

**Economia di guerra e guerra
economica: alcuni appunti per
una riflessione**

***War economy and economic
warfare: some reflections***

di Michele Farina

TESI | Territori
Economie
Società
Istituzioni

paper

09
2022



CENTRO STUDI DELLE
CAMERE DI COMMERCIO
GUGLIELMO TAGLIACARNE

**Universitas
Mercatorum**

Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

TESI | Territori
Economie
Società
Istituzioni

paper

**Economia di guerra e guerra economica: alcuni appunti
per una riflessione**

***War economy and economic warfare:
some reflections***

di Michele Farina

09
2022



CENTRO STUDI DELLE
CAMERE DI COMMERCIO
GUGLIELMO TAGLIACARNE



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

Consiglio Scientifico: Giuditta ALESSANDRINI, Carla BARBATI, Giovanni CANNATA, Roberta CAPELLO, Anna CARBONE, Marco CUCCULELLI, Gaetano Fausto ESPOSITO, Antonella FERRI, Mariangela FRANCH, Claudio LEPORELLI, Alberto MATTIACCI, Lella MAZZOLI, Mario MORCELLINI, Maurizio VICHI, Giuliano VOLPE, Roberto ZELLI

Comitato Editoriale: Simona ANDREANO[†], Isabella BONACCI, Aurora CAVALLO, Paola COLETTI, Stefania FRAGAPANE, Laura MARTINIELLO, Andrea MAZZITELLI, Alessandra MICOZZI, Vittorio OCCORSIO, Francesco Maria OLIVIERI, Giulio PICCIRILLI (coordinatore), Marco PINI, Luca POTTI, Alessandro RINALDI

Direzione Scientifica: Giovanni CANNATA (Rettore Universitas Mercatorum) e Gaetano Fausto ESPOSITO (Direttore Generale Centro Studi Tagliacarne)

Segreteria di Redazione: Annamaria JANNUZZI

Grafica della copertina e impaginazione: GIAPETO EDITORE srl con socio unico - Centro Direzionale Is. F2 - Napoli

Direttore Responsabile: Giovanni CANNATA e Gaetano Fausto ESPOSITO

Le linee editoriali congiunte Centro Studi Tagliacarne e Universitas Mercatorum

TESI (Territorio, Economia, Società, Istituzioni). *Instant Paper*, pubblicazione su blog con preliminare esame di coerenza; **TESI** (Territorio, Economia, Società, Istituzioni). *Paper*, pubblicazione aperiodica priva di codifica caratterizzata da referaggio one side blind;

TESI (Territorio, Economia, Società, Istituzioni). *Discussion Paper*, pubblicazione aperiodica, dotata di ISBN rilasciato da Universitas Mercatorum, che viene pubblicata previo doppio referaggio blind;

TEMI (Territorio, Economia, Mercati, Istituzioni): raccoglie contributi teorici e analitici su call for papers tematici affini alle tematiche legate alla comunità scientifica di Universitas Mercatorum e del Centro Studi Tagliacarne.

L'opera comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sui diritti d'autore. Sono vietate e sanzionate (se non espressamente autorizzate) le riproduzioni in ogni modo e forma e la comunicazione (ivi inclusi a titolo esemplificativo ma non esaustivo: la distribuzione, l'adattamento, la traduzione e la rielaborazione, anche a mezzo di canali digitali interattivi e con qualsiasi modalità attualmente nota o in futuro sviluppata) a fini commerciali. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni qui esposte. Si autorizza la riproduzione a fini non commerciali e con citazione della fonte.

Siti di distribuzione della pubblicazione:

www.tagliacarne.it/tesi_temi-30

<https://www.unimercatorum.it/ricerca/tesi-e-temi>.

Pubblicazione aperiodica

Copyright © 2022

Proprietari Centro Studi delle Camere di commercio G. Tagliacarne, Universitas Mercatorum sede legale Roma
Centro Studi delle Camere di commercio G. Tagliacarne Universitas Mercatorum
Piazza Sallustio n. 9 – 00187 Roma Piazza Mattei, 10 – 00186 Roma

Economia di guerra e guerra economica: alcuni appunti per una riflessione

di Michele Farina*

Sommario

Il recente conflitto russo-ucraino ha riproposto il significato di cosa sia una economia di guerra.

L'obiettivo dell'articolo è descrivere le principali differenze esistenti tra una economia di guerra e una di pace, anche delineando alcuni nuovi aspetti che l'esperienza del conflitto russo-ucraino sta evidenziando in un mondo in cui i collegamenti e le connessioni si svolgono a livello globale.

L'analisi, basata su una ricognizione di dati e di fonti volta ad evidenziare la forte interconnessione internazionale delle economie coinvolte e il loro rilievo, sottolinea come il concetto di economia di guerra non si limiti solo agli stati belligeranti, ma presenti delle profonde implicazioni per contesti più vasti, proiettandosi a livello internazionale e quindi modificando anche alcune caratteristiche dei processi economici di ampie parti del Globo.

War economy and economic warfare: some reflections

Abstract

The recent Russian-Ukrainian conflict has revived the meaning of what a war economy is.

The aim of the article is to describe the main differences between a war economy and a peace economy, but also to outline some new aspects that the experience of the Russian-Ukrainian conflict is highlighting in a world where connections and connections take place globally.

The analysis is based on a survey of data and sources aimed at highlighting the strong international interconnection of the economies involved and their relevance, ensures that the concept of war economy is not limited only to the belligerent states, but presents profound implications on wider contexts, projecting itself internationally and therefore also modifying some characteristics of the economic processes of large parts of the globe.

Parole chiave: Economia di guerra, economia di pace, guerra economica, conflitto russo-ucraino.

Keywords: War economy, peace economy, economic warfare, Russian-Ukrainian conflict.

* Universitas Mercatorum, Roma, Italia, email: m.farina@unimercatorum.it

1. La definizione dell'economia di guerra

Il recente conflitto russo-ucraino, il primo dalla Seconda guerra mondiale che per dimensioni e impegno di risorse ha interessato l'Europa, ha riproposto il significato di cosa sia una economia di guerra.

In questa sede proveremo a fare alcune rapide riflessioni al riguardo puntando a sintetizzare le principali differenze esistenti tra una economia di guerra e una di pace, ma anche a delineare alcuni nuovi aspetti che l'esperienza del conflitto russo-ucraino sta evidenziando in un mondo in cui i collegamenti e le connessioni si svolgono a livello globale.

Ci sembra che il punto sia rilevante perché, a differenza di quanto è successo nel passato, la forte interconnessione internazionale delle economie coinvolte e il loro rilievo, fa in modo che il concetto di economia di guerra non si limiti solo agli stati belligeranti, ma presenti delle profonde implicazioni su contesti più vasti, proiettandosi a livello internazionale e quindi modificando anche alcune caratteristiche dei processi economici di ampie parti del Globo.

Secondo Vera Zamagni (Zamagni, 2012) per economia di guerra si intende: "l'adeguamento del sistema economico alle necessità della guerra. Il problema economico della guerra è duplice: da un lato rendere disponibili risorse per gli armamenti, il mantenimento e la mobilitazione degli eserciti e, dall'altro, organizzare la produzione a sostegno della guerra. Quanto più dura una guerra tanto maggiori saranno le risorse necessarie".

Vi sono quindi due aspetti da considerare in maniera congiunta: la finalizzazione della produzione a sostenere lo sforzo bellico, da un lato, e dall'altro la modificazione/adequamento delle principali regole che sono alla base del mercato, attraverso l'inserimento di forti restrizioni al suo ordinario funzionamento.

Secondo uno dei campioni del liberalismo economico, Ludwig von Mises, infatti l'economia di mercato implica necessariamente un contesto di pace, perché la guerra limita/pregiudica la divisione internazionale del lavoro, che è il principio alla base di una economia globale di mercato (von Mises, 1949).

C'è una distinzione tra economia di guerra e guerra economica: la prima riguarda direttamente il conflitto armato, nelle fasi della sua pianificazione e della sua gestione operativa, incluso il tema delle «riparazioni», delle sanzioni e degli embarghi, che sono sovente parte dell'economia della guerra, mentre per guerra economica si intendono le attività non strettamente militari, spesso preliminari o di accompagnamento o successive alle iniziative propriamente belliche.

L'economia della guerra si riferisce al conflitto tra Stati, combattuto da eserciti nazionali, con difesa e offesa dei confini, con esplicito riferimento all'episodio bellico, quindi comporta la pianificazione economica micro e macro della produzione per usi militari e civili, la gestione militare del conflitto (nel breve e lungo corso) e delle conseguenze immediate del conflitto armato (ridefinizione dei confini tra i paesi belligeranti, le ripa-

razioni poste a carico dei vinti, la ricostruzione del capitale privato, pubblico e sociale, distrutto o danneggiato dalla guerra, ecc.), e le conseguenze a più lungo termine (es. trattamento pensionistico e altri benefici dei veterani).

Il problema principale dell'economia di guerra è l'adattamento delle forze produttive a nuovi bisogni quantitativamente e qualitativamente diversi (Carabelli, Cedrini, 2013).

L'adattamento delle forze produttive alle nuove esigenze implica una trasformazione qualitativa, nel senso che importano alla condotta bellica i beni che si possono trasferire alla soddisfazione dei nuovi bisogni; quindi, lo sforzo bellico risiede nella possibilità di trasformazione dei beni esistenti in beni di guerra. Come è stato sottolineato da Mancur Olson (1963) un elemento da valutare bene al riguardo, in presenza di economie integrate di mercato, riguarda anche la capacità di sostituire alcuni utilizzi di beni di tipo voluttuario ad altri considerati "essenziali" in quanto più direttamente finalizzati alle esigenze belliche¹.

Il carattere tecnico della moderna guerra totale implica alcune condizioni:

a) che la trasformazione non avvenga all'improvviso, ma lentamente, attraverso attrezzature industriali che servano possibilmente sia per la pace e per la guerra, come i cosiddetti impianti in ombra o reversibili per produzioni in serie e intercambiabili;

b) che questa trasformazione sia sufficientemente elastica e mobile, cioè ad adattamento continuo, per l'eventualità di far fronte a cospicue richieste improvvise. Infatti, il processo produttivo ha diverso andamento e diversa lunghezza nei diversi settori, e l'alternativa dell'utilizzazione dei beni diminuisce con l'inoltrarsi del processo verso la fase del consumo/utilizzo finale, diminuendo con essa la possibilità della trasformazione produttiva. In economia di guerra l'offerta è più rigida proprio quando dovrebbe più prontamente reagire ai mutamenti della domanda, specie nel passaggio dalla pace alla guerra e fra le diverse fasi di questa.

Tali esigenze richiedono un controllo continuo dello Stato; non solo, come è ovvio, immediatamente sulle produzioni o fabbricazioni di guerra, ma su tutto il processo produttivo e sulle possibilità di impiego di tutte le sue risorse.

I metodi di direzione della produzione a questo proposito possono essere identificati:

a) la statizzazione, già dal tempo di pace, dell'industria di armamenti e di alcune industrie-chiave (minerarie meccaniche metallurgiche);

b) la requisizione in vista del conflitto;

c) il controllo delle imprese private, di vera e propria mobilitazione militare o civile, quindi più severo dell'ordinario controllo di politica

1 Ad esempio, con riferimento alla posizione della Regno Unito secondo Olson la possibilità di resistere nonostante il blocco navale imposto dalle Germania in Atlantico per le forniture di cibo dipese in particolare dalla capacità di sostituire, e quindi di spostare, consumi non essenziali di cibo verso altri essenziali per l'alimentazione degli inglesi.

economica, che può andare sino alla ripartizione del lavoro fra le imprese e alla loro organizzazione coattiva;

d) molteplici interventi straordinari, come la distribuzione diretta del credito e delle materie prime, la disciplina più stretta del finanziamento e degli impianti, la localizzazione delle industrie, il vincolo e la cessione obbligatoria a prezzo controllato di materie prime strategiche, la disciplina delle importazioni.

2. Il potenziale di guerra

In una economia di guerra si realizza uno squilibrio tra necessità belliche e risorse per fronteggiarle che si può sanare agendo sostanzialmente su due fattori:

a) riducendo i consumi di beni sia diretti che strumentali, quando appaiano concorrenti con i consumi di guerra, ossia con i consumi privati non necessari alla guerra e i consumi pubblici per servizi civili;

b) accrescendo l'offerta di lavoro, di capacità organizzative e di ogni altro fattore produttivo.

In linea generale questa situazione comporta una dilatazione dell'attività produttiva finalizzata agli aspetti bellici con la deviazione del flusso dei beni disponibili da consumi e investimenti civili a consumi e investimenti di guerra.

È possibile ripartire il flusso di reddito di una economia nazionale in quattro ambiti:

a) quota destinata ai consumi privati;

b) quota destinata a investimenti privati, che

sono generalmente di pace, ma possono essere anche funzionali alla guerra;

c) quota destinata a consumi pubblici, che a loro volta possono essere servizi civili, oppure servizi di difesa e più in generale militari;

d) quota destinata a investimenti pubblici, che si distinguono anch'essi in investimenti pubblici, per i servizi civili, per la difesa militare e per la preparazione alla guerra.

La guerra comporta non solo una trasformazione dei flussi del reddito, ma una trasformazione della distribuzione dei flussi di impiego della ricchezza finalizzandoli alle necessità belliche.

In questo ambito possiamo introdurre il concetto di potenziale di guerra, inteso come il flusso totale di beni e di servizi che possono essere resi disponibili nel tempo per far fronte alle necessità belliche, anche attraverso la liquidazione del capitale.

Il concetto di potenziale di guerra sotto molti versi supera quello di prodotto potenziale che è generalmente utilizzato a livello macroeconomico per definire le possibilità di sviluppo di una economia e riguarda il livello di prodotto che può essere raggiunto attraverso il pieno impegno dei fattori della produzione. In genere questo livello di equilibrio si fa coincidere con quello corrispondente al tasso naturale di occupazione e quindi il prodotto potenziale potrebbe essere fatto coincidere con il prodotto naturale (Falanca, 2003).

Le differenze del potenziale di guerra e prodotto potenziale riguardano almeno due aspetti:

a) il primo è relativo al sistema complessivo di regolazione di una economia;

b) il secondo fa riferimento alle caratteristiche alla relazione tra flussi e stock che entra in gioco per la sua definizione.

Per quanto attiene al primo elemento in una economia di pace ispirata a principi liberali il meccanismo principale di allocazione delle risorse è rappresentato dal prezzo e dal tasso d'interesse che viene sostanzialmente definito dal mercato.

In una economia di guerra però il ruolo di queste grandezze, per esigenze derivanti dalle necessità belliche, può essere molto più limitato, in quanto come detto vengono introdotte misure più o meno ampie di controllo da parte dello stato che comportano una conseguente modificazione dei tradizionali meccanismi di regolazione del mercato.

Il secondo aspetto riguarda invece la relazione tra flussi e stock. Il prodotto potenziale è una grandezza per la cui definizione si considerano aspetti di flusso: consumi, investimenti spesa pubblica, ecc. Invece nella definizione del potenziale di guerra entrano in gioco anche elementi di stock, ed in particolare la possibilità che possano essere liquidate frazioni più o meno consistenti di capitale che possono quindi alimentare le necessità belliche, al di fuori degli ordinari processi di mercato.

Il limite ultimo del potenziale di guerra sta quindi nel flusso totale dei beni che vengono resi man mano disponibili, anche attraverso la liqui-

dazione del capitale; ma il potenziale dipende continuamente dalla compressione dei flussi parziali destinati ai bisogni civili e di pace a vantaggio di quelli necessari ai bisogni di guerra.

Se in un'economia di pace, e in un sistema economico liberale o misto, cioè non collettivista, la corrispondenza tra offerta e domanda, fra produzione e consumo, avviene attraverso la leva del prezzo, indice di alternative e strumento di selezione dei bisogni e dei mezzi di soddisfazione (Caruso, 2005), la guerra implica invece una nuova distribuzione degli impieghi della ricchezza disponibile. Questa distribuzione può avvenire secondo diverse modalità:

- per opera esclusiva dello Stato, mediante l'avocazione diretta di quanto è necessario alla guerra e la distribuzione del rimanente all'intera popolazione, secondo le attività di ciascuno, secondo i bisogni o secondo i meriti, assicurando comunque un minimo di esistenza compatibile con lo stato di guerra;

- per opera dei privati, che si assicurerebbero la parte della ricchezza collettiva indispensabile alla produzione e all'esistenza in base al libero gioco delle forze economiche, destinando allo Stato una parte dei risparmi, sia attraverso prestiti volontari oppure con le normali imposte (metodo liberale).

Questi due metodi non si realizzano allo stato puro, in quanto nelle moderne economie miste corporative o dirette si ha una combinazione dell'una e dell'altra forma con formule che co-

munque si avvicinano a quelle di un regime collettivista.

Poiché la guerra si alimenta in primo luogo di produzione corrente è importante che i privati cittadini, e lo Stato, in quanto produttore di servizi civili, riducano il consumo di beni per destinare il surplus di risorse all'impiego funzionale alla condotta della guerra.

Di conseguenza nell'economia di guerra assume un rilievo strategico la disciplina dei consumi dopo quella della produzione. Questa disciplina consente anche di realizzare quei processi di sostituzione tra consumi voluttuari ed essenziali che abbiamo visto essere uno degli aspetti di riorganizzazione dell'economia di guerra secondo l'impostazione di Mancur Olson.

La limitazione dei consumi riguarda anche le attività dello Stato: sia nelle spese ordinarie civili, che vanno ridotte al minimo compatibile col mantenimento delle strutture amministrative, politiche e istituzionali per la condotta della guerra, sia specialmente nelle spese straordinarie che assumono carattere di continuità nello Stato moderno, come quelle per impieghi e investimenti aventi una proiezione temporale medio-lunga.

Tutto ciò, quindi, implica che lo Stato sottoponga a una regolamentazione molto estesa l'economia di mercato, senza però sospendere del tutto né quest'ultima, né la proprietà privata dei mezzi di produzione o la libera circolazione della manodopera. L'approvvigionamento della popolazione, dell'apparato produttivo e dell'esercito è garantito da un sistema burocratico-amministra-

tivo di allocazione e distribuzione delle risorse.

Nel definire la capacità di intervento dello Stato occorre fare una valutazione del potenziale di guerra, perché da esso dipendono le modalità per adattare l'economia alle condizioni belliche: una parte dei consumi, la cui ampiezza varia a seconda dell'entità ed intensità del conflitto, viene trasferita dalla sfera civile a quella militare; i costi della guerra riducono le entrate, la produzione di materiale bellico sostitutiva di quella di beni di investimento comporta disinvestimenti; i Paesi non direttamente coinvolti negli scontri militari cercano perciò di alterare il meno possibile il proprio sistema economico, anche per assicurarsi una posizione vantaggiosa subito dopo la fine delle ostilità.

Occorre considerare che mentre il tradizionale concetto di economia di guerra includeva il riorientamento interno dei fattori produttivi a supporto dello sforzo bellico, oggi, in un modo sempre più interconnesso e globalizzato, il concetto si estende, come vedremo, anche a considerare tutti quegli elementi di riorientamento della produzione e anche dei flussi di esportazione e/o d'importazione, che possono contribuire a fornire un vantaggio al paese belligerante nei confronti delle parti contrapposte del conflitto, siano esse direttamente coinvolte nella guerra oppure loro alleati.

3. Le accezioni di economia di guerra

Esistono varie accezioni di economia di guerra. Vi è la guerra totale nella quale virtualmen-

te l'intero Paese è coinvolto come accaduto per un certo numero di Paesi nella Prima e Seconda guerra mondiale.

C'è poi la guerra parziale nella quale solo una parte del Paese è coinvolta, soprattutto i militari e civili. Alcune guerre possono essere parziali per

alcuni combattenti e totali per gli altri come quelle combattute in Corea, Vietnam, Iraq e Ucraina.

Volendo sintetizzare le principali caratteristiche di una economia di guerra possiamo fare riferimento allo schema sottostante.

Tabella 2 - Le caratteristiche stilizzate degli stati di guerra e di pace

<i>Dimensione</i>	<i>Guerra Totale</i>	<i>Guerra Parziale</i>	<i>Pace</i>
Struttura Sociale	Dinamica, cambiamento	Dinamica, cambiamento	Stabile
Disoccupazione	Più bassa	Dati non chiari	Più alta
Livello di rischio	Più alto	Più alto	Più basso
Tassi d'Interesse	Più alto	Più alto	Più basso
Prezzi/Inflazione	Controllati	Controllati	Generati dell'economia
Commercio	Vincolato/Limitato Influenzato?	Vincolato/Limitato Influenzato?	Promozione del commercio
Tassi di cambio	Volatile	Volatile	Movimenti standard
Livello d'investimento	Alto (alti ritorni)	Abbastanza alto	Relativamente Basso
Debito Pubblico	Crescente	Crescente	Decrescente/ controllato

Fonte: Nostra elaborazione

Lo schema sottolinea che le variabili macroeconomiche sono profondamente influenzate dal conflitto perché su di esse influisce l'orientamento verso quello che abbiamo definito potenziale di guerra.

Se le guerre parziali assumono un carattere limitato e temporaneo le loro economie sono molto più simili a quelle di pace rispetto a quanto si verifica per le guerre totali.

I "costi" di un'economia di pace se paragonati con un'economia di guerra si manifestano in ritorni dell'investimento minori derivanti anche da una più bassa rischiosità per gli investimenti, in maggiore disoccupazione, contro la piena occupazione generata da un'economia di guerra per effetto della realizzazione di una produzione più elevata relativa ai settori di supporto al conflitto e anche a causa della coscrizione obbligatoria, che

comporta che una parte degli occupati vengano destinati alle esigenze militari del conflitto, così riducendo la quantità delle forze di lavoro.

Paesi non direttamente coinvolti negli scontri militari cercano perciò di alterare il meno possibile il proprio sistema economico per assicurarsi una posizione di vantaggio subito dopo la fine delle ostilità. Nelle piccole economie nazionali povere di materie prime, occorre inoltre tenere conto di aspetti interni (agricoltura, artigianato, industria, distribuzione e più in generale al sistema dei servizi) ed esterni (importazioni, esportazioni).

Una sintesi strategica ottimale – la cui importanza risulta peraltro controversa – include fattori non solo economici ma anche politici, militari, sociologici e psicologici; se tale sintesi non riesce a conseguire i propri obiettivi, per esempio a causa di una riduzione eccessiva del tenore di vita della popolazione, occorre tenere sotto controllo le dinamiche sociali, perché il conflitto potrebbe alimentare un eccessivo malcontento della popolazione in ragione dell'andamento e della durata delle vicende belliche.

Questo è uno dei motivi perché nelle nazioni belligeranti si assiste in genere a un forte controllo, o almeno a un forte orientamento, dei processi di comunicazione. Il ruolo della propaganda nella elaborazione di “storie” sul conflitto e quindi nella diffusione di “narrazioni” funzionali alle esigenze belliche diviene quindi strettamente funzionale nell'orientamento dei comportamenti.

Già questa considerazione da sola rende evidente che in un paese in guerra lo spontaneo ri-

equilibrio dei processi di mercato risulta, in maniera maggiore o minore, meno operativo perché i flussi di informazione subiscono vincoli e orientamenti che non consentono la funzionalità ordinaria.

Quindi anche indipendentemente da forme di controllo economico dei processi produttivi, il sistema economico si sposta in maniera più o meno rilevante verso forme di economia controllata. In genere però questa situazione non comporta stravolgimenti a lungo termine della forma di mercato dei paesi belligeranti, in particolare quando ci troviamo di fronte a forme di guerre parziali.

Può accadere che queste economie possano deviare dal loro corso di lungo periodo, ma solo temporaneamente, come accaduto per i paesi europei e gli Stati Uniti durante le due guerre mondiali.

Alcuni Paesi cercano di evitare la guerra dichiarandosi neutrali, un Paese neutrale non aiuterà né ostacolerà un altro Paese coinvolto nel conflitto. Non consentirà il passaggio di truppe o di materiali di guerra sul suo territorio, ma manterrà il commercio di beni allo stesso livello degli anni pre-bellici. Un Paese neutrale generalmente non farà parte di associazioni di mutua protezione come la Nato.

Per analizzare l'andamento delle dichiarazioni di neutralità durante le due guerre mondiali, Yongil (2017) ha studiato l'andamento del Pil e del tasso di neutralità per tre gruppi di Paesi europei tra belligeranti, confinanti e neutrali.

Per il periodo tra il 1871 e il 1937 i paesi coinvolti erano:

- Belligeranti: Germania, Francia e Gran Bretagna;
- Confinanti: Belgio, Olanda, Spagna e Italia;
- Neutrali: Svezia e Svizzera.

Per il periodo tra il 1938 e il 1993 i paesi erano:

- Belligeranti: Germania, Francia, Gran Bretagna e Italia;
- Confinanti: Belgio, Olanda, Spagna, Danimarca e Norvegia;
- Neutrali: Svezia e Svizzera.

Nei paesi belligeranti il tasso di crescita è più elevato nel periodo tra l'inizio della Prima Guerra mondiale e la fine della Seconda. Gli straordinari benefici del Piano Marshall per le nazioni belligeranti possono essere meglio valutati paragonando il tasso di crescita che seguì la Seconda guerra mondiale con quello successivo alla Prima. I paesi confinanti soffrirono di più nella Seconda guerra mondiale perché subirono forme di occupazione che invece non si erano verificate nella Prima Guerra mondiale.

I neutrali mostrarono una modesta performance economica durante la Prima Guerra mondiale mentre sperimentarono tassi di crescita piuttosto stabili per l'intero periodo successivo alla fine della Prima Guerra mondiale ad eccezione del periodo della grande depressione: il non essere stati direttamente coinvolti in una guerra mondiale produsse effetti stabilizzatori.

4. Il controllo del sistema dei prezzi.

L'aumento dei prezzi può costituire un metodo alternativo o sussidiario rispetto al gravoso razionamento, per limitare il potere di consumo dei privati, attivando effetti di sostituzione a favore del maggior potere di acquisto necessario allo Stato.

Tuttavia, questo metodo comporta l'alimentazione dell'inflazione, la svalutazione crescente della moneta, e il conseguente sovvertimento dei redditi che può causare grave disagio sociale.

Esiste una differenza fondamentale, di carattere sociale, oltre che economico e finanziario, tra il risparmio «forzato» dall'inflazione, che aumentando i prezzi diminuisce il potere di acquisto dei consumatori e lo trasferisce allo Stato, e il risparmio volontario, sollecitato o anche obbligatorio.

Il rincaro dei prezzi attiva il circolo vizioso degli aumenti di salari e stipendi, causa e conseguenza insieme di nuovi aumenti dei prezzi, e si ripercuote in un peggioramento del tenore di vita e, alla lunga, in una disgregazione dell'economia, perché a causa del mutuo influsso tra inflazione e svalutazione il paese belligerante rischia di avviarsi in una spirale pericolosa che potrebbe portare al suo default.

Di conseguenza è necessario moderare la tendenza all'aumento dei prezzi, per permettere di formarsi di un surplus di risparmio dai redditi moderatamente cresciuti per la nuova congiuntura e non assorbiti totalmente da quell'aumento.

Il risparmio così formatosi riaffluirà in parte al finanziamento diretto della produzione e in parte

alle casse pubbliche, attraverso moderate imposte sui redditi più alti e le molteplici forme di risparmio popolare per i redditi minori.

Tra le misure di una economia di guerra vi sono i provvedimenti volti a calmierare i prezzi di alcune merci e servizi per assicurare una certa stabilità del tenore di vita e dei rapporti economici e sociali. Da questo punto di vista si tratta di contemperare due opposte esigenze. Da una parte, consentire un moderato incremento dei prezzi, per finanziare la maggiore offerta di beni necessari alla produzione bellica, cercando di scoraggiare i consumi attuali e favorire l'allocazione intertemporale del reddito. D'all'altra parte c'è l'esigenza di assicurare stabilità dei prezzi delle forniture e acquisti pubblici per evitare che gli aumenti possano mettere a repentaglio l'equilibrio finanziario pubblico.

L'esigenza di stabilità dei prezzi appare necessaria anche per contrastare profonde alterazioni nella distribuzione della ricchezza, a tutto svantaggio delle categorie meno abbienti e a reddito fisso, che rappresentano poi la parte prevalente della struttura sociale di un paese.

Il controllo dei prezzi implica un controllo dei costi di produzione, aspetto molto complesso perché comporta una valutazione della posizione delle diverse imprese rispetto alla capacità di conseguire adeguati margini di profitto.

In genere forme organizzative di "piano" possono produrre nelle attuali economie integrate effetti addirittura confliggenti con la volontà di aumentare la produzione bellica, scoraggiando

l'offerta da parte di imprese marginali che si troverebbero espulse dal mercato.

La complessità di questo esercizio dovrebbe orientare a fare delle valutazioni sulla complessiva struttura del sistema dei prezzi. È possibile che forme più o meno ampie di prezzi amministrati possano avere effetti migliori delle pratiche del calmierare che, ponendo limiti solo ad alcune categorie di beni in genere di largo consumo, rischiano di introdurre forti squilibri nei prezzi relativi, con impatti poco prevedibili non solo sulla distribuzione dei consumi, ma anche su quella dei redditi.

5. Economia di guerra e guerra economica

La più recente esperienza dei conflitti in epoca di globalizzazione sta introducendo un aspetto ulteriore, e sotto alcuni aspetti diverso rispetto a quello strettamente militare, che riguarda le potenze in conflitto diretto e i loro alleati: quello degli effetti della guerra economica, intesa come capacità di indebolire il potenziale di guerra dell'avversario e dei suoi alleati, attaccandolo non direttamente, ma indebolendo le loro catene del valore (Harrison, 2022).

Questa strategia può essere realizzata colpendo militarmente il sistema di forniture, in particolare quelle via mare, ma più recentemente si attua realizzando un complesso sistema di sanzioni o di restrizioni di natura economica, con l'obiettivo finale di influire sulla disponibilità dei beni e quindi sui loro costi (Harrison, 2022).

Non si tratta di un aspetto nuovo, infatti in tutti i conflitti del passato l'aspetto bellico in sen-

so stretto si è accompagnato a forme di restrizione economica nei confronti degli stati belligeranti (Bellesi, Moiola, 2003).

In particolare, queste forme di sanzione assumono un valore particolare quando vengono comminate da organizzazioni sopra-nazionali, che quindi riescono ad avere un forte impatto sui paesi belligeranti.

Rispetto al passato quello che è cambiato decisamente è il contesto globale in cui le sanzioni vengono ad inserirsi:

- da un lato l'organizzazione delle catene globali del valore che caratterizzano l'economia contemporanea, con il fitto intrecciarsi di processi di fornitura e sub-fornitura a livello internazionale e che rappresentano una costante dell'organizzazione della produzione a livello internazionale che si è diffusa a partire dagli anni Ottanta del secolo scorso;

- il ruolo che assumono le materie prime strategiche, non solo quelle di tipo energetico come gas e petrolio, nell'alimentare gli attuali processi produttivi, in particolare quelli richiesti dalle tecnologie elettroniche.

Sul primo versante la lunghezza e lo spessore delle catene del valore, che ha rappresentato un aspetto caratterizzante la più recente fase di globalizzazione, richiede al contempo un contesto di stabilità e di pace affinché possa svilupparsi in maniera fluida.

È infatti evidente che la complessità delle catene globali, l'intrecciarsi di aspetti di tipo produttivo e di variabili di ordine logistico, fanno in modo che qualora uno dei paesi che rientrano in queste catene venga inserito in crisi internazionali le ripercussioni si proiettino anche su altre realtà che hanno adottato una posizione di neutralità.

Se poi vengono adottate sanzioni di vario tipo queste influenzano decisamente la complessiva produzione mondiale. Perciò assistiamo a una espansione del concetto di economia di guerra e di potenziale di guerra che deve tener conto per i singoli paesi anche delle ripercussioni derivanti dal sistema sanzionatorio, che a volte possono infliggere danni paragonabili alle azioni belliche in senso stretto².

Il secondo aspetto è collegato al precedente e riguarda la fornitura e la disponibilità di materie prime strategiche (European Commission, 2020) il cui concetto si è oggi esteso da quelle energetiche in senso stretto anche alle cosiddette terre rare, che si trovano alla base della produzione di tantissime componenti essenziali per la moderna industria (Harvey, 2016).

Sotto molti versi quindi questi effetti contribuiscono a integrare le caratteristiche del "potenziale di guerra" che abbiamo definito in precedenza, in quanto comunque rafforzano la complessiva capacità offensiva di tipo economico dei paesi belligeranti.

² Anche se non sembra possibile pensare che la sola adozione di sanzioni economiche possa essere sostitutiva del supporto diretto o indiretto alle iniziative belliche (Esposito, 2022).

Gli effetti sono poi amplificati se i paesi in guerra sono fornitori di materie prime e di parti strategiche per le catene globali del valore. Ad esempio nel recente conflitto con l'Ucraina la Russia, pur avendo una quota non molto elevata del commercio mondiale in generale, fornisce circa il 15% delle esportazioni di petrolio, gas e carbone e al contempo alcuni materiali che sono considerati strategici dalla Commissione europea (2020), per cui la partecipazione di questo paese alle catene globali del valore è circa il doppio rispetto alla sua complessiva partecipazione al commercio internazionale (2,8% contro 1,5%) e in aggiunta questo paese ha uno dei più alti tassi di partecipazione alle catene del valore, in quanto più del 30% del suo export riguarda input utilizzati come beni intermedi dai suoi partner commerciali (Attinasi, Gerinovic, Gunnella, Mancini, Metelli, 2022).

Il rilievo di queste considerazioni induce a una specifica riflessione sul ruolo che le sanzioni svolgono nel rappresentare una vera e propria arma di guerra economica, in particolare da organizzazioni internazionali come l'Unione europea.

6. Il caso delle sanzioni dell'Unione europea: il conflitto Russo-ucraino

Oggi le sanzioni dell'UE non prendono di mira un paese o una popolazione, ma sono sempre mirate a politiche o attività specifiche, ai mezzi per condurle e ai responsabili di esse. Inoltre, l'UE compie ogni sforzo per ridurre al minimo le conseguenze negative per la popolazione civile o per attività o persone non sanzionate. Le sanzioni

europee fanno quindi sempre parte di un approccio politico più ampio e globale che coinvolge il dialogo politico e sforzi complementari.

Il Consiglio dell'UE decide periodicamente se le sanzioni debbano essere rinnovate, modificate o revocate. Le misure restrittive imposte dall'UE possono prendere di mira i governi di paesi terzi o entità non statali (ad esempio società) e individui (come gruppi terroristici e terroristi).

Per la maggior parte dei regimi sanzionatori, le misure sono rivolte a individui ed entità e consistono in congelamenti di beni e divieti di viaggio. L'UE può anche adottare misure settoriali, di tipo economico e finanziario (ad es. restrizioni all'importazione e all'esportazione, restrizioni sui servizi bancari) o embarghi sulle armi (divieto di esportazione di merci stabilito nell'elenco militare comune dell'UE).

Nell'UE esistono tre tipi di regimi sanzionatori. In primo luogo, ci sono sanzioni imposte dall'ONU che l'UE recepisce nel proprio ordinamento.

In secondo luogo, l'Unione può rafforzare le sanzioni delle Nazioni Unite, applicando misure più rigorose e aggiuntive (ad esempio nei confronti della RPDC). Infine, può anche decidere di imporre regimi sanzionatori del tutto autonomi (ad esempio nei confronti di Siria, Venezuela, Russia).

Tutte le sanzioni adottate dall'UE sono pienamente conformi agli obblighi previsti dal diritto internazionale, compresi quelli relativi al rispetto dei diritti umani e delle libertà fondamentali. Ci sono oltre 30 regimi di sanzioni autonomi

dell'UE e recepiti dalle Nazioni Unite in vigore a livello globale.

Inoltre, l'UE ha adottato anche regimi orizzontali mirati contro: terrorismo, attacchi informatici, proliferazione e uso di armi chimiche. Lo sviluppo di regimi sanzionatori è un processo complesso che coinvolge diversi attori.

Tutte le decisioni di adottare, modificare, revocare o rinnovare le sanzioni sono prese dal Consiglio dopo l'esame nei pertinenti gruppi di lavoro del Consiglio. Gli Stati membri dell'UE sono responsabili dell'attuazione di tutte le sanzioni all'interno delle rispettive giurisdizioni.

Il Servizio europeo per l'azione esterna (SEAE) assiste l'AR/VP, alto rappresentante dell'Unione per gli affari esteri e la politica di sicurezza che è al contempo vicepresidente della Commissione europea, nell'adempimento del suo mandato e svolge un ruolo chiave nella preparazione, mantenimento e revisione delle sanzioni, nonché nelle attività di comunicazione e sensibilizzazione che le riguardano in stretta collaborazione con gli Stati membri Stati, delegazioni UE competenti e Commissione Europea.

Nel processo legislativo in seno al Consiglio in materia di sanzioni, il SEAE ha un ruolo particolare che include la preparazione, a nome dell'Alto Rappresentante, di proposte di decisione e congiuntamente alle proposte di regolamento della Commissione europea che vengono successivamente riesaminate e adottate dal Consiglio.

Le decisioni sono vincolanti per gli stessi Stati membri. I regolamenti sono direttamente ap-

plicabili all'interno dell'Unione Europea e il loro rispetto è obbligatorio per le persone fisiche e gli enti, compresi gli operatori economici.

Da parte sua la Commissione Europea presenta proposte, congiuntamente all'Alto Rappresentante per i regolamenti. Una volta adottati i regolamenti, la Commissione si adopera per facilitarne l'attuazione nell'UE e affronta questioni di interpretazione da parte degli operatori economici.

La Commissione Europea ha il compito di garantire l'applicazione uniforme delle sanzioni, che si applicano all'interno della giurisdizione (territorio) dell'UE; a cittadini dell'UE in qualsiasi luogo; a società e organizzazioni costituite ai sensi del diritto di uno Stato membro, comprese le succursali di società europee in paesi terzi; a bordo di aeromobili o navi soggette alla giurisdizione degli Stati membri.

I paesi candidati all'adesione all'UE, l'Associazione europea di libero scambio e i paesi dello Spazio economico europeo (ad esempio Albania, Armenia, Bosnia ed Erzegovina, Georgia, Islanda, Liechtenstein, Moldova, Montenegro, Norvegia, Repubblica di Macedonia del Nord, Serbia, Turchia e Ucraina) sono sistematicamente invitati di allinearsi alle restrizioni. Pertanto, dopo il riconoscimento, da parte della Russia, delle zone non controllate dal governo delle regioni ucraine di Donetsk e Luhansk il 21 febbraio 2022, e l'invasione non provocata e ingiustificata dell'Ucraina, il 24 febbraio 2022, l'UE ha imposto alla Russia una serie di nuove sanzioni che si aggiungono alle misure imposte alla Russia a partire dal 2014 a

seguito dell'annessione della Crimea e della mancata attuazione degli accordi di Minsk.

Da febbraio l'UE ha imposto alla Russia pacchetti di sanzioni, tra cui misure restrittive mirate (sanzioni individuali), sanzioni economiche e misure diplomatiche. L'UE ha inoltre adottato sanzioni nei confronti della Bielorussia in risposta al suo coinvolgimento nell'invasione dell'Ucraina.

Le sanzioni economiche mirano a provocare gravi conseguenze economiche per limitare le capacità russe di proseguire l'aggressione. Le sanzioni individuali riguardano le persone responsabili del sostegno, del finanziamento o dell'attuazione di azioni che compromettono l'integrità territoriale, la sovranità e l'indipendenza dell'Ucraina o le persone che traggono beneficio da tali azioni (Alio, 2016).

Le sanzioni verso le persone consistono in divieti di viaggio e congelamento dei beni. I divieti di viaggio impediscono alle persone inserite in elenco di entrare o transitare nel territorio dell'UE per via terrestre, aerea o marittima. Il congelamento dei beni comporta che tutti i conti appartenenti alle persone ed entità inserite in elenco nelle banche dell'UE sono congelati.

È altresì vietato mettere a loro disposizione, direttamente o indirettamente, fondi o attività. In questo modo si garantisce che il loro denaro non possa più essere utilizzato per sostenere il regime russo e che non possano cercare di trovare un rifugio sicuro nell'Unione.

Nel febbraio 2022 l'UE ha vietato ai vettori russi di ogni tipo di accedere ai suoi aeroporti e di

sorvolare il suo spazio aereo. Di conseguenza gli aerei immatricolati in Russia o altrove e presi a noleggio o in leasing da un cittadino o un'entità russa non possono atterrare in nessun aeroporto europeo e non possono sorvolare i paesi dell'UE. Sono inclusi nel divieto gli aerei privati, ad esempio i jet d'affari privati.

Inoltre, è stata vietata l'esportazione verso la Russia di beni e tecnologie nei settori aeronautico e spaziale.

Sono vietati anche i servizi assicurativi, quelli di manutenzione e l'assistenza tecnica connessa a tali beni e tecnologie. Gli Stati Uniti, il Canada e il Regno Unito hanno imposto restrizioni analoghe.

Di conseguenza le compagnie aeree russe non possono acquistare aeromobili, pezzi di ricambio o equipaggiamenti per la loro flotta e non possono effettuare le necessarie riparazioni o ispezioni tecniche. Poiché l'attuale flotta aerea commerciale russa è stata costruita per tre quarti in paesi dell'Unione, negli USA o in Canada, con il tempo il divieto comporterà probabilmente il fermo operativo di una parte significativa della flotta russa dell'aviazione civile, anche per i voli nazionali.

Il blocco impedisce a banche russe di effettuare o ricevere pagamenti internazionali utilizzando SWIFT, il servizio di messaggistica che facilita sostanzialmente lo scambio di informazioni tra banche e altri istituti finanziari e che collega più di 11.000 entità in tutto il mondo.

Di conseguenza, queste banche non possono né ottenere valuta estera (poiché un trasferimen-

to di valuta estera tra due banche è generalmente trattato come un trasferimento all'estero che coinvolge una banca intermediaria estera) né trasferire attività all'estero, il che si traduce in conseguenze negative per le economie russa e bielorusse.

Dal punto di vista tecnico, le banche potrebbero effettuare operazioni internazionali senza SWIFT, ma si tratta di un processo costoso e complesso, che richiede fiducia reciproca tra gli istituti finanziari. Un processo di questo tipo riporta i pagamenti all'epoca in cui venivano utilizzati telefono e fax per confermare ogni operazione. L'Unione europea ha vietato tutte le operazioni con la Banca centrale nazionale russa relative alla gestione delle riserve e delle attività della Banca centrale russa. A seguito del congelamento dei beni della Banca centrale, quest'ultima non può più accedere alle attività detenute presso banche centrali e istituzioni private nell'UE. Nel febbraio 2022 le riserve internazionali della Russia ammontavano a 643 miliardi di USD (579 miliardi di EUR). Disporre di riserve in valuta estera contribuisce, tra le altre cose, a mantenere stabile il tasso di cambio della valuta di un paese.

A causa del divieto di effettuare transazioni dall'UE e da altri paesi, si stima che più della metà delle riserve russe siano congelate. Il divieto è stato imposto anche da altri paesi (come gli Stati Uniti, il Canada e il Regno Unito) che detengono altresì una quota delle riserve estere della Russia.

Di conseguenza, la Russia non può utilizzare questa riserva di attività estere per fornire fondi alle sue banche e limitare così gli effetti di altre san-

zioni. Anche le riserve auree detenute in Russia sembrano ora più difficili da vendere a causa delle sanzioni internazionali che colpiscono entità russe.

7. Qualche considerazione di sintesi e conclusiva

In queste rapide considerazioni abbiamo cercato di mettere in luce alcuni aspetti di una economia di guerra, e della guerra economica. Volendo riassumerne per punti le caratteristiche queste riguardano:

- mobilitazione settoriale di tutte le energie a disposizione;
- disponibilità al sacrificio: l'economia di guerra costa: in termini di deviazione della produzione e dei redditi dai settori tradizionali e soprattutto in termini di rincari e inflazione;
- accelerazione tecnologica: l'economia di guerra impone il metodo di gestione delle risorse taylorista in virtù della massima efficienza di ogni denaro e ogni lavoratore impegnato. Logico che a essere favorite siano quelle branche che, nella Difesa o in altri settori, offrono i ritorni strategici più certi, mentre settori fragili possono essere lasciati indietro;
- keynesismo militare: si assiste all'accelerazione degli investimenti in Difesa. Oltre che per autodifesa, le spese militari tendono a inflazionarsi in un contesto di economia di guerra perché l'emergenza chiama la necessità del riarmo e questo mobilita una grande quantità di fondi pubblici. Il budget della Difesa di un governo, secondo un'applicazione accelerata dei dettami keynesiani,

stabilizza il ciclo economico espandendo notevolmente la domanda pubblica. Questo vale, nella situazione attuale, anche per energia e settori ad alta intensità tecnologica.

Il dibattito sulle possibili alternative a un mondo militarizzato è sempre aperto. Molti sostengono che non ha senso spiegare a chi ha il potere che il disarmo e la conversione sarebbe meglio per il mondo, e proprio per questo hanno imboccato la direzione opposta. Perciò qualunque tipo di conversione dovrà necessariamente far parte di una ristrutturazione completa della società.

Per Chomsky (2003) molti fautori della conversione si limitano a constatare un fatto ovvio, ma non pongono sufficiente attenzione alla creazione delle basi per un'alternativa. Devono verificarsi mutamenti istituzionali su vasta scala, c'è bisogno di una vera democratizzazione della società. Secondo il linguista, all'interno dell'attuale struttura di potere c'è molto spazio per le pressioni, i cambiamenti e le riforme.

Nel primo trimestre del 2022, a livello globale, si sono manifestati diversi segnali di shock di offerta, a causa della forte ripartenza dell'economia dopo la pandemia: penuria di materie prime, difficoltà a reperire manodopera, colli di bottiglia nelle filiere produttive internazionali.

La guerra tra Russia e Ucraina, iniziata il 23 febbraio, oltre a enfatizzare alcuni fenomeni già in corso, ha indotto un ulteriore shock economico-finanziario, che si esplica attraverso molteplici canali di trasmissione: l'ulteriore aumento dei

prezzi energetici (in particolare gas e petrolio) e dei beni agricoli, che erode significativamente i margini operativi delle imprese, con riflessi negativi sull'attività economica; il peggioramento delle difficoltà nel reperimento di materie prime e materiali, in particolare il forte incremento dell'incertezza che influenza negativamente la fiducia degli operatori penalizzando le decisioni di investimento delle imprese e di consumo delle famiglie: l'indice di incertezza della politica economica per l'Italia è salito del 21,1 per cento nella media dei primi due mesi del 2022 rispetto al quarto trimestre del 2021, ma è destinato ad aumentare ancora.

Occorre un piano per limitare le conseguenze consistenti nei seguenti elementi tra loro coordinati:

- a) utilizzare fino ai limiti del possibile la liquidità del mercato monetario per prestiti pubblici a breve e medio termine;
- b) sfruttare le possibilità dell'ordinario sistema fiscale e impiegare l'imposizione straordinaria solo per i profitti di guerra;
- c) preparare un piano di conversione volontaria dei debiti contratti;
- d) preparare una riforma del sistema fiscale per la liquidazione delle conseguenze della guerra.

Naturalmente questo piano può riuscire solo se vengono assicurate le condizioni fondamentali del finanziamento economico della guerra: maggiore produzione, minore consumo e integrale devoluzione del risparmio occorrente ai bisogni bellici.

La sopravvalutazione dei titoli a reddito variabile e dei beni capitali, cui in genere si assiste durante la guerra ha un aspetto speculativo.

È necessario da parte dell'offerta controllare i costi; da parte della domanda controllare i consumi.

Gli stessi elementi psicologici che si sprigionano dall'impressione generale di una mancanza di giusta intransigenza, amplificano i fatti reali, e possono minacciare insieme col valore della moneta l'equilibrio dell'intero sistema di finanziamento della guerra.

In definitiva, dai metodi di finanziamento economico dipendono i costi della guerra che non sono problemi indipendenti, ma strettamente interdipendenti.

La guerra implica la necessità di affrontare costi non consueti. Questi costi vengono ulteriormente ampliati per effetto di provvedimenti che rientrano nella "guerra economica". Ciò comporta anche una redistribuzione di ricchezza e non solo nei limiti dei costi della guerra, il che complica i problemi già gravi della ricostruzione sulle devastazioni di una guerra totale.

Bibliografia

Allio R. (2014), *Gli economisti e la guerra*. Roma: Rubbettino, Soveria Mannelli.

Attinasi M.G., Gerinovics R., Gunnella V. Mancini M., Metelli L. (2022), *Global supply chains rattled by winds of war*. Vox, CEPR Policy Portal, June.

Bellesi B., Moiola P. (2003), *La guerra, le guerre. Viaggio in un mondo di conflitti e di menzogne*. Verona: EMI.

Beretta G., Bonaiuti C., Vignarca F. (2011), *L'economia armata. La produzione e il commercio di armi: conoscerne i meccanismi per promuovere un'economia di pace*. Milano: Edizioni Altreconomia.

Bonaiuti C., Beretta G. (2010) (a cura di), *Finanza e armamenti. Istituti di credito e industria militare tra mercato e responsabilità sociale*. Pisa University Press: Edizioni Plus.

Carabelli A. M., Cedrini M. A. (2013), *A Methodological Reading of "The economic consequences of the peace"*, Department of Economics and Statistics «Cognetti de Martiis», Working Paper Series, n. 51.

Caruso R. (2005), "The Impact of International Economic Sanctions on Trade: empirical evidence over the period 1960-2000", *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, vol. 113(1).

Chomsky N. (2002), *Capire il potere*. Milano: Marco Tropea Editore.

Chomsky N. (2003), *Lezioni di potere. Scritti e interviste su guerra preventiva e impero*. Roma: Datanews.

Esposito G.F. (2022), *Il conflitto russo-ucraino e la "guerra economica": quando funziona e quando no*, Huffington post Italia, 1 agosto.

European Commission (2020), *Critical Raw Material Resilience: Charting a Path towards greater Security and Sustainability*.

Falanca S. (2003), *L'intrigo politico - finanziario dietro la guerra infinita*. Genova: Fratelli Frilli Editori

Harrison M. (2022), *Economic warfare and Mancur Olson: Insights for great power conflict*, VOX, CEPR Policy Portal, 25 march.

Harvey D. (2006), *La guerra perpetua. Analisi del nuovo imperialismo*. Milano: il Saggiatore.

Olson, M. (1963), *The economics of the war-time shortage: a history of British food supplies in the Napoleonic War and in World Wars I and II*. Durham NC: Duke University Press.

Yongil L. (2017), *Evaluation of global models*. Roma: Agaworld Editore.

Von Mises L. (1949), *Human Action*. Yale: Yale University Press.

Zamagni V. (2012), *Economia di guerra*, *Dizionario Treccani di Economia e Finanza*.