

ROSTRA ECONOMICA



INHOUD

	pag.
Alexander Sillem exit	
Enige overpeinzigen bij de strijd	
om de verticale prijsbinding	Me. 2
lets over goud	J. A. S.
Economie in 16 tekeningen	8
Vraagstukken betreffende de commonwealth	
en de E.E.G.	R. Schöndorff 10
Boekbespreking	M. Fase 15
Collegbloempjes	15
Lijst van geslaagden	16

W. GRADER

Econ. Drs

repeteert

Doctoraal examen:

Sociale en Bedrijfseconomie

ROERSTRAAT 102 hs

TELEFOON 717915

K. DE POUS

ECON. DRS

repeteert voor

CANDIDAATS- EN DOCTORAAL-EXAMEN

de onderdelen

SOCIALE ECONOMIE EN BEDRIJFSECONOMIE

DIEPENBROCKSTRAAT 18

Telefoon : 71.55.88

ROSTRA ECONOMICA

MAANDBLAD VAN DE STUDIEVERENIGING DER ECONOMISCHE
FACULTEIT VAN DE UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM

Redactie: P. Bottelier, P. C. Maljers, J. J. Meltzer, R. Schöndorff,
P. Stek. — Gelieve stukken voor de redactie bestemd te zenden aan:
M. Fase, Spaarndijk 265. — Voor advertenties wende men zich tot:
R. Schöndorff, Drift 35, Laren (N.H.).

Alexander Sillem exit

Voortaan zal voor een uitlui geen hele Rostra-pagina meer beschikbaar worden gesteld tenzij het formaat van de scheidende redacteur dit vereist. Welnu, Alexander Sillem was een redacteur van formaat. Meer dan 3 jaar heeft hij de redactievergaderingen met zijn aanwezigheid opgeluisterd. Te wijs voor de revolte en te levendig voor een enge behoudzucht was hij altijd een soort dukdalf in de redactie. Hij veerde mee met wilde plannen maar liet er zich nooit door van zijn stuk brengen. Hij kende zijn plaats in het leven en in de redactie; velen leunden graag tegen zijn gezond verstand. Hij had evenveel sympathie voor faculteithervormende plannen als doorwrochte kennis van lange tenen. Hoewel meestal de gulden middenweg bewandelende, is Sillem geen middelmatig man. Hij is een van die zeldzame exemplaren voor wie een compromis geen tweederangs oplossing is, evenwel zoder dat bij hem het compromis tot principe is verheven. Hij was een figuur zonder een type te zijn. Zijn fijnzinnig gevoel voor humor en zijn aantekelijke lach maakten hem altijd tot plezierig gezelschap. In Oxford zou hij aan de eerstejaars studenten waarschijnlijk als één brok sociale voortreffelijkheid ten voorbeeld worden gesteld. Eén grap van Sillem zal de redactie nooit ten volle kun-



nen waarden: zijn doctoralexamen. Hierdoor is hij uit ons midden gerukt om zich te gaan bewegen in de hogere standen, waar hij thuishoort. De balans opmakende van zijn verdiensten voor Rostra komen we tot de conclusie dat de quantiteit en de kwaliteit van zijn artikelen hiervan geen juist beeld verschaffen. Dit is niet verontrustend, daar dezelfde conclusie op nagenoeg alle oud-redacteurs van toepassing is. Rostra is namelijk in zoverre een buitengewoon

economisch periodiek, dat het meer genoegen verschaft aan de redacteurs dan aan de lezers. Veel verdienstelijke uitlatingen van Sillem zullen helaas nooit gepubliceerd kunnen worden. Hij heeft dit altijd goed begrepen en er zich in zijn redactionele activiteiten door laten leiden. Hij gooide zijn paarden niet voor de zwijnen. Als hij eens wat schreef vleide hij zich niet met de hoop, dat nog anderen dan hijzelf zijn bijdrage zouden lezen. Deelden toch meer economen zijn gezond realisme, dan zou er heel wat minder geschreven en misschien wat meer gelezen worden. Sillem wendte zich het liefst in het goud en de internationale liquiditeiten doch ook Marie Antoinette en de Oostenrijkers mochten zich in zijn belangstelling verheugen. In dit nummer vergast hij onze lezers op een laatste uit zijn studententijd stammende proeve van zijn literair vermogen en economisch inzicht. Nu gaat hij zijn capaciteiten verslingeren aan een grote Nederlandsche bank. Wij denken met weemoed aan hem terug tot . . . we zelf voor de bijl gaan.

Redactie

*De 1. Missie omhaal
"de Handelsomkering"*

Enige overpeinzingen bij de strijd om de verticale prijsbinding

In het jaar 1770 reserveerde de fabrikant JOSIAH WEDGWOOD een plaats in de geschiedenisboeken van zijn land door de prijzen in zijn winkel te Londen vast te leggen om zo een voor die dagen ongekend einde te maken aan de onderhandelingen over de prijs van een artikel als vast programmapunt bij ieder verkoopgesprek. Weliswaar was hier nog geen sprake van verticale prijsbinding in de strict juridische zin van het woord aangezien het een geïntegreerd bedrijf betrof, maar toch betekende dit initiatief een eerste schrede op weg naar het sinds jaar en dag zo omstreden instituut van de prijsbinding.

Het Departement van Economische Zaken heeft individuele verticale prijsbinding omschreven als het stelsel waarbij bepalingen in mededingingsregelingen de prijzen regelen waartegen één afnemer de van één leverancier te betrekken goederen zal verkopen.

Collectieve verticale prijsbinding omvat soortgelijke regelingen waarbij aan beide zijden van de markt meerdere partijen zijn betrokken. In dit laatste geval vormen gelijktijdige overeenkomsten tot horizontale prijsbinding tussen fabrikanten onderling een volgende variatiemogelijkheid.

Economisten en politici houden zich reeds lange tijd bezig met het beoordelen van de wenselijkheid van al deze vormen van prijsbinding. In vele landen leidde dit reeds 60-er jaren tijd geleden tot wettelijke beperkingen. Het instellen van een Nederlandse commissie tot bestudering van de vraagstukken op dit terrein was in 1960 dus bepaald geen voorbarige geste. Te meer niet daar in de artikelen 85, 86 en 87 van het ontwerp E.E.G.-verdrag in feite reeds geopteerd wordt voor opheffen van de verticale prijsbinding en er derhalve na ratificeren van dit verdrag weinig keuze is. Alleen de datum van invoeren van de aanbevolen maatregelen en de mate van ingrijpen kunnen dan nog onderwerp van gesprek zijn. Overigens bedenke men dat vele — en met name de interne prijsbindingsregelingen van een land — vooralsnog geheel buiten de internationale maatregelen vallen.

Vele naties gingen ons voor in een verbieden van de collectieve handhaving van prijsbinding. In deze zin hebben Denemarken (1956), Frankrijk (1953), Duitsland (1957), Noorwegen (1953), Zweden (1954), Engeland (1956), Verenigde Staten (1937) en Canada (1951) zich reeds uitgesproken. Het is duidelijk dat tegelijk met de afdwingbaarheid van de naleving

in vele gevallen de praktische mogelijkheid tot het verticaal binden van de prijzen verdwijnt. De mate van ingrijpen verschilt aanzienlijk in de genoemde landen. In sommige gevallen valt individuele prijsbinding buiten de verbodsbepalingen, soms is het geven van „richtprijzen“ toegestaan, andere landen volstaan met een aanmeldingsplicht van prijsbindingsregelingen, kortom, er zijn tal van variaties mogelijk, die alle gemeen hebben dat de horizontale en de collectieve prijsbinding het sterkst worden belemmerd. Dit mag geen verwondering wekken want juist die vormen leveren de grootste gevaren op van een gefrusteerde werking van het prijsmechanisme.

Internationaal blijkt er verschil van mening te bestaan over het al dan niet wenselijk zijn van overheidsingrijpen op dit gebied en zo ja over de mate waarin dit dient te geschieden. Deze omstandigheid leidde tot publicatie van tal van vlugschriften, brochures, artikelen en zelfs handboeken over dit onderwerp, waarin de meest uiteenlopende denkbeelden worden verdedigd. Zelfs indien alle politieke beschouwingen hieruit worden geëlimineerd blijft er een indrukwekkende reeks psychologische en economische argumenten pro en contra gebonden prijzen over. Het heeft weinig zin te trachten deze wederzijdse pleidooien in kort bestek weer te geven. Wij geven er dan ook de voorkeur aan een willekeurige controverse wat nader te beschouwen.

Een op het eerste gezicht komische tegenstelling is die van voor- en tegenstanders van prijsbinding, die elkaar wederzijds verwijten met de door hen voorgestane politiek te hoge marges in de hand te werken.

Dr. J. A. GEERTMAN noemt dit in zijn — overigens, getuige bijvoorbeeld de opmerking „... het loopt lekker“, niet in zeer wetenschappelijke termen gestelde boekje „Pro en Contra uniforme prijzen van levensmiddelen“ — het „netto-winst argument“. De voorstanders van verticale prijsbinding waarschuwen dat opheffing van dat instituut zal leiden tot prijsstijging, gezien de veelal te geringe winst. GEERTMAN zelf en andere tegenstanders beweren het tegendeel.

blijvend op een hoger niveau of een tijdelijk?

Nu is de eerste reactie van een buitenstaander statistische onderzoekingen te doen uitmaken welke categorie auteurs het gelijk aan haar kant heeft. Dit nu blijkt met grote moeilijkheden gepaard te gaan want de cijfers zijn voor menige interpretatie vatbaar als zij al betrouw-

baar zijn. DISRAELI's bekende uitspraak lijkt wel speciaal geschreven te zijn voor statistische onderzoeken op dit gebied. Niet alleen wordt het werk bemoeilijkt door de gebruikelijke storingsfactoren en imponderabilia, er moet bovendien terdege rekening worden gehouden met systematische fouten. De statistische gegevens zijn voor een groot deel afkomstig van handelaars en fabrikanten, die zelf grote belanghebbenden zijn in het conflict. Men wege op empirische gegevens berustende uitspraken dus vooral niet te zwaar, ook al zal lang niet altijd misleiding zo duidelijk zijn als in 1937 in de Verenigde Staten, toen de enquêterende federatie van kleinhandelaren zelf aanbevelingen deed aan de ondervraagden omtrent gewenst geachte falsificaties en toen de juridische behandeling van een aantal lopende geschillen, die ten ongunste van de gewenste uitslag van de statistiek kon uitvallen, na overleg werd uitgesteld totdat de enquête zou zijn gehouden. Tegen de achtergrond van deze feiten doet het verwonderlijk aan dat menig auteur zijn conclusie op met name bovengenoemde Amerikaanse statistiek blijft baseren.

Het tekortschieten van de empirische analyse dwingt de ook al met voetangels belegde weg van de deductie te gaan. Dit leidde tot een aantal interessante theorieën, ook al heeft dit op de vraag in welke van de gevallen de winstmarge van aanvaardbare omvang moet worden reacht, geen eensluidende antwoorden opgeleverd.

In plaats van langs statistische weg of verbaal een **rechtstreeks** verband te zoeken tussen verticale prijsbinding en de hoogte van de marge, gingen enkelen de minder speculatieve weg van het formuleren van de voorwaarden, die het al dan niet hoog zijn van de winstmarge bepalen. Een volgende stap kan dan altijd nog zijn het onderzoek in welke mate aan deze voorwaarden is voldaan in een atmosfeer van vrije en een van gebonden prijzen.

E. HOPPMANN („Vertikale Preisbindung und Handel“, Berlin 1957) verwacht dat de marge klein zal zijn bij goederen die een groot marktaandeel paren aan een zwak merkarakter. Het grote marktaandeel heeft tot gevolg dat de fabrikant niet zo afhankelijk is van de pousserende activiteiten van de handelaar. Het zwakke merkarakter veroorzaakt een vrij grote elasticiteit van de vraag en daarmee een aanzienlijke prijsgevoeligheid. Omgekeerd zal een uitgesproken merkarakter, gekoppeld aan een gering marktaandeel een grote winstmarge met zich brengen.

Een grafische en algebraïsche uitwerking van deze gedachten geeft Dr. Herbert HAX in „Vertikale Preisbindung in

der Markenartikelindustrie“ (Köln 1961). HAX stelt dat in het geval van verticale prijsbinding een verandering van de handelaarsmarge door de fabrikant leidt tot het verschuiven van de afzetcurve. Zo doet een vergroting van de marge de afzetcurve naar rechts verschuiven als gevolg van de vermeerderde inspanning van de handelaar, die het artikel extra aanbeveelt bij zijn cliënten, het in zijn etalage plaatst, ermee adverteert e.d. Bij opeenvolgende gelijke margevergrotingen zal de daaruit voortvloeiende afzetvergroting niet proportioneel volgen omdat de handelaar nu eenmaal beperkt is in zijn verkooppolitieke middelen.

Indien de marge wordt voorgesteld door H („Handelsspanne“) en het verkochte aantal stuks door x , dan kan de mate waarin de omzet reageert op een margevergroting worden voorgesteld door de grootheid $\frac{dx}{dH}$

HAX bewijst nu dat een voorwaarde voor winstmaximering is dat wordt voldaan aan de vergelijking $\frac{dx}{dH} = \frac{dx}{dP}$,

waarin het rechterlid de helling van de afzetcurve weergeeft.

Het is inderdaad duidelijk dat bij een vergroting van de marge de meerdere inspanning van de handelaar de omzet positief beïnvloedt, terwijl anderzijds een negatieve invloed uitgaat van de als gevolg van de vergrote marge gestegen prijs. Winstmaximering eist identiteit van beide bewegingen. Het ligt nu maar helemaal aan de waarde van beide grootheden wát uiteindelijk de resultante zal zijn. Uitgaande van een toestand van vrije prijzen en een bestaande marge, zal bij invoering van verticale prijsbinding de marge door de fabrikant verminderd kunnen worden, mits de eerder genoemde vergelijking niet in evenwicht is en daarvan het linkerlid kleiner is dan het rechterlid. Verbaal geformuleerd komt dit erop neer dat bij introductie van verticale prijsbinding de marge kan dalen mits de nadelige invloed op de omzet als gevolg van verminderde handelaarsactiviteit wordt overgecompenseerd door de dankzij lagere prijs gestegen verkoop. De afzetcurve is doorgaans inelastisch, de reactie op een veranderende prijs zal dus niet groot zijn. Wil de fabrikant de marge kunnen verkleinen, dan moet de omzet nóg minder sterk reageren op een verminderd pousseren. Aan deze voorwaarde is slechts voldaan indien men beschikt over een zeer „sterk“ merk en indien het publiek dit merk trouw blijft ondanks de verminderde inspanning van de detaillist. Aan deze voorwaarde zal zelden zijn voldaan.

HAX acht prijstijgingen onder een regime van verticale prijsbinding waarschijnlijker. Daartoe immers moet in de uitgangssituatie de negatieve helling van de afzetcurve kleiner zijn dan het linkerlid van de geciteerde vergelijking. Dit zal de gebruikelijke toestand zijn, met name in branches waar de voorlichting door de detailhandel een grote rol speelt. HAX noemt farmaceutische en elektronische artikelen als voorbeelden. Zijn conclusie is dat de marge bij verticale prijsbinding in het algemeen de neiging heeft hoger te zijn dan bij vrije prijzen.

In de artikelenreeks „Vaste prijzen als object van theoretische beschouwing” (ESB 1960) gebruikt Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE een soortgelijke analyse, thans echter in een pleidooi voor verticale prijsbinding. Een eenvoudige formule, die dit betoog toelicht zullen wij in het kort weergeven.

De prijs van een bepaald product wordt voorgesteld door p , de verkochte hoeveelheid door q , de verkoopopbrengst is in dat geval pq .

Indien de kosten bestaande uit een vast deel c en een variabel deel vq gesteld worden: $c + vq$, dan kan de elasticiteit van de vraag berekend worden als

$$-e = \frac{dq}{dp} \frac{p}{q}$$

Ter verkrijging van maximale winst moeten grensopbrengst en grenskosten gelijk zijn.

$$\frac{d(pq)}{dp} = \frac{d(c + vq)}{dp}; \quad p \frac{dq}{dp} + q = v \frac{dq}{dp};$$

$$-e + 1 = -\frac{v}{p} e \quad p = \frac{e}{e-1} V$$

Dit laatste is dan de optimale prijs.

VAN DE WOESTIJNE probeert daarna marginale en integrale kostenanalyse tot elkaar te brengen door als premisse bij de bovenstaande redenering te stellen dat het artikel reeds in het assortiment is opgenomen. Indien dit niet het geval is worden namelijk de integrale kosten in de beschouwing betrokken. De integralisten beslissen dus over opname in het assortiment, terwijl de marginalisten de prijs bepalen. VAN DE WOESTIJNE acht het aanvaardbaar in de detailhandel variabele kosten en inkooprijzen als identiteiten te beschouwen en zo restteert de elasticiteit van de vraag als enige bepalende factor voor de grootte van de marge. Indien de elasticiteit de waarde „5” heeft, dan geeft invullen in de formule

$$p = \frac{5}{4} v = 1,25 V$$

dus er wordt een winst van 25 % gemaakt. Als de kwaliteit van het artikel in meerdere winkels gelijk is — aan welke voorwaarde hij merkartikelen is voldaan — zal dit leiden tot een hoge vraag-

elasticiteit en dus tot een lage winst. Dit verklaart de lage marge in het geval van vrije prijzen. VAN DE WOESTIJNE meent dat de prijs in menig geval te laag is doordat de optimale prijs beneden de integrale kosten ligt. Deze situatie is onaanvaardbaar en dus zal netracht worden door het verkleinen van de prijselasticiteit de marge te vergroten. Een van de middelen daartoe is het systeem van de vaste prijs, die dan zo hoog is gesteld dat een redelijke marge is gewaarborgd. Een trachten deze vergroting van de marge te voorkomen door de verticale prijsbinding onmogelijk te maken zal volgens geroemd artikel leiden tot een met behulp van andere middelen verkleinen van de elasticiteit. Zo kan door een beperken van de vergelijkingsmogelijkheid de markt minder doorzichtig gemaakt worden. Dit kan geëffectueerd worden door het invoeren van eigen handelsmerken bij voorbeeld.

De reactie op een eventuele opheffing van verticale prijsbinding in het kort samenvattend, concludeert HAX tot dalende prijzen, terwijl VAN DE WOESTIJNE geen prijsverandering verwacht. De laatste ziet slechts de wijze van handhaven een verandering ondergaan. Een andere uitspraak was overigens niet te verwachten want terwijl HAX uitgaat van de waarschijnlijkheid van een overspannen marge onder een regime van prijsbinding, is de prijs bij VAN DE WOESTIJNE aangepast aan het kostenniveau en is er in dat geval geen sprake van een uitgebuite marktsituatie.

Aanhangers van de Amsterdamsche bedrijfseconomische School mogen geroerd worden door de wijze waarop de integrale kostprijs — aangenomen dat deze volgens de regelen is bepaald — zoals het een grondslag van de aanbiedingsprijs betaamt een halt toeroept aan de als gevolg van marginale becijferingen te sterk dalende prijs, het is jammer dat VAN DE WOESTIJNE geen aandacht heeft geschonken aan het door tegenstanders van vaste prijzen aangevoerde verwijt dat de kosten de neiging hebben zich bij een verhoogde verkoopprijs aan te passen. De onmogelijkheid van het voeren van prijsconcurrentie noodt namelijk tot sterk kostenverhogende reclamecampagnes, verbeteringen van verpakking en dergelijke meer. Een extra moeilijkheid voor hen, die langs zuiver theoretische weg tot een voorkeursuitspraak zouden willen komen.

De mening van de zojuist beschouwde auteur, dat zonder gebonden prijzen de doorzichtigheid van de markt zal worden beperkt door het invoeren van nieuwe merken, roept een nieuwe controverse op. In GEERTMAN's werke vinden wij namelijk de stelling dat juist het handhaven van de verticale prijsbinding leidt

tot het invoeren van merken. Ook Prof. Dr. R. L. VAN MUISWINKEL komt in zijn „Prijsvorming en prijshandhaving van merkartikelen“ (Amsterdam 1960) tot die conclusie. Een nader onderzoek leert echter dat de tegenstelling slechts een schijnbare is. VAN DE WOESTIJNE gaat namelijk uit van een optimale prijs die de integrale kosten niet dekt en dus een verhoging van de marge wenselijk maakt, terwijl de beide andere auteurs de marge juist te groot achten, met name voor bedrijfsvormen waar het kostenpeil laag is. Zij hebben het oog op de zelfbedieningszaak, die het eigen merk introduceert omdat het regime van prijsbinding het onmogelijk maakt met het oorspronkelijke merk onder de prijs van de concurrenten te verkopen.

In het midden latend welk van de beide gereleveerde standpunten juist is, kan men zich afvragen wát het invoeren van eigen merken dan zo ongewenst maakt. Tegenstanders noemen factoren als de te geringe omzetsnelheid, de noodzaak betrekkelijk grote voorraden aan te houden en de onmogelijkheid van productie in het groot. Deze bezwaren zijn zeker niet ongegrond maar een oplossing zou toch gevonden kunnen worden in parallelmerken, speciaal afgestemd op bepaalde bedrijfsvormen. Indien een detaillist de marge van een bepaald artikel te hoog acht kan hij dan naar wens overgaan op een merk met een lagere winst. Hij zou ook een artikel kunnen gaan voeren van een mindere kwaliteit of zelfs beide mogelijkheden kunnen combineren. Een dergelijk stelsel is verenigbaar met legalisatie van verticale prijsbinding. Het totstandkomen van een Europese markt waarborgt waarschijnlijk voldoende afzet voor verschillende van dergelijke varianten, zonder dat daarbij de voordelen van productie en distributie in het groot behoeven te worden prijsgegeven. Toch zou waarschijnlijk deze oplossing — die in feite trouwens in meer of mindere mate reeds voorkomt — menig detaillist die tegen gebonden prijzen ageert, niet bevredigen. Het betreft hier immers doorgaans handelaren, die een lage verkoopprijs willen zien van die artikelen, die in de verbeelding van de consument worden geassocieerd met een bepaalde op ervaring berustende of gesuggereerde kwaliteit en met een waarde, die overeenkomt met de prijsnotering elders. Wij krijgen de indruk dat vaak uit het oog wordt verloren dat bij het merkartikel de fabrikant een aantal taken van de detaillist heeft overgenomen, bij voorbeeld het handhaven van een bepaalde kwaliteit en de zorg voor reclame en verpakking. De fabrikant kijwt zich van deze taak op een wijze, die mede is afgestemd op het karakter van de gemiddelde verkoopplaats van zijn artikel en op de wensen

van de afnemers die het plegen aan te schaffen. De handelaar verricht het niet afgestoten gedeelte van zijn taak (voorlichting, service) ook op hiermede in overeenstemming zijnde wijze. Zo ontstaat er een logisch en afgerond geheel van omstandigheden waarvan de stabiliteit naast het risico van prijsstarheid een aantal voordelen voor het economisch leven heeft.

Dit merkartikel wordt nu gewenst in het assortiment van een handelaar, die met geringere kosten werkt doordat hij gewoon is minder kwaliteit en service te bieden. Hij kan daardoor met een geringe marge volstaan. Deze toestand leidt tot een discrepantie tussen de zorg waarmede de fabrikant het aan zich getrokken gedeelte van de oorspronkelijke taak van de handelaar verricht en de veel minder zorgzame wijze van vervulling van het niet afgestoten taakgedeelte. Wij menen dat dit kan leiden tot devaluatie van het merk, indien de fabrikant bij een veelvuldig voorkomen van een dergelijke gang van zaken zijn eigen inspanning in overeenstemming gaat brengen met de verminderde aandacht in de detailhandel. En waarom zou niet juist deze ontwikkeling leiden tot het invoeren van nieuwe merken, ditmaal om te voorzien in de vacature, ontstaan door het aan lager wal geraken van bestaande merken.

Dit leidt tot onze stelling dat structuurwijzigingen in de detailhandel bij een verbieden van verticale prijsbinding gepaard gaan met devaluatie van merken en uiteindelijk zullen leiden tot een samenstel van nieuwe artikelen op het oude niveau. Handhaven van gebonden prijzen e'ist bij het introduceren van nieuwe bedrijfsvormen met uitzonderlijk lage kosten, zoals sommige warenhuizen en bepaalde zelfbedieningszaken, het creëren van nieuwe merken, die speciaal zijn aangepast aan de nieuwe behoeften. Ten aanzien van die artikelen zullen de kwaliteitseisen geringer zijn, een handige verpakking is daarentegen essentieel. De bestaande merken kunnen in dat geval met behoud van karakter hun functie blijven vervullen in bedrijven van het conventionele type. Daarbij denken wij niet uitsluitend aan het wellicht uitstervende klassieke type middenstandszaak, maar ook aan gerationaliseerde versies daarvan, al dan niet met zelfbediening. Een met modernisering gepaard gaande kostendaling over de gehele linie kan zonder meer worden opgevangen door geleidelijke aanpassing van de marge. Met behulp van rabatstelsels kan daarbij zelfs enige differentiering worden verkregen aan de „onderzijde“ van de marge. Tenslotte behoudt de detaillist de mogelijkheid zijn totaalwinst te beïnvloeden door prijsmanipulaties met anonieme en met niet-prijsgebonden artikelen.

Of de verticale prijsbinding nu wordt gehandhaafd of verboden, het uiteindelijk effect zou, althans volgens deze gedachtegang, gelijk blijven. Wij kunnen ons namelijk niet voorstellen dat standwerkers, bazars en speciaalzaken blijvend en op grote schaal dezelfde merken kunnen voeren. Het heeft dan ook weinig zin te trachten een ontwikkeling in die richting te stimuleren met een liquidatie van de prijsbinding, hoe gewenst een dergelijke opheffing op andere gronden wellicht kan zijn. Want wij wijzen er nogmaals met nadruk op slechts een enkel facet van deze ingewikkelde materie te hebben willen belichten.

Dat een onbevooroordeelde economische oordeelvelling inzake het vraagstuk van de verticale prijsbinding noch op grond van statistische onderzoeken, noch op grond van deductieve redenering in de nabije toekomst mogelijk kan worden geacht, zij een aansporing te trachten de onderzoeken voort te zetten. Wellicht verdient het aanbeveling het daarbij ter beschikking staande instrumentarium aan te vullen. Een economisch laboratorium met het soort hulpmiddelen dat chemici en physici bij hun researchwerk steunt bestaat helaas niet, maar iets soortgelijks is toch in wording. Wij denken aan de in Amerika tegenwoordig

sterk in de mode zijnde „simulatie“. Daarbij wordt een gestileerd model van de economische werkelijkheid geconstrueerd, waarmede — doorgaans met behulp van elektronische apparatuur — op beperkte schaal experimenten kunnen worden verricht. Enkele praktische toepassingen in onderwijs en industrie voldoen, de vraag is nu of dit soort modellen te zijner tijd enige bijdrage zal kunnen leveren aan de economische research. Het Carnegie Institute of Technology in Pittsburgh, U.S.A., ontwierp een simulatie waarmede onder meer onderzoeken zullen worden verricht op het gebied van de oligopolie-theorie. Met name zullen daarbij de verschijnselen „collusion“ en „kinked demand curves“ worden bestudeerd. Er staan ook proefnemingen op het gebied van volledig kostenbeginsel en marginale analyse op het programma.

De genoemde terreinen van onderzoek hangen alle samen met het vraagstuk van de verticale prijsbinding en mogelijk zal dus deze nieuwe aanpak te eniger tijd nieuwe gezichtsonten opleveren. Het is duidelijk dat deze experimenten veel gerechtvaardigde scepsis ontmoeten, maar misschien kan een coördinatie van eventuele resultaten met die van theoretische studie en statistische analyse het inzicht in deze tak van de prijstheorie enigermate verhelderen. Me.

bij De Haan, Stol & Co., accountants

bestaan enkele vakatures voor

Economen

DIE ZICH VOORBEREIDEN VOOR HET ACCOUNTANTSEXAMEN

Schriftelijke sollicitaties kunnen worden gericht aan:
Museumplein 10, Amsterdam-Z.

Indien gewenst kan telefonisch een afspraak worden gemaakt (tel. 73 19 33).

Iets over het Goud

Een van de grote verdiensten van Triffin's plan tot hervorming van het internationale monetaire systeem is, dat het wijst op de gevaren van de goud-deviezenstandaard, waarbij, met een toenemende wereldhandel steeds meer de nadruk komt te liggen op het gebruik van nationale gelseenheden als internationale reserve, aangezien het voor de officiële reserves beschikbaar komende goud niet voldoende mag worden geacht.

Nog steeds bezit het goud een grote aantrekkelijkheid om te dienen als solvabiliteitsgraad en liquiditeitsgraad van een aan het internationale verkeer deelnemend land. (Ondanks de opvatting van enkelen die het als een barbaars reliqui beschouwen en het liever zagen verdwijnen als reserve-bestanddeel.) Om het in de woorden van Prof. Goedhart te

zeggen: „Het internationale monetaire systeem is een stelsel dat gebaseerd is op onderling wantrouwen, waarbij het goud het laatste woord heeft.” Er is vooralsnog weinig reden om aan te nemen dat daarin verandering komt.

Het voor de officiële reserves beschikbaar komend goud heeft de laatste 12 jaar geschommeld rond 50% van de wereldproductie (excl. U.S.S.R.). Dit komt goed tot uiting in een statistiek, welke werd gepubliceerd in het jaarverslag van de Bank voor Internationale Betalingen (B.I.B.) uit welke statistiek eveneens blijkt (uitgezonderd de jaren 1957—60) welke bedragen (in miljoenen \$) aan goud werden aangewend voor industrieel gebruik, of voor oppotting, en in welke mate de U.S.S.R. heeft bijgedragen aan het aanbod van goud op de wereldmarkt.

	1949	'50	'51	'52	'53	'54	'55	'56	'57	'58	'59	'60
Productie (excl. U.S.S.R.)	840	865	840	870	865	915	960	1000	1015	1050	1125	1175
Verkopen door de U.S.S.R.					75	75	75	140	260	220	250	200
Toename van de off. Reserves „verdwenen”	480	430	150	300	420	660	660	500	705	670	695	340
Goud	360	435	690	570	520	330	375	640	570	600	680	1035
a. waarvan voor ind. gebruik	200	180	140	180	170	190	210	240				
b. waarvan voor oppotting	160	255	550	390	350	140	165	400				

Blijkens deze gegevens ondervindt de wereldproductie (excl. U.S.S.R.) een regelmatige groei. Of deze groei zijn regelmaat zal blijven behouden, is afhankelijk van de efficiency van de goudproducerende ondernemingen, de ontwikkeling van de prijzen der productiefactoren en het ontdekken van nieuwe vindplaatsen.

Opvallend is de belangrijke hoeveelheid waarmee Rusland op de markt is gekomen. Over de jaren 1957—1960 was dit een kwart tot een zesde van de totale wereldproductie (excl. U.S.S.R.) en een derde tot meer dan de helft van de toename der officiële reserves. De redenen waarom Rusland apart wordt behandeld zijn inhaerent aan het politieke stelsel van dit land. Ten eerste wat betreft de productiecijfers: afgezien van het feit dat productiecijfers niet bekend zijn hangt het van het vigerende prioriteitschema af hoeveel geproduceerd zal worden. Dit is dus een onzeker element. Verder heerst er onzekerheid omtrent de hoeveelheden

welke Rusland zal verkopen aan het buitenland. Het veel geopperde argument dat Rusland zijn verkopen zal laten afhangen van de mogelijkheid om verstorend op te treden op de goudmarkt heeft maar beperkte geldigheid. Zoals de toestand nu is, zal Rusland eerder verstorend kunnen optreden door in een jaar weinig of geen goud aan het westen te verkopen dan door veel te verkopen. Het teveel aan goud zal ongetwijfeld door de circulatiebanken worden opgenomen. Overigens zal de betalingsbalans van een land met een hoog groeitempo — en daar kan Rusland ongetwijfeld toe gerekend worden — waarschijnlijk een tekort te zien geven, tengevolge van de aan deze groei inhaerente behoefte aan invoergoederen.

Van groot belang zijn de hoeveelheden welke door particulieren worden gekocht op de Londense goudmarkt. Zoals uit de cijferopstelling is te zien, geschiedt dit over de weergegeven periode voor fluctuerende bedragen. Hoewel het jaarver-

slag van de B.I.B. over de jaren 1957—1960 geen cijfers geeft, mag men aannemen dat van de 1035 miljoen \$ die in 1960 niet in de officiële reserves zijn opgenomen, een groot deel door particulieren is opgepot. Een artikel in de N.R.C. van 20 januari 1962 vestigde nog eens de aandacht op dit verschijnsel en wees er tevens op dat in de maanden januari—november ongeveer 700 miljoen \$ aan goud uit de V.S. is uitgevoerd. Aangezien de Federal Reserve Bank aan buitenlandse circulatiebanken alleen goud onder „Earmark” verkoopt, betekent deze fysieke uitvoer volgens de N.R.C., dat dit goud aan de officiële reserves is onttrokken en in de speculatiekassen is verdwenen. Het artikel voegt hieraan toe dat men mag veronderstellen dat deze gouduitvoer ten doel had een verdere stijging van de prijs op de goudmarkt te voorkomen, conform een afspraak tussen de Bank of England en de Federal Reserve Bank.

De neiging tot het oppotten van goud door particulieren wordt voornamelijk in-

gegeven door de vrees voor de gevolgen van inflatie (waardoor een stijging van de officiële goudprijs wel eens onvermijdelijk zou kunnen zijn) en devaluatie. Ondanks het anti-inflatoire kanonrebulder der voornaamste west-europese presidenten van circulatiebanken en Ministers van Financiën, kan men nog geenszins zeggen dat het inflatieprobleem een oplossing nabij is. De discussie over de oorzaken van de inflatie (Demand-Pull, Wage-Push of Demand-Shift)¹⁾ is nog in volle gang.

Hoewel de monetaire autoriteiten het over het algemeen wel eens zijn over de wenselijkheid de (vaste) wisselkoersen niet bij tijd en wijle te wijzigen, worden zij nog steeds voor situaties geplaatst waarbij pariteitswijziging onvermijdelijk is.

J. A. S.

¹⁾ Zie het (Engelse) artikel van Cyril Zebot in Weltwirtschaftliches Archiv van december 1961.



ECONOMIE IN
16 TEKENINGEN

31ste aflevering

W. J. Heydeman

repeteert voor *Elementaire Statistiek*
Financiële Rekenkunde

leidt op voor *Praktijkexamen Boekhouden*

WARMONDSTRAAT 173' AMSTERDAM-WI
TELEFOON 121803

als u van boeken houdt en....

- graag ongestoord wilt snuffelen
- prijs stelt op uitgebreide keuze
- ook wel eens een goed advies wilt horen
- niet direct contant kunt betalen
- denkt „zo'n boek bestaat toch niet”

kom in al die gevallen eens bij ons kijken.
aan de eerste vier punten kunnen wij zeker voldoen.
wat het laatste betreft: denk dat niet te vlug.
er zijn heel wat gekke vragen waar wij het juiste
antwoord op kunnen leveren.

**moderne
boekhandel
bas**

leidsestraat 70-72 - tel. 24 81 69

Het wetenschappelijke

P O C K E T

boek HWP, heeft ruim 3000 specialistische titels voorradig.

Deze nieuwe winkel is gevestigd naast de

ACADEMISCHE BOEKWINKEL P. H. VERMEULEN
op de Grimburgwal 11, Amsterdam

Vraagstukken betreffende de Commonwealth en de E.E.G.

Jean Monnet kort na de tweede Wereldoorlog:

„There is one thing you British will never understand; an idea. And there is one thing you are supremely good at grasping: a hard fact. — We will have to make Europe without you — but then you will have to come in, on our terms.”

In juli 1956 stelden die O.E.E.S.-landen, die het in april van dat jaar gereed gekomen rapport Spaak niet konden aanvaarden, onder leiding van Engeland¹⁾ een commissie samen om de mogelijkheid van een aansluiting bij de komende economische gemeenschap te bestuderen.

Engeland vreesde het supra-nationale karakter van de E.E.G.-organen — in concreto belichaamd in de Hoge Autoriteit van de E.G.K.S. — en streefde een minder ver gaande integratievorm na, met name een vrijhandelszone.

Op 25 maart 1957 werd de Europese Economische Gemeenschap opgericht. 1 januari 1958 trad de E.E.G. in werking, 14 november van dat jaar liepen de onderhandelingen over een vrijhandelszone definitief vast.

Op 20 november 1959 werd de E.F.T.A., de European Free Trade Area opgericht, omvattende Engeland, Zweden, Noorwegen, Denemarken, Portugal, Oostenrijk en Zwitserland.

De oprichting van de E.F.T.A. moet men zien als een reactie op het mislukken van de vrijhandelszone-onderhandelingen; een stap van Engeland, dat zeer weinig vertrouwen in het slagen van de E.E.G. had, om een onderhandelingspositie te verkrijgen.

De geestelijke afkeer van supra-nationaal gezag en het streven van Engeland naar een eenheid van de O.E.E.S.-landen op het liberale Commonwealth-patroon is historisch te verklaren; de politieke en economische realiteit van het moment hadden Engeland toch anders moeten doen besluiten.

Men mag aannemen dat Engeland ook in die tijd voldoende doordrongen was van het belang van de politieke eenwording van Europa. In tegenstelling tot de E.E.G. echter heeft de E.F.T.A. geen politiek doel; de E.F.T.A. is een economisch doel in zichzelf terwijl de E.E.G. economisch middel tot een politiek doel is.

Engeland heeft toch wel ingezien dat dit politieke doel een grote mate van harmonisatie, coördinatie, zelfs unifikatie

¹⁾ Overal waar sprake is van „Engeland” wordt bedoeld op „Het Verenigd Koninkrijk”.

van vele vitale beleidspunten noodzakelijk maakt?

Het schisma binnen de O.E.E.S., het ontstaan van twee blokken de „Zes” en de „Zeven” bracht het politieke streven in gevaar. Politieke druk van buitenaf en economische druk van binnenuit brengen momenteel de standpunten tot elkaar.

Als op 10 oktober 1961 Mr. Heath het verzoek van Engeland om toetreding tot de E.E.G. indient, dan geschiedt dit volgens de Engelse Pers — ik citeer hier de Financial Times van 27 nov. 1961 — op „in hoofdzaak politieke gronden”.

Zo Stalin de eerste stoot tot de Europese integratie gegeven heeft, Chroestjov heeft een belangrijke bijdrage geleverd door het doen mislukken van de topconferentie in 1960.

Ik wil hier tegenover stellen dat de politieke faktor misschien uiteindelijk doorslaggevend is; Englands economische situatie schiep de voorwaarden nodig om tot dit besef te komen.

Engelands economische situatie:

Op 25 juli j.l. ontvouwt Selwyn Lloyd een uitvoerig programma

- ter verbetering van de stand van de betalingsbal.
- ter versterking van het vertrouwen in het £.

Engelands moeilijkheden in de long-run zijn:

- een te geringe groei
- chronische betalingsbalansmoeilijkheden en daardoor druk op het £.

ad II:

In 1960 b.v. had Engeland het grootste tekort op de lopende rekening sinds 9 jaar; dit deficit werd echter gemaskeerd door de grote kapitaaltoevoer uit Amerika en van het Continent t.g.v. de hoge rentevoet in Londen. Beschouwt men de remedies tegen deze B.B.-tekorten — wij gaan hier in dit verband niet nader op in — dan blijkt een drastische toename van de export het enig juiste.

ad I: de gemiddeld jaarlijkse toename van het reëel nationaal inkomen over de periode 1950—1959 bedraagt in procenten:

België	3
Frankrijk	4,75
Nederland	5,8
Italië	6,4
West Duitsland	9,9
Groot Brittannië	2,1
Canada	4,7
Ver. Staten	4

De oorzaken van het achterblijven van de Engelse groei zijn:

1. langzamer groei van de bevolking dan op het Continent; bevolkingsaanwas 1950—1960: 1,7 miljoen;
2. Engeland werd in WO II minder zwaar getroffen, terwijl Continent tot modernisering werd gedwongen;
3. het £ als een der basisvaluta wordt internationaal sterk in de gaten gehouden. Groei moest vaak worden afgeremd om inflatie tegen te gaan;
4. De Engelse handel is in hoofdzaak georiënteerd op langzamer groeiende markten: £-area, Canada en U.S., vanouds de bestemming van de Britse export.

Engeland ziet zich dus voor het probleem geplaatst: de economie nieuw leven in te blazen ten behoeve van een snellere groei; inflatie te voorkomen; de export te verhogen en de import te doen afnemen.

Welnu: toetreding tot de E.E.G. zou de belangrijkste stimulans in deze zijn, in de long run. In de short run zal deze stap zwaar te verdragen zijn.

Waren er dus politieke en economische argumenten vóór toetreding tot de E.E.G., wat waren de tegenargumenten?

Argumenten tegen toetreding tot de gemeenschapp. markt:

Momenteel doet het zich aanzien dat Engeland zijn ingeboren weerstand tegen supra-nationaal gezag en de bezwaren tegen een harmonisatie van econ. politiek opzij kan zetten. Volgt men de Engelse pers dan blijkt echter wel dat men deze weerstanden, die zich gedurende drie eeuwen ingeworteld hebben, niet mag onderschatten. Het is echter niet mijn taak daar nader op in te gaan.

Wij zullen in dit kader geen aandacht wijden aan de problemen t.a.v. de Engelse landbouw en industrie; na enkele opmerkingen inzake de houding van de overige EFTA-landen en de USA zullen wij ons moeten beperken tot de specifieke Commonwealth vraagstukken.

De houding van de overige EFTA-landen en de USA

In dit verband worden twee tegenargumenten naar voren gebracht:

- 1e. Engelslands stap zou de speciale band tussen Londen en Washington, politiek, economisch en cultureel vernietigen.
- 2e. Engeland kan zijn EFTA-partners niet zonder meer in de steek laten.

Argument no. 1 verliest zijn zin als men ziet dat de Kennedy-Administration de eenheid van Europa als een van zijn hoofddoeleinden van buitenlandse politiek ziet. Was het niet zo dat de U.S.A. altijd de voorkeur hebben gegeven aan de E.E.G. boven de Vrijhandelszone, hoewel de E.E.G. een groter discriminatie tegenover de buitenwereld inhield? De verklaring hiervoor is in het bovenstaande reeds gegeven: het politieke doel van de E.E.G. versus het economische doel van de Vrijhandelszone.

Argument no. 2 verliest aan kracht als men ziet dat een voor een de overige EFTA-landen de mogelijkheden van lidmaatschap, of associatie onderzoeken. Hoe echter landen als Finland (geassocieerd met EFTA), Oostenrijk (gedwongen neutraal), Zwitserland en Zweden zich associatie met de E.E.G. los van elke politieke verplichting of aspiratie voorstellen is een open vraag welke in de toekomst nog veel aanleiding tot discussie zal geven.

Het Commonwealth-vraagstuk

Wat is de Commonwealth en wat is het gewicht van de wederzijdse belangen voor Engeland en voor de Commonwealth overzee?

De British Commonwealth of Nations, het Britse Gemenebest beslaat ongeveer 1/3 van de bevolking van de vrije wereld, t.w. 600 miljoen mensen, en voert ruim 1/4 van de wereldhandel. De Commonwealth handel groeit evenwel langzamer dan de wereldhandel, daar de handel tussen de meer geïndustrialiseerde landen relatief sneller expandeert. De Commonwealth-handel als percentage van de wereldhandel geeft het volgende beeld:

	imp.	exp.
1938	35 %	30 %
1949	34 %	31 %
1952	31 %	30 %
1955	31 %	27 %
1960	29 %	26 %

Geen verdrag houdt dit netwerk bijeen; „slechts“ de gedurende drie eeuwen gegroeide gemeenschappelijke belangen, culminerend in de volledig vrijwillige er-

kenning van de Britse Kroon, vormen de onderlinge band.

Zeer summier aangegeven bestaat de Commonwealth uit: Het Verenigd Koninkrijk (bevolking 51 miljoen), Canada (bev. 17 m.), Australië (bev. 10 m.), Nw. Zeeland (bev. 2 m.), India (bev. 380 m.), Pakistan (bev. 84 m.), Rhodesia Nyasaland (bev. 61 m.), Nigeria (bev. 23 m.) en West Indies (bev. 2 m.).

De onderlinge handel bestaat voornamelijk in de handel tussen Engeland en de andere landen en niet in handel tussen de landen onderling. In dit patroon en ook in de samenstelling van de handel zijn echter de laatste jaren wijzigingen opgetreden, welke van essentieel belang voor onze beschouwing zullen blijken.

Terzijde moge worden opgemerkt dat men de Commonwealth wel dient te onderscheiden van de Sterling Area. De Sterling Area omvat de Commonwealth minus Canada, plus Ierland, IJsland, Burma, Iraq en Libië.

Om de onderlinge handel te beschermen is een stelsel van Imperial Preferences ingevoerd. Deze Imperial Preferences worden vaak geassocieerd met Ottawa 1932. Inderdaad vond men streven toen zijn bekroning, in een tijd dat elke individuele natie geen andere gedachte kende dan zichzelf tegen de gevaren van buiten te beschermen.

In 1898 kreeg Canada echter reeds preferenties op de Britse markt, Nw. Zeeland en de Unie van Zuid Afrika in 1903, Australië in 1908. In het vervolg van het betoog zal blijken dat deze preferenties minder belangrijk zijn dan ze vaak worden voorgesteld.

Onderstaande tabel laat duidelijk het grote belang van de Commonwealth-productie zien.

Productie van enkele landbouwprodukten en grondstoffen door Commonwealth en EEG in verhouding tot de wereldprod.

gemiddelde over 1953—1955

produkt	in % van wereldproductie	
	EEG	Commonwealth
tarwe	10,8	15,1
rijst	1,8	35,2
suiker	13,9	17,9
koffie	39,9	45,7
cacao	17,3	44,3
natuurrubber	1,4	44
thee	—	80,7
wol	2,4	54,3
jute	—	97,3
tin	19,7	50,3
bauxiet	35,5	30,4
goud	1,4	80,4
diamant	64,3 (ind.)	30,6
boter	30,5	21

Bron: OEEC, FAO, UN, Board of Trade Statistics.

Het Commonwealth probleem heeft een politiek en een economisch aspect. Alvorens op het economische aspect in te gaan enige opmerkingen t.a.v. de politieke vraagstukken. Beide facetten zijn in deze materie nl. zo dooreengestengeld dat het ondoenlijk is de economische factoren te belichten zonder de politieke factoren te releveren. In zekere mate zijn politieke tegenwerkingen dikwijls een mantel voor economische.

In Ottawa, Canberra en Wellington is de grootste politieke zorg de verzwakking van de band die de landen van de Cwth verbindt. Canada vreest dat „het Zuiden” te hard aan haar zal trekken; Australië en Nw.-Zeeland dat ze het risico lopen van internationale isolatie.

De jongere Cwthlanden i.h.b. de aggressief neutralen als Ceylon en Ghana zien de stap van Engeland als een stap naar rechts in haar internationale politiek; nog sterker: de EEG wordt dan gezien als een instituut met neo-kolonialistische doeleinden. De status van geassocieerd gebied wordt gezien als politiek minderwaardig en zelfs als kolonialistische ondergeschiktheid. Gezien de sterke onafhankelijkheidsdrang van de jonge Afrikaanse en Aziatische staten is dit een gevoelig punt. Op de Cwth-premiers conferentie zullen wij t.a.v. dit punt stellig meer vernemen. In het kader van het GATT is associatie zelfs ongeoorloofd (art. XXIV). Reeds bij de associatie van de Franse gebieden in Afrika rezen hier protesten en werd gewezen op het diskriminatie-gevaar. Destijds was deze associatie-mogelijkheid een conditio sine qua non voor Frankrijks toetreding tot de E.E.G. (1)

De economische problemen zijn minder vaan en de structuur van het vraagstuk is momenteel vrij overzichtelijk.

A1 de export van Engeland naar de overige Commonwealth:

Britse officiële verklaringen hebben steeds de nadruk gelegd op het exportbelang van de Cwth overzee naar Engeland. Het beeld van een geheel belangeloze en sociale houding t.a.v. de Commonwealth, een modern soort „white man's burden”. Deze aantrekkelijke voorstelling van zaken berust entgermate op de feiten: het belang van Engeland bij de overige Cwth-landen is afgenomen.

- de gemiddelde preferentiemarge voor Britse export geeft het volgende verloop te zien

1937	10 %
1948	7 %
- Bovendien nam aant. gepref. prod. af.
- | | |
|------|-----|
| 1957 | 4 % |
|------|-----|

2. vele preferenties zijn specifieke rechten, een vast bedrag per fysieke eenheid: dalen dus als percentage van de waarde van de import als de prijzen stijgen.
3. zelfs met preferenties verloor Engeland

land grond: uit onderstaande tabel blijkt dat de EEG sinds 1953 terrein won op alle 6 betreffende Cwth-markten en Engeland een achteruitgang laat zien in Australië, Nw.-Zeeland en India enige toename in Pakistan en stabiliteit in Canada.

importeur	% export uit EEG		% export uit USA		% export uit Engeland	
	1953	1959	1953	1959	1953	1959
Canada	2,8	5,3	73,7	67,7	10,3	10,6
India	13,8	21,7	15,8	21,9	24,8	19,4
Pakistan	7,4	20,2	4,7	24,8	16,4	17,4
Nw. Zeeland	4,7	6,3	7,4	8,3	56,4	32,2
Australië	8,4	11,4	12,5	14,6	47,1	36,3

Bron: UN, IMF, IBRD, OEEC.

A2 de export van Engeland naar EEG en overige EFTA

Engelands handelspatroon 1958

Financial Times, 10 juni 1960

export

naar EFTA	10 %
naar EEG	14 %
naar rest wereld	30 %
naar Commonwealth	46 %

import

van EFTA	10 %
van EEG	14 %
van rest wereld	32 %
van Commonwealth	44 %

De stijging van de Engelse export tussen 1953 en 1959 bedraagt

naar overige Commonwealth	10,7 %
naar EEG	16,6 %
naar overige EFTA	14,7 %

Ik wil niet nalaten op het gevaar van bovenstaande vergelijkingen te wijzen: een stijging van 1 naar 2 is 100 %, een stijging van 2 naar 3 is 50 % etc. Bovendien behoeft het geen verwondering te wekken dat een reeds lang bestaand Engels export-volume van ongeveer 40 % naar de overige Commonwealth langzamer groeit dan de 14 % naar de jonge, dynamische EEG.

Uit een en ander meent men te mogen concluderen dat hier niet de voornaamste wrijvingspunten liggen.

B het exportbelang van de Commonwealth overzee bij Engeland en bij de rest van de wereld, i.c. USA en EEG

Het oude patroon: Engeland exporteert gereed produkt naar de Commonwealth overzee en importeert grondstoffen van daar, is doorbroken:

De Engelse import van grondstoffen en agrarische produkten was in 1948 74 % van de totale import en in 1959 62 % van de totale import; daartegenover staat dat de Commonwealth export van industriële produkten gestadig groeit: in 1955 26 % van de totale export; in 1959 28 %.

De Commonwealth overzee heeft bovendien vele andere afnemers voor grondstoffen gevonden: in belangrijke mate geldt dit voor de handel van Canada met de USA; de snelst groeiende relatie is echter die met Europa: een handelsvolume dat in de laatste tien jaar meer dan verdubbeld is. Het exportbelang bij Engeland is evenwel nog van zo grote omvang (1960 44 %) dat indien Engeland tot de EEG toe zou treden en het buiten-tarief zou aanvaarden zonder enige speciale regeling, de Commonwealth-aanbieders, die vanouds een geprivilegeerde positie innemen op de Britse markt, niet alleen hun huidige preferenties zullen verliezen, ze zullen zich zelfs gediscrimineerd zien t.a.v. de landen van de Zes, die dan op veel gunstiger voorwaarden toegang tot deze markt hebben. De dien-tengevolge heftige verstoring van zijn internationale handel zal Engeland nooit kunnen aanvaarden. Gelukkig zien ook de EEG-landen in dat een dergelijke verstoring van het patroon slechts het belang van het communistische blok zou dienen.

Het probleem van de Commonwealth-export kan in 5 delen worden onderverdeeld:

1. de grondstoffen
2. de agrarische produkten uit de gematigde zone
3. de agrarische produkten uit de tropische zone

4. industriële prod. uit landen met hoog ink.niv.
5. industriële prod. uit landen met laag ink.niv.

90% van de Britse import uit het Commonwealth-area valt onder 1, 2 en 3 zodat uit statistisch oogpunt 4 en 5 van ondergeschikt belang zijn. De landen in kwestie evenwel — ad 4 voornamelijk Canada, ad 5 India, Pakistan en Hong Kong — denken daar anders over.

Ad 5 is niet een probleem van de Commonwealth t.o. de Gemeenschappelijke markt, het is een wereldprobleem. Onder de Westerse regeringen en vooral in de U.S. wint het standpunt terrein dat de ontwikkelingslanden er belang bij hebben en dat het hun plicht is zeer liberaal t.o. de import uit de ontwikkelingslanden te staan. Het vraagstuk is natuurlijk hoe deze import te bevorderen zonder de eigen industrie geweld aan te doen.

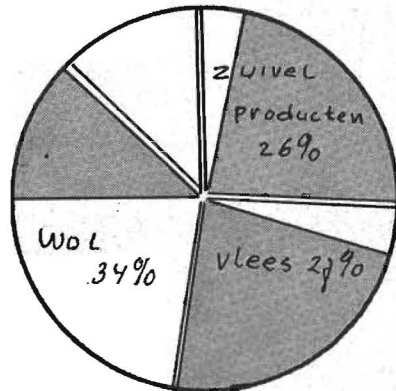
Engeland kan in deze een vergelijking met de landen van Zes doorstaan en het zal zeker de U.S. achter zich vinden in 't streven om de EEG liberaler te maken. Om deze redenen vooral zullen de produkten uit landen met een laag kostenpeil geen obstakel zijn. Helzelfde geldt voor de grondstoffen onder 1; voor de belangrijkste wol, koper, tin, katoen, jute is het buitentarief van de gemeenschappelijke markt 0. Waar de Zes rechten heffen als b.v. bij aluminium, lood, zink en pulp zal kunnen worden onderhandeld.

ad 3: De agrar. produkten uit de tropische zone zijn weer een probleem van wereldomvang. Hoewel het voortspruit uit het bestaan van 2 parallele preferentiesystemen (Commonwealth—Engeland en Overzeese gebieden—EEG) is de oplossing ervan van levensbelang voor derden. Combinatie van deze twee systemen zou een diskriminatie betekenen tegenover Zuid-Amerika. De U.S. zouden hiertegen zeker ageren en de volledige liberalisatie van de handel in tropische produkten nastreven, een koers die Engeland zou willen steunen.

Elke aansluiting van de 2 preferentiesystemen zal een geduchte concurrentie veroorzaken tussen de EEG-overzeese gebieden en de Commonwealth-overzee. Hier staat tegenover dat een afschaffing van de hoge rechten op thee, koffie en cacao in Europa, rechten welke de consumptie belemmeren, de markt aanzienlijk zal vergroten.

Nergens zullen belangen zodanig geschaad worden dat de onderhandelingen t.a.v. dit nunt gevaar lopen.

NIEUW ZEELAND



deel dat naar Engeland wordt geëxporteerd

belangrijkste export producten

Een spaak lopen van de onderhandelingen zou slechts dan te vrezen zijn als de 6 een onaantvaardbare houding zouden nemen t.a.v. de agrarische produkten uit de gematigde zone, in casu zuivelprodukten, granen en vlees. Op alle drie terreinen voorziet de EEG in eigen behoeften, zuivelprodukten worden zelfs geëxporteerd.

Het potentiële slachtoffer is hier Nieuw Zeeland. Toetreding van Engeland tot de EEG zou Nieuw Zeeland ruïneren indien hier niet een speciale voorziening wordt getroffen; een voorziening welke destijds overigens reeds in EFTA-verband met Denemarken werd getroffen. Zoals uit bijgaande grafiek blijkt bestaat 87% van de export van Nw. Zeeland uit 3 voornoemde categorieën. Hiertop is Nw. Zeeland voor 60% afhankelijk van de Britse markt. Bezien wij in het bijzonder het geval van de boter:

Engeland importeert momenteel de boter vrij uit de overige Commonwealth en van de andere landen heft het rechten van 15s. per cwt. Het EEG-buitentarief is 24% ad valorem.

Hoe Engeland zich ook bij de EEG aansluit — met behoud van de Commonwealth preferenties (zeer onwaarschijnlijk) dan wel met de overige Commonwealth-landen als geassocieerde gebieden — alleen reeds het verschil in transportkosten tussen Nieuw-Zeelandse en Nederlandse of Deense boter zal een speciale regeling noodzakelijk maken.

R. Schöndorff

Boekbespreking

Prof. Dr. F. Hartog, Het Economisch Wereldbestel. G. J. A. Ruys Uitgeversmaatschappij n.v., Bussum, 1960, 216 blz.

Als studenten in de economie praten over internationale economische betrekkingen, dan komt bijna tegelijkertijd bij hen het boek van De Roos in gedachten. Vele kandidaten denken met afgrijzen terug aan de uren, waarin ze met De Roos hebben geworsteld. Kandidandi slaat de schrik om het hart wanneer ze het boek alvast eens doorbladeren.

Wanneer we uitgaan van de veronderstelling dat bovenaangeduide economen in spé, terecht zuchten, dan reikt Hartog met zijn boek een helpende hand. Blijkens zijn woord vooraf beoogt de schrijver aan degenen, die de internationale economische betrekkingen bestuderen, in grote lijnen een indruk te geven van de werking van de huidige wereldeconomie.

Op de materiële inhoud van het boek valt niet veel aan te merken. De schrijver begint met een beknopte statistische orientatie als uitgangspunt voor een meer theoretische beschouwing. Bij de analyse van de krachten die internationale specialisatie veroorzaken, wordt gebruik gemaakt van transformatie-curven. Voor de vraagfactoren echter laat de auteur de grafische voorstelling d.m.v. indifferentiecurven achterwege. Uit oogpunt van symmetrie lijkt dit een niet erg gelukkige aanpak. Wellicht hebben didaktische bezwaren hier zwaarder gewogen.

Na een overzicht van de voornaamste argumenten voor en instrumenten van

handelspolitiek, wordt een apart hoofdstuk gewijd aan de economische integratie. Dit om, zoals de schrijver zelf suggereert, het contact met de werkelijkheid niet te verliezen. Het nadeel van een dergelijke feitelijke confrontatie blijkt hier wel duidelijk. De O.E.E.S. is niet meer; Engeland heeft contact opgenomen met de zes van klein-Europa; de E.V.A. „lijkt” van het toneel verdwenen, terwijl ook de behandeling van de E.B.U. enigszins uit de tijd is.

Hiermee raken we de monetaire kant van het internationale verkeer, waarin de wisselkoersen een dominerende plaats innemen. Het is dan ook bepaald geen bijdrage tot een uniforme nomenclatuur als Hartog de begrippen appreciatie en revaluatie vereenzelvigd (idem voor depreciatie en devaluatie). Als de schrijver de ingewikkelde wereldeconomie enigszins begrijpelijk wil maken, dan is zuiverheid van het economisch taalgebruik wel een eerste vereiste.

In een van de laatste hoofdstukken geeft de schrijver een summier maar heldere uiteenzetting van de grondstoffenstandaard. Hier komt wel duidelijk de opzet van dit boek naar voren. De schrijver wil niet meer dan rapporteren. Wanneer we ons afvragen wat het nut van deze publicatie is, geloven we dat ze op een niet al te dorre manier de elementaire zaken uit de leer van de internationale economische betrekkingen kan bijbrengen. De gemakzuchtige student make zich echter geen illusies inzake substitutiemogelijkheden.

M. Fase.

Collegebloempjes

WELVAART EN EROS.

Achter elke man die het ver schopt, staat een vrouw die niets had om aan te trekken.
(gastcollege interne organisatie)

ECONOMETROLOGICA

Statistisch onderzoek is niet nodig als ik iets al weet, want dan weet ik het al.
(college econometrie)

De kans op een onmogelijke gebeurtenis is 0. (college voortgezette statistiek)

OOSTERSE ECONOMIE.

Dit gas is zo slecht dat je er niets mee kan doen, je kan het hoogstens aan de Chinezen verkopen.
(Staatsmijnen)

INTERNATIONALE SPECIALISATIE.

Nederland is net één grote kip, je gooit er graan in en er komen eieren uit. (E.E.G.)

Lijst van geslaagden

candidaatsexamen

1835	5. 7.'61	J. C. R. Bus
1836	"	Ph. T. Noordervliet
1837	"	A. J. H. van Velzen
1838	"	J. Koeman
1839	7. 7.'61	W. R. G. Hagedoorn
1840	"	P. Pool
1841	"	A. F. Bakhoven
1842	"	G. A. Y. van Ginkel
1843	"	F. J. L. van der Lande
1844	15. 9.'61	E. Koel
1845	17.10.'61	P. J. van Essen
1846	"	Ch. H. I. E. M. Teulings
1847	"	W. P. B. Nijzink
1848	24.10.'61	E. Th. van Emmerik
1849	"	V. Halberstadt
1850	27.10.'61	J. A. C. G. Wamsteker
1851	"	H. A. Albers
1852	7.11.'61	T. A. van der Plaats
1853	24.11.'61	P. A. M. Vehmeijer
1854	"	F. W. J. Sweerts
1855	"	P. F. H. Ypma
1856	"	P. J. F. Noordhoek Hegt
1857	"	F. A. Nietzsche
1858	"	W. J. O. Palm
1859	13.12.'61	R. A. Fierst van Wijnandsbergen
1860	"	E. E. C. Hupkens van der Elst
1861	"	J. Campioni
1862	"	Mej. M. Mos
1863	"	Jo Siok Tjoan
1864	19.12.'61	Th. H. M. van Wingerden
1865	"	P. J. Uitermark
1866	"	J. W. C. ter Braak
1867	"	R. A. Tjin Wong Joe
1868	"	R. Bakker
1869	"	E. H. Frances
1870	23. 1.'62	A. Tjallema
1871	"	B. Roelants
1872	30. 1.'62	P. J. Sträter
1873	"	S. Kalf
1874	"	R. J. Prins
1875	"	W. H. Daems
1876	"	P. Frederiks
1877	13. 2.'62	S. P. Tielenius Kruythof
1878	"	J. R. B. Rookmaaker
1879	27. 2.'62	A. P. J. van der Eyden
1880	"	J. T. van Marle
1881	15. 3.'62	W. J. J. D. thoe Schwartzbergen en Hohenlansberg
1882	20. 3.'62	J. H. Langereis
1883	"	D. H. Blaisse
1884	"	J. F. Peters
1885	6. 4.'62	M. de Boer
1886	"	R. J. Couvee
1887	16. 4.'62	A. A. Kock
1888	"	P. A. van den Broek
1889	"	H. S. I. Koesoebjono
1890	17. 4.'62	J. Ch. van Balen

1891	"	F. W. Rogaar
1892	"	B. W. Ph. Stomps

doctoraalexamen

1080	8. 7.'61	J. J. A. Bakker
1081	28. 6.'61	B. A. van Hamel
1082	"	D. H. Boot
1083	29. 6.'61	H. Kuitert
1084	7. 7.'61	R. G. van der Hoeven
1085	"	J. Soels
1086	8. 7.'61	S. Goedel
1087	7. 7.'61	M. de Bie
1088	"	E. F. B. Schwarz
1089	10. 7.'61	Th. P. Hazenberg
1090	"	P. W. van Daalen
1091	"	J. G. Visser
1092	4. 9.'61	J. Q. D. M. Kaspers
1093	12.10.'61	R. J. d'Ailly
1094	"	A. H. Q. M. Merkies
1095	"	F. A. Gottschalk
1096	27.10.'61	C. van Midden
1097	9.11.'61	J. Snijder
1098	10.11.'61	P. J. K. Sikkens
1099	13.11.'61	D. Ravestijn
1100	7.12.'61	J. G. J. Smit
1101	"	S. Koorn
1102	13.12.'61	G. C. Arnoldussen
1103	19.12.'61	A. H. A. Teunen
1104	"	G. Bresser
1105	"	R. van Ommeren
1106	"	Tan Tjoan Ik
1107	"	R. den Breejen
1108	21.12.'61	J. A. Sillem
1109	22.12.'61	F. Vooren
1110	"	K. E. Abbing
1111	29. 1.'62	H. J. Veltman
1112	1. 2.'62	J. J. Conings
1113	"	C. B. Tilanus
1114	"	H. H. van Wijk
1115	27. 2.'62	P. S. Poegoeh
1116	23. 3.'62	Mej. H. S. Kuyper
1117	12. 4.'62	J. K. Rosenblatt
1118	16. 4.'62	H. M. A. Koenders
1119	17. 4.'62	M. Th. Vink
1120	3. 5.'62	L. Aaron

baccalaureaatsexamen

26.10.'61	J. F. Pos
21.12.'61	L. Bink
16. 1.'62	W. H. Polman Tuin

accountantsexamen

21.12.'61	H. Kwant
-----------	----------

Frese & Hogeweg accountants

zoeken contact met

economen

die belangstelling hebben voor een praktische scholing tijdens de duur van hun universitaire opleiding tot accountant.

Brieven te richten aan het adres:
Herengracht 500, Amsterdam, telefoon 63611

Mr. H. VAN DER MEULEN

repeteert

voor **Candidaats en Doctoraal examen**

BURGERLIJK RECHT en HANDELSRECHT

JAC. OBRECHTSTRAAT 17^{III} - AMSTERDAM - TEL. 722745

Opleiding voor

**Tentamen en
Praktijkexamen Boekhouden**

A. VAN DER KUIJ,

Leraar M.O. Handelsw.

Prinsengracht 796 Amsterdam-C., Tel. 221845

P. VELTHUYS Cz.

econ. drs.

Repeteert

Candidaatsexamen:

Sociale en Bedrijfseconomie

Doctoraalexamen:

Bedrijfseconomie

Marnixstraat 290 - Kamer 309 - Amsterdam-W.

Spreekuur: Woensdag 3 tot 4 uur.

Tel. Zaandam (K 2980) 63 315, s'avonds en weekend.

Drs. J. W. Vet

repeteert

voor candidandi:

ELEMENTAIRE STATISTIEK
SOCIALE ECONOMIE

voor kandidaten:

VOORTGEZETTE STATISTIEK
OPENBARE FINANCIEN

Repetitie-adres

Valeriusplein 16, Amsterdam
Telefoon 727409

Huis- en correspondentie-
adres

Dinkellaan 12, Heemstede
Telefoon 02500-37608