i paesi dell'Opec, più qualche altro paese in via di sviluppo come il Messico, si rendano sempre più indipendenti dalle grandi compagnie e commercializzino il loro greggio sulla base di accordi bilaterali fra governi. Si finirebbe in tal modo coll'avere un doppio mercato internazionale (fig. 1), costituito da due distinti comparti, in uno dei quali le compagnie non sarebbero presenti affatto, mentre

nell'altro agirebbero non molto diversamente dal passato. Il confine fra i due comparti è essenzialmente politico e geografico, e di conseguenza le compagnie che ritengono realistico questo scenario evolutivo si preoccupano soprattutto di operare in paesi « fidati ».

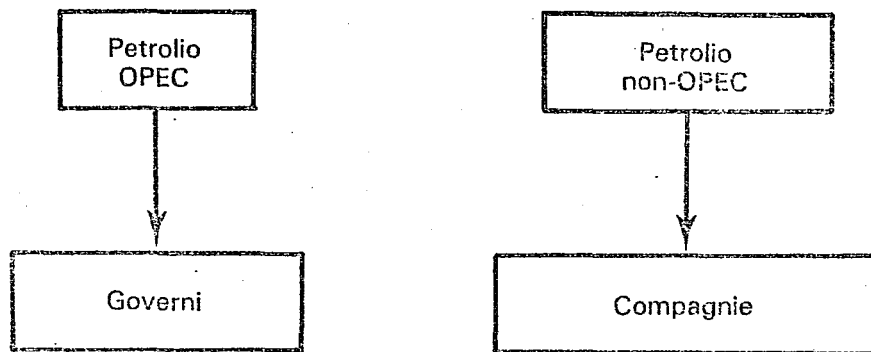


FIG. 1. *Ipotesi di struttura dualistica del mercato.*

Un secondo scenario prevede una generalizzata prosecuzione della tendenza alla disintegrazione verticale. In altre parole, tutti i paesi produttori tenderanno a commercializzare direttamente il loro greggio, ma lo faranno vendendolo indifferentemente a compagnie nazionali o multinazionali, private o pubbliche, badando unicamente al prezzo offerto. Inoltre, i paesi produttori si accorgeranno che per loro è più redditizio non tentare di integrarsi a valle, ma è preferibile limitarsi a vendere greggio. Un corollario è che il greggio verrebbe crescentemente venduto in quantità limitate e sulla base di contratti di breve durata, i quali consentirebbero una grandissima flessibilità nei flussi internazionali. Si svilupperebbe una sorta di mercato internazionale ben più significativo dell'attuale mercato di Rotterdam, attraverso il quale la maggior parte del greggio verrebbe scambiato. Questo mercato potrebbe funzionare perché le quantità offerte sarebbero normalmente margi-

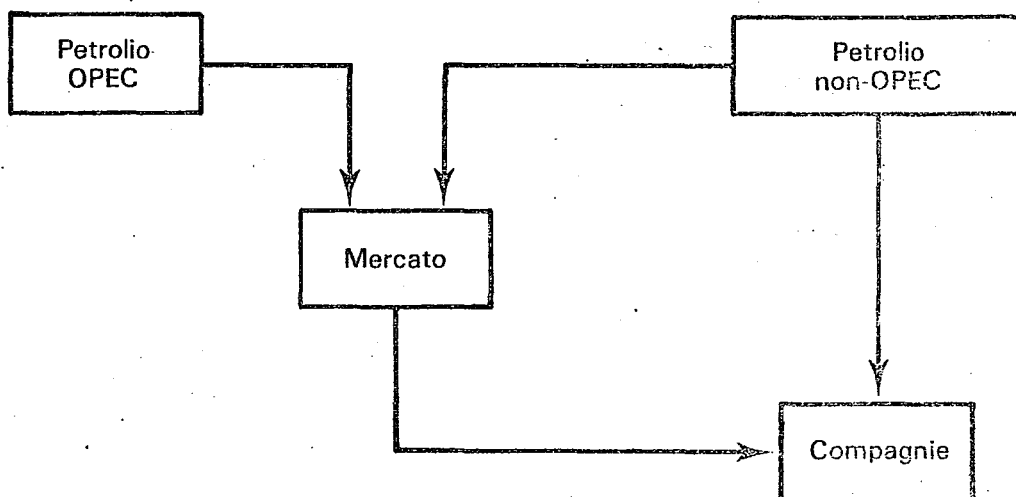


FIG. 2. *Ipotesi di disintegrazione verticale.*

nalmente superiori a quelle domandate. Ad evitare un forte eccesso dell'offerta penserebbero i produttori, che realizzerebbero una certa misura di coordinamento nonostante ricorrenti litigi all'interno dell'Opec, poiché in definitiva nessuno fra loro può avere un interesse ad un collasso. Se invece l'offerta dovesse divenire scarsa, i prezzi aumenterebbero rapidamente, fino a quando non fosse di nuovo l'offerta a prevalere; l'esperienza ha dimostrato che le crisi sono normalmente brevi, e difficilmente si verifica il caso di una compagnia od un paese che non riesce fisicamente a procurarsi greggio.

Un terzo scenario prevede invece un processo di reintegrazione verticale (fig. 3). I paesi dell'Opec continuerebbero a vendere petrolio sulla base di accordi fra governi, ovvero sul « mercato » su base transitoria, ma la maggior parte della loro produzione continuerebbe ad essere commercializzata da compagnie petrolifere con le quali sarebbe stata instaurata una relazione di tipo nuovo. Le compagnie riconoscono, in questo scenario, il loro interesse a una ragionevole garanzia di accesso a certi quantitativi di greggio, mentre i paesi produttori cercherebbero la cooperazione delle compagnie per esplorare e sviluppare nuovi giacimenti, migliorare lo sfruttamento dei giacimenti già in produzione, sviluppare le risorse di gas naturale e integrarsi a valle.

Nella evoluzione verso questo terzo scenario avverrebbero mutamenti negli equilibri relativi fra le compagnie. Alcune compagnie che oggi hanno molto greggio ne perderanno, mentre altre acquisteranno importanza. A fianco delle compagnie dei paesi importatori si troveranno anche alcune compagnie dei paesi produttori, come la Kuwait Petroleum Company, o forse anche l'Aramco, che sarà una divisione di Petromin. Del resto è possibile che la nazionalità di alcune delle maggiori Mnp diventi più ambigua, a causa dell'acquisto di parte del loro capitale da parte di qualche paese produttore.

Ritengo che il complesso dell'analisi condotta nei precedenti capitoli mostri come una evoluzione verso uno scenario di reintegrazione

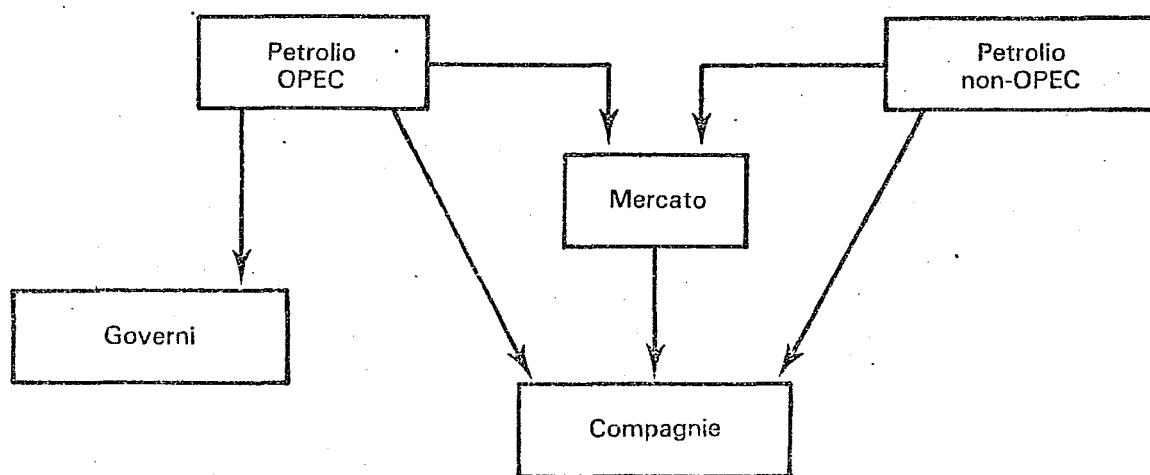


FIG. 3. *Ipotesi di reintegrazione verticale.*

verticale sia possibile, anche se certo non scontata. Le singole Mnp hanno atteggiamenti molto diversi, ma sembra esservene un buon numero interessata a scommettere sulla ipotesi di un nuovo rapporto con i paesi arabi.

Strategia in condizioni di forte incertezza

L'assetto ed il comportamento delle Mnp non può essere correttamente compreso se non si parte dalla affermazione — certamente corrispondente alla realtà — che esse operano oggi in condizioni di incertezza molto marcata. Gli investimenti di queste compagnie hanno tempi di maturazione di molti anni e talvolta superiori al decennio; quando gli elementi fondamentali del calcolo economico non sono prevedibili per un orizzonte più lontano di due o tre anni. Addirittura le quattro compagnie partners dell'Aramco ricevono da metà fino a due terzi del loro greggio da un paese la cui stabilità politica può essere posta in questione con un « preavviso » di mesi, o anche senza alcun preavviso. Queste condizioni fanno sì che gli investimenti delle compagnie che esaminiamo assumano una caratteristica molto particolare, una logica assicurativa. La compagnia decide una iniziativa senza poter sapere se essa sarà economica o meno; può però prendere una serie di iniziative tali che in ogni evento ve ne sia almeno qualcuna economica che garantisca la sopravvivenza della compagnia; e può prendere iniziative che modifichino la probabilità che si verifichi un evento negativo. Così, molti degli investimenti in settori diversi dal greggio o nei combustibili sintetici potrebbero rivelarsi errati se la disponibilità di greggio si manterrà sui livelli del 1980; ma se vi fosse una evoluzione fortemente negativa quelle iniziative sarebbero di importanza decisiva.

In tali circostanze non solo le compagnie perseguono contemporaneamente diversi obiettivi strategici — cosa che è perfettamente normale — ma questi obiettivi sono talvolta fra loro contraddittori e comunque non sono chiaramente ordinati in priorità, nel senso che nemmeno le compagnie possono sapere quale sia « più importante ». Così molte delle differenze che si possono oggi rilevare fra le compagnie potrebbero anche essere inefficaci, e lasciare le cose come stanno. In notevole misura le compagnie perseguono un obiettivo cautelativo rispetto ad una evoluzione negativa dell'ambiente esterno; se tale evoluzione non si manifesterà, la situazione potrebbe rimanere immutata.

Il punto che ci interessa sottolineare è che non tutte le compagnie adottano comportamenti concepiti per stabilizzare le forniture dai paesi arabi, e quelle che lo fanno perseguono questo obiettivo con diversa intensità.

Non è detto che a questi diversi comportamenti debbano seguire diverse dinamiche nei rifornimenti anche se le informazioni disponibili sembrano confermare questa ipotesi.

Più in generale, il comportamento delle compagnie può essere visto in modo completamente diverso a seconda che si concentri l'attenzione sugli investimenti o sui rifornimenti. Se si guarda agli investimenti si rimane colpiti dal fatto che questi sono realizzati nei paesi arabi solo in minima parte, e nel caso delle imprese americane gli investimenti in patria sono spesso superiori all'80 per cento. Se ci fosse un rapporto deterministico fra strategia ed investimento, tale dinamica degli investimenti sarebbe un chiaro indice della volontà di ridurre la propria esposizione internazionale. Se si guarda invece ai rifornimenti si vede che quella gran massa di investimenti genererà rifornimenti solo molto limitati, e non tali da modificare radicalmente gli equilibri della Mnp. Dal punto di vista dei rifornimenti la decisione saudita di produrre 9.5 m. b/g anziché 8.5 vale più di tutti i progetti per lo sviluppo di combustibili sintetici messi assieme, nonostante la prima non comporti alcun investimento, mentre i secondi assommano a svariati miliardi di dollari. Ovviamente, se l'Arabia Saudita decidesse di dimezzare la produzione, quei miliardi sarebbero bene spesi.

Lo sviluppo di approvvigionamenti esterni al mondo arabo

Se la distribuzione degli investimenti non è valido indice della strategia delle compagnie e del futuro del mercato, essa può essere però rilevante perché porterà allo sviluppo di fonti esterne al mondo arabo. In una qualche misura tale risultato è certo, ma il giudizio sull'impatto delle nuove fonti è difficile perché non si conosce la velocità con la quale saranno portate in produzione, né l'andamento della domanda al di là di due o tre anni.

È possibile combinare previsioni di domanda e di offerta in modo tale da prefigurare equilibri molto diversi alla fine del decennio, e soprattutto nel decennio '90.

Allora gli Stati Uniti potrebbero divenire autosufficienti, e ciò muterebbe radicalmente gli assetti. Certamente, dopo gli aumenti del 1979-80 la reazione dei paesi industriali e delle compagnie sembra essere molto diversa da quella del 1974, e ci si possono attendere seri sforzi per ridurre la dipendenza dal Medio Oriente e per lo sviluppo di fonti alternative. Questo rende credibile uno scenario di riduzione della dipendenza dal petrolio arabo ed alcuni ritengono possibile un futuro in cui vi sarà una protezione doganale contro il petrolio arabo.

L'opinione di chi scrive è che vi sarà una evoluzione in tal senso,

ma molto meno drammatica di quanto non ci si aspetti. Vi sono diversi motivi per fare tale previsione. Il primo e piú superficiale è che in passato tutte le aspettative sullo sviluppo di fonti alternative si sono rivelate grossolanamente sbagliate. È normale che le difficoltà tecniche e politiche vengano sottovalutate e non vi è motivo di ritenere che la situazione sia diversa oggi.

Inoltre una evoluzione in tal senso richiede uno sforzo sostenuto nel tempo. Se oggi tale sforzo viene intrapreso ad un livello elevato questo stesso sviluppo avrà peso sul comportamento degli attori nel mercato petrolifero, e tenderà a stimolare risposte che faranno apparire eccessivo lo sforzo di partenza. Il processo è dunque caratterizzato da un feedback negativo: la prospettiva dell'autosufficienza americana crea condizioni di stabilità che faranno apparire quell'autosufficienza un obiettivo troppo ambizioso e troppo costoso. Se fino al 1979 tale feedback negativo ha avuto effetti addirittura paralizzanti sullo sviluppo di fonti alternative, nel decennio '80 è probabile che esso si manifesti come oscillazioni nelle politiche che condurranno ad un rallentamento della concreta entrata in gioco di tali fonti.

È sulla base di tale ragionamento che ritengo si possa formulare la previsione di una certa riduzione dell'importanza del petrolio arabo negli equilibri energetici mondiali, ma non tale da rendere obsoleto il problema della stabilizzazione della fornitura di quel petrolio. Una riduzione della domanda di petrolio arabo appare oggi probabile soprattutto dopo il 1990, ma essa consentirà semplicemente ai paesi di ridurre i livelli produttivi fino al 10-15% al di sotto degli attuali, conformemente agli obiettivi di conservazione. L'accesso al petrolio arabo rimarrà un elemento decisivo nella determinazione della situazione relativa di ciascuna Mnp, anche se in un contesto di maggiore flessibilità rispetto alla attuale estrema rigidità. A parità di altre circostanze questo stimolerà i paesi arabi a ricercare rapporti piú stabili con le Mnp.

Parte seconda

di Gianni Fodella

VI. Il Giappone ed i paesi Oapec

Il problema della dipendenza dall'estero

Il Giappone è di certo il solo fra i paesi industrializzati ad avere una densità di 300 abitanti per Km², un grado di autosufficienza alimentare al disotto del 50%¹ e di autosufficienza energetica del 12%² (per il petrolio è dello 0,2%), e in nessun paese come in Giappone questa situazione è sentita e vissuta da tutta la collettività in modo altrettanto intenso e talvolta drammatico come per esempio all'epoca della crisi energetica del 1973³.

I problemi economici del dopoguerra uniti al senso di isolamento e alla mancanza di risorse naturali ed energetiche hanno spinto il paese a dotarsi di un apparato produttivo la cui struttura rientrava in uno schema di divisione internazionale del lavoro intesa in senso estremamente dinamico, che ipotizzava cioè per il Giappone una struttura industriale fondata sulla siderurgia e la chimica di base, e non sull'industria leggera come era stato nella tradizione del paese e alla quale lo destinava la sua dotazione di fattori.

Lo scopo principale di questa politica era l'equilibrio della bilancia commerciale (le partite invisibili e i movimenti di capitale erano trascurabili), conseguito soltanto a metà degli anni sessanta grazie agli sforzi congiunti del governo (in particolare del Ministero dell'Industria e del Commercio Internazionale o Miti) e dei grandi gruppi imprenditoriali (*keiretsu*) rinati dalle ceneri dei gruppi finanziari (*zaibatsu*) sciolti duran-

¹ F.H. Sanderson, *Japan's Food Prospects and Policies*, 1978, p. 13.

² G. Fodella, *Il problema dell'energia in due paesi industrializzati privi di fonti esauribili. Le politiche energetiche giapponese e italiana a confronto.*

³ *Japan and the Oil Problem*, The Committee for Energy Policy Promotion (Japan), Tokyo, February 1980.

te l'occupazione americana. Ad elevare il grado di competitività dell'apparato produttivo giapponese aveva contribuito in modo determinante la strategia del Miti che aveva incoraggiato in ogni modo le imprese industriali e commerciali ad una politica di fusioni e concentrazioni, proteggendole nel corso di queste trasformazioni dalla concorrenza estera con una politica fortemente protezionistica.

La politica del Miti non si limitava alla protezione dei beni prodotti in Giappone dalle industrie nascenti, ma comprendeva ogni sorta di prodotto che non fosse ritenuto indispensabile allo sviluppo del paese, e quindi in primo luogo tutti i beni di consumo non essenziali. In questa azione il Miti poteva contare su una struttura del commercio di importazione-esportazione tipica del Giappone e consistente in un gruppo ristretto di società commerciali (*sogo shosha* o General Trading Companies) in grado di dominare il mercato (le 10 più importanti società⁴ controllavano il 57% delle esportazioni e il 58% delle importazioni totali giapponesi nel 1974) e pronte ad ubbidire alle direttive del Miti appartenendo ai raggruppamenti di imprese (*kyretsu*) eredi degli *zaibatsu*. È attraverso queste general-trading companies che il Giappone vende all'estero i suoi prodotti e si approvvigiona sui mercati esteri di quanto gli occorre.

La presa di coscienza dell'importanza della qualità della vita, sempre più compromessa dall'inquinamento ambientale e dalla congestione delle zone urbane, unita a una levata di scudi generalizzata nei confronti delle esportazioni giapponesi, convinsero il governo giapponese ad adottare le misure suggerite dall'Industrial Structure Council del Miti, tese a ristrutturare radicalmente l'industria da inquinante e ad alta intensità energetica a non inquinante e ad alta intensità cognitiva.

Per fare ciò occorreva in primo luogo liberarsi di parte dell'industria pesante, chimica di base e petrolchimica trasferendole all'estero. Oltre a trasferire l'inquinamento inevitabilmente legato ai nuovi investimenti, la produzione diretta sui mercati esteri avrebbe contribuito a ridurre le lamentele che da ogni parte si levavano nei confronti delle esportazioni giapponesi; infine la produzione all'estero e la successiva importazione dei beni avrebbe permesso al Giappone di controllare meglio, attraverso un più stabile equilibrio della bilancia dei pagamenti, il rapporto di cambio della propria valuta.

Prima dell'embargo sul petrolio il Giappone non aveva considerato sotto questo profilo l'area mediorientale, anche se è dell'inizio del 1973 la visita in Iran, Kuwait, Arabia Saudita e Abu Dhabi del ministro dell'Industria e del Commercio Internazionale Nakasone il quale pro-

⁴ Mitsubishi, Mitsui, Marubeni, C. Itoh, Sumitomo, Nissho-Iwai, Nichimen, Ataka Toyō Menka, Kanematsu Goshō.

mette la cooperazione giapponese nella costruzione e gestione di complessi petrolchimici nell'area. Nel dicembre 1973 il vice primo ministro Miki visita sette paesi arabi (Abu Dhabi, Arabia Saudita, Egitto, Irak, Kuwait, Qatar, Siria) e l'Iran facendo includere il Giappone nell'elenco dei paesi amici (l'Oapec annuncerà la rimozione delle restrizioni alle forniture di petrolio al Giappone) e sottoscrivendo impegni di cooperazione tecnica ed economica. Nakasone getta le basi per due accordi con Iran e Irak dell'entità di un miliardo di dollari ciascuno, mentre Kosaka, ex direttore della Economic Planning Agency ed ex-ministro degli esteri, visita altri 8 paesi arabi (Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Libano, Giordania, Sudan e Yemen). Al termine del viaggio Kosaka può riferire al premier Tanaka che i paesi Oapec premono perché il Giappone svolga funzioni di mediazione tra produttori e consumatori per trovare un meccanismo che leghi il prezzo del greggio a quello di altri beni fondamentali per le economie dei Paesi in via di sviluppo. Tra il dicembre del 1973 e il febbraio del 1974 — cinque ministri arabi (da Abu Dhabi, Arabia Saudita, Algeria, Siria e Tunisia) visitano il Giappone; nello stesso periodo vengono poste le basi per assicurare forniture stabili di greggio al Giappone, e gli impegni finanziari presi con i paesi arabi ammontano a circa 3,3 miliardi di dollari⁵.

L'Iraq promette di fornire al Giappone 160 milioni di tonnellate di greggio, gas liquido di petrolio e prodotti petroliferi in dieci anni in cambio della cooperazione economica e tecnica giapponese, compreso il prestito di un miliardo di dollari al tasso annuo del 5,25%. Il ministro saudita per il petrolio A. Zaki Yamani sigla un accordo di cooperazione economica e tecnica, e dichiara che il Giappone è per l'Arabia Saudita il partner ideale sia per aiutarne lo sviluppo che per meritarsene la costante fornitura di greggio. Sempre nel febbraio 1974 gli algerini sollecitano il Giappone a collaborare alla realizzazione del loro secondo piano quadriennale di industrializzazione. L'Egitto ottiene un prestito per lavori di ripristino nella zona del Canale di Suez e per altri progetti in occasione della visita del vice primo ministro.

Inizia così, con una brusca presa di coscienza della rilevanza dell'area medio-orientale dovuta alla crisi petrolifera, un rapporto nuovo tra il Giappone e i paesi del Medio Oriente sia sul piano diplomatico che sul piano economico.

Questo nuovo rapporto non riuscirà però a tradursi in una vera politica anche per la scarsa dimestichezza dei giapponesi a trattare con gli arabi. Il governo cercherà tuttavia in ogni modo, come si vedrà nei

⁵ S. Bellieni, A.V. Rossi, *Middle Eastern Oil and Japanese Trends in Energy Policy. A Tentative Analysis*, in «Social Structures and Economic Dynamics in Japan up to 1980», a cura di G. Fodella, Milano, 1975.

paragrafi successivi, di assecondare l'azione dei gruppi industriali e delle compagnie petrolifere giapponesi favorendo la loro azione di penetrazione su quei mercati tesa a rendere meno unilaterale la dipendenza del Giappone dal petrolio medio-orientale compensandola in parte con la dipendenza tecnologica dell'area nei confronti del Giappone.

Andamento degli investimenti giapponesi all'estero

Il Giappone fino al 1973 ha limitato la propria presenza in Medio Oriente agli scambi commerciali e al trasferimento di tecnologia. Gli investimenti esteri giapponesi sono stati modestissimi fino al 1967 (1176 milioni di dollari per l'intero periodo 1951-66) e sono andati poi crescendo molto rapidamente sull'onda dell'attivo della bilancia commerciale, che ha portato il governo a liberalizzare completamente gli investimenti esteri nel giugno del 1972⁶. La fluttuazione dello yen e le svalutazioni del dollaro del 1971 e del 1973 avevano condotto la moneta giapponese a rivalutarsi del 35% rispetto al dollaro nell'estate del 1973, senza per questo far venire meno l'attivo di parte corrente e spronando le società giapponesi a maggiori investimenti esteri divenuti di colpo ancora più convenienti. Allo scopo di favorire in ogni modo gli investimenti diretti, il governo creava uno speciale programma di prestiti da elargire a imprese giapponesi che desiderassero investire all'estero mettendo a disposizione le somme in valuta ad un tasso di interesse modesto, e permettendo a queste imprese di creare un fondo di riserva per garantirsi da perdite, esente da imposte e proporzionale alla entità dell'investimento effettuato.

In questo clima sopraggiungeva la crisi petrolifera dell'ottobre del 1973 con la quadruplicazione del prezzo e la minaccia di ridurre i rifornimenti. Il governo imponeva restrizioni agli investimenti esteri chiedendo persino alle imprese di posporre la realizzazione di investimenti già approvati. Dopo una leggera flessione nel 1974 (2.396 milioni di dollari contro 3.494 del 1973), tuttavia, gli investimenti all'estero riprendevano vigorosi essendo più che mai necessario per il Giappone continuare a fare investimenti del tipo « *develop-and-import* » allo scopo di assicurarsi i rifornimenti in primo luogo, ma anche per trasferire all'estero il più possibile le industrie forti consumatrici di energia.

Inoltre, essendo divenuti i paesi Oapec ancora più ricchi, il Giappone prese a finanziare i suoi investimenti esteri facendo ricorso anche

⁶ Gli investimenti diretti passano dagli 858 milioni di dollari del 1971 ai 2338 del 1972, quelli in Medio Oriente dal 4,2% al 10,1% del totale. Nel 1978 gli investimenti diretti sono stati di 4598 milioni di dollari, il 10,7% dei quali in Medio Oriente.

al capitale disponibile all'estero, oltre che contando sulle proprie riserve e sull'attivo della bilancia commerciale⁷. Il Giappone, la cui rete bancaria in Medio Oriente si limitava agli uffici della Bank of Tokyo a Teheran e a Beirut prima della crisi petrolifera, ha preso quindi a dotarsi di una struttura finanziaria in grado di collegare le banche operanti sull'euromercato con i petrodollari, partecipando già nel 1973 a tre grandi consorzi: la Ii Bank con partecipazioni della Bank of Tokyo e della Industrial Bank of Japan (Nihon Sangyō Ginkō); la Baid⁸ con la partecipazione della Sumitomo oltre che di sette banche europee e statunitensi e sette banche arabe; la Frab con la partecipazione della Industrial Bank of Japan. Nel 1974 si è costituita a Hong Kong la banca d'affari Uban che riunisce le partecipazioni di dieci banche arabe e quattro giapponesi, oltre che di una società di assicurazioni. Alla fine del 1974 vi erano sette rappresentanze di banche giapponesi a Beirut, una a Teheran e una a Kuwait.

Negli anni successivi la rete finanziaria si è ulteriormente estesa e comprende ora ovunque sportelli e uffici di rappresentanza. Per esempio dei 33 uffici di rappresentanza esistenti a Bahrain⁹ tre sono giapponesi (Bank of Tokyo, Nippon Credit Bank, Sumitomo Bank).

In questa situazione le general trading companies incoraggiano le imprese, che si servono del loro aiuto per esportare, a trasferire almeno in parte all'estero la loro capacità produttiva specie nei settori dell'industria leggera dove il vantaggio comparato risulta essere maggiore. Non a caso il 43% degli investimenti effettuati all'estero dai 50 gruppi giapponesi più importanti a tutto il 1976 andava imputato alle cinque trading companies più importanti (Mitsui, Mitsubishi, Marubeni, Itoh Chū, Sumitomo).

L'azione del governo a favore dell'investimento all'estero

In questa azione le imprese giapponesi sono sempre state aiutate dal governo giapponese in ogni possibile modo, anche perché quest'ultimo considera gli investimenti esteri diretti delle imprese come parte dell'assistenza economica giapponese ai paesi terzi. Esiste quindi una confusione concettuale tra assistenza allo sviluppo e investimenti diretti, e non c'è dubbio che fra le due categorie esista una stretta correlazione che affonda le proprie radici nell'epoca in cui il risarcimento dei

⁷ Questa prassi è ormai divenuta la norma. In tale modo gli investimenti diretti all'estero gravano sulla bilancia dei pagamenti soltanto se sono effettuati in paesi scarsi di capitale.

⁸ Banque Arabe et Internationale d'Investissement.

⁹ « KI », 14.6.1980.

danni di guerra venne gestito dal governo in modo da creare delle teste di ponte per la penetrazione commerciale, specie nei paesi del Sud est asiatico, dove piú difficile sarebbe stata l'entrata dei prodotti giapponesi a causa dei sentimenti di ostilità provocati dalla guerra di aggressione¹⁰.

Il rapporto fra prestiti e donazioni è uno dei piú alti fra i paesi industrializzati, e poiché i prestiti sono una forma di aiuto condizionato nella quale chi presta approva i progetti per la cui realizzazione i prestiti sono utilizzati, questa forma di aiuto si traduce spesso in commesse per l'industria nazionale. Il governo giapponese aiuta poi in vari modi le imprese del proprio paese. La Banca del Giappone per l'Ex-Import per esempio elargisce in prestito a tassi vantaggiosi notevoli somme a imprese giapponesi che desiderino finanziare la loro partecipazione in imprese all'estero, o che necessitino di mezzi per le loro joint-ventures all'estero, oppure ancora che vogliano finanziare l'acquisto di impianti in Giappone da installare poi in imprese estere nelle quali abbiano una compartecipazione.

Un'altra agenzia governativa, l'Oecf (Overseas Economic Cooperation Fund), investe fondi pubblici in progetti di grandi dimensioni tesi a sviluppare risorse o a utilizzarle in collaborazione con il governo del Pvs ospite, allorché le dimensioni del progetto sono tali da non consentire il finanziamento al solo settore privato. L'investimento assume la forma di una partecipazione al capitale (di solito l'agenzia Oecf diventa azionista di maggioranza) da parte di un gruppo di società giapponesi.

Anche la Jica¹¹ (Japanese International Cooperation Agency) elargisce fondi e svolge funzioni fiancheggiatrici, come per esempio la fornitura dell'assistenza tecnica per sviluppare le infrastrutture necessarie alla realizzazione di un progetto di sviluppo economico al quale partecipa l'industria giapponese.

La Jodc (Japan Overseas Development Corporation: Kaigai Bōeki Kaihatsu Kyōkai, letteralmente Associazione per lo sviluppo del commercio estero) conduce indagini sulle proposte di compartecipazioni con società estere e aiuta le imprese dei Pvs a trovare dei partners giapponesi soprattutto fra le piccole e medie imprese. A queste assegna prestiti senza interesse fino a 20 anni e fino ad un massimo dei quattro quinti (normalmente due terzi) del capitale richiesto dall'operazione che deve essere stata approvata dalla Jodc. Anche le istituzioni finanziarie create dal governo giapponese per assistere le piccole imprese¹² forni-

¹⁰ C. Yanaga, *Big Business in Japanese Politics*, 1969.

¹¹ Vedi oltre, p. 85.

¹² Small Business Finance Corporation; People's Finance Corporation; Central Bank for Commercial and Industrial Cooperatives.

scono assistenza e mezzi per compartecipazioni all'estero.

Un incentivo fiscale agli investimenti esteri è dato dal programma « Fondo rischi per investimenti esteri e spese correlate » in forza del quale l'impresa investitrice può accantonare una quota del suo reddito tassabile per formare una riserva o fondo rischi di entità proporzionale al valore dei suoi investimenti o prestiti esteri. Dopo un periodo di cinque anni le somme così accantonate devono rientrare a far parte del reddito imponibile nei successivi cinque anni. Le partecipazioni riguardanti l'estrazione mineraria e le fonti energetiche all'estero possono accantonare riserve di questo tipo fino al 100% delle spese di prospezione e fino al 40% del valore dell'investimento estero. Per gli altri tipi di partecipazione, purché in Pvs, il fondo rischi può raggiungere il 30% (fino all'aprile 1975 godevano di questa facilitazione anche gli investimenti nei paesi industrializzati).

Circa un terzo del capitale investito all'estero proviene da istituzioni collegate al governo giapponese, un terzo da istituzioni finanziarie private, soprattutto banche di credito ordinario, e un terzo dall'autofinanziamento delle singole imprese.

In conclusione le basi finanziarie dell'avanzata estera giapponese sono:

- gli aiuti ufficiali destinati a indurre il paese beneficiario ad acquisire dal Giappone beni capitali e servizi per progetti relativi alle infrastrutture, e che creano un clima favorevole agli investimenti diretti giapponesi;
- i prestiti bancari ottenuti dall'impresa giapponese investitrice sia da istituzioni pubbliche che da banche di credito ordinario allo scopo di finanziare la loro quota di partecipazione nella joint-venture estera;
- i prestiti esteri diretti forniti dalle imprese giapponesi alle loro consociate estere, e spesso anche al partner locale della joint-venture che li usa per la propria quota di partecipazione.

Come si vede è preponderante la quota di capitale presa a prestito, e ciò ricalca la struttura finanziaria dell'impresa giapponese il cui margine di autofinanziamento è il piú basso del mondo. Non è un vantaggio da poco, tenuto conto che le posizioni debitorie sono favorite dalla generale situazione di inflazione, e che la necessità di crescere e accaparrarsi una maggior quota di mercato creata da queste condizioni finanziarie può essere alla base dell'espansione anche all'estero delle imprese giapponesi.

Gli investimenti diretti nel Medio Oriente

Dato il notevole grado di dipendenza del Giappone dal petrolio medio-orientale, il suo impegno nella regione è andato crescendo estendendo gli investimenti diretti dal solo settore estrattivo a quello manifatturiero e dei servizi. Al 31 marzo 1979 gli investimenti diretti cumulati giapponesi nella regione approvati dal governo ammontavano a 1971 milioni di dollari pari al 7,35% del totale degli investimenti diretti giapponesi. Se consideriamo gli esborsi netti¹³ alla regione: mentre nel 1976 ammontavano a 147 milioni di dollari pari al 4,2%, nel 1977 erano saliti a 626 milioni di dollari pari al 13,8% del totale e nel 1978 a 1272 milioni di dollari pari al 14,2% del totale.

Sia il governo giapponese che le imprese sono piuttosto attive nel concedere prestiti a lungo termine per tutta una serie di iniziative di investimento programmate dai governi della regione, e ciò dopo il 1973 poiché prima i rapporti economici bilaterali all'infuori del petrolio (che d'altronde veniva importato attraverso le grandi compagnie petrolifere internazionali) erano pressoché inesistenti, anche se già era nato il Japan-Iran Investment Council. Nell'ottobre 1973 sorge la Japan-Saudi Arabia Cooperative Association e a questa seguono organismi analoghi con i vari paesi Oapec. Lo scopo dichiarato del Miti è quello di ottenere il greggio direttamente dai paesi produttori (nel 1972 solo il 2% del greggio importato era ottenuto in questo modo) e per questo motivo potenzia il ruolo della Japan Petroleum Development Corporation (Jpdc)¹⁴, ente governativo con lo scopo di assistere l'industria nella prospezione di giacimenti di idrocarburi all'estero. Le attività della Jpdc si allargano comprendendo prestiti garantiti per la prospezione, leasing delle attrezzature di perforazione, assistenza tecnica e fornitura di informazioni, consentendole di assumere direttamente concessioni di sfruttamento, di partecipare ad investimenti nei paesi produttori di petrolio e di effettuare lo stoccaggio del greggio.

Se il governo ha preparato la strada agli investimenti giapponesi, questa è stata spianata dalle trading companies, poiché praticamente tutti i progetti industriali in Medio Oriente vengono realizzati o con l'intermediazione o con la partecipazione delle trading companies, le uniche ad essere presenti nell'area, fra le società giapponesi, prima della crisi petrolifera. Per esempio, per rispondere alla richiesta algerina di aiuto in funzione del secondo piano quadriennale di industrializzazione, le trading Mitsubishi, Mitsui, Marubeni, Itoh Chū e Sumitomo fir-

¹³ Fonte Miti 1978 e 1979 sulla cooperazione economica del Giappone; si tratta di anni fiscali: il 1978 comprende il periodo 1/4/1978 - 31/3/1979.

¹⁴ Ribattezzata *Jnoc*-Japan National Oil Corporation il 27/6/1978.

marono un contratto con la Sonatrach, la società nazionale algerina per gli idrocarburi, stabilendo così un precedente poiché la prassi normale avrebbe dovuto essere un accordo intergovernativo. Alla capacità organizzativa e alla preparazione dei loro uomini (molti giovani funzionari frequentano regolarmente università arabe senza altro obbligo che quello derivante dagli impegni di studio per poter mettere il patrimonio di conoscenze acquisito al servizio del gruppo di imprese di cui la trading company fa parte), le trading companies sono in grado di far realizzare quanto hanno progettato o è stato loro richiesto dalle imprese del loro gruppo, anche se da alcuni anni sono divenute molto abili nel mettere insieme anche imprese diverse e addirittura non giapponesi allo scopo di accaparrarsi commesse che da sole non riuscirebbero ad ottenere ¹⁵.

Il Centro giapponese di cooperazione per il Medio Oriente

All'indomani della crisi petrolifera seguita alla guerra del Kippur veniva creato un organismo per promuovere lo sviluppo economico e industriale del Medio Oriente nonché l'interscambio fra il Giappone e l'area Mediorientale ¹⁶. Il Centro nasceva per iniziativa congiunta del governo giapponese e degli ambienti industriali, consapevoli del fatto che il Giappone, più di qualsiasi altro paese industrializzato, dipendendo per i 4/5 del suo petrolio dal Medio Oriente, aveva un interesse assolutamente prioritario in questa zona del mondo.

Subito dopo la creazione del Centro; da parte giapponese si dichiarava di volere in ogni modo contribuire a far sì che lo status di semplici paesi esportatori di petrolio dei suoi partners mediorientali potesse mutare con la collaborazione giapponese fino a farne dei paesi altamente industrializzati. Uno dei principali ostacoli da superare restava, e resta, per esplicita ammissione giapponese, la scarsa conoscenza della zona e la modesta capacità di comprenderne i valori culturali. A questo scopo il Centro si proponeva di incoraggiare in ogni modo le

¹⁵ T. Ozawa, *Japan's Mideast Economic Diplomacy*, p. 44.

¹⁶ Japan Cooperation Center for the Middle East (Jccme) è nato come una fondazione sotto la giurisdizione del Miti, il primo esempio di una simile istituzione a base regionale. Nello Statuto del Jccme si legge che i paesi del Medio Oriente desiderano liberarsi dalla dipendenza delle loro economie dal petrolio e desiderano lo sviluppo economico e industriale che l'assistenza tecnica giapponese è in grado di provvedere. Occorre un'organizzazione che cooperi con lungimiranza e una visione ampia dei problemi della regione mediorientale, al fine di permettere alla cooperazione nippo-araba di estrinsecarsi.

Con questo obiettivo il Jccme fornirà aiuti per la realizzazione dei progetti, restando sempre in stretto contatto con il governo e le istituzioni collegate. Il Jccme si propone anche di fornire, su richiesta, ogni genere di informazioni sul Giappone attinenti i temi di interesse per il Centro.

visite reciproche a tutti i livelli per supplire in qualche misura a questa carenza strutturale derivante dagli scarsi contatti intervenuti fra le due aree in epoca storica. Non a caso la piú grande fondazione culturale giapponese (The Japan Foundation o Kōkusai Kōryū Kikin), creata nel 1972 per contribuire a dare del Giappone un'immagine culturale piú aderente alla realtà e funzionale ai suoi nuovi obiettivi di potenza economica mondiale, ha promosso a Tokyo nel marzo 1980 un simposio internazionale su « La civiltà islamica e il Giappone » con partecipanti provenienti da Indonesia, Malaysia, Iraq, Siria, Arabia Saudita, Turchia, Egitto e Tunisia.

Il Centro stesso ha promosso ogni anno conferenze internazionali tra i paesi Oapec e il Giappone su svariati temi di comune interesse come la desalinazione dell'acqua, le facilitazioni portuali, il trasferimento di tecnologia, i sistemi di telecomunicazione. Man mano che progetti su larga scala venivano ideati il Centro si preoccupava di facilitare in ogni modo la loro pratica realizzazione facendo da tramite fra i governi, fra i governi e le imprese e fra le imprese stesse. I quattro comitati regionali sono spesso stati le sedi di discussione delle iniziative pensate e assunte: l'Organizzazione per la cooperazione Nippo-Saudita, il Comitato Nippo-Iracheno, il Comitato Nippo-Iraniano, il Comitato tra Emirati Arabi Uniti e il Giappone.

Il ruolo del Jccme è quindi quello di assicurare i rifornimenti petroliferi provenienti dall'area, e per raggiungere questo obiettivo studia in modo approfondito i paesi medio-orientali per colmare il gap cognitivo creato da anni di disinteresse per quella zona del mondo. I rapporti stilati dalle missioni che in questi anni hanno visitato l'area e vi hanno soggiornato a lungo, sono disponibili sia ai governi che alle imprese dei paesi che fanno parte del Centro in qualità di membri. È stata cura del Jccme la creazione di corsi per funzionari giapponesi da inviare nei paesi del Medio Oriente, e di conferenze mensili per personale di livello intermedio avente in qualche modo rapporti con l'area. Personalità e specialisti mediorientali sono stati invitati in Giappone dal Jccme a tenere seminari e conferenze cercando così di far capire sempre di piú ai giapponesi questi paesi sotto ogni profilo. Anche i libri in giapponese su questi paesi cominciano ad essere numerosi e mediante la loro lettura non è difficile farsi una buona preparazione di base per affrontarne operativamente i problemi una volta sul luogo.

Un altro compito che il Jccme si propone di assolvere, e che è appena agli inizi, riguarda la presentazione del Giappone ai paesi mediorientali sotto alcuni profili ritenuti della massima importanza per gli scopi del Jccme. La fedeltà del Giappone alle alleanze, la lealtà e sincerità del popolo giapponese, il suo desiderio di pace fondato sul disarmo e la neutralità politica. Ma anche la complementarietà tra eco-

nomie produttrici di petrolio e un'economia forte consumatrice; tra paesi che necessitano di tecnologia e di beni di consumo e un paese che è fra i più forti e capaci produttori del mondo. Far leva sugli interessi reciproci di questa cooperazione al fine di creare un clima di fiducia su cui edificare sempre più solidamente la rete degli scambi bilaterali. I progressi fatti in questa direzione sono ancora modesti, ma il Jccme si è guadagnata la fiducia e la collaborazione di organi pubblici regionali quali l'Oapec, l'Afesda (Arabian Fund for Economic and Social Development) e l'Idcas (Industrial Development Center for Arab States).

La cooperazione tecnica fra il Giappone e il Medio Oriente

Non si può parlare di cooperazione tecnica senza fare un cenno alla Jica (Japan International Cooperation Agency), agenzia governativa nata con apposita legge nell'agosto del 1974 con il compito di occuparsi della cooperazione con i Pvs, erede delle attività dell'Otca (Overseas Technical Cooperation Agency) fondata nel 1962 e del Jemis (Japan Emigration Service) fondato nel 1963 con il compito di contribuire alla cooperazione internazionale attraverso i servizi all'emigrazione. Uno dei compiti della Jica è stato quello di provvedere i fondi necessari ai progetti di sviluppo e al lavoro sperimentale svolto nei Pvs. A partire dal 1978 anche le donazioni aventi per oggetto la cooperazione tecnica sono state delegate dal Ministero giapponese degli affari esteri alla Jica che conta oggi oltre un migliaio di dipendenti. Un altro organismo rilevante per la cooperazione tecnica e che si occupa di corsi di studio e tirocinio è l'Aots (Association for Overseas Technical Scholarship).

La cooperazione tecnica si esplica su tre grandi direttrici:

- infrastrutture (strade, porti, aeroporti, scuole, ospedali, abitazioni, ferrovie, telecomunicazioni);
- petrolchimica (raffinazione, Lng, Gpl, petrolchimica in senso stretto);
- agricoltura e public utilities (fertilizzanti, energia elettrica, desalinizzazione e acqua potabile); industria di base (cemento, siderurgia).

Se consideriamo brevemente quanto è stato fatto nel quadro della cooperazione tecnica in alcuni paesi del Medio Oriente, avremo una conferma della strategia in atto tesa a legare sempre più al Giappone i paesi petroliferi, facendo uso per questo scopo sia della mano pubblica (Jica) che dell'intervento privato.

In *Iraq* il gruppo Mitsubishi ha costruito nel triennio 1967-1970 la fabbrica di fertilizzanti Numero 1, con una perdita di 3 miliardi di Yen ma riuscendo a terminare un impianto ad altissime prestazioni entro i limiti temporali fissati dal contratto e guadagnando così alla

tecnologia giapponese un marchio di superiorità che ha consentito al gruppo Mitsubishi di accaparrarsi la costruzione della fabbrica Numero 2 nel 1973 e a completare di recente a Col-al-Zuberu il progetto Numero 3 (un investimento di 1700 miliardi di Yen) per produrre 1000 tonn./giorno di prodotti ammoniacali e 1600 tonn./g di urea.

Tre società sempre del gruppo Mitsubishi hanno lavorato tra il 1977 e il 1980 a una centrale termica da 200.000 kw a Harsa (N-E di Bassora) con un investimento di 111,6 miliardi di Yen.

Altri progetti riguardano il Centro per il training dei lavoratori iracheni addetti all'industria elettronica ed elettromeccanica, programmato nel 1974 e che dovrebbe aprirsi nel 1980, in collaborazione con la Jica. Nel quadro degli accordi il Giappone invierà esperti giapponesi in Iraq a tenere i corsi, e riceverà in Giappone un certo numero di tirocinanti (10 nel 1977/78), fornirà poi tutto il materiale e le attrezzature tecniche necessarie al Centro. I primi tirocinanti (97 anziché 56 come previsto inizialmente, dato il grande numero di domande di ammissione) hanno iniziato i corsi nel gennaio 1979 e vi rimarranno fino al luglio 1981 quando i tecnici istruttori giapponesi saranno rimpiazzati da istruttori iracheni formati in Giappone.

Una fattoria sperimentale per la coltivazione del riso è stata istituita a Karbala con l'assistenza giapponese.

Se passiamo a considerare l'*Arabia Saudita*, il cui piano quinquennale 1975-80 prevede investimenti per 110 miliardi di dollari, la Chiyo-da Chemical Engineering & Construction Co.Ltd. sta lavorando dal 1977 all'ampliamento delle raffinerie di Gedda e di Riyadh, rispettivamente di 250.000 b/g e di 120.000 b/g, che saranno completate alla fine del 1980, con un costo di 50 miliardi di Yen.

La Jica si sta occupando degli impianti di desalinazione dell'acqua marina con un metodo messo a punto dall'Agenzia per la scienza e la tecnologia del governo giapponese, sia costruendo un impianto pilota che trasferendo la tecnologia ai tecnici dell'Arabia Saudita che cooperano al progetto. Anche la realizzazione delle carte topografiche del Rub'al Khali è stata affidata ad un gruppo di esperti giapponesi. L'Aots ha promosso nel 1979 un corso per addetti all'assistenza automobilistica a Gedda, frequentato da 46 sauditi.

Negli *Emirati Arabi Uniti* i casi recenti più interessanti di cooperazione tecnica comprendono un progetto di forestazione ad Abu Dhabi promosso dal Desert Development Institute giapponese nella località di Al-Ayn su un'estensione di 6 ettari con 4 specialisti giapponesi; e lo sviluppo delle risorse idriche di Wadi Shimal sulla costa del Golfo di Oman per lo sviluppo dell'agricoltura a Dibba.

In *Egitto* esempi di cooperazione tecnica con il Giappone sono le ricerche condotte per l'ampliamento del canale di Suez, la costruzione

dell'impianto siderurgico di Helwan, il progetto per l'acciaieria integrata di Alessandria, la ricerca condotta sull'industria tessile egiziana. Poiché l'Egitto è relativamente più industrializzato della maggior parte degli altri paesi dell'area uno dei problemi che la cooperazione può efficacemente affrontare è quello della conduzione delle fabbriche, come sta accadendo a Helwan con buoni risultati.

L'Aots ha promosso in *Kuwait* un corso sulla desalinazione dell'acqua marina. La Jica ha condotto uno studio di fattibilità sulle piccole raffinerie di petrolio per uso interno nell'*Oman*, in collaborazione con il Centro servizi progettazione dell'ufficio *giordano* di scienza industriale (pure creato dalla Jica).

A Kasseb in *Tunisia* è stato fatto uno studio di fattibilità avente per oggetto una centrale elettrica di pompaggio (da parte della Jica). Nell'area dell'anti-Atlante, in *Marocco*, la Jica coadiuvata dall'Agenzia giapponese per la promozione delle ricerche di minerali metallici sta conducendo ricerche di base per sviluppare le risorse naturali della zona.

Dal 1970 a tutto il 1978 la cooperazione finanziaria ufficiale si è estrinsecata in donazioni per 6,4 miliardi di Yen (a Egitto, Sudan, del Nord e del Sud Yemen) e in prestiti per 248 miliardi di Yen (i maggiori beneficiari dei prestiti sono stati l'Egitto per 102, l'Iraq per 75 e l'Iran per 29 miliardi di Yen).

Se si considera l'assistenza al personale i tirocinanti dall'Iran sono stati 994, 648 dall'Egitto e 360 dall'Iraq (al marzo 1978); mentre sono stati inviati (al marzo 1978) 395 specialisti giapponesi all'Iran, 209 all'Egitto e 115 all'Arabia Saudita.

Per concludere, gli aspetti che hanno caratterizzato la cooperazione economica giapponese con il Medio Oriente sono il suo carattere più privato che pubblico, il fatto che hanno prevalso i progetti riguardanti le infrastrutture, e che il metodo di cooperazione ha coinvolto più l'assistenza tecnica e manageriale che non l'investimento di capitali.

Ciò è soprattutto vero nei confronti di quei paesi come l'Arabia Saudita, il Kuwait e gli Emirati Arabi Uniti che premono per la realizzazione di piani di sviluppo per i quali dispongono di mezzi finanziari abbondanti. I capitali coinvolti non sono in questo caso tanto importanti per i loro valori assoluti quanto piuttosto per la quota che rappresentano nel caso di compartecipazioni con imprese locali pubbliche o private.

Vi è poi un altro gruppo di paesi produttori di petrolio i quali, avendo bilance dei pagamenti passive, contano sul capitale estero per il loro sviluppo. Sono fra questi l'Algeria, l'Iraq e l'Iran che desiderano sia l'assistenza tecnica che quella finanziaria, da parte pubblica e da parte privata.

Un terzo gruppo di paesi infine è composto dai non produttori di petrolio come Egitto, Siria, Giordania, Sudan che hanno economie fondate sull'agricoltura pur desiderando ardentemente industrializzarsi. Da questi paesi proviene parte della forza lavoro necessaria alla realizzazione dei progetti negli altri due gruppi di paesi. Il primo gruppo di paesi è in grado di supplire ai bisogni finanziari di questi e il Giappone può estendere loro la propria assistenza tecnica, come in parte sta accadendo.

La politica di sviluppo delle risorse estere e il ruolo delle compagnie

La dipendenza giapponese dagli idrocarburi di importazione è cresciuta enormemente dalla metà degli anni cinquanta, continuando a crescere, sia pure con minor vigore, dopo la crisi petrolifera¹⁷. I piani predisposti dal governo giapponese e in via di attuazione consentiranno tuttavia al Giappone, di raggiungere il tetto nelle importazioni petrolifere, in termini assoluti, a metà degli anni ottanta per poi farle decrescere sia pure lentamente¹⁸.

È di estrema importanza osservare che le importazioni petrolifere comprendono il gas di petrolio e che questo accrescerà enormemente il suo peso passando da un contributo all'energia primaria consumata dal Giappone del 3,5%-4% al 6-6,5% nel 1985 e ciò grazie ai contratti che il Giappone si è assicurato e sta assicurandosi in Medio Oriente, zona principale di provenienza dello Gpl, oltre all'Australia e, in misura modesta, il Canada.

Un altro elemento di grande rilevanza è il ruolo giocato dal gas naturale (Lng) le cui importazioni aumenteranno di 6 volte nell'arco di meno di un ventennio grazie a contratti di fornitura già in essere che porteranno il contributo del gas naturale importato al bilancio energetico nazionale dal 3% circa al 9% circa entro il 1990, in poco più di un decennio.

Anche se le importazioni di greggio dal Medio Oriente sul totale delle importazioni petrolifere giapponesi sono passate dal 90,78% del 1967 al 76,3% del 1979, l'importanza del Medio Oriente come fornitore di idrocarburi rimane massima e giustifica ampiamente l'interesse e

¹⁷ Da poco meno del 20% del fabbisogno energetico della metà degli anni '50 al 75% circa della fine degli anni '70.

¹⁸ Il petrolio di importazione dovrebbe passare dai 366 milioni di KL del 1985 (comprese 20 mil. tonn. di gas di petrolio liquido) ai 350 mil. KL del 1990 (comprese 26 mil. tonn. di Gpl), ai 348 mil. KL del 1995 (comprese 33 mil. tonn. di Gpl).

la cautela con i quali il governo e i gruppi industriali seguono lo svolgersi degli avvenimenti in quella zona del mondo ¹⁹.

Le compagnie petrolifere giapponesi

Ciononostante, nel caso del Giappone le compagnie petrolifere hanno un ruolo secondario, nel senso che manca loro ogni tradizione e sono nate per il volere di gruppi che non hanno interessi prevalentemente petroliferi.

Le attività di sviluppo e prospezione petrolifera cominciano in Giappone soltanto con la creazione della compagnia statale *Jpdc* (Japan Petroleum Development Corporation) nel 1967, divenuta dal 1978 *Jnoc* (Japan National Oil Corporation), quando in Giappone si contavano ben 66 compagnie 13 delle quali hanno fornito petrolio da esse sviluppato o con joint-ventures nella misura dell'8,5% del greggio totale fornito al Giappone nell'anno fiscale 1977.

Si tratta di una percentuale modesta, superiore persino nel 1962, anche se i quantitativi in termini assoluti sono di molto aumentati.

Poiché anche la società pioniera nel fornire al paese petrolio, la Arabian Oil Company, ha subito perdite, il governo ha stabilito per le raffinerie l'obbligo di acquisto dalle compagnie che hanno condotto un'azione di sviluppo del greggio e ciò a partire dal 1° aprile 1978 (anno fiscale 1978).

In questo modo il Miti e l'Agenzia giapponese per l'energia e le risorse naturali sperano di far acquistare per uso interno una maggior quantità di greggio sviluppato da compagnie nazionali.

È opportuno rilevare come il governo abbia deciso di non permettere più alle raffinerie di proprietà giapponese di importare petrolio attraverso le grandi compagnie già a partire dalla metà del 1980. I loro uffici internazionali cercheranno di ottenere il greggio tramite negoziati

¹⁹ Nel 1979 la provenienza delle importazioni giapponesi di greggio era:

Arabia Saudita	28,4	}	76,3
Iran	9,9		
Emirati Arabi Uniti	10,1		
Kuwait	9,1		
Resto del Medio Oriente	18,8		
Indonesia	14,4	}	23,2
Resto dell'Asia (soprattutto la Cina)	8,8		
Altri paesi	0,5		0,5
Totale	100		100

Il 90,7% del greggio proveniva da Paesi Opec.

Fonte: Miti.

diretti con i paesi produttori e contratti sul mercato spot. Il ruolo che altrove è svolto dalle Mnp in Giappone è svolto dai grandi gruppi integrati o dalle trading di questi. Anche se è difficile parlare di sfere di influenza, poiché non vi sono paesi dai quali alcuni gruppi siano esclusi, è però sin troppo facile osservare il ruolo di Mitsubishi in Arabia Saudita, impegnata nel progetto di Al Jubail insieme con un nugolo di altre imprese giapponesi, o il ruolo di Mitsui in Iran con il progetto analogo di Bandar Khomeini (già Bandar Shahpour).

Il governo giapponese aiuta e spinge le imprese ad attuare progetti — in genere a lungo termine — che siano in linea con la politica energetica del paese, tendente a ridurre drasticamente la dipendenza dal petrolio, oltre che dagli idrocarburi. Si dice, e anche il governo giapponese si mostra preoccupato, che sia finito un ciclo di piani di industrializzazione dei paesi produttori di petrolio e che negli anni '80 si venderanno meno impianti. Non è facile per un Pvs, sia pure ad alto reddito pro-capite (non sembri questa una contraddizione), fagocitare in breve tempo, e digerire, massicce importazioni di tecnologia. Le crisi di rigetto sono in agguato e bene lo sanno i governanti di quei paesi che hanno appuntato la loro attenzione sul mercato azionario giapponese, dei cui alti prezzi è in parte responsabile la domanda d'acquisto araba molto attiva (in gennaio 1980, 24,6 miliardi di Yen, l'altro periodo record era stato il maggio 1975: 33,3 miliardi di Yen). Anche i titoli governativi giapponesi sono stati fortemente richiesti per es. dall'Arabia Saudita, e anche Eau, Iraq e Libia hanno comprato dei quantitativi.

Il Kuwait (ha annunciato nel febbraio 1980 il Nihon Keizai Shinbun) desidera una partecipazione al capitale delle imprese petrolifere giapponesi in cambio delle forniture di greggio e in tale senso si è rivolto a Idemitsu Kosan, Maruzen Oil, Daikyo Oil, Mitsubishi Oil.

È la prima volta che una richiesta del genere viene formulata da un paese produttore di petrolio, desideroso di esportare ma anche di usare gli ingenti mezzi disponibili per entrare nel campo della raffinazione dei prodotti destinati ai paesi industrializzati. Mentre le compagnie giapponesi stanno riflettendo sulla risposta da dare, v'è da credere che questo tipo di situazione si presenterà in futuro sempre più frequentemente. Il Kuwait, che comprerà le quote coi ricavi della vendita del petrolio, ha richiesto che le azioni siano acquistate al nominale, che un dividendo del 25% sia garantito per questa quota di investimento, che funzionari del governo del Kuwait siano ammessi nelle società con cui si abbia la compartecipazione. Dal Kuwait il Giappone ha importato il 9,1% del greggio totale importato, pari a 440.000 b/g. Le compagnie giapponesi hanno cominciato negoziati contando di stabilire degli accordi diretti più favorevoli in termini di quantità importabili. La richiesta di partecipazione dal Kuwait è arrivata come una

doccia fredda e molti giapponesi sostengono sia preferibile comprare il greggio sul mercato spot piuttosto che cedere una quota del 25% delle azioni al valore nominale. Tuttavia esiste un precedente: il Kuwait ha raggiunto un accordo con la compagnia statale coreana per una fornitura di 100.000 b/d per tre anni ottenendo il 24% delle azioni della società.

L'esempio è contagioso, e d'altra parte il Giappone ha assolutamente bisogno del greggio mediorientale dal quale dipende in proporzioni non riducibili nel breve andare.

Mitsubishi ha recentemente ridotto la produzione nazionale di etilene motivandola con l'alto prezzo della nafta, ma non è facile dimenticare che le principali critiche agli accordi di sviluppo della petrolchimica e di buy-back possono essere rintuzzate solo mostrando che, per esempio, è piú razionale per il Giappone importare etilene da Al Jubail piuttosto che produrlo nel paese.

Mentre il governo giapponese studia nuove misure per meglio proteggere gli investimenti esteri giapponesi, le compagnie giapponesi aumentano la loro presenza all'estero per stabilizzare l'offerta di idrocarburi, e lo stesso fanno le società di raffinazione collegate con le maggiori compagnie internazionali, poiché queste forniscono meno petrolio di prima, allo scopo di assicurarsi il greggio, ricercare informazioni su energie alternative (carbone, scisti bituminose), ricercare fondi per acquistare il petrolio. Un problema, quest'ultimo, che sta diventando sempre piú assillante dati i continui rincari.

Le trading companies giapponesi sono strutturate per rispondere egregiamente a questa situazione: sono in grado di mettere insieme le competenze tecniche richieste da qualsiasi progetto, possono ottenere l'appoggio del governo giapponese con il quale sono in ottimi rapporti, sono in grado di impiegare manodopera coreana, filippina o cinese meglio di altri potenziali concorrenti (ma non, come normalmente si pensa, perché « sono tutti asiatici »; bensí perché le trading dedicano da molto tempo una grande attenzione ai mercati loro geograficamente vicini e hanno quindi personale in grado di parlare quelle lingue e muoversi bene in quei paesi). Infine, gli obiettivi del governo giapponese in materia di tasso di cambio, strategia produttiva, politica energetica, sono anche gli obiettivi dei grandi gruppi integrati di cui si tratta (o viceversa se si vuole). Dopo la seconda crisi petrolifera la strategia giapponese è piú che mai quella di accettare tutte le richieste che verranno nella forma di offerte di greggio o altri idrocarburi. Il governo continua a perseguire la sua politica di « develop & import » in ogni modo, come mostrano i provvedimenti relativi alla raffinazione del petrolio importato dalle Mnp. Nel 1979 il Giappone ha venduto 506 impianti (di valore superiore al mezzo milione di dollari) per 11,43

miliardi di dollari, il 29,6% in piú rispetto al 1978. Dietro questa crescita ci sono certo i contratti con la Cina (2,7 miliardi di dollari) e poi in Medio Oriente con Iraq e Arabia Saudita. Gli impianti chimici hanno contato per 5,75 miliardi di dollari (2,17 le raffinerie e le fabbriche di Gpl e Lng, 1,06 i cementifici, quelli siderurgici per 2,33, quelli elettrodomestici 1,82, quelli per telecomunicazioni 1,33 e quelli tessili per 0,2 miliardi di dollari). Fare altrettanto nel 1980 non sarà facile, poiché per lo meno i contratti con la Cina e l'Iraq non si ripeteranno. Comunque il Giappone non può piú vivere soltanto esportando videoregistratori universali Pal-Secam studiati apposta per il mercato mediorientale, dove vigono entrambi i sistemi e dove le vendite raddoppieranno o triplicheranno soprattutto in Arabia Saudita, Kuwait, Emirati Arabi Uniti, nel corso dell'anno 1980.

D'altra parte Arabia Saudita, Kuwait, Iran e Eau sono i piú importanti investitori esteri in Giappone (nel 1979 per 10 miliardi di dollari) e si sono accaparrati azioni, buoni fruttiferi, certificati di deposito e depositi presso banche giapponesi. Sarebbe veramente curioso che il Giappone non facesse uso di questa fama consolidata di *reliable partner* e non riuscisse a stabilire accordi che gli garantiscano i rifornimenti di greggio, la voce di importazione piú cospicua della bilancia commerciale giapponese, e che non lo avviino sempre piú verso l'uso dei gas liquidi di petrolio o naturali che esso stesso contribuirà a sviluppare con le sue installazioni tecniche e che l'opinione pubblica giapponese è destinata ad apprezzare in misura sempre crescente dato l'alto potere calorico e gli scarsi effetti negativi collaterali come l'inquinamento atmosferico.

Il Giappone è stato in grado di costruire nel dopoguerra una macchina produttiva efficiente grazie alla facilità di approvvigionamento di fonti energetiche costituite soprattutto da petrolio medio-orientale, a basso costo. Con il radicale mutamento della situazione dopo il 1973 il Giappone si è reso conto che occorre stabilire legami di cooperazione economica con i paesi produttori, al fine di assicurare le fonti energetiche occorrenti allo sviluppo economico del Giappone, fondandolo su una struttura industriale basata su un alto valore aggiunto e non concorrenziale con quella dei paesi emergenti, collegando così la cooperazione economica con la politica industriale.

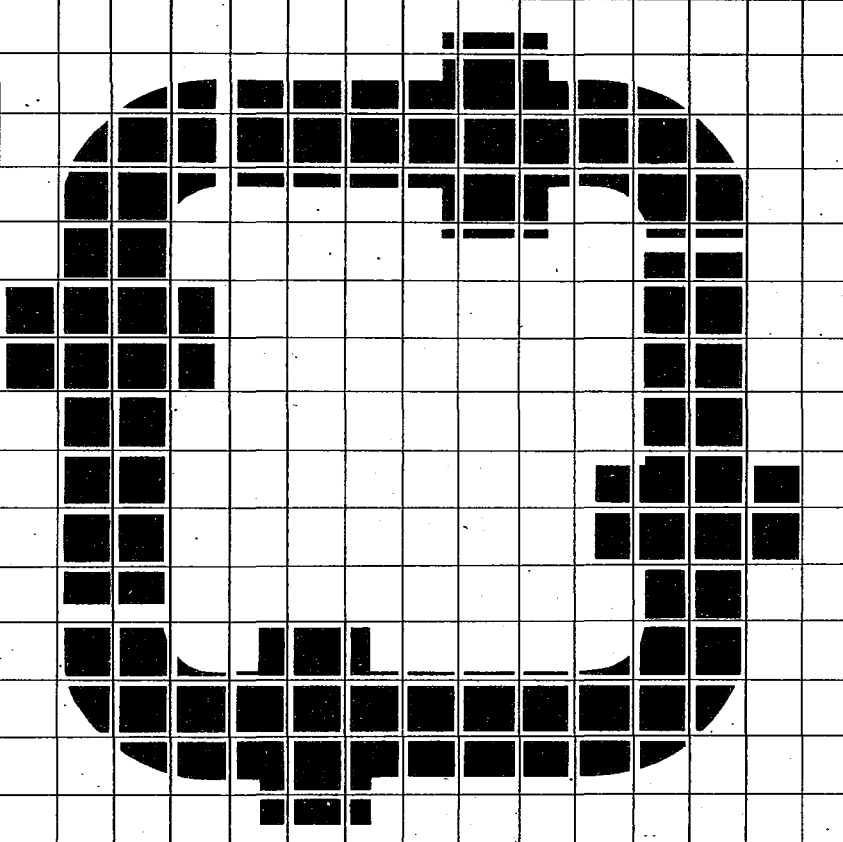
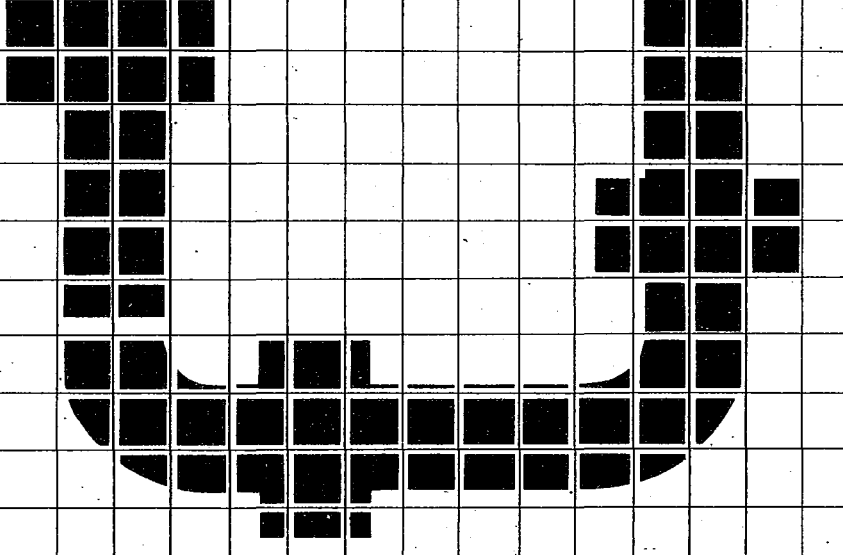

Nei confronti dei paesi Oapec l'enfasi è stata posta soprattutto sulla cooperazione privata aiutando questi paesi a dotarsi di industrie ad alta intensità di capitale (petrolchimica, raffinazione, siderurgia, metallurgia) usando lo strumento della joint-venture con clausole che prevedono il buy-back.

Mentre cerca così di legare a sé le economie dei paesi fornitori di idrocarburi, il Giappone sta compiendo ogni sforzo per ridurre la pro-

pria dipendenza da queste fonti energetiche, e con notevole successo. Mentre il Giappone riuscirà a ridurre drasticamente la propria dipendenza dal petrolio e dagli altri idrocarburi, non altrettanto accadrà all'Italia nel breve volgere di un decennio.

Finito di stampare nel novembre 1981
dalle Grafiche Galeati di Imola

L'ACCIAIO È FINSIDER

<p>AZIENDE DI PRODUZIONE SIDERURGICA</p>		<p>italsider dalmine terni acciaierie di piombino</p>
<p>AZIENDE DI SECONDE LAVORAZIONI E DI PRODUZIONI NON SIDERURGICHE</p>		<p>a.t.b. terninoss deriver tubi ghisa armco-finsider morteo-soprefin c.m.f. ponteggi dalmine tubificio dalmine italsider</p>
<p>AZIENDE DI MECCANICA, INGEGNERIA, MONTAGGIE PROGETTAZIONI</p>		<p>s.a.i.p. cementir sanac italimpianti innocenti santeustacchio fmi-mecfond c.i.m. sidermontaggi</p>
<p>AZIENDE COMMERCIALI, DI SERVIZIO E DI RICERCA</p>		<p>citaco-sica montubi sidercomit siderexport rifornimenti finsider c.p.r. icrot rivestubi c.s.m. irfird</p>



gruppo

iri-italstat

L'ITALSTAT FINANZIARIA DELL'IRI PER L'EDILIZIA E L'INGEGNERIA CIVILE
PROMUOVE COORDINA REALIZZA SOLUZIONI COSTRUTTIVE PER L'ITALIA E NEL MONDO

LE PRINCIPALI AZIENDE DEL GRUPPO

GRUPPO CONDOTTE

- SOCIETÀ ITALIANA PER CONDOTTE D'ACQUA
- BONIFICA
- CIDONIO
- GARBOLI
- IM.CO.
- MANTELLI
- METROROMA

GRUPPO ITALSTRADE

- ITALSTRADE
- INFRASUD PROGETTI
- IPISYSTEM
- ISA-ITALSTRADE APPALTI
- ITALSTRADE MACCHINE
- PLACE MOULIN
- SCAI
- SPEA

- AEROPORTI DI ROMA
- EDIL.PRO.
- ITALECO
- ITALEDIL
- ITALIANA MONTE BIANCO
- ITALPOSTE
- ITALSTAT INTERNATIONAL
- ITALTER PALERMO
- SAPPRO
- SVEI
- TANGENZIALE DI NAPOLI

ASSETTO DEL TERRITORIO

INFRASTRUTTURE

EDILIZIA

Cosa nasconde una portatile Olivetti?

Olivetti è leader europeo nel settore automazione d'ufficio e data processing, ed è una delle maggiori aziende al mondo che operano in questo settore.

Per rendersene conto, basta guardare un po' più da vicino alla sua realtà. 2.200 ricercatori a Ivrea che in laboratorio - uno dei maggiori in Europa - progettano il futuro.

3.200 specialisti in software.

28 stabilimenti distribuiti in 10 nazioni, 55.000 persone che operano alle dirette dipendenze. 32 consociate estere e 105 agenti di vendita che diffondono i prodotti in 138 paesi.

Forte di tutto ciò, Olivetti offre oggi la più ampia gamma esistente di sistemi per l'informatica distribuita e di macchine per l'ufficio. E infatti con le sue reti di terminali e di concentratori che vanno dal Polo Artico al limite dei deserti australiani, Olivetti annulla le distanze continentali e assicura l'organizzazione e la trasmissione dell'informazione. E con la linea più completa al mondo di macchine per scrivere elettroniche, Olivetti ha recentemente messo a disposizione di tutti la possibilità di incrementare la produttività e di vivere contemporaneamente il lavoro quotidiano in modo più autonomo e creativo.

Così, nel 1979 Olivetti ha realizzato un fatturato di 1.852,7 miliardi di lire, di cui il 70% in paesi diversi dall'Italia.

Un fatturato che proviene dalla vendita di prodotti, ma anche di tecnologie coperte da brevetti internazionali e che Olivetti esporta in tutti i paesi del mondo, U.S.A. e Giappone compresi.

Tutto ciò, è Olivetti.

olivetti

STORIA DELL'ARTE IN ITALIA

Venti volumi

diretta da Ferdinando Bologna

Autori

Ferdinando Bologna - Renato De Fusco - Antonio Del Guercio - Mario De Micheli
Daniela Del Pesco Spirito - Cesare de' Seta - Massimo Ferretti - Giovanni Mariacher
Anna Maria Matteucci - Antonia Nava Cellini - Giovanni Romano - Paola Santucci - Giancarlo Sestieri

STORIA UNIVERSALE DELL'ARTE

Trentatré volumi

Sezione prima: **Le civiltà antiche e primitive**, diretta da Sabatino Moscati

Sezione seconda: **Le civiltà dell'Oriente**, diretta da Oscar Botto

Sezione terza: **Le civiltà dell'Occidente**, diretta da Enrico Castelnuovo

Autori

Richard Barnhart - Ignacio Bernal - Jan Białostocki - Jean Boisselier - Oscar Botto - Mario Bussagli
Enrico Castelnuovo - Giovanni Colonna - Anthony Cutler - Ivor Davies - Renato De Fusco
Cesare de' Seta - Sergio Donadoni - Paolo Fossati - Paul Gendrop - Vinigi Grottanelli
Guido A. Mansuelli - Roland Martin - Ursula Moortgat - Sabatino Moscati - Miyeko Murase
Xenia Muratova - John Nesbitt - Louis-René Nougier - Werner Oechslin - Antonio Pinelli
Orietta Pinelli - Edith Porada - Lionello Puppi - Angiola Maria Romanini - Umberto Scerrato
Calambur Sivaramamurti - Piotr Skubiszewski - Luigi Spezzaferro - Bernard Villaret

L'arte in Italia e nelle grandi o minori culture di tutto il mondo,
dall'inquietudine della sperimentazione più recente al segno dell'artista
preistorico, in due grandi collane progettate secondo un disegno editoriale
unitario per conoscere l'uomo e le civiltà attraverso l'espressione artistica.

Agenzie in tutta Italia

UTET - Corso Raffaello, 28 - 10125 TORINO

UTET

In tutta Italia, MotelAgip è un buon albergo al punto giusto del viaggio.



Dovunque tu viaggi in Italia, hai sempre a disposizione un buon albergo: MotelAgip. Accogliente e confortevole, MotelAgip ti dà tutto il relax di cui hai bisogno, e ti offre tutte le attrezzature — dalle sale riunioni al ristorante — necessarie ai tuoi meeting di lavoro.

MotelAgip lo trovi al punto giusto. Cioè vicino alla città e ai tuoi affari, ma fuori dagli ingorghi del traffico.

MotelAgip è conveniente, e premia la fedeltà dei suoi clienti.

MotelAgip

Conviene ogni volta di più.

Ancona - Bari - Bologna - Brescia - Cagliari - Catania - Catanzaro - Cosenza - Cremona - Firenze Nord
Grosseto - Livorno - Macerata - Matelica (MC) - Macomer (NU) - Marsala (TP) - Milano Ovest (Tang.)
Milano Sud - Modena Nord - Montalto di Castro (VT) - Muccia (MC) - Napoli - Nuoro - Palermo
Pescara - Pisticci (MT) - Roccaraso (AQ) - Roma Ovest - Sarzana (SP) - Sassari - Savona - Siracusa
Spoleto (PG) - Torino (Settimo Torinese) - Trento - Trieste-Duino - Udine - Varallo (VC) - Verona - Vicenza.

Per documentazione rivolgersi a: SEMI P.zza E. Mattei 1 Roma tel. 59009387 tx. 611627

POLITICA INTERNAZIONALE

ottobre 1981 - n. 10

EDITORIALE

Dalla Rocca di Assisi a Montecitorio

QUADRANTE

Europa-America: una convergenza in attesa di verifica, *Marcello Gilmozzi*

Il Nord-Sud può attendere, *Mario Bova*

Terzo mondo: aspettative deluse, *Gianandrea Sandri*

Le scelte dell'Europa per la seconda distensione, *Luciano De Pascalis*
L'Urss, la Polonia e l'Europa dell'Est: crisi di una egemonia, *Paolo Calzini*

Cresce l'onda neutralista nei « piccoli » della Nato, *Franco Sogliani*

I meccanismi della spartizione in Libano, *Marco Lenzi*

STUDI E RICERCHE

Iraq: le ambiguità di un regime consolidato, *Fabio Tana*

Una critica alle tesi sulla dipendenza in America latina, *Fernando Henrique Cardoso*

Come governare l'« effetto città » nel Terzo mondo, *Pietro Giuliano Cannata*

RUBRICHE

LA POLITICA DELL'ITALIA

Un negoziato in punta di missili, *Maurizio Montefoschi*

A Parigi per i più poveri, *M. B.*

Il dilemma del Corno, *Arminio Savioli*

La Nigeria, un « partner » promettente, *Vanni Rinaldi*

MOSAICO

Polemiche / Scienza e/o Comiso, Giampaolo Calchi Novati

Commenti / Le ceneri dell'Iran, Massimo Boffa. L'asse Washington-

Pretoria, Guido Bimbi. Nubi sul Fondo monetario, Massimo Micarelli

Profili / Viola: un generale con la passione della politica, Pino Cimò

ATTIVITÀ DELL'IPALMO

TRECENTOSESSANTAGRADI

a cura di *Roberto Maurizio*

Direttore responsabile: Giampaolo Calchi Novati - **Capo redattore:** Giancarlo Pasquini -
Segretaria di redazione: Maresa Mura.

Redazione: Via del Tritone 62b - 00187 Roma - Tel. 67.92.734/67.92.311.

Amministrazione e distribuzione: « La Nuova Italia » Editrice, Via Antonio Giacomini, 8 - C.P. 183 - 50132 Firenze.

Autorizzazione del Tribunale di Firenze n. 1990 del 10 febbraio 1969. Abbonam. annuo: Italia L. 17.000; estero L. 25.000; sostenitore L. 30.000; un fascicolo ordinario L. 1.800. I fascicoli arretrati si vendono a prezzo maggiorato. Versamenti sul c/c postale n. 5/6261 Firenze - Spedizione in abbonamento postale - Gruppo III - **Stampa ITER** - Via Giacomo Raffaelli, 1 - 00146 Roma.

ANNO XXXV

BIMESTRALE

MONDO APERTO

RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA INTERNAZIONALE

Diretta da GIUSEPPE TUCCI

SOMMARIO N. 2/1981

Jean-Jacques Berreby *Opec: venti anni che hanno trasformato il mondo*

Pau Huber *Il blocco orientale e i problemi economici*

COOPERAZIONE ECONOMICA INTERNAZIONALE E MERCATI

Sergio Morelli *Il «forfaiting» nel commercio internazionale*
I contratti di vendita internazionale di merci

RASSEGNE *Cronache di economia internazionale*
Rassegna di pubblicazioni

ORGANO DEL CENTRO ITALIANO
PER LO STUDIO DELLE RELAZIONI ECONOMICHE ESTERE
E DEI MERCATI (CEME)

Abbonamento annuo per l'Italia L. 20.000 - Abbonamento annuo per l'estero \$ 30.00 -
Direzione e Amministrazione - Via G. A. Guattani, 8 - 00161 Roma.

Istituto affari internazionali

PUBBLICAZIONI

Collana dello spettatore internazionale

(collana di volumi edita dal Mulino)

1981

54. Compagnie petrolifere e paesi arabi

di G. Luciani e G. Fodella - L. 8.000

53. Euromercati e finanziamento delle esportazioni

di Giovanni Majnoni - L. 8.000

1980

52. La politica estera dell'Europa

a cura di Gianni Bonvicini - L. 8.000

51. Il commercio estero americano

a cura di Giacomo Luciani - L. 8.000

1979

50. La cooperazione industriale tra Italia e paesi in via di sviluppo

di M. D'Angelo, G. Sacco, G. A. Sandri - L. 6.000

49. I partiti e le elezioni del Parlamento europeo

di G. Bonvicini e Saverio Solari - L. 4.000

48. Arabi e palestinesi: tra conflitto e convivenza

di W. Kazziha - L. 5.000

47. L'economia americana e l'amministrazione Carter

a cura di Giacomo Luciani - L. 6.000

1978

46. La distensione dopo la distensione? Un rapporto della Commissione trilaterale

di Jeremy R. Azrael, Chihiro Hosoya, Richard Löwenthal, Tohru Nakagawa, Henry Owen, Andrew Shonfield - L. 5.000

45. Industrializzazione e integrazione nel mondo arabo

a cura di Roberto Aliboni - L. 6.000

44. La standardizzazione degli armamenti nella Nato

di Maurizio Cremasco - L. 5.000

43. L'uso politico della forza militare nel Mediterraneo

a cura di Stefano Silvestri - L. 5.000

1977

42. L'industrializzazione del Mediterraneo. Movimenti di manodopera e capitali

a cura di Roberto Aliboni - L. 5.000

41. Integrazione, petrolio, sviluppo. Il mondo arabo si cerca

di Galia Saouma - L. 3.000

1976

40. Dal confronto al consenso. I partiti politici italiani e l'integrazione europea

di Richard Walker - L. 2.300

39. Crisi e controllo nel Mediterraneo: materiali e problemi

a cura di Stefano Silvestri - L. 3.500

38. Regioni europee e scambio ineguale. Verso una politica regionale comunitaria?

di Maria Valeria Agostini - L. 3.000

1975

37. La partecipazione italiana alla politica agricola comunitaria

di R. Galli e S. Torcasio - L. 5.000

36. Mediterraneo: politica, economia, strategia: sviluppo interno e attori esterni

Volume II - L. 3.500

35. Mediterraneo: politica, economia, strategia: lo scenario e le crisi

Volume I - L. 3.000

1974

34. Europa-Mediterraneo: quale cooperazione

a cura di Adachiara Zevi - Pagine 157 - L. 2.500

33. La proliferazione delle armi nucleari

a cura di F. Calogero e G. L. Devoto - Pagine 188 - L. 3.000

32. I sì e i no della difesa europea

a cura di F. Gusmaroli - Pagine 290 - L. 5.000

31. Il difficile accordo. La cooperazione europea per la ricerca e la tecnologia

a cura di C. Merlini e G. Panico - Pagine 204 - L. 4.000

1973

30. Eserciti e distensione in Europa. Il negoziato est-ovest sulla riduzione delle forze

a cura di F. Battistelli e F. Gusmaroli - Pagine 130 - L. 3.000

29. Il potere sovranazionale privato. Le imprese multinazionali e l'integrazione europea

di Bruno Colle e Gabriella Pent - Pagine 110 - L. 3.000

28. Il grande ritardo. La cooperazione europea per lo spazio

di Gian Luca Bertinetto - Pagine 186 - L. 2.500

27. Europa potenza? Alla ricerca di una politica estera per la Comunità

a cura di M. Kohnstamm e W. Hager - Pagine 250 - L. 5.000

26. Partners rivali. Il futuro dei rapporti euroamericani

di Karl Kaiser - Pagine 164 - L. 3.000

25. La pace fredda. Speranze e realtà della sicurezza europea

a cura di Vittorio Barbati - Pagine 144 - Esaurito

1972

24. Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1972

dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 172 - L. 2.000

23. Il grande arsenale. Le armi nucleari tattiche in Europa: cosa sono? a che servono?

di Franco Celletti - Pagine 76 - L. 1.000

22. L'Europa all'occasione del Vertice

a cura di G. Bonvicini e C. Merlini - Pagine 108 - L. 1.000

21. **Riforme e sistema economico nell'Europa dell'Est**
scritti di A. Levi, W. Bruss, J. Bognar, T. Kiss, J. Pinder, S. A. Rossi -
Pagine 118 - L. 1.500

20. **La sovranità economica limitata. Programmazione italiana e vincoli comunitari**

di B. Colle e T. Gambini - Pagine 96 - L. 1.000

19. **Spagna memorandum**

di Enrique Tierno Galván - Pagine 100 - L. 1.000

18. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1971**

dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 158 - L. 1.500

1971

17. **Presente e imperfetto della Germania orientale**

di Barbara Spinelli - Pagine 102 - L. 1.000

16. **Cooperazione nel Mediterraneo occidentale**

di autori vari - Pagine 104 - L. 1.000

15. **Commercio attraverso l'Atlantico: dal Kennedy Round al neo-protezionismo**

di Gian Paolo Casadio - Pagine 302 - L. 2.800

14. **Una Zambia zambiana**

di Kenneth Kaunda - Pagine 81 - L. 500

13. **Aiuto fra paesi meno sviluppati**

di autori vari - Pagine 104 - L. 1.000

12. **Il petrolio e l'Europa: strategie di approvvigionamento**

di G. Pappalardo e R. Pezzoli - Pagine 105 - L. 1.000

11. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1970**

dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 140 - L. 1.500

1970

10. **Socialismo in Tanzania**

di J. Nyerere - Pagine 75 - L. 500

9. **Verso una moneta europea**

di autori vari - Pagine 80 - L. 500

8. **Europa-America: materiali per un dibattito**

di R. Perissich e S. Silvestri - Pagine 80 - L. 500

7. **Conflitti e sviluppo nel Mediterraneo**

di autori vari - Pagine 212 - L. 2.000 - Esaurito

6. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1969**

dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 140 - L. 1.500

5. **Integrazione in Africa orientale**

a cura di Roberto Aliboní - Pagine 132 - L. 1.000

4. **Gli eurocrati tra realtà e mitologia**

a cura di Riccardo Perissich - Pagine 126 - L. 1.000

3. **L'Africa alla ricerca di se stessa**

di Ali Mazrui - Pagine 80 - L. 500

2. **La lancia e lo scudo: missili e antimissili**

di Franco Celletti - Pagine 140 - L. 1.000

1. **Finanziamento, infrastrutture e armamenti nella Nato**

a cura di Stefano Silvestri - Pagine 85 - L. 500

Papers

(in ottavo)

11. **Le monde arabe à la recherche de soi même. Intégration, pétrole, développement**
di Galia Saouma - 1977 - Pagine 77 - Esaurito
10. **The Mediterranean: politics economics strategy. Domestic development and external actors**
vol. II - 1977 - Pagine 130 - Esaurito
9. **The Mediterranean: politics economics strategy. The scenario and the crises**
vol. I - 1977 - Pagine 118 - Esaurito
8. **Mediterranean-Europe. What kind of cooperation? Proceedings of the Milan conference, 3-4 May, 1974-1976** - Pagine 57 - Esaurito
7. **Europa e America Latina**
di R. Aliboni e M. Kaplan - 1973 - Pagine 31 - L. 1.000
6. **Eurocrazia e presenza italiana**
di V. du Marteau - 1972 - Pagine 36 - L. 1.000
5. **Indice analitico dei trattati Cee ed allegati**
di L. Boscherini - 1971 - Pagine 56 - L. 1.000
4. **Da Bandung a Santiago. La ricerca di una nuova economia internazionale**
di G. A. Sasso - 1971 - Pagine 19 - L. 500
3. **Convegno sulla sicurezza europea**
Incontro tra l'Iai e l'Istituto di economia mondiale e relazioni internazionali di Mosca - a cura di P. Calzini - 1971, Pagine 14 - L. 500
2. **I colloqui sulla limitazione delle armi strategiche**
di M. Cremasco - 1971 - Pagine 30 - L. 1.000
1. **Il rapporto Jackson: un'analisi critica**
di Mario Marcelletti - 1971 - Pagine 15 - L. 500

Fuori collana

(volumi editi sotto gli auspici dell'Iai)

La politica estera della Repubblica italiana

a cura di M. Bonanni (3 voll. - Pagine 1070). Edizioni di Comunità - Milano 1967 - L. 10.000

La Germania fra Est e Ovest

di K. Kaiser - Introduzione di A. Spinelli - Collana la specola contemporanea - Il Mulino - Bologna 1969 - L. 2.000

La sicurezza europea (Modelli di situazioni internazionali in Europa negli anni '70)

di S. Silvestri - Pagine 177 - Collana la specola contemporanea - Il Mulino - Bologna 1970 - L. 2.000

La rinascita del nazionalismo nei Balcani

di V. Meier - Introduzione di A. Spinelli - Pagine 188 - Collana la specola contemporanea - Il Mulino - Bologna 1970 - L. 2.500 - Esaurito

L'Europa oltre il Mercato comune

di J. Pinder e R. Pryce - Il Mulino - Bologna 1970 - L. 2.500

Symposium on the International Regime of the Sea-Bed

a cura di J. Sztucki - Accademia nazionale dei Lincei - Roma 1970 - Pagine 767 - L. 12.000

La strategia sovietica: teoria e pratica

a cura di S. Silvestri - Collana orizzonte 2000 - Franco Angeli editore - Milano 1971 - Pagine 328 - L. 5.000

Fra l'orso e la tigre: dottrina, strategia e politica militare cinese

a cura di F. Celletti - Collana orizzonte 2000 - F. Angeli editore - Milano 1971 - Pagine 272 - L. 4.500

La politica estera italiana. Autonomia interdipendenza integrazione e sicurezza

a cura di Natalino Ronzitti - Pagine 378 - Edizioni di Comunità - Milano 1976 - L. 8.000

Governare l'economia europea

a cura di G. Bonvicini e J. Sassoon - Pagine 329 - Fondazione Giovanni Agnelli - Torino 1978 - L. 7.000

L'Italia e il nuovo ordine economico internazionale

di P. Guerrieri e G. Luciani - Etas Libri - Milano 1979 - Pagine 130 - L. 4.500

Il fianco Sud della Nato - Rapporti politici e strutture militari nel Mediterraneo

di M. Cremasco e S. Silvestri - Feltrinelli - Milano 1980 - Pagine 208.

I quaderni

(collana di volumi edita dal Mulino)

1. L'America nel Vietnam

Atti dell'inchiesta della commissione senatoriale presieduta dal senatore Fulbright - 1966 - Pagine 195 - L. 1.000

2. Introduzione alla strategia

di A. Beaufre - 1966 - Pagine 100 - L. 1.000 - Esaurito

3. La Nato nell'era della distensione

Saggi di Benzoni, Calchi-Novati, Calogero La Malfa, Ceccarini - 1966 - Pagine 159 - L. 1.000 - Esaurito

4. Per l'Europa

Atti del Comitato d'azione per gli Stati Uniti d'Europa. Prefazione di Jean Monnet - 1966 - Pagine 119 - L. 1.000

5. Investimenti attraverso l'Atlantico

di C. Layton - 1967 - Pagine 180 - L. 1.500

6. L'Europa e il sud del mondo

di G. Pennisi - 1967 - Pagine 376 - L. 4.000

7. Una politica agricola per l'Europa

di G. Casadio - 1967 - Pagine 267 - L. 3.000

8. La diplomazia della violenza

di T. S. Schelling - 1968 - Pagine 268 - L. 3.000

9. Il Mediterraneo: economia, politica, strategia

a cura di S. Silvestri - 1968 - Pagine 310 - L. 3.000

10. La riforma monetaria e il prezzo dell'oro

a cura di R. Hinshaw - 1968 - Pagine 174 - L. 2.000

11. Europa e Africa: per una politica di cooperazione

a cura di R. Aliboni - 1969 - Pagine 160 - L. 2.000

12. Partnership per lo sviluppo: organizzazioni, istituti, agenzie

a cura di R. Gardner e M. Millikan - 1970 - Pagine 310 - L. 4.000

Documentazioni

(in offset)

L'Italia e la cooperazione scientifica internazionale

(Atti della tavola rotonda IAI del maggio 1966) - Pagine 119 - L. 1.000

Le armi nucleari e la politica del disarmo

(Quattro lezioni di F. Calogero, A. Spinelli, F. Cavalletti, M. Pivetti) -
Pagine 78 - L. 1.000

Ricerca e sviluppo in Europa

Documenti e discussioni - L. 3.000

La politica commerciale della Cee

(Atti della tavola rotonda lai del 29 aprile 1967) - Pagine 154 - L. 1.000

La politica estera tra nazionalismo e sovranazionalità

(Resoconto sommario del convegno lai dell'1 e 2 marzo 1968) - Pa-
gine 80 - L. 500

La fusione delle Comunità europee

(Atti del convegno lai del 9 e 10 febbraio 1968) - Pagine 230 - L. 2.000

Rapporto sullo stato della ricerca scientifica in Italia

(Ocse) - Pagine 190 - L. 1.000

L'integrazione economica in Africa occidentale

(Atti della tavola rotonda lai del 22 dicembre 1967) - Pagine 100 -
L. 1.500

L'Università europea

Documenti e discussioni - Pagine 111 - L. 1.000

Evoluzione delle economie orientali e prospettive degli scambi est-ovest

(Atti del convegno lai del 21 e 22 giugno 1968) - Pagine 188 - L. 5.000

**Il trattato sulla non-proliferazione delle armi nucleari: problemi del
negoziato di Ginevra**

Documenti e discussioni - Pagine 189 - L. 1.500

La politica energetica della Cee

(Atti del convegno lai del 25-26 ottobre 1968) - Pagine 124 - L. 2.000

Preferenze e i paesi in via di sviluppo

(Atti della tavola rotonda lai del 10 settembre 1968) - Pagine 73 -
L. 1.000

**Effetti delle armi nucleari: rapporti di esperti al Segretario Generale
dell'Onu**

Documenti e discussioni - Pagine 124 - L. 1.500

Rassegna strategica 1968

(dell'Istituto di Studi strategici di Londra) - Pagine 130 - L. 1.000

Les assemblées européennes

a cura di Chiti-Batelli - 1970 - Pagine 68 - L. 1.000

Italo-Yugoslav Relations

(Atti del convegno lai - Institute of International Politics and Economics
del 29-30-31 maggio 1970) - Pagine 55 - L. 1.500

Periodici

Lo spettatore internazionale

Trimestrale in lingua inglese - Edizioni Il Mulino - Bologna - Abbona-
mento L. 10.000

L'Italia nella politica internazionale:

Anno primo - 1972-1973 - Pagine 626 - Edizioni di Comunità - L. 8.000

Anno secondo - 1973-1974 - Pagine 744 - Edizioni di Comunità - L. 10.000

Anno terzo - 1974-1975 - Pagine 635 - Edizioni di Comunità - L. 12.000

Anno quarto - 1975-1976 - Pagine 581 - Edizioni di Comunità - L. 14.000

Anno quinto - 1976-1977 - Pagine 569 - Edizioni di Comunità - L. 15.000

Anno sesto - 1977-1978 - Pagine 611 - Edizioni di Comunità - L. 18.000

Anno settimo - 1978-1979 - Pagine 513 - Edizioni di Comunità - L. 20.000

Istituto Affari Internazionali

COLLANA DELLO SPETTATORE INTERNAZIONALE N. LII

Gianni Bonvicini (a cura di)

LA POLITICA ESTERA DELL'EUROPA. AUTONOMIA O DIPENDENZA?

L'invasione dell'Afghanistan, la crisi fra gli Stati Uniti e l'Iran, le difficoltà che incontra il negoziato di Camp David sul Medio Oriente, hanno posto in primo piano l'esigenza, non più dilazionabile, di un ruolo autonomo dell'Europa negli affari internazionali. Ma allo stesso tempo sono sorti degli interrogativi sull'effettiva capacità dei Nove stati europei di mettere in comune le loro politiche estere nazionali, coordinandole all'interno di quel meccanismo che è conosciuto sotto il nome di Cooperazione politica europea.

Questo libro rappresenta il primo tentativo organico di analizzare a fondo i meccanismi che dovrebbero elaborare la politica estera europea e le strategie da adottare sui grandi problemi internazionali. La storia, il funzionamento e le possibilità di sviluppo della Cooperazione politica europea sono messe a confronto con i nodi centrali delle relazioni europee e in particolare i rapporti euro-americani, il dialogo euro-arabo, l'Europa meridionale e il Terzo mondo. Ma soprattutto si cerca, attraverso l'analisi politico-istituzionale degli strumenti messi a disposizione dei Nove per fare politica estera, di comprendere quali vantaggi ne potranno derivare al processo di integrazione europea considerato nella sua globalità.

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO - BOLOGNA, pp. 190, L. 8.000

Istituto Affari Internazionali

COLLANA DELLO SPETTATORE INTERNAZIONALE N. LIII

Giovanni Majnoni

EUROMERCATI E FINANZIAMENTO DELLE ESPORTAZIONI

Uno degli elementi che maggiormente ha modificato il comportamento del sistema economico internazionale nel passato decennio è l'espansione dei mercati finanziari privati internazionali, di cui l'euromercato è certamente il più rilevante. L'espansione dell'euromercato ha generato una disponibilità di liquidità di gran lunga superiore a quella ottenibile sui singoli mercati nazionali e ciò ha gradualmente spostato il modo di essere del sistema internazionale da una «logica di aggiustamento» a una «logica di finanziamento». L'indebitamento è così diventato uno strumento decisivo per qualunque operazione, tanto dei soggetti privati che di quelli pubblici.

Uno dei campi in cui lo strumento finanziario ha dimostrato la sua efficacia è quello commerciale. In un periodo di profondi mutamenti della divisione internazionale del lavoro la conquista di nuove quote di mercato, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, si basa sulle disponibilità di crediti all'esportazione da parte dei venditori e questi, a loro volta, sono in gran parte finanziati con il ricorso agli euromercati. Nel libro si prendono in esame i criteri con i quali le banche degli euromercati concedono i finanziamenti e si discute se queste si comportino in base a criteri oligopolistici o concorrenziali. In seguito viene valutata l'opportunità per un paese come l'Italia, che basa sulle esportazioni gran parte del proprio sviluppo, di perseguire con maggior convinzione una strategia di crediti all'esportazione allo scopo di allargare le proprie quote di mercato. A questo scopo si esaminano le possibilità che il nostro paese ha di accedere sistematicamente al credito delle eurobanche per finanziare una tale strategia e si forniscono indicazioni operative in proposito.

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO - BOLOGNA, pp. 130, L. 8.000

Questo libro è la prima indagine sulle strategie delle grandi compagnie petrolifere verso il Medio Oriente dopo le profonde trasformazioni avvenute nel corso degli anni settanta. Le nazionalizzazioni e lo sviluppo delle compagnie nazionali dei paesi arabi hanno gravemente intaccato il ruolo delle grandi compagnie petrolifere internazionali, e con esso la elevata integrazione verticale dell'industria. Le grandi compagnie hanno visto rapidamente diminuire i quantitativi di petrolio sulla cui disponibilità possono contare con ragionevole certezza. Di fronte a questo stato di cose esse reagiscono con strategie profondamente divergenti: alcune cercano di stabilire su nuove e più solide basi i loro rapporti con i paesi arabi, altre cercano soprattutto di sviluppare il loro approvvigionamento al di fuori del mondo arabo. Un caso a parte è quello del Giappone, in cui il governo svolge un ruolo di primo piano nell'indirizzare l'attività delle compagnie petrolifere e dei grandi gruppi in generale al fine di sviluppare complessi rapporti di collaborazione con il mondo arabo e, per questa via, stabilizzare i rifornimenti di petrolio. Una analisi approfondita e minuziosa della struttura dell'industria petrolifera internazionale, che rifugge dalle facili generalizzazioni, e rimarrà per il lettore italiano un punto di riferimento indispensabile alla comprensione degli sviluppi petroliferi del prossimo decennio.