

CONVEGNO NAZIONALE  
 SUI PROBLEMI DEGLI SCAMBI CON L'EST EUROPEO

**ARCHIVIO I.A.I.**

Milano, 23 e 24 giugno 1966

I METODI PER STABILIRE IL RENDIMENTO DELLE OPERAZIONI COMMERCIALI  
 DELLE SOCIETA' PER IL COMMERCIO CON L'ESTERO DEI PAESI SOCIALISTI

Prof. Zdenek Orlicek

Signor Presidente, Signore, Signori,

permettetemi di sottolineare, innanzi tutto, il piacere di avere la possibilità di presentare, davanti a specialisti qualificati, alcuni problemi ed esperienze del settore del commercio estero socialista. Tuttavia, prima di iniziare a parlare della complessa e, per voi generalmente estranea, problematica del rendimento del commercio estero nelle condizioni di un paese socialista, vorrei tentare di definire questo settore specifico e di fissare il suo posto nella valutazione delle operazioni commerciali. Certo, il tempo relativamente limitato della mia esposizione, mi permetterà solo di fornire una breve spiegazione.

Certamente non è sfuggito alla vostra attenzione che le pubblicazioni dei paesi socialisti si occupano del rendimento e dell'efficienza del commercio estero. Qual'è il loro significato e quale il loro rapporto reciproco? Quando si chiariscono i concetti di efficienza e di rendimento del commercio estero ci si basa in generale sui principali compiti del commercio estero socialista. Essi debbono garantire sia alcune fondamentali proporzioni dell'economia nazionale, sia una buona utilizzazione dei vantaggi della divisione internazionale del lavoro nella realizzazione dei risparmi del lavoro sociale.

Anche se nella teoria e nella pratica del commercio estero socialista incontriamo spesso opinioni diverse per quanto concerne la classificazione di questi concetti, posso tuttavia definire l'efficienza del commercio estero con il rapporto fra i mezzi investiti (input), cioè fra la quantità di lavoro sociale necessario per la produzione delle merci esportate, e l'insieme dei risultati raggiunti (output). Un concetto più vasto è un'efficienza del commercio estero, che rifletta effetti sia economici che extra-economici (ad esempio sul livello culturale, ecc.). Gli economisti della Repubblica Democratica Tedesca distinguono per esempio fra effetto diretto del commercio estero che si esprime direttamente nel settore commerciale con l'estero, in risultati economici, ed effetto indiretto che ha riflessi sugli altri settori economici e sul bilancio generale dell'economia nazionale; ciò è assai difficile da stabilire.

Il rendimento del commercio estero, che si inquadra nell'efficienza economica del commercio con l'estero, concerne l'aspetto del suo valore diretto; esso ha nell'ambito dello sviluppo dell'economia nazionale - così come la legge del valore nell'economia socialista - un certo delimitato ruolo che, nel nuovo sistema di direzione che viene gradatamente introdotto nei singoli paesi, continua ad approfondirsi.

Naturalmente la valutazione del rendimento del commercio con l'estero nella pratica dell'economia socialista ha alcuni tratti specifici, diversi dalle condizioni dell'economia di mercato. Ciò deriva soprattutto dal diverso carattere fino ad ora esistente del sistema interno dei prezzi spesso non comparabile con il livello e con i rapporti dei prezzi sui mercati mondiali; questi prezzi interni riflettono sia i costi di produzione e di distribuzione, che la politica economica dello stato (ad esempio della fissazione dei profitti, delle rimesse, del modo di stabilire i prezzi, ecc.). Attualmente in alcuni paesi sono in corso mutamenti fondamentali circa il sistema interno dei prezzi sulla base di quanto è contenuto ad esempio nella mia esposizione sul nuovo sistema di direzione del commercio con l'estero cecoslovacco.

Tuttavia fino ad ora, come è noto, il raffronto dei prezzi interni con quelli mondiali, o meglio con i prezzi raggiunti sui mercati esteri, non rivela assolutamente la convenienza per l'esportazione o l'importazione delle singole merci. Un costante controllo del rapporto fra prezzi esteri e prezzi interni, facilita tuttavia la valutazione dei vantaggi relativi ai tipi di merce; la scomposizione di tali prezzi e del rapporto fra i singoli elementi di calcolo, facilita una decisione economica più razionale. Un altro metodo è quello di impiegare il cosiddetto calcolo valutario; gli elementi che compongono il prodotto (cioè materie prime, materiali, ecc.) vengono valutati con i prezzi esteri e il totale viene confrontato con il prezzo che il prodotto può raggiungere all'estero.

Sembra che nel nuovo sistema perfezionato di direzione del commercio estero che si sta applicando in alcuni paesi, si avrà un avvicinamento dei rapporti e dei livelli dei prezzi interni con quelli esteri e in questo modo quindi anche una più chiara espressione del rendimento dell'esportazione e della importazione; le conseguenze economiche che ne derivano dovranno ripercuotersi ancor più intensamente sulle imprese di produzione e sulle società per il commercio con l'estero.

Permettetemi ora di tratteggiare brevemente il quadro, in cui maggiormente si svolge la valutazione dell'efficienza e del rendimento del commercio con l'estero. Attualmente ci occupiamo in prevalenza della cosiddetta indagine dell'efficienza del commercio estero che si basa sulla capacità di produzione esistente e sulle possibilità fornite dalle materie prime e che tiene conto soprattutto dei costi di produzione. L'indagine di prospettiva dell'efficienza del commercio estero è collegata alla valutazione degli investimenti che sono stati progettati e si tiene conto anche della necessità delle spese di investimento.

Dobbiamo rispondere anche alla questione di qual'è la materia di valutazione dell'efficienza e del rendimento dell'esportazione e importazione. Possono esserlo il commercio estero nel suo insieme, nella sua struttura merceologica o territoriale, oppure il rendimento e l'efficienza delle operazioni commerciali svolte dalle società per il commercio con l'estero, ecc. Vogliamo però dedicare la nostra attenzione ai due campi più importanti dei quali si occupa maggiormente la teoria e la pratica nei paesi socialisti:

- in primo luogo l'indagine sull'efficienza e sul rendimento delle partite di esportazione e importazione o di gruppi di partite, dove si tratta sia di modificare la struttura merceologica del commercio estero, della produzione e del consumo, sia di aumentare la produttività e migliorare l'organizzazione di lavoro nella produzione e nella distribuzione.
- in secondo luogo l'indagine sull'efficienza e sul rendimento delle operazioni commerciali con le quali si valutano i risultati ipotetici e reali dei singoli acquisti e vendite e del loro insieme, e cioè l'insieme dei fattori che li influenzano sia dal punto di vista della produzione, che - soprattutto - sul piano del commercio con l'estero.

Mentre nel primo caso le analisi e le decisioni possono essere svolte sia a livello centrale, che a livello di impresa a seconda che si tratti di una soluzione di macro oppure di micro-struttura, nel secondo caso che concerne le operazioni commerciali ciò riguarda naturalmente solo le imprese. Il diverso procedimento in ambedue i campi di indagine, è anche in rapporto con il sistema di sfruttamento dei risultati, nella preparazione dei piani per il commercio con l'estero e per l'attività operativa.

Sofferamoci dunque ora più a lungo sulla problematica della valutazione dell'efficienza e del rendimento economici delle partite esportate e importate e dei gruppi di tali partite. Il metodo fondamentale di indagine è quello di confronto, sulla base di un'adatto sistema di criteri e di indici economici, vale a dire sia fra singoli tipi di merci, singole zone, sia in relazione al livello mondiale. Si tiene conto non solo di un dato stato di cose, ma anche della dinamica di sviluppo e si seguono almeno gli indici fondamentali nell'arco di tempo della prospettiva. Il livello e lo sviluppo dell'efficienza del commercio con l'estero rappresentano certo un complesso processo di un insieme relativamente grande di rapporti in campo interno ed estero. Perciò anche il loro esprimersi è assai complicato e debbono venir trovati con l'aiuto del menzionato sistema di criteri e di indici. L'aspetto fondamentale, nel giudicare sulla vantaggiosità delle partite di esportazione e di importazione, è normalmente quello del valore, anche se esso non costituisce in tutti i casi il criterio decisivo.

Prima di procedere all'esposizione dei metodi per questa valutazione, permettetemi di fare un breve cenno alla storia recente: l'elaborazione della teoria e dei metodi per l'indagine sull'efficienza e sul rendimento del commercio con l'estero socialista, ha inizio verso la metà degli anni cinquanta. Questi problemi hanno attratto, in misura crescente, l'attenzione degli economisti soprattutto di quei paesi socialisti per i quali il commercio estero ha un'importanza eccezionale per l'economia nazionale, cioè soprattutto della Cecoslovacchia, Ungheria, Polonia e Repubblica Democratica Tedesca, ma anche degli altri paesi. L'andamento dell'indagine si sviluppa in alcune tappe, che corrispondevano sia al livello dell'indagine teorica, sia all'urgenza con la quale si aveva bisogno dei risultati di tale indagine. In particolare si prestava attenzione, in primo luogo, all'elaborazione e al significato economici dei singoli indici, soprattutto quelli di valore, che venivano perfezionati gradualmente. Sempre più profondamente si affermava l'idea che nel corso di queste analisi si dovesse compiere un'indagine complessiva e approfondire la collaborazione fra imprese di produzione e società per il commercio con l'estero.

Si può dire che i sistemi degli indici usati per l'efficienza e il rendimento del commercio estero - i cui termini, numero e talvolta, anche costruzione formale sono diversi nei singoli paesi - hanno caratteristiche comuni e che è possibile definirli grosso modo come lo ha fatto ad esempio una pubblicazione della segreteria della Commissione Economica per l'Europa "Economic Planning in Europe". I dettagli sul procedimento nei singoli paesi si possono ricavare dalle riviste *Zahranicni obchod* (Cecoslovacchia), *Közgazdasági Szemle* (Ungheria), *Handel Zagraniczny a Gospodarka Planowa* (Polonia), *Der Aussenhandel* (RDT), *Vnėšnjaia torgovlja* (URSS), ecc.

Nella maggior parte gli indici di rendimento esprimono il rapporto fra il valore della merce esportata o importata nei prezzi raggiunti sui mercati esteri in unità valutaria e fra il valore dei prezzi all'ingrosso oppure dei costi di produzione e di distribuzione interni. Questi indici vengono elaborati in diverse forme in modo da facilitare una valutazione valutaria dell'intero processo di produzione o solo delle sue singole fasi (indici di fase); tali forme contemporaneamente facilitano anche l'eliminazione di taluni fattori che distorcono i risultati della valutazione.

Gli indici di valutazione del materiale (o di esigenza del materiale) esprimono, sulla base dei prezzi esteri, il grado di valutazione valutaria delle materie prime e dei materiali importati e anche consumati in totale.

Per quanto riguarda l'importazione si può considerare, come indice fondamentale del valore, il confronto dei costi, considerata la variante della produzione nazionale e la variante di importazione del prodotto, dove si misurano i costi per una esportazione equivalente, vale a dire i costi della merce di esportazione necessaria per ottenere la valuta occorrente.

La ricerca dell'efficienza degli investimenti collegati al commercio estero riguarda le capacità di produzione destinate, del tutto o in parte, all'esportazione e gli investimenti di contro-importazione che sostituiscono alcune delle importazioni finora esistenti. Qui si tiene conto anche del rapporto del rendimento valutario nei confronti dei costi degli investimenti e ciò sia solo nell'ultima fase di elaborazione del prodotto, oppure anche includendo gli investimenti indiretti e provocati.

Considero utile sottolineare nuovamente che la maggior parte di questi indici non esprime in una merce, in sé per sé, la vantaggiosità nell'esportazione. La loro forza probante ha dunque un carattere prevalentemente relativo e permette la creazione di un certo ordine parziale di vantaggiosità dei tipi determinati di merce. Per eliminare le influenze che distorcono i differenti livelli dei prezzi nei vari mercati (per esempio in quelli in clearing), si utilizzano i cataloghi dei prezzi e le tabelle dei cambi (cosiddette territoriali).

Questi metodi tradizionali per controllare l'efficienza e il rendimento del commercio con l'estero, possono essere utilizzati sia a livello delle società per il commercio estero e delle imprese di produzione per fini operativi durante la preparazione del piano, sia a livello centrale, naturalmente col necessario adattamento dei criteri.

In questa tappa degli indici speciali di efficienza dell'esportazione, dedotti dai diversi criteri parziali, si lega attualmente il tentativo di stabilire macromodelli universali che includano l'esportazione e anche l'importazione e che debbono essere dedotti dal modello progettato. Vorrei sottolineare naturalmente che per ora si tratta essenzialmente di considerazioni in campo teorico-metodologico, verificate solo parzialmente nel corso delle esperienze economiche.

Un modellamento matematico dovrebbe facilitare l'espressione quantitativa dei miglioramenti raggiunti sui mercati esteri in unità valutarie e fra il valore dei prezzi all'ingrosso o previsti con l'uso di indici qualitativi. Il collegamento del commercio estero all'insieme della teoria economica interna e, in pratica, alle teorie economiche di tutti paesi partners comporta una enorme quantità di possibili varianti. I metodi matematici e la moderna teoria di calcolo sono adattati in modo da poter risolvere tutta questa complessa problematica.

Siamo qui interessati sia alla posizione del commercio estero nell'equilibrio dei rapporti fra le singole categorie nel corso dell'analisi strutturale, sia alla cosiddetta optimalizzazione del commercio estero che applica il metodo della programmazione lineare. Il loro scopo è di stabilire, sulla base di metodi matematici, le migliori proporzioni possibili della produzione, esportazione e importazione dei singoli prodotti che faciliteranno il ricavo di un massimo introito di valuta con costi minimi e che faciliteranno inoltre un miglioramento della struttura mostrando la direzione territoriale più razionale per il commercio estero. Certamente vi sono qui numerosi fattori limitativi coi quali occorre correggere i risultati dei calcoli.

Ai metodi di optimalizzazione del commercio estero attualmente è stata prestata attenzione soprattutto in Polonia, Ungheria, Repubblica Democratica Tedesca e, ultimamente, anche in Cecoslovacchia. Nel campo di attuazione della programmazione lineare ci troviamo di fronte, alle prime opere, attorno al 1960. I modelli di optimum nel commercio estero vengono mutati nella maggior parte in più brevi periodi e elaborano, o il processo di divisione di date speci di merci nei singoli mercati, o la scelta della struttura merceologica della produzione, dell'importazione ed esportazione di gruppi omogenei di prodotti.

E' stato elaborato e verificato nel modo migliore, sia sul piano metodologico che pratico, il modello di optimum della struttura territoriale che era stato progettato e successivamente sviluppato dagli economisti ungheresi e da quelli tedeschi. Questi differenti modelli, nella forma e nel contenuto si somigliano sia per quanto riguarda i limiti sia per quanto riguarda la formulazione della loro funzione. Troviamo alcune differenze nella dimensione dei modelli (il modo di realizzare i raggruppamenti) e nel legame dei diversi livelli. L'obiettivo in sostanza è formulato in modo tale che la spartizione della merce deve conseguire il massimo risultato economico ferme restando le limitazioni di produzione e di mercato.

L'optimum merceologico-territoriale comprende l'intero complesso della struttura dell'economia nazionale e del suo rapporto con il commercio estero. Il primo esperimento di formulare un modello di optimum merceologico-territoriale, è il modello sintetico di pianificazione a breve termine, proposto dall'economista polacco W. Trzeciakowski. Modelli parziali di optimum

merceologico-territoriale, che comprendono l'esportazione o l'importazione, sono stati elaborati e sperimentati in Ungheria e nella Repubblica Democratica Tedesca. Tali modelli seguono, oltre all'optimum della struttura territoriale, anche il processo di scelta della struttura della merce dal punto di vista del livello dei costi nazionali; comprendono inoltre le condizioni della produzione nazionale per l'esportazione e cioè, ad esempio, i limiti della capacità di produzione, della mano d'opera, delle risorse naturali, ecc. Nel modello polacco i costi minimi per la realizzazione di un compito determinato, rappresentano un criterio di scelta della variante ottimale; un altro criterio è rappresentato dall'introito netto di valuta e dal profitto calcolato (che certo non è possibile identificare con il profitto reale). Il modello sintetico della struttura merceologico-territoriale per l'intero commercio con l'estero, per ora non è stato verificato sperimentalmente nella sua piena dimensione. Sono disponibili taluni risultati del modello totale di struttura territoriale del commercio estero polacco dal 1965.

Nell'applicazione dei modelli di optimalizzazione del commercio estero, naturalmente emergono diverse difficoltà che tuttavia non escludono la possibilità di una optimalizzazione. Al contrario le risultanze dei calcoli sperimentali hanno confermato il loro apporto soprattutto nel fatto che facilitano il raggiungimento di risparmi economici, soddisfano alla richiesta di accedere alla valutazione in un modo completo e danno nuovi aspetti ai complessi rapporti del commercio estero.

\* \* \*

Desidero scusarmi, signore e signori, per questa mia esposizione di carattere prevalentemente teorico-metodologico, non facilmente accessibile in una esposizione. Ho cercato soprattutto di cogliere l'aspetto economico della problematica e di chiarire il processo della prassi economica oltre ad alcune idee e intendimenti degli economisti per il commercio estero socialista.

Nella seconda parte vorrei occuparmi dei modi di valutazione della vantaggiosità delle operazioni commerciali concrete o, come diciamo anche, dell'efficienza e del rendimento nella realizzazione del commercio estero. Con questo intendiamo, almeno in Cecoslovacchia, particolarmente l'attività degli organi preposti al commercio con l'estero e dunque, prevalentemente, alla sfera della circolazione. Nel confronto con altri problemi, ad esempio con la citata questione di una razionale struttura dell'esportazione e importazione, con la questione dell'influenza sulla produzione ecc., la problematica di cui mi occuperò ora ha un minore significato. Nonostante ciò, rappresenta tuttavia sul piano finanziario una certa percentuale annua sul totale del commercio con l'estero. Occorre qui vedere le connessioni con l'efficienza e il rendimento della struttura dell'esportazione e dell'importazione che può aumentare o diminuire i risultati delle operazioni commerciali; occorre inoltre vedere i legami con i fattori politico-commerciali e con altri, i collegamenti con la pianificazione del commercio estero nella fase di preparazione del piano, del suo adempimento e, anche, della sua valutazione economica; occorre infine vedere anche i legami con tutti i fattori di circolazione soprattutto nel campo delle spese di trasporto e delle altre spese.

Sul risultato finale di ogni singola operazione commerciale e delle sue diverse sintesi viene deciso, come si sa, già nell'analisi preliminare delle condizioni date. L'attività di studio fa indubbiamente parte dei presupposti fondamentali per realizzare con successo le operazioni commerciali. Si tratta in questo caso dei dati fondamentali sulla merce, della scelta del partner commerciale e dei metodi commerciali, che è importante soprattutto nei rapporti con i paesi non socialisti, in primo luogo da un punto di vista delle possibilità di risparmio concernenti le spese di distribuzione. Nel commercio con i paesi socialisti è chiaro il problema del partner commerciale nell'uso del sistema commerciale prevalentemente diretto.

Nella ricerca delle vie per una più alta efficienza e rendimento della esportazione e importazione, un significato decisivo ha la documentazione sui prezzi che rappresenta anche la base di creazione e uso del sistema degli indici per valutare la qualità dell'attività svolta dagli organi per il commercio estero. In questo quadro si inseriscono come problemi principali, le specie di prezzi ed i problemi ad essi collegati, la questione del confronto, specie e qualità della documentazione dei prezzi e la sua analisi. Una documentazione tecnica della concorrenza, facilita il confronto della qualità dei prodotti di esportazione e, in questo modo, anche l'influenza sui risultati economici delle operazioni commerciali; si tratta di valutare così i parametri tecnici ed i gradi qualitativi, con l'intento di trovare differenze di prezzi oggettivamente dimostrabili, fornite da una diversa qualità della merce.

La comprensione dell'aspetto qualitativo dell'attività degli organi per il commercio estero, non è certamente semplice; nel corso della valutazione delle operazioni commerciali agisce, come ho già detto, soprattutto la diversità nella creazione dei prezzi e la limitata possibilità di confronto dei prezzi nella documentazione tecnica e sui prezzi. Si tratta qui del modo con cui vengono creati i prezzi interni, che è diverso dal modo con cui nascono i prezzi sui mercati esteri e con i quali si imbattono le società per il commercio con l'estero e sulla base dei quali comprano e vendono. Mentre infatti i prezzi di esportazione e importazione nascono dall'azione delle forze di mercato fra società per il commercio estero e partners esteri, i prezzi interni, intanto, erano in gran parte influenzati dagli organi centrali. La loro azione deriva dai principi dell'economia pianificata; anche se tengono conto dei costi, quando vengono fissati si tiene conto anche di altri aspetti (ad esempio della funzione di stimolo, ecc.). Ci si basa di solito sul principio che debbono essere stabiliti allo stesso livello, quando si tratti di merci eguali o comparabili per la loro qualità e specie, senza tener conto dell'origine. I regolamenti per stabilire i prezzi interni sono naturalmente diversi, nei differenti paesi socialisti. Per quanto concerne l'azione dei prezzi interni nell'ambito del sistema perfezionato di direzione dell'economia nazionale, in alcuni paesi verranno apportati taluni mutamenti in rapporto al commercio estero di cui mi occupo in una esposizione particolare.

Nelle condizioni finora esistenti di formazione interna dei prezzi e di diversa situazione all'estero, tali rapporti vengono seguiti e valutati sulla base degli indici di valore che, nella sostanza, non si differenziano dai criteri di efficienza e rendimento della struttura dell'importazione e esportazione; i dati inseriti sono naturalmente adattati alla necessità di valutazione della concreta operazione commerciale nel corso dell'attività operativa. Si tratta dei citati rapporti fra valore della merce nei prezzi

raggiunti sui mercati esteri, e valore dei prezzi o costi interni; egualmente si segue la valutazione del materiale per quanto riguarda le valute, particolarmente del materiale importato e di quello contenuto nei prodotti esportati.

Un altro criterio, naturalmente, sta nel confronto con i prezzi di concorrenza, cioè con i prezzi - per una merce uguale o confrontabile - che raggiunge la concorrenza su un determinato mercato. E' possibile utilizzare lo sviluppo di questo fondamentale rapporto sia per l'analisi economica dei risultati delle operazioni commerciali, che nel corso della creazione dei prezzi di offerta o di domanda.

Mi sono occupato finora del problema più importante nella valutazione delle operazioni commerciali e cioè dal punto di vista dei prezzi e delle relazioni di cambio, raggiunti per le singole specie di merci e di paesi. Un altro importante criterio, nella valutazione di una operazione commerciale, è la rapidità di vendita delle partite di giro nel commercio estero; si tratta del tempo di movimento della merce dal fornitore all'acquirente, del rilascio e dell'invio dei documenti di compensazione e, infine, di ritorno, eventualmente del ritmo di rimessa delle valute a seconda delle condizioni di pagamento previste dal contratto.

Un ultimo aspetto rilevante nella valutazione delle operazioni commerciali, è quello dei costi della circolazione. Ne fanno parte i costi diretti conteggiabili nelle singole operazioni commerciali (ad esempio le spese di trasporto, di assicurazione, di provvigione, ecc.) e le spese di costo (come i salari, i viaggi di servizio, e altre). Il loro livello e la loro struttura sono influenzati da tutta una serie di fattori oggettivi (ad esempio la distanza dei mercati, le condizioni di trasporto, il tipo della merce, ecc.) o soggettivi (capacità di assolvere ai compiti di esportazione o importazione con spese minime).

Tutti i menzionati criteri di valutazione dell'efficienza e del rendimento delle operazioni commerciali, si riflettono naturalmente sui risultati economici ottenuti dalle società per il commercio estero e debbono avere una sempre maggiore incidenza economica sulla base dei presupposti del nuovo sistema di direzione del commercio con l'estero - sulla organizzazione interna dei fornitori e degli acquirenti. In tal modo la complessiva valutazione della vantaggiosità di una operazione commerciale, si approfondisce con un peso ancora maggiore sul risultato economico e con un maggior interessamento materiale dei dipendenti delle società per il commercio estero e di quelli delle imprese di produzione.

Vi ringrazio, signore e signori, per l'attenzione che mi avete prestato.

---

INSTITUCION ASIAN  
INTERNATIONAL ROMA

NO. INV. 10123  
24 APR 1991  
LIBRARY