

Sugli investimenti esteri diretti "intra-settoriali"

I

Secondo una parte oggi ben affermata della letteratura economica, il commercio "intra-industry" di manufatti (ossia le esportazioni-importazioni di prodotti quasi identici, che, per semplificare, denomineremo scambi "intra-settoriali"),¹ particolarmente quello tra le economie industriali più sviluppate, non solo costituisce una componente rilevante del commercio totale, ma la sua importanza è anche andata crescendo nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale (Giensch 1979). Questo tipo di commercio, a differenza di quello alla Ricardo o alla Heckscher-Ohlin basato sulle differenze specifiche di ogni paese nella struttura della dotazione dei fattori, riflette in parte l'accreciuta specializzazione dell'attività economica nei prodotti o nei processi intra-settoriali, volta a ottenere economie dalla produzione su ampia scala, e in parte una convergenza di gusti dei consumatori accoppiata ad una maggiore varietà dei prodotti. Esso prospera in assenza di barriere doganali e di restrizioni alle importazioni; e la sua importanza varia, tra l'altro, con la dimensione e con il livello del reddito dei paesi partecipanti e a seconda della raffinatezza delle classificazioni dei prodotti industriali.

La misura più comunemente accettata del commercio intra-settoriale per una specifica industria (i) è dato dal totale delle sue esportazioni (X) e importazioni (M) diminuito del rapporto tra la differenza tra esportazioni e importazioni da un lato e la somma di esportazioni e importazioni dall'altro; cioè $[X_i + M_i] - [(X_i - M_i)/(X_i + M_i)]$. E' la media ponderata degli indici per tutti i settori che fornisce la

¹ Da distinguere dagli scambi "inter-settoriali", che riguardano scambi tra comparti manifatturieri diversi per specializzazione produttiva, o per intensità tecnologica, ecc.

propensione generale di un paese al commercio intra-settoriale. In uno studio empirico, Aquino (1978) afferma che per 25 settori industriali, e trascurando il segno negativo quando $X < M$, questa propensione era nel 1972 superiore al 70% in Francia, Regno Unito, Olanda, Svezia, Germania Occidentale, Austria, Canada, Italia, Danimarca e Belgio, mentre per gli Stati Uniti era del 57%. Diversi autori, tra cui Hesse (1974), Grubel e Lloyd (1975) e Aquino (1978),² aggiungono che gli scambi intra-settoriali hanno continuato ad aumentare negli anni '70.

Questo articolo sostiene che la struttura degli investimenti internazionali diretti nell'industria manifatturiera non solo tende a seguire quella del commercio dei beni, ma che, per il periodo 1965-1975, la componente intra-settoriale di questi investimenti ha mostrato una tendenza alla crescita. Esistono, peraltro, pochi paesi che sono insieme importanti investitori all'interno e all'esterno, e la specificazione per settori degli investimenti intra-settoriali non è particolareggiata come quella degli scambi commerciali. Comunque, come vedremo nella Sezione III, i dati sulle attività di investimento diretto all'interno e all'esterno per cinque paesi, nei dieci anni che vanno dal 1965 al 1975, permettono alcune interessanti osservazioni.

II

Quali sono le cause degli investimenti diretti internazionali? La teoria corrente afferma che la propensione delle imprese di un paese a impegnarsi nella produzione all'estero dipende:

(i) dall'entità dei vantaggi di cui possono godere come fornitori di un particolare mercato (vuoi interno vuoi estero) rispetto a imprese di altre nazionalità;

(ii) da quanto è nel loro interesse sfruttare tali vantaggi piuttosto che farne cessione ad altre imprese, ad esempio con contratti di gestione, vendita di brevetti, accordi di concessione, ecc.;

(iii) dalle attrattive offerte da una localizzazione all'estero rispetto ad una interna, come base produttiva da cui rifornire il mercato.³

² Citati in GIERSCH (1979).

³ Per una più ampia discussione della teoria eclettica della produzione internazionale si veda DUNNING (1977, 1979, 1981).

A differenza del commercio considerato nel suo insieme, la produzione internazionale può essere unidirezionale. Mentre la maggior parte dei paesi che si impegnano in investimenti diretti all'esterno ospitano anche affiliate di imprese estere, la maggior parte dei paesi che attraggono investimenti diretti non investono fuori dei loro confini. Gli è che i settori nei quali potrebbero essere desiderabili investimenti del genere per ragioni di localizzazione sono quelli nei quali le loro imprese non possiedono capacità di produzione o di marketing rispetto ai concorrenti esteri. D'altro canto, i loro settori d'esportazione sono quelli che (per ragioni che riguardano la disponibilità di risorse, ecc.) sono in grado di attrarre investimenti diretti dall'estero.

Come il commercio, gli investimenti diretti internazionali possono essere classificati in varie categorie. C'è, ad esempio, qualcosa di simile al commercio ricardiano, quando le imprese di una nazionalità vogliono sfruttare l'uso di una dotazione di fattori localizzata solo fuori del loro paese di origine; la maggior parte degli investimenti nel settore primario da parte dei paesi industrializzati è di questo tipo. Il vantaggio nella localizzazione è proprio costituito dalla presenza di minerali, materie prime o beni alimentari che non sono distribuiti uniformemente sulla superficie terrestre; il fatto che queste risorse sono sfruttate da imprese straniere indica che queste, rispetto a imprese locali, hanno una maggior capacità (tecnologica, amministrativa, finanziaria, organizzativa) per farlo e/o hanno un accesso privilegiato al prodotto intermedio o ai mercati finali. All'interno dell'industria manifatturiera, correnti di investimenti da economie con alto a economie con basso costo del lavoro sono di questo tipo. Esse possono essere provocate da motivi *aggressivi*, come era il caso degli investimenti britannici del diciannovesimo secolo nelle piantagioni indiane di tè e nelle miniere di stagno della Malesia, o da motivi *difensivi*, come, ad esempio, gli investimenti giapponesi di questo secolo nell'industria tessile del sud-est asiatico. Eccetto il caso in cui sono intra-aziendali e in cui tutti gli stadi della produzione sono interni alla stessa industria, tali investimenti non sono normalmente intra-settoriali, sono cioè prevalentemente unidirezionali. Di norma, la loro direzione è anche opposta a quella del commercio, ossia le esportazioni (importazioni) di capitale sono associate a importazioni (esportazioni) di merci. Tuttavia esiste anche nel settore primario una certa differenziazione nei prodotti e un certo commercio intra-settoriale; nel Regno Unito, ad esempio, sono

sia importati che esportati petrolio e carbone, e lo stesso avviene in Svezia per la polpa di legno. Ma quasi sempre questo tipo di investimenti internazionali conduce ad *aumenti* nel commercio.

Il secondo tipo di investimenti diretti esteri è quello inteso a rifornire mercati esteri al posto di — o in aggiunta a — esportazioni dal paese che effettua gli investimenti. Tali investimenti *sostitutivi di importazioni* possono pure essere effettuati per motivi aggressivi o difensivi. La teoria del ciclo del prodotto (Vernon 1966) delinea il movimento da esportazioni a produzione all'estero. Vi sono però varie spiegazioni degli investimenti oligopolistici *difensivi*,⁴ secondo le quali esiste una notevole penetrazione incrociata dei mercati, ad esempio da parte delle grandi multinazionali del petrolio, dei veicoli a motore e della chimica, ognuna nel territorio delle altre. Normalmente gli investimenti sostitutivi delle importazioni sono *orizzontali* più che *verticali*, e mentre alcuni tipi sono basati su differenze genuine nella dotazione dei fattori tra paesi, molti sono anche *intra-settoriali*, particolarmente quando il vantaggio specifico della proprietà prende la forma della differenziazione del prodotto (di solito accompagnata da un nome di marca). E' a questo punto che la stessa letteratura distingue tra commercio da scarto tecnologico (Hauffbauer 1970), commercio basato sulla differenziazione del prodotto (Drèze 1960), e commercio che riflette differenze, tra paesi, nei gusti dei consumatori (Burenstam-Linder 1961). In questi casi, nei quali le esportazioni e la produzione finanziata da investimenti esteri diretti sono viste come modi alternativi per sfruttare i mercati esteri, se l'uno è *intra-settoriale* è probabile che lo sia anche l'altro. Comunque, sebbene in alcuni casi gli investimenti diretti all'estero possono rimpiazzare esportazioni provenienti dal paese investitore, in altri casi si possono aggiungere ad esse.⁵

Il terzo tipo di investimenti esteri diretti, che spesso nasce dai primi due tipi ed è in particolare associato a grandi imprese multinazionali diversificate (IMN) operanti in numerosi paesi, è quello teso a profittare della divisione internazionale del lavoro *interna all'impresa*. Simili forme di integrazione verticale, orizzontale o collaterale dei processi o dei prodotti prosperano quando non vi sono barriere doganali ed esistono economie di scala nella produzione;

⁴ Si vedano ad esempio KNICKERBOCKER (1973), FLOWERS (1976) e GRAHAM (1978).

⁵ In particolare per merci non prodotte all'estero dall'impresa investitrice e per beni capitali, parti e componenti utilizzati dall'affiliata estera.

e sono praticate in special modo dalle IMN nella Comunità economica europea (CEE), nell'area di libero scambio latino-americana (LAFTA) e nelle zone di libero scambio.⁶ Come il primo tipo di investimenti, esse creano scambi commerciali; ma, mentre generalmente sono *intra-aziendali*, possono essere o non essere *intra-settoriali*.⁷ E' questa specie di attività delle IMN, detta alle volte investimenti *razionalizzati*, quella che cresce più rapidamente tra le IMN del settore manifatturiero sia nei paesi sviluppati, sia in quelli in via di sviluppo.

Il quarto tipo di investimenti è inteso principalmente a coadiuvare gli altri tre (consistendo in attività bancarie, di assicurazione e di consulenza) e/o a promuovere il commercio del paese investitore (per le importazioni o le esportazioni o per entrambe). Ne sono esempio gli investimenti nella distribuzione commerciale e in attività di marketing. In realtà non sarebbe necessario considerare questi investimenti nel nostro schema, dato che essi non hanno di solito motivazioni autonome e il loro successo è raramente misurabile dai profitti guadagnati sul capitale investito. Vale comunque la pena di notare che alcuni investimenti nei servizi da parte delle IMN, come nei settori della navigazione, delle avio-linee, degli alberghi e delle costruzioni, sono più vicini a quelli che abbiamo classificato sotto la prima e la terza categoria.

La tesi sostenuta in questo articolo è che la struttura degli investimenti diretti tende a seguire quella sperimentata dal commercio qualche anno prima, sebbene in alcuni casi la struttura del commercio sia influenzata da quella degli investimenti. L'aspetto più rimarchevole è che proprio come il commercio era in origine principalmente *verticale*, ma è ora sempre più *orizzontale*, gli investimenti diretti sembrano seguire una sequenza analoga. Ciò in parte perché la composizione dei vantaggi da proprietà che spingono a investimenti esteri diretti si sta spostando in favore dell'integrazione *orizzontale* a scapito di quella *verticale*, eccetto quando quest'ultima si situa nella stessa ampia branca manifatturiera. Questo aspetto, tra l'altro, emerge dai movimenti in atto nella produzione dei beni primari, mentre continuano a crescere i vantaggi offerti dall'aggirare il mercato con l'offerta diretta di prodotti inter-

⁶ Lo sviluppo delle zone di produzione delle esportazioni è discusso in CURRIE (1979).

⁷ Per esempio il commercio della IBM in componenti per computers è *intra-aziendale* e *intra-settoriale*; il commercio della Philips di apparecchi televisivi e di ferri da stiro a vapore è *intra-aziendale* ma *inter-settoriale*.

medi in settori manifatturieri di beni ad alta tecnologia e con marchi di lusso (come risulta, ad esempio, dall'aumento del commercio intra-aziendale: v. Helleiner e Lavergne 1979).

Tale ipotesi è particolarmente rilevante per il preteso contrasto tra lo stile giapponese e quello statunitense negli investimenti esteri diretti e nei trasferimenti tecnologici. Secondo Kojima (1978), mentre il primo è principalmente inter-settoriale e promotore di scambi commerciali, il secondo è intra-settoriale e porta a sostituzione di scambi. Da altri (ad esempio, Mason 1980) si sostiene che queste differenze nella struttura degli investimenti riflettono principalmente stadi diversi dello sviluppo dei due paesi negli investimenti esteri; e si osserva, per il caso giapponese, che il recente tipo ricardiano (inter-settoriale) di investimenti sarà col tempo sostituito con il tipo da scarto tecnologico, da ciclo del prodotto e da concorrenza monopolistica, e allo stesso tempo, nei casi in cui le IMN localizzano le attività manifatturiere per avvantaggiarsi di dotazioni specializzate intra-aziendali, potrà progredire una specie neo-ricardiana di scambi basata su una divisione del lavoro all'interno di particolari settori.

III

Passiamo ora ad esaminare l'evidenza empirica disponibile sugli investimenti esteri diretti intra-settoriali. Come dati usiamo le quote di capitale estero diretto, accumulato all'interno e all'esterno, per cinque paesi industrializzati,⁸ cioè per il Regno Unito, Stati Uniti, Germania Occidentale, Giappone e Svezia, per i tre anni 1965, 1970 e 1975. Questi dati sono disponibili per nove settori manifatturieri che possiamo dividere tra settori a "maggiore intensità tecnologica" e settori a "minore intensità tecnologica".

Nella tav. 1 compaiono i rapporti di partecipazione degli investimenti diretti intra-settoriali per ognuno dei nove settori. Per ogni settore (i) il rapporto è definito come la somma della quota esterna (K_x) e della quota interna (K_m), da cui è sottratto il rapporto tra ($K_x - K_m$) e ($K_x + K_m$), cioè $[K_{x_i} + K_{m_i}] - [(K_{x_i} - K_{m_i}) / (K_{x_i} + K_{m_i})]$. Trascurando il segno negativo quando $K_{m_i} < K_{x_i}$,

⁸ Questi paesi detengono circa il 73% di tutti gli investimenti (accumulati) all'estero e il 60% degli investimenti (accumulati) all'interno. Sono grato a Jeremy Clegg dell'Università di Exeter per il permesso di utilizzare questi dati, da lui elaborati durante la stesura della sua tesi di PhD.

maggiore è il rapporto maggiori si presume siano gli investimenti internazionali intra-settoriali. Dalla tavola si ricavano diversi punti interessanti:

(i) I tre paesi con i più ampi mercati interni per i beni manufatti e/o che nel 1975 avevano le consistenze maggiori della somma dei capitali diretti interni ed esterni, mostrano anche i più alti rapporti di capitale intra-settoriale. Il Giappone, che è divenuto un importante investitore internazionale diretto solo a partire dagli anni '60, presenta un rapporto molto più basso (il che confermerebbe l'ipotesi di Kojima), mentre il rapporto inferiore alla media della Svezia riflette la sua minore dimensione e una più specializzata struttura delle risorse.

(ii) Tra il 1965 e il 1975 tutti i paesi hanno incrementato i loro rapporti globali di investimenti di capitale intra-settoriali. L'aumento proporzionalmente più marcato concerne il Giappone e la Svezia e i settori ad alta intensità tecnologica, nei quali è più probabile che si verifichi il terzo tipo di investimenti esteri diretti (ad esempio, investimenti razionalizzati). Ciò suggerisce, tra l'altro, una certa convergenza nella struttura degli investimenti diretti interni ed esterni dei singoli paesi; e inoltre che la tesi di Kojima sulle differenze tra le strutture degli investimenti giapponesi e statunitensi era meno valida nel 1975 che nel 1965.

(iii) Non appare un chiaro ordine nella distribuzione tra settori dei rapporti intra-settoriali. Comunque, mentre alcuni settori tradizionali (come alimentari, bevande e tabacco, tessili, pelli e cuoio e vestiario) registrano spesso i rapporti più bassi, i settori a più alta intensità tecnologica mostrano gli incrementi più pronunciati nei rapporti⁹ tra il 1965 e il 1975. L'assenza di un chiaro ordine può dipendere da differenze nell'estensione della copertura dei settori, come dai più svariati motivi.

(iv) Se la struttura dei rapporti in questione può essere grosso modo comparabile a quella del commercio intra-settoriale (cfr. tav. 2), la dispersione dei rapporti relativi agli scambi, sia tra paesi sia tra settori, è però considerevolmente inferiore. Ciò suffraga la nostra precedente asserzione secondo cui la struttura degli investi-

⁹ Di nuovo, questo è coerente con una più rapida crescita degli investimenti del terzo tipo rispetto a quelli del secondo tipo.

RAPPORTI DI PARTECIPAZIONE DEL CAPITALE DIRETTO
INTRA-SETTORIALE, PER PAESI E PER INDUSTRIE, 1965, 1970, 1975

	STATI UNITI		GIAPPONE		REGNO UNITO		SVEZIA		GERMANIA OCC.				
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970			
Chimiche e affini	0,77	0,75	0,14	0,28	0,51	0,91	0,99	0,66	0,53	0,57	0,86	0,77	0,79
Meccaniche	0,85	0,86	0,50	0,45	0,59	0,27	0,50	0,37	0,65	0,68	0,73	0,70	0,82
Elettriche	0,57	0,50	0,40	0,72	0,94	0,98	0,96	0,68	0,78	0,98	0,54	0,73	0,98
Mezzi di trasporto	0,03	0,03	0,09	0,34	0,70	0,40	0,52	0,30	0,11	0,28	0,84	0,94	0,91
Alimentari, bevande e tabacco	0,65	0,65	0,27	0,42	0,63	0,65	0,77	0,81	0,53	0,63	0,76	0,78	0,85
Minerali e metallurgiche	0,74	0,71	0,48	0,59	0,44	0,50	0,62	0,64	0,12	0,19	0,57	0,64	0,73
Tessili, pelli, abbigliamento e calzature	0,75	0,80	0,92	0,98	0,57	0,94	0,61	0,81	0,62	0,78	0,49	0,98	0,97
Carta, stampa e editoria	0,83	0,86	0,18	0,12	0,05	0,48	0,23	0,31	0,12	0,18	0,58	0,76	0,95
Altre manifatturiere	0,99	0,93	0,21	0,15	0,21	0,49	0,62	0,90	0,68	0,42	0,96	0,86	0,78
	0,79	0,98	0,78	0,75	0,78	0,89	0,75	0,94	0,54	0,36	0,86	0,67	0,66
	0,80	0,84	0,53	0,51	0,38	0,62	0,61	0,73	0,49	0,49	0,60	0,80	0,86
Totale	0,71	0,72	0,39	0,46	0,53	0,64	0,70	0,78	0,52	0,59	0,71	0,79	0,86

Definizione dei rapporti: pp. 478-479 del testo.

Fonte: Rapporti ricavati da dati elaborati da Jeremy Clegg e forniti dai governi nazionali.

RAPPORTI DEL COMMERCIO INTRA-SETTORIALE,
PER PAESI E INDUSTRIE, 1965, 1970, 1975

	STATI UNITI		GIAPPONE		REGNO UNITO		SVEZIA		GERMANIA OCC.				
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970			
Chimiche e affini	0,64	0,65	0,81	0,61	0,68	0,71	0,97	0,98	0,91	0,58	0,60	0,64	0,92
Meccaniche	0,54	0,60	0,63	0,67	0,80	0,97	0,71	0,80	0,79	0,97	1,00	0,98	0,67
Elettriche	0,77	0,98	0,96	0,61	0,64	0,70	0,67	0,85	0,98	0,82	0,87	0,97	0,72
Mezzi di trasporto	0,70	1,00	0,96	0,60	0,50	0,32	0,32	0,51	0,70	0,96	0,76	0,81	0,54
Alimentari, bevande e tabacco	0,63	0,80	0,82	0,63	0,67	0,67	0,69	0,79	0,81	0,87	0,84	0,87	0,71
Minerali e metallurgiche	0,62	0,63	0,53	0,31	0,31	0,11	0,42	0,59	0,59	0,29	0,27	0,33	0,30
Tessili, pelli, abbigliamento e calzature	0,58	0,75	0,65	0,90	0,97	0,65	0,94	0,91	0,90	0,96	0,96	0,81	0,86
Carta, stampa e editoria	0,50	0,43	0,52	0,23	0,56	0,84	0,94	0,95	0,85	0,39	0,46	0,48	0,57
Altre manifatturiere	0,59	0,86	0,87	0,38	0,45	0,39	0,44	0,47	0,51	0,13	0,19	0,19	0,43
	0,73	0,73	0,84	0,84	0,74	0,41	0,66	0,74	0,86	0,71	0,87	0,80	0,76
	0,61	0,68	0,67	0,61	0,73	0,52	0,70	0,77	0,78	0,56	0,63	0,56	0,67
Totale	0,62	0,75	0,77	0,62	0,70	0,60	0,69	0,78	0,80	0,72	0,74	0,74	0,69

Definizione dei rapporti: p. 475 del testo.

Fonte: NAZIONI UNITE, *Commodity Trade Statistics*, New York, annate varie.

menti diretti può seguire con ritardo quella del commercio. I rapporti per il commercio intra-settoriale risultano in genere più elevati nei settori a maggiore intensità tecnologica, i quali registrano anche i più elevati rapporti intra-aziendali nel 1972 e nel 1977 (Dunning e Pierce 1981). Per il periodo in esame essi mostrano anche il più alto incremento nel commercio intra-settoriale, che è proprio l'area nella quale le partecipazioni del capitale sia interno sia esterno sono aumentate maggiormente.¹⁰

(v) Dal confronto dei due sub-periodi della tav. 1 non emerge alcun chiaro andamento, sebbene ci sia qualche indizio che, a parte il Regno Unito, la crescita più marcata nel rapporto di partecipazione del capitale intra-settoriale per i settori ad alta intensità tecnologica sia avvenuta nel secondo sub-periodo; poiché per i settori a più bassa tecnologia l'aumento si è verificato tra il 1965 e il 1970, ciò sembra dar peso alla tesi secondo cui gli investimenti diretti intra-settoriali nei settori a bassa tecnologia precedono quelli dei settori ad alta tecnologia. Non vi sono invece indicazioni di un simile andamento per il commercio intra-settoriale, per il quale una delle caratteristiche più interessanti è la caduta dei rapporti di scambio in quattro dei cinque paesi nei settori a bassa tecnologia tra il 1970 e il 1975.

IV

Sebbene i dati contenuti nella tav. 1 e nella tav. 2 suffraghino in genere le ipotesi proposte nella Sezione I, una verifica più soddisfacente necessiterebbe di una maggiore disaggregazione per settori industriali. Purtroppo, nessun paese fornisce una tale disaggregazione per gli investimenti interni ed esterni. Ciò che comunque i dati suggeriscono è che gli investimenti diretti intra-settoriali e intra-aziendali tendono ad essere più elevati nei settori nei quali le IMN possiedono il tipo di vantaggi da proprietà¹¹ che è sfruttato al loro interno meglio che con cessioni di brevetti, contratti di gestione, accordi di assistenza tecnica, ecc.; i dati suggeriscono inoltre che più un'impresa diviene multinazionale e maggiore è il suo impegno

¹⁰ In termini del numero delle affiliate estere delle IMN e/o della percentuale delle vendite mondiali di produzione internazionale.

¹¹ Come le economie di scala, la diversificazione geografica e dei prodotti, lo sfruttamento delle attività complementari e la sinergia operativa.

in paesi con strutture economiche tra loro paragonabili e ad un analogo stadio di sviluppo, più è probabile che il rapporto degli investimenti intra-settoriali sia maggiore.

Riteniamo inoltre che gli investimenti diretti intra-settoriali continueranno a crescere, anche se per avere informazioni realmente significative i settori dovrebbero essere ulteriormente disaggregati. Si può comunque ragionare nel modo seguente. Il tipo di vantaggi che le IMN possiedono rispetto alle imprese locali negli investimenti tesi a sostituire importazioni sono di un tipo che tende ad essere eroso col tempo, via via che vengono assimilati dalle consociate locali e/o diffusi nei paesi ospitanti. Ma, col procedere del loro sviluppo, le economie, in particolare quelle in via di industrializzazione come Singapore, Hong Kong e Taiwan, tendono a importare tecnologie più sofisticate e altre attività immateriali che sono meglio sfruttate dalla produzione razionalizzata delle IMN; come si è detto, ciò comporta probabilmente un aumento negli investimenti e nel commercio intra-settoriali. Tale specializzazione negli investimenti (come nel commercio) è lo stadio finale del processo di multinazionalizzazione, uno stadio che finora è stato raggiunto da relativamente poche IMN, in gran parte di origine statunitense. Pensiamo però che gli anni '80 vedranno un marcato aumento di questo tipo di investimenti esteri diretti, particolarmente da parte delle imprese giapponesi che stanno solo ora raggiungendo questo punto nel loro ciclo di sviluppo degli investimenti internazionali.¹²

JOHN H. DUNNING

¹² Specie quando si tenga conto delle attività delle compagnie commerciali giapponesi, che operano in gran parte all'estero tramite sussidiarie di loro piena proprietà.

BIBLIOGRAFIA

- AQUINO A. (1978), "Intra-industry trade, and interindustry specialisation as a concurrent source of international trade in manufactures", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 114, Heft 2.
- BURENSTAM-LINDER S. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, Almqvist e Wicksell, Uppsala.
- CURRIE J. (1979), *The growing role of export processing zones*, Economist Intelligence Unit, Special Report No. 64, Londra.
- DRÈZE J. (1960), "Quelques réflexions sereins sur l'adaptation de l'industrie Belge au Marché Commun", *Comptes rendues des Travaux de la Société Royale d'Economie Politique de Belgique*, N. 275.
- DUNNING J.H. (1977), "Trade, location of economic activity and the multinational enterprise; a search for an eclectic approach", in *The International Allocation of Economic Activity*, ed. B. Ohlin, P.O. Hesselborn e P.J. Wiskman, MacMillan, Londra.
- DUNNING J.H. (1979), "Explaining changing patterns of international production; in defence of the eclectic theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, nov.
- DUNNING J.H. (1981), "Explaining the international direct investment position of countries; towards a dynamic or developmental approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 117, Heft 1.
- DUNNING J.H.-PEARCE R.D. (1981), *The World's Largest Industrial Enterprises*, Gower Press, Farnborough.
- FLOWERS E.B. (1976), "Oligopolistic reactions in European and Canadian direct investment in the United States", *Journal of International Business Studies*, 7, Autunno/Inverno.
- GIERSCH H. (1979), *On the Economics of Intra-Industry Trade*, JCB Mohr, Tubinga.
- GRAHAM E.M. (1978), "Trans-atlantic investment by multinational firms: a rivalistic phenomenon", *Journal of Post-Keynesian Economics*, 1, autunno.
- GRUBEL H.G.-LLOYD P.J. (1975), *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products* MacMillan, Londra.
- HELLEINER G.-LAVERGNE P. (1979), "Intra-firm trade and industrial exports to the US", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, nov.
- HESSE H. (1974), "Hypotheses for the explanation of trade between industrialised countries 1953-1970", in *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*, ed. H. Giersch, JCB Mohr, Tubinga.
- HUFBAUER G.C. (1970), "The impact of national characteristics and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods", in *The Technology Factor in International Trade*, ed. R. Vernon, Columbia University Press, New York.
- KNICKERBOCKER F.T. (1973), *Oligopolistic Reactions and the Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- KOJIMA K. (1978), *Direct Foreign Investment*, Croom Helm, Londra.
- MASON R.H. (1980), "A comment on Professor Kojima's 'Japanese type versus American type of technology transfer'", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 20, febbraio.
- VERNON R. (1966), "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, maggio.