

CALCULS DE RENTABILITÉ ET COMMERCE EXTÉRIEUR (*)

par

Z.A. Nasr

Professeur d'Economie Politique

I

Introduction

Il ne faut pas beaucoup de perspicacité, à l'heure actuelle et à la lueur de l'expérience accumulée par les pays qui ont choisi résolument le chemin d'un développement accéléré, pour constater que, pour de longues années à venir, la rareté des devises ou en d'autres termes le déséquilibre chronique de la balance des paiements, constitue l'une des contraintes les plus importantes d'une politique économique efficace.

Aussi est-il unanimement reconnu maintenant qu'un pays en voie de développement doit au plus haut point se montrer avare de ses ressources et tout particulièrement de ses ressources extérieures. A vrai dire, l'avarice en ce domaine n'est qu'une autre manifestation du principe fondamental de toute activité économique rationnelle, à savoir la maximisation des rendements et la minimisation des coûts. Ce principe, appliqué aux relations commerciales d'un pays avec l'étranger, entraîne la nécessité d'un choix optimum relatif à toute une série de problèmes, problèmes dont nous nous proposons d'évoquer quelques-uns dans cette conférence.

Il est vrai que, et c'est là encore une autre vérité d'évidence, tout se tient dans la vie économique d'un pays et qu'une politique ayant pour objet le commerce extérieur ne peut qu'être l'un des aspects de la politique économique en général.

Certes, un Super-plan laplacien pourrait simultanément résoudre tous nos problèmes et nous offrir une solution optimale qui nous dirait à la fois combien investir, combien consommer, combien

(*) Conférence donnée à l'Institut de Planification Nationale (Mars 1966).

exporter, combien importer, je serais même tenté de dire combien procréer. . . .

Malheureusement il semble que les plans qui s'inspirent de cet idéal sont encore pour un futur très éloigné, peut-être chimérique, même dans les pays où la planification centralisée est le plus évoluée. Quant aux pays sous-développés, j'ai bien peur que des documents pourtant infiniment plus modestes continuent et continueront encore à moisir dans les services d'archives, hommages éloquentes à la subtilité de l'esprit humain mais, hélas, témoignages non moins pathétiques de la distance qui sépare un papier à bon dos d'une réalité souvent récalcitrante.

C'est pour cela qu'il convient à notre avis de planifier, certes, mais de planifier à la mesure de nos moyens. Et c'est de cette planification partielle et modeste, artisanale si je peux dire, que je me propose de vous parler ce matin, en prenant pour exemple les calculs de rentabilité du commerce extérieur, plus précisément des exportations, calculs utilisés dans des pays où pourtant le Plan est roi.

II

Indices de Rentabilité des Exportations

Dans des pays où les restrictions apportées au commerce extérieur, aux transferts monétaires, aux mouvements des capitaux, à l'offre et à la demande sur les marchés, ne laissent guère subsister de liens entre les systèmes de prix internes et externes, les différences de prix à l'exportation ou à l'importation n'ont plus que très peu de sens, surtout du point de vue macro-économique. Il ne fait pas de doute qu'un plan ou un relevé de ces différences qui confronterait les écarts positifs et les écarts négatifs, les recettes et les subventions découlant des opérations du commerce extérieur, mérite à lui seul une étude détaillée ; mais un tel plan est incapable de nous servir de base pour l'évaluation économique de ces opérations, incapable de nous guider quant à leur rentabilité du point de vue de l'économie nationale tout entière.

Comme l'a montré F. Pryor (3), il est très possible sur la base d'un calcul de "Preisausgleich" qu'un pays exporte un article qu'il aurait mieux valu importer, ou importe un bien qu'il aurait mieux valu exporter, et ce du point de vue de l'économie nationale prise dans son ensemble.

Aussi voyons-nous apparaître dans les pays d'Europe Orientale vers la fin des années cinquante et, semble-t-il, en Tchécoslovaquie tout d'abord, une floraison d'indices destinés à juger d'une manière ou d'une autre de la rentabilité véritable des exportations afin d'établir, ou plus exactement de contribuer à établir, un ordre de priorité économique non seulement entre produits différents mais encore entre le même produit à des stades différents de fabrication.

Prenons-en quelques exemples sans entrer dans les détails parfois compliqués du calcul de chaque variable.

a — *L'indice-travail* : C'est le célèbre Da de la littérature allemande, à savoir le coefficient :

$$\frac{Rd - Cmd}{Ci - Cmi}$$

Rd = recettes en devises obtenues par l'exportation du produit (fob).

Cmd = coûts des produits, matières ou combustibles importés ou exportables en prix mondiaux.

Ci = coûts de production en prix internes.

Cmi = Cm mais en prix internes.

Cet indice montre, comme on le voit, au numérateur la valeur nette des recettes en devises, c'est-à-dire après déduction de la valeur des éléments du coût importés ou même des éléments produits localement mais susceptibles d'être exportés et partant susceptibles de représenter à leur tour une source de devises.

Quant au dénominateur, il représente l'équivalent des coûts imputables au facteur travail au sens large du mot.

Il s'agit donc de la contribution nette aux recettes en devises réalisées par unité de dépenses-travail consacrées à la production du bien exporté.

La prise en considération des matières locales capables d'être exportées représente une amélioration apportée à une variante précédente de l'indice où seuls les produits importés étaient déduits.

b — *L'indice-matière* : C'est l'indice Dm qui confronte les recettes en devises (nettes dans le sens précédent) avec la valeur-devises des produits nécessaires à la fabrication, d'origine étrangère ou locale, c'est-à-dire :

$$\frac{\text{Rd} - \text{Cmd}}{\text{Cmd}}$$

Il s'agit donc dans ce cas de savoir dans quelle mesure une unité de dépenses-matières contribue aux recettes nettes obtenues par l'exportation du produit.

Il va sans dire que les résultats obtenus par le premier indice ne concordent pas nécessairement avec ceux du second, ce qui ne manque pas — surtout si l'on emploie encore d'autres indices — de présenter des difficultés d'interprétation. L'idéal serait naturellement un indice "synthétique" qui recouvre tous les aspects du calcul, mais il ne semble pas qu'on ait réussi à élaborer une telle solution. Aussi l'on insiste souvent sur l'utilité d'employer simultanément plusieurs indices afin d'approfondir l'étude de l'intérêt comparatif des diverses exportations et l'on évoque la nécessité d'une analyse "complexe" faisant intervenir, outre les indices, nombre d'autres facteurs plus ou moins variables.

c — *L'indice-prix de base* : Cet indice plus moderne, élaboré en Allemagne Orientale vers 1962 par un groupe de travail représentant divers services économiques, repose sur la notion de "prix d'exportation de base," ou Px dans la formule :

$$\frac{\text{Rd}}{\text{Px}}$$

Ce prix est calculé de la manière suivante :

Coût global de production — écarts de prix des matières importées — marges d'accumulation des stades antérieurs + marge moyenne d'accumulation.

Examinons d'un peu plus près l'interprétation donnée aux éléments de ce calcul.

Coût global de production : On entend par là la somme des frais de production (matières, salaires, amortissements... etc) y compris les frais indirects nécessaires (tels que primes, dépenses sociales et culturelles, recherches,... etc). Il convient d'y ajouter les frais d'administration et de transport ainsi que tous autres frais accessoires que l'on mentionne d'habitude à part dans un poste du dénominateur.

Écarts de prix à l'importation : Ces écarts peuvent, comme nous le savons, être soit positifs (recettes) soit négatifs (subventions). Considérés comme expression de la divergence entre valeurs et prix, il convient de les retrancher dans le premier cas et de les ajouter dans le second, et ce afin de se rapprocher de la valeur réelle et corriger les déviations dues aux imperfections du système des prix internes.

Cela implique, me semble-t-il et quoique l'on n'aime pas trop y insister, que les prix en devises ou prix externes sont plus proches de la valeur que les prix internes ; et pourtant l'on ne manque pas de rappeler souvent les imperfections du marché mondial (monopoles, dumping... etc).

Marges d'accumulation des stades de production antérieurs : Nous entendons par là ce que l'on a coutume de désigner par l'expression "revenu net" (profits + impôts). Ces marges — cataloguées par produits et mises à la disposition des entreprises — n'étant pas supposées représenter des éléments du coût réel des matières et produits utilisés, sont déduites de la somme des frais de production. Dans le cas où la marge est négative (cas où le produit utilisé bénéficie d'une subvention), il convient de l'ajouter pour traduire le niveau réel des coûts.

Marge moyenne d'accumulation : Les recettes en devises devant non seulement couvrir les frais de production mais encore contribuer au fonds d'accumulation national, une marge moyenne est ajoutée au dénominateur afin d'exprimer l'ensemble des éléments de la valeur du produit exporté.

En somme, ce dernier indice revient par un assez long détour, semble-t-il, aux coefficients qui, au début des études sur la rentabilité du commerce extérieur, se contentaient de confronter les recettes-devises avec le prix local de gros. Celui-ci n'étant pas censé traduire une réalité intéressante, on lui substitue une norme par laquelle on tâche d'exprimer une valeur plus ou moins "réelle," expression que l'on a soin d'ailleurs d'éviter eu égard d'abord à l'imprécision de la notion elle-même, ensuite à l'impossibilité pratique de la serrer de plus près avec le système des prix actuels.

Je n'ai pas besoin naturellement de vous dire que ces indices assez simples — et la simplicité est une condition requise pour la rapidité du calcul au niveau des opérations courantes — exigent pourtant des efforts considérables, surtout lorsqu'il s'agit de calculs *ex ante* et non *ex post*.

Mais il semble bien, à juger par les exemples que l'on donne, que l'entreprise est effectivement rentable, même à court terme et malgré les moyens en somme encore limités dont on dispose. Des exportations jugées jusque là rentables se sont avérées au contraire coûteuses, des procès d'amélioration jugés utiles ne couvriraient pas en réalité leurs coûts en devises, des économies importantes dans les frais de production, des améliorations dans la qualité des produits, ont pu être réalisées grâce surtout à la collaboration des entreprises commerciales et industrielles dans les recherches sur la rentabilité.

III

La Rentabilité des Investissements

Les indices que nous venons de voir se contentent de comparer plusieurs variantes possibles d'un programme d'exportation basé sur les capacités de production déjà disponibles ; il s'agit donc d'une optique à court terme, plus ou moins statique. A plus long terme, ou si l'on veut dans une optique plus dynamique, il convient de prendre en considération les variations possibles dans la structure même de l'appareil productif. Des investissements judicieusement choisis pourraient contribuer à l'accroissement des recettes en devises, soit par l'introduction de branches nouvelles orientées vers le marché extérieur, soit par l'amélioration ou l'élargissement de branches déjà installées.

C'est donc là encore un domaine où l'élaboration d'un ordre de priorité et partant de critères rationnels s'impose.

L'une des méthodes les plus simples estime pour chaque projet d'investissement les recettes brutes en devises par unité de dépenses en capital ou

$$\frac{R_d}{I}$$

I = Dépenses d'investissement.

Un autre critère calcule pour chaque unité de recettes nettes l'investissement nécessaire ou

$$\frac{I}{Rd - Cmd}$$

Cmd dans le sens déjà mentionné de matières nécessaires à la production, matières importées exclusivement ou importées et exportables, selon la variante choisie.

Ces deux indices ne faisant pas intervenir la longévité de la capacité productive (variable qu'on ne saurait négliger dans une étude comparative de plusieurs variantes d'investissement), l'on emploie un troisième indice où le nombre d'années d'utilisation de cette capacité est pris en considération :

$$\frac{I}{(Rd - Cmd)n}$$

Les trois indices précédents se contentent de comparer les recettes devises et les dépenses en capital. Dans l'indice suivant (attribué à l'économiste hongrois M. Turanszky) on introduit l'aspect dépenses courantes (15) :

$$\frac{Rd}{S + Mi + Ml + Me + A + \left(\frac{Ik + Ic}{5} \right)}$$

S = Salaires et coûts accessoires

Mi = matières importées

Ml = matières locales non exportables

Me = matières locales exportables

A = Amortissements

Ik = dépenses d'investissement en capital fixe

Ic = dépenses d'investissement en capital circulant

5 = période de récupération de l'investissement (en années)

Il est peut-être utile, à ce sujet, d'attirer l'attention sur l'importance du calcul des dépenses en capital puisqu'on pourrait croire que le poste amortissements dans les dépenses courantes suffit à tenir compte des coûts d'investissement, et partant qu'il suffirait pour décider de l'ordre de préférence de se baser sur les

indices de rentabilité de la forme recettes/coûts. Il n'en est pourtant rien comme le prouvent les objections suivantes (12) :

— l'amortissement ne couvre pas certaines dépenses d'investissement indirectes qui, quoique nécessaires, n'entrent pas dans le calcul des coûts de production, e.g. installations culturelles et sociales.

— certaines dépenses quoique directement productives ne sont pas parfois entièrement imputées afin de ramener les coûts de production à un niveau adéquat.

— il n'est pas toujours possible de fixer de manière précise le taux d'amortissement eu égard au risque d'obsolescence technique toujours présent.

— enfin et surtout l'amortissement n'empêche pas qu'un investissement donné représente une déduction des ressources disponibles et que l'on peut consacrer à d'autres fins.

Pour illustrer ce dernier argument, un exemple mérite d'être répété ici (12) :

Soit deux variantes d'un investissement nécessaire à l'accroissement des recettes en devises de 15 millions d'unités monétaires et dont les données sont les suivantes :

	<i>Variante A</i> <i>(Porcelaine)</i>	<i>Variante B</i> <i>(Matières plastiques)</i>
C	35	30
Rd/C	0,42	0,50
I	10	60

Dans ce cas, quoique la variante A semble moins favorable du point de vue du coefficient de rentabilité et des coûts de production, elle est néanmoins préférable vu l'épargne considérable de ressources disponibles, épargne qui se monte à dix fois la différence de coûts. (*)

*
**

Tous ces indices que nous venons de voir — et il y en a beaucoup d'autres plus ou moins analogues — sont destinés à ser-

(*) Nous avons légèrement changé les chiffres de l'exemple cité.

vir non seulement dans le cadre d'une coopération entre les entreprises du commerce extérieur et les entreprises de production ou au niveau des ministères en vue d'une planification prospective de la production et des exportations, mais encore comme points de repère dans l'élaboration d'une politique d'intégration régionale (27). La distribution des investissements doit, semble-t-il, se baser, entre autres, sur la valeur des divers indices régionaux.

Dans la recherche de critères destinés à guider une division rationnelle du travail, il est normal que l'on soit tenté par des calculs qui en somme essaient d'exprimer le niveau des coûts comparatifs. La doctrine ricardienne, pourtant vilipendée dans les écrits du marxisme orthodoxe, reprend ici sa revanche et l'on réhabilite, sans le dire, son aspect normatif, c'est-à-dire son aspect essentiel.

IV

L'optimisation de la distribution régionale des exportations

Nous en arrivons maintenant à un troisième aspect des calculs de rentabilité, un aspect lié aux divergences de prix à l'exportation et à l'importation entre pays ou régions différentes. Il va sans dire que dans un monde de libre-échange, de commerce multilatéral et de convertibilité monétaire, il n'est qu'une recette : vendre là où les prix sont le plus élevés et acheter là où ils sont les plus bas.

Malheureusement ce monde, comme vous le savez, n'est qu'une vue de l'esprit ; le bilatéralisme et l'inconvertibilité sont désormais des réalités avec lesquelles il nous faudra vivre longtemps encore.

C'est pour cela que surgit le problème d'un choix optimum quant à la distribution régionale du commerce extérieur. Des progrès appréciables ont été réalisés dans ce domaine au cours de ces quelques dernières années et l'on dispose maintenant de méthodes savantes qui ont même dépassé le stade des essais de laboratoire.

Néanmoins je me contenterai de vous exposer ici l'essentiel d'une méthode qui, quoique "naïve", a donné, semble-t-il, utilisée conjointement avec le calcul de rentabilité des exportations, d'assez bons résultats et permis de détourner utilement certains courants commerciaux.

Cette méthode prend en considération les facteurs suivants :

— l'écart relatif entre le prix réalisé ou à réaliser dans un pays donné et le prix en vigueur sur le marché mondial ou du moins régional.

— l'écart relatif entre les prix à l'importation de ce même pays et les prix à l'importation du marché mondial.

— les termes de l'échange interprétés comme le rapport entre les deux écarts précédents.

L'indice calculé sur cette base — indice appelé parfois "indice opératif" (1) — a la forme suivante :

$$\frac{\frac{P_i}{P_{im}}}{\frac{P_e}{P_{em}}} \times 100$$

P_i = prix à l'importation d'un pays donné

P_{im} = prix de ces mêmes importations sur le marché mondial

P_e = prix du produit exporté dans le pays précédent

P_{em} = prix de ce même produit sur le marché mondial

Dans cet indice, le numérateur compare, comme vous le voyez, le niveau des prix des importations en provenance d'un pays donné avec le niveau des prix du marché mondial; ce numérateur peut être :

= 100 si les achats effectués sont aux mêmes prix que sur le marché mondial

> 100 si ces achats sont plus chers

< 100 si ces achats sont moins chers

De même le dénominateur peut être

= 100 si le produit se vend dans le pays au même prix que sur le marché mondial

> 100 si le prix de vente est plus élevé

< 100 si le prix de vente est moins élevé

Ces différences à l'achat ou à la vente peuvent s'expliquer par divers facteurs dans lesquels on distingue d'habitude des facteurs "subjectifs" imputables à l'habileté des entreprises du commerce extérieur et des facteurs "objectifs" qui ont trait au marché (politique commerciale, restrictions de change, nouveauté du produit, concurrence,.... etc).

Le rapport entre le numérateur et le dénominateur exprime les termes de l'échange ; selon que ce rapport est inférieur ou supérieur à 100 ces termes sont favorables ou défavorables au pays qui exporte le produit.

Et c'est sur la base de cet indice et non d'après le niveau absolu des prix de vente qu'il convient de déterminer l'ordre de préférence entre les divers clients.

L'idée est assez simple et je ne crois pas qu'il soit nécessaire de l'illustrer par un exemple qui montrerait comment on peut parfois compenser des pertes relatives à la vente par des gains à l'achat.

Ce qui est nécessaire, c'est de reconnaître la nécessité d'une coordination entre les opérations d'exportation et les opérations d'importation, de comprendre que le niveau absolu des prix n'est pas toujours le facteur essentiel.

V

L'optimisation de la structure Biens-Régions

Les indices de la rentabilité des exportations sont destinés, comme nous l'avons vu, à améliorer la structure matérielle des exportations, ceux de la distribution régionale à améliorer la structure géographique du commerce extérieur.

Je voudrais dans cette dernière section vous indiquer une méthode assez simple pour combiner les deux aspects afin de calculer la meilleure combinaison Biens-Régions (20).

Soit 3 produits à distribuer entre 4 pays sur la base des données du tableau suivant :

TABLEAU I

Produit	R	Pe/Pem				
		Pays	A	B	C	D
1	85		100	105	85	120
2	90		98	102	95	88
3	95		110	89	104	100

R = indice de rentabilité moyenne

Pe = prix d'exportation par pays

Pem = prix mondiaux

D'après ce tableau, l'ordre de préférence commence par le produit "3" qui a l'indice de rentabilité le plus élevé. Pour ce produit le pays A vient en tête puis le pays C puis D puis B. Le deuxième produit est le "2" pour lequel l'ordre de distribution géographique est B-A-C-D... et ainsi de suite l'on arrive à déterminer les priorités à donner aux diverses opérations commerciales, la dernière en liste étant l'exportation du produit "1" vers le pays C.

Il faut pourtant remarquer que l'ordre de priorité ainsi calculé néglige entièrement les termes de l'échange, aussi convient-il de le corriger en substituant à l'indice $\frac{Pe}{Pem}$ l'indice $\frac{Pe}{P_x}$ ce qui pourrait éventuellement changer les priorités régionales.

Je ne vous cacherai pas que cette méthode simpliste est encore très imparfaite. Il est possible par exemple que l'exportation d'un bien inférieur sur la liste de l'indice de rentabilité soit plus rentable vers un pays donné que celle d'un bien supérieur vers un autre pays, les termes de l'échange compensant largement l'écart des rentabilités. Il suffit pourtant de quelques calculs encore pour tenir compte de cette éventualité et aboutir à des indices de rentabilité par bien et par pays. (1)

Toutefois il est certes normal que plus les facteurs qu'on veut prendre en considération augmentent, plus les calculs devien-

(1) Si l'on exprime par $\frac{Pem}{P_x}$ l'indice de rentabilité moyenne, il suffit de multiplier cet indice par $\frac{Pe}{Pem}$ pour avoir $\frac{Pe}{P_x}$, indice de rentabilité par bien et par pays.

nent compliqués et il convient alors d'avoir recours à des méthodes plus savantes.

VI

Conclusion

Comme vous le voyez, il y a là, dans ces problèmes que nous venons d'évoquer, un champ fertile d'études tant théoriques qu'appliquées, études dont l'intérêt pour les pays sous-développés n'a d'ailleurs pas échappé aux auteurs qui s'y sont intéressés.

Je ne dispose malheureusement pas de l'information nécessaire pour vous dire dans quelle mesure les indices que nous avons exposés servent effectivement à l'échelon central ou au niveau des entreprises pour décider de la politique commerciale des pays d'Europe Orientale.

Je ne saurais non plus vous dire dans quelle mesure les conseils et exhortations des "théoriciens" de l'optimisation ont dépassé le stade des directives officielles et entraîné l'adhésion des "praticiens" toujours, semble-t-il, assez sceptiques sinon tout simplement inertes.

Néanmoins je puis vous dire que toutes ces méthodes, dont le but après tout n'est qu'un meilleur aménagement du commerce extérieur, sont en cours d'élaboration de plus en plus rapide; d'indices algébriques servant dans le meilleur des cas comme facteurs d'appoint dans le cadre d'une analyse "complexe" qui englobe plusieurs autres facteurs (capacités de production, importance des marchés, état de la balance des paiements, . . . etc) on évolue assez rapidement vers les modèles de programmation linéaire. Les mathématiques envahissent l'Economie à l'Est après avoir conquis l'Economie à l'Ouest. (*)

Dans la recherche d'une gestion plus intelligente de leurs affaires, les pays sous-développés se doivent de ne pas manquer irrémédiablement le train rapide de la technique moderne.

Combien de fois encore et dans combien de domaines devrons-nous supporter sans broncher l'humiliation du retard ?

(*) Voir dans la bibliographie les références marquées d'un astérisque.

BIBLIOGRAPHIE

Ne disposant pas de sources adéquates de documentation l'auteur s'excuse du caractère fragmentaire de cette liste de références.

I. — LIVRES

- (1) Autorenkollektiv, Der sozialistische Aussenhandel u. der Nutzeffekt der Aussenhandelsgeschäfte. Berlin 1962.
- (2) R. Brauer, Probleme der Ermittlung des ökonomischen Nutzens der soz. internationalen Arbeitsteilung u. des Aussenhandels soz. Staaten. Berlin 1962.
- (3) F.L. Pryor, The Communist Foreign Trade System, London 1963.
- (4) Z. Nasr, Les Relations Economiques Internationales, Le Caire 1966 (en arabe).

II. — ARTICLES

- (5) R. Zauberman, The Criterion of Efficiency of Foreign Trade in Soviet-Type Economies (Economica February 1964).
- (6) J. Wilczyński, The Theory of Comparative Costs and Centrally Planned Economies (Economic Journal March 1965).
- (7) Z. Nasr, De la planification du Commerce Extérieur (L'Egypte Contemporaine 1964).

Les articles suivants ont été publiés dans la revue "Aussenhandel" de 1962 à 1964

- (8) B. Weichsel, Zur Ermittlung der Exportrentabilität 1962 (9).
- (9) J. Burberg, Neue Wege zur Steigerung der Exportrentabilität 1962 (9).
- (10) B. Scheel, Rentabilitätskennziffern in den Ware-Land Plan 1962 (11).
- (11) A. Borisenko/W. Schastiko, Fragen der ökon. Effektivität des Aussenhandels 1962 (15).
- (12) E. Faude, Zum Problem der Effektivität von Investitionen 1962 (15).
- (13) G. Grote, Zu einigen Problemen bei der Auswertung der Exportrentabilitätsuntersuchungen 1962 (19).
- (14) Appenfelder, Austauschverhältnisse u. Preisniveauekennziffern 1962 (21).
- (15) E. Faude, Kennziffern zur Untersuchung der Devisenrentabilität von Investitionen 1963 (1).
- * (16) G. Grote, Zur Anwendung mathematischer Methoden bei der Planung u. Leitung des Aussenhandels 1963 (3).
- * (17) G. Otto, Optimierung der territorialen Struktur des Aussenhandels 1963 (3) (6).
- * (18) K. Gollmer, Optimierung der Exportrentabilität 1963 (6).
- * (19) W. Kusch, Zur Anwendung mathematischer Methoden in Kontor, 1963 (9).
- * (20) E. Faude, Die komplexe Auswertung der Rentabilitätskennziffern, Preisniveauekennziffern u. der regionalen Austauschverhältnisse 1963 (11).

- * (21) W. Trzeciakowski, Die Kriterien der aktuellen Effektivität des Aussenhandels u. die Planung 1964 (3) (4).
- * (22) G. Otto, Probleme der linearen Optimierung in der Aussenhandelspraxis 1964 (3)
- (23) E. Faude/W. Maier, Neues ökon. System der Planung u. Leitung der Volkswirtschaft u. Aussenhandelsrentabilität 1964 (4) (6) (7).
- * (24) G. Appenfelder/P. Sydow, Zu praktischen Problemen bei der Optimierung der Regionalstruktur gegenüber kapitalistischen Ländern 1964 (5).
- (25) G. Otto, Internationale Konferenz über Fragen der Aussenhandelsrentabilität 1964 (6).
- * (26) S. Schulmeister, Erste Erfahrungen bei der Optimierung von Warengruppen im Export 1964 (7).
- (27) Ch. Hecht, Methoden u. Kennziffern zur Ermittlung des Nutzeffektes der soz. internationalen Arbeitsteilung 1964 (7) (8).
- (28) Z. Orlicek, Devisenkalkulation u. Devisenlimit im Aussenhandel der CSSR 1964 (9).
- (29) Z. Orlicek, Erfahrungen bei der Effektivitätsuntersuchung der Warenstruktur der tschechoslowakischen Aussenhandels 1964 (11).