

1R O M A
1° AGOSTO
1948

la realtà economica

Bollettino di informazioni pubblicato a cura del
COMITATO NAZIONALE DI COORDINAMENTO DEI CONSIGLI DI GESTIONE

sommario

Ai lettori	pag. 1	Gli stanziamenti per il "Piano Marshall"	15
Quindici giorni	3	Meccanismo burocratico del "Piano Marshall"	20
La situazione finanziaria	7	Gli indici dei prezzi in grosso	21
La bilancia dei pagamenti	11	Attività dei C. d. G.	23

Ai lettori

Il nostro lavoro si inizia in un momento difficile e grave della vita nazionale. La sistematica campagna contro le rivendicazioni della classe operaia e contro i movimenti che le interpretano sul piano politico economico e sindacale ha dato i primi frutti di violenza nell'attentato contro un uomo politico che più di ogni altro ha lottato perchè quelle rivendicazioni fossero realizzate, perchè le aspirazioni delle masse popolari potessero esprimersi e risolversi sul piano democratico.

L'aggravarsi della situazione mette in rilievo la necessità che tutti i democratici e tutti i lavoratori si uniscano sempre più strettamente per continuare la lotta in difesa della loro libertà e dei loro diritti.

A questa lotta noi intendiamo dare il nostro contributo in un settore delimitato e specifico, ma pur estremamente importante.

Fin dall'inizio, alla base del movimento dei Consigli di Gestione è stata una duplice esigenza: da un lato quella di democratizzare il processo produttivo, rendendo tutti i lavoratori partecipi consapevoli della vita delle aziende e dell'attività economica nazionale, e dall'altro quella di attuare le riforme di struttura necessarie per risolvere i problemi fondamentali della nostra economia ed assicurare alla nostra società uno sviluppo democratico che altrimenti sarebbe soffocato nel tentativo di difendere le posizioni dei gruppi privilegiati.

BIBLIOTECA
di FILOSOFIA
e STORIA
UNIV. DI PISA

Gli indici dei prezzi in grosso

Gli indici dei prezzi in grosso vengono calcolati, com'è noto, per rispondere a questa domanda: come sono variati, nel loro insieme, i prezzi in grosso di un certo complesso di merci tra una data e l'altra? Se per esempio oggi i prezzi in grosso, facendo una media per diverse merci prese in considerazione sono uguali a sessanta volte i prezzi che vigevano nel 1938, la variazione intervenuta per quel gruppo di merci si esprimerà dicendo che l'indice di oggi è 60 prendendo come base il livello 1938 = 1, oppure, indifferentemente, che l'indice è 6.000 su base 1938 = 100.

E' superfluo avvertire che l'indice risulterà diverso secondo il preciso elenco delle merci su cui è stato basato il calcolo ed anche secondo la tecnica usata per il calcolo, dato che non vi è una sola specie di medie. Dunque, quando troviamo calcolato, per esempio, un certo *indice generale dei prezzi in grosso* o un certo *indice dei prezzi in grosso dei prodotti tessili*, per capir bene che significato attribuirgli dovremmo sapere esattamente: quali merci sono state scelte in concreto dal costruttore di quell'indice

per rappresentare, rispettivamente, tutto l'insieme dei prodotti tessili: su quali piazze si sono rilevati i prezzi; quale media si è usata nel calcolo e, in particolare, se si è usata una media che metta in adeguato rilievo le merci più trattate sul mercato (son queste le « medie ponderate »); se, per le merci che hanno un prezzo ufficiale, il calcolo è basato sui prezzi ufficiali o sui prezzi di mercato libero o su ambedue (e, in tal caso, come è fatta la media tra i due prezzi); ed altri dettagli — per esempio le condizioni di consegna e pagamento relative al prezzo considerato — che in certi casi hanno notevole influenza sui risultati del calcolo.

L'importanza di queste distinzioni è provata dal confronto tra i vari indici pubblicati in Italia attualmente, da diverse fonti, tutti quanti allo scopo di misurare le variazioni del livello *generale* dei prezzi in grosso, ma in base a criteri diversi. Se facciamo questo confronto, per esempio, per il mese di aprile 1947 riscontriamo forti divergenze che si attenuano, ma non scompaiono, per il mese di aprile 1948:

NUMERI INDICI DEI PREZZI IN GROSSO CALCOLATI SECONDO,
METODI DIVERSI SU BASE 1938 = 100

Denominazione dell'indice	aprile 1947	aprile 1948
Istituto Centrale di Statistica	4.533	5.241
Camera Commercio di Milano	5.512	5.808,3
Camera Commercio di Genova	5.529	—
Edison (prezzi ufficiali)	3.961	4.757
Edison (prezzi effettivi)	8.430	6.912
Centro Statistica Aziendale	5.194	5.711

Senza perder d'occhio tutti i problemi d'interpretazione su cui abbiamo richiamato l'attenzione, può essere suggestivo esaminare l'andamento degli indici dei prezzi in grosso durante l'ultimo anno come risulta dai seguenti grafici, che sono basati sui calcoli della Camera di Commercio di Milano. Il primo grafico si riferisce a tutto l'insieme delle merci (tra cui la Camera di Commercio di Milano include, p. es., varie derrate alimentari, materie tessili, chimici, mi-

nerali, metalli, legnami, laterizi, etc. ma non, per esempio, macchine); il secondo ad una parte soltanto di queste merci, le materie industriali (escluse quindi le derrate alimentari ed altri prodotti vegetali); i successivi a categorie più ristrette del gruppo delle materie industriali. E' evidente dai grafici che nella fase ascendente, culminata nell'estate 1947, gli indici relativi ai vari raggruppamenti di merci avevano raggiunto quote molto diverse, per esempio quasi 7.500

a resistere sulle quote attuali. Questo corrisponde a quanto possiamo vedere da un esame concreto e diretto del mercato attuale. In concreto, vediamo difatti che, malgrado la ancor persistente debolezza della domanda, i complessi produttori resistono a ridurre i propri listini di prezzi: questa resistenza si spiega generalmente con il fatto che i produttori stessi debbono fare i conti con i propri costi di produzione e che questi vanno crescendo piuttosto che calando. Ci si rassegna dunque ad una diminuzione del volume di vendite piuttosto che ad una diminuzione dei listini. Nei casi in cui, per mancanza di liquidità, si sente il bisogno di intensificare la vendita, la via seguita non è quella di modificare apertamente il prezzo di listino, ma quella di accordare condizioni più favorevoli sotto forma, per esempio, di maggior re-

spiro nei pagamenti. Così negli ultimi tempi è divenuta sempre più rara la pratica di pattuire pagamenti anticipati sulle forniture; è andata diminuendo anche la richiesta di pagamenti alla consegna: frequentemente il versamento richiesto alla consegna è solo di metà del prezzo, mentre l'altra metà può essere pagata entro 90 giorni accordando all'acquirente uno sconto (talvolta fino al 5%) se, anziché entro 90 giorni compie il pagamento entro 30 giorni. Tutte queste facilitazioni, che equivalgono a diminuzioni di prezzo, non si riflettono nei numeri indici calcolati dalla Camera di Commercio; come pure non vi si riflette le altre complicazioni derivanti dall'uso oggi frequente di inserire nei contratti di vendita clausole di variabilità del prezzo in casi di aumento dei costi.

Attività dei Consigli di Gestione

DELEGAZIONE IN UNGHERIA

Dal 21 al 28 giugno una delegazione del Movimento dei Consigli di Gestione si è recata in Ungheria per studiare « in loco » le effettive possibilità di migliorare i nostri scambi con quel Paese.

Tali scambi sono stati finora regolati da un trattato commerciale stipulato nel novembre 1946 e successivamente rinnovato. Questo trattato ha difetti tecnici intrinseci che lo hanno reso quasi inoperante e, in connessione a ciò, l'opportunità dell'iniziativa presa dai Consigli di Gestione è dimostrata dal fatto che nel luglio scorso il Governo ungherese ha denunciato il trattato ritenuto ormai inutile.

La Delegazione dei Consigli di Gestione, resasi conto della reale possibilità di migliorare il trattato, sta stendendo a questo proposito una relazione dettagliata sulla quale ci ripromettiamo di tornare. Per ora ci limiteremo ad esporre, a scopo introduttivo, alcuni dati sul commercio estero ungherese in generale.

Cominciamo col riportare la seguente tabella che elenca, in ordine di importanza, gli Stati dai quali l'Ungheria ha importato nel 1947:

1. U.S.A. (posto dovuto alla cessione di military surplus)
2. U.R.S.S.
3. Cecoslovacchia (dal 4° posto occupato prima della guerra)
4. Jugoslavia (dall'8° posto occupato prima della guerra)
5. Svizzera (dal 10° posto occupato prima della guerra)
6. Inghilterra (dal 5° posto occupato prima della guerra)
7. Svezia (dal 15° posto occupato prima della guerra)
8. Polonia (dal 13° posto occupato prima della guerra)
9. Romania (dal 3° posto occupato prima della guerra)
10. Italia (dal 6° posto occupato prima della guerra)
11. Austria.

La Germania che prima occupava il primo posto si trova oggi in coda sostituita dalla U.R.S.S.

Ecco invece, in ordine di importanza, i Paesi verso i quali l'Ungheria ha esportato nel 1947:

