

L'EGYPTE CONTEMPORAINE

(LVI^{ème} ANNÉE, JANVIER 1965, No. 319)

S.O.P.-PRESS
(Société Orientale de Publicité)
LE CAIRE, 1965

Prix : P. T. 40

MEMBRES DE LA SOCIÉTÉ

Les membres actifs de la Société sont de deux catégories; les membres titulaires payant une cotisation de P.T. 150 par an et les membres donateurs s'inscrivant pour une cotisation de L.E. 10 au minimum. Ils sont nommés par le Conseil sur leur demande appuyée par au moins un membre de la Société et ont tous droit au service gratuit de la revue de la Société.

La Société compte actuellement environ 400 membres.

CONDITIONS D'ABONNEMENT

Le prix de l'abonnement à la revue est de P.T. 150 pour la R.A.U. et 40 shillings ou \$ 5.00 pour tous les pays faisant partie de l'Union Postale.

Les numéros non réclamés par Messieurs les Membres et Abonnés dans l'intervalle entre la parution de deux fascicules consécutifs ne leur seront livrés que contre paiement du prix.

Le prix du fascicule est de P.T. 40 pour la R.A.U. et 10 shillings ou \$ 1.25 pour l'étranger.

Les opinions émises par les collaborateurs de la revue n'engagent pas la responsabilité de la Société.

La reproduction et la traduction des articles publiés dans la présente revue sont interdites, sauf autorisation préalable de la Société.

Tout manuscrit soumis à "L'Égypte Contemporaine" devient la propriété de la Société.

Les demandes d'adhésion, d'abonnement ou d'information doivent être adressées au Secrétariat de la Société, Boîte Postale No. 732.

Siège: Le Caire, 16, Avenue Ramsés, Téléphone 52797.

SOMMAIRE

ARTICLES

M. MAKRAMALLAH, Méthode d'évaluation des importations dans le cadre d'un plan quinquennal	5
S. EL SAYED SHEHATA, Problems of Agriculture in Socialist countries	83
M. ASSAD ABDEL MALEK, La nouvelle structure budgétaire de la RAU	99
M. FATHALLA EL KHATIB, American Economic Aid to the Middle East	113
GALAL A. AMIN, U.A.R. Food exports and the European Common Market	123
K. EL HALAWANI, The cancellation problem in life insurance (in Arabic)	145
KH. HASSAN KHALIF, Incentives and productivity in the public sector (in Arabic)	5
M. ABDEL RAHMAN EL BADRY, Internal migration in the U.A.R. (in Arabic)	31

INFORMATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

Ouvrages reçus	149
Revue locales	152
Revue étrangères	139



ESSAI SUR LES METHODES D'EVALUATION DES IMPORTATIONS DANS LE CADRE D'UN PLAN QUINQUENNAL

par

Dr. Maurice Mukramalla

INTRODUCTION

Le développement économique des pays sous-développés est actuellement un des problèmes majeurs du Monde d'aujourd'hui. On en discute au sein des Organismes Internationaux aussi bien que dans les pays avancés économiquement.

Des études, dont le nombre s'est accru rapidement, sont parues. Des travaux sont en cours, afin d'éclaircir les divers aspects de sous-développement... Les diverses branches de la Science sont saisies de ce problème et chacune s'efforce dans son domaine de contribuer à sa solution.

D'autre part, la rivalité entre les deux blocs, occidental et oriental, ne cesse pas de croître dans ce domaine. En effet, l'aide aux pays sous-développés, sous ses différentes formes (dons, prêts, assistance technique, etc.) s'étend de plus en plus. Il est vrai que les motifs qui poussent chacun des deux blocs sont différents. Mais il n'en reste pas moins vrai que la politique suivie en vue d'aider les sous-développés s'affirme continuellement et devient une des armes les plus efficaces de la guerre froide.

La plupart de ces pays a obtenu son indépendance politique bien récemment. Leurs dirigeants politiques se sont aperçus que la dépendance, ou tout au moins la faiblesse économique, risque de compromettre l'indépendance politique. D'autres facteurs ont joué dans le même sens. Le rétrécissement du Monde et le développement des moyens de communication ont mis en contact des niveaux de vie différents.

La population, dans un pays sous-développé, s'est aperçue que son niveau de vie est extrêmement bas. L'effet de démonstration ⁽¹⁾

(1) Voir R. NURKSE: *Problems of capital formation in under-developed countries* — Oxford 1953 —

a commencé à prendre de l'importance à l'échelon international. Les sous-développés aspirent à des niveaux de vie plus élevés et tiennent ardemment à y arriver.

Ainsi, le développement économique, dans les pays sous-développés, devient un des buts majeurs à atteindre, aussi rapidement et intensément que possible. De même, l'efficacité de la politique nationale, dans son ensemble, se mesure par sa réussite ou son échec, par rapport au développement économique. De là, la politique économique a eu la primauté sur toute autre politique.

Or, dans ce domaine une grande question se pose : quelle sorte de politique économique faut-il suivre ?

A vrai dire, pour répondre à cette question, on est amené à distinguer d'une façon générale, entre deux sortes de politiques :

La première est une politique qu'on peut appeler réformiste, c'est-à-dire s'intéressant davantage et plus essentiellement à réformer le cadre général de l'activité économique, à renover les règles du jeu, tout en laissant le développement économique évoluer spontanément.

La deuxième est une politique qu'on peut appeler active, c'est-à-dire s'intéressant à prendre les mesures nécessaires non seulement à réformer le cadre général, mais plus spécialement à influencer le mode aussi bien que le taux de développement économique, en l'accéléérant suivant un plan établi.

Il est bien clair que l'option se faisait d'une façon presque générale pour la deuxième politique. A part les raisons qui sont invoquées précédemment, on peut ajouter deux autres raisons, à savoir :

— I) Le progrès accompli en ce qui concerne les connaissances économiques et par conséquent les techniques à employer et plus spécialement la technique de planification.

— II) Le recours des pays avancés économiquement aux mesures destinées à accélérer le rythme de leur développement.

En effet, plusieurs pays occidentaux ont eu recours à la planification souple. Donc, il est apparu que la planification n'est pas liée nécessairement aux régimes économiques communistes et qu'elle se prête à des utilisations plus ou moins rigides.

Or planifier veut dire fixer des objectifs à atteindre et ensuite prendre les mesures nécessaires pour réaliser ces objectifs. La fixation des objectifs dépend d'un grand nombre de considérations : économique, politique, sociale, militaire, etc. et varie suivant que la planification est souple ou rigide. Les mesures à prendre s'établissent une fois les objectifs fixés.

Deux sortes de mesures peuvent être distinguées, suivant le champ d'application : internes, externes.

Les mesures internes se caractérisent par leur aspect territorial, c'est-à-dire qu'elles portent sur des données et relations d'ordre territorial.

Les mesures externes se caractérisent par leur dépassement du territoire national et en ce qu'elles portent sur des données et des relations économiques d'ordre international.

Il est bien évident que les premières (internes) se prêtent mieux que les deuxièmes (externes) à des manipulations par l'autorité locale. En effet, les données et relations d'ordre international sont, dans une large mesure, hors du contrôle de l'autorité territoriale. Donc, elles conditionnent le développement économique et par conséquent toute politique de planification. Ajoutons aussi deux autres raisons qui donnent une grande importance à ces données et relations :

I) Le déficit chronique de la balance des paiements de la majorité des pays sous-développés, l'amenuisement de leurs réserves et la fluctuation de leurs recettes courantes en devises étrangères.

II) L'option faite pour la planification signifie que ces pays ont renoncé à ce qu'on appelle la croissance transmise par l'extérieur (1), pour un développement administré et dirigé de l'intérieur. Donc il faut s'attendre à une rupture entre le taux de croissance économique à l'intérieur et celui de l'extérieur et par conséquent à une incompatibilité avec l'équilibre extérieur du pays. (2)

(1) M. BYE — Relations économiques internationales — Deuxième partie Chap. III PP 145-160 — DALLOZ Paris 1959.

(2) Ibid — troisième partie chap. VIII PP 363-377.

Ceci dit, notre Etude sera consacrée aux aspects externes du développement économique des pays sous-développés, réalisé dans le cadre d'un plan souple et non rigide. Or, un plan économique s'étend, en général, de trois à sept ans, c'est-à-dire se rattache du point de vue de l'analyse économique à celui dit "à moyen terme".

D'autre part, nous nous limiterons à l'étude des méthodes à employer pour évaluer les importations portant sur les marchandises, car elles représentent le poste le plus important, en matière de dépenses courantes externes.

Par ailleurs, il nous semble préférable de nous en tenir à celles-ci, car les importations de services ont des caractères spécifiques, et par conséquent méritent des évaluations séparées.

Il semble, a priori, qu'une fois les grandes lignes du plan arrêtées (taux de croissance, taux d'investissements, augmentation admise de la consommation, etc.) l'évolution des importations ne pose pas de problèmes graves.

En effet, en utilisant un modèle économique, dans lequel tous les éléments, sauf les importations, sont connus ou évalués, il n'en reste qu'à déduire les importations nécessaires pour assurer l'équilibre économique du pays.

Mais, en vérité, les choses ne se passent pas aussi facilement, dans le monde pratique. Dans un système de planification souple, on commence par dresser une perspective générale sur l'évolution probable de l'économie durant la période du plan. On essaie ensuite d'introduire, dans ce schéma, les quelques modifications importantes et nécessaires, pour rendre l'évolution de l'économie nationale compatible avec la politique économique générale du pays et les buts et objectifs recherchés, par cette politique. Une fois ce dernier schéma établi, on formera un jugement d'ensemble sur les possibilités de la réalisation d'un tel plan. Dès qu'on arrivera, à la suite des recherches successives, à arrêter le cadre général d'un plan praticable, des études plus poussées et détaillées doivent se faire sur les éléments principaux du plan.

Il peut arriver que les études détaillées démontrent l'incohérence du cadre général établi déjà. Il faut bien, dans ce cas,

modifier le cadre général du plan, d'après les indications des études détaillées.

En somme, on peut dire que la planification souple exige des démarches successives, du cadre général du plan aux études détaillées, et vice-versa, jusqu'à ce qu'on arrive à fixer définitivement un plan cohérent, tout au moins, en tant que point de départ.

De là, on aperçoit qu'il faut avoir deux méthodes différentes suivant que l'évaluation des dépenses en devises étrangères se fait pour fixer le cadre général du plan, ou en vue d'établir un plan suffisamment détaillé.

Ceci dit, nous allons donc diviser notre Etude en deux chapitres principaux :

— *1er Chapitre* : La méthode agrégative d'évaluation des importations.

— *2ème Chapitre* : La méthode différentielle d'évaluation des importations.

I

LA METHODE GLOBALE D'EVALUATION

L'analyse postkeynésienne, nous offre, dans ce domaine, l'instrument nécessaire d'évaluation. En effet, il emprunte au schéma keynésien les principes établis en économie fermée en l'appliquant à l'économie ouverte.

Cette analyse se résume de la façon suivante : "faisant varier les agrégats significatifs et notamment le produit intérieur brut, elle constate les liaisons fonctionnelles entre ces variations et d'autres variations de flux. Elle définit ainsi des propensions aux coefficients (1).

Nous nous proposons donc d'étudier dans ce chapitre les différents coefficients d'importations, comment ils sont calculés et

(1) BYE — op. cit. p. 49.

les grandeurs à retenir pour les calculer, dans une première section. Ensuite, nous analysons quelques applications de cette méthode. Dans une troisième section, nous mentionnons les limites dont on doit tenir compte dans l'utilisation de ces coefficients en tant qu'instrument d'évaluation.

SECTION I

LES COEFFICIENTS D'IMPORTATION, GRANDEURS RETENUES ET METHODES DE CALCUL.

A) LES COEFFICIENTS D'IMPORTATION

Nous distinguons entre trois coefficients :

— 1 — *La propension marginale à importer*, c'est le rapport entre l'accroissement (positif ou négatif) des importations (ΔM), et l'accroissement du produit ou du revenu national (ΔY) soit $\Delta M/\Delta Y$. Il faut bien préciser que ce rapport se mesure en valeur absolue. Le coefficient qui l'exprime indique donc le pourcentage du revenu additionnel qui sera consacré à l'importation.

D'une part, M. Moret nous rappelle que la notion de propension marginale à l'importation est évidemment calquée sur celle de la propension marginale à la consommation. Cependant, comme le note le Professeur Maurice BYE, l'analogie ne saurait être poussée trop loin. La propension marginale à l'importation concerne en effet tant les biens d'investissement que de consommation. D'autre part, elle n'est pas comme on l'admet généralement pour la propension marginale à la consommation une vraie propension de nature psychologique. Elle est plus fonction de la structure nationale de production que de la psychologie de l'importateur. (1)

— 2 — *La propension moyenne à importer*, c'est le rapport entre la quantité globale des importations (M) et le produit ou revenu national (Y) de la période prise en considération, soit M/Y .

(1) M. MORET — L'échange international, Paris 1957 — P. 179 et aussi BYE, *op. cit.* p. 53.

La propension moyenne à importer indique "le degré de dépendance à l'égard de l'extérieur et constitue la relation de base ou de structure dont il convient de partir". (1)

— 3 — *L'élasticité-revenu de l'importation* est égale au rapport de la propension marginale à la propension moyenne ou en d'autres termes, c'est le rapport entre l'accroissement proportionnel des importations et l'accroissement proportionnel du revenu ou produit national, soit :

$$\frac{\Delta M}{\Delta Y} : \frac{M}{Y} \quad \text{ou} \quad \frac{\Delta M}{M} : \frac{\Delta Y}{Y}$$

On voit donc que la propension moyenne exprimait une position, l'élasticité d'importation traduit au contraire une disposition, en indiquant le degré de réaction que la NATION manifeste dans ses achats extérieurs lorsque son revenu varie. Elle peut donc être considérée comme une relation motrice s'exerçant à partir de la propension moyenne et contribuant à la modifier. (2)

*
*
*

Or, du point de vue de l'analyse économique les trois coefficients mentionnés sont bien utiles. Mais du point de vue de la prévision c'est bien la propension marginale ou l'élasticité revenu qui sont les plus appropriées. En effet, avec la propension marginale à importer, à partir d'une situation donnée, et en tenant compte seulement de l'accroissement du revenu national, on peut évaluer les importations induites de cet accroissement de revenu. En ajoutant les importations induites aux importations de la période de base on peut évaluer les importations totales.

D'autre part, l'élasticité-revenu peut être aussi utilisée directement pour évaluer le total des importations une fois connu l'indice d'évolution du revenu national, pour une période donnée, par rapport à la période de base car ce coefficient contient à la fois la propension moyenne et la propension marginale. D'ailleurs, M. Moret précise que si la propension marginale à importer mesure la valeur absolue de la réaction des importations à un accroisse-

(1) Moret — op. cit. p. 174.

(2) Ibid. p. 176.

ment de revenu, l'élasticité-revenu mesure le degré de cette réaction. (1)

Donc, en somme, l'élasticité-revenu est une notion plus synthétique que la propension marginale à importer et se prête mieux à une utilisation spécifiquement prévisionniste.

B) LES GRANDEURS A RETENIR :

Nous avons raisonné jusque là en supposant que les grandeurs utilisées (Revenu ou importation) sont bien définies et ne prêtent à aucune confusion.

Or, c'est bien l'attitude générale des économistes qui ont travaillé sur le calcul des élasticités et ne mentionnent que sporadiquement le contenu de chacune de ces grandeurs. Mais nous croyons qu'il est bien utile de préciser ce contenu, car il y a bien des définitions de ces grandeurs, plus ou moins larges, et différentes suivant l'optique prise en considération. D'autre part, notre propos est d'évaluer les dépenses courantes en devises étrangères pour l'importation des marchandises, ce qui exige un certain effort de précision.

I — LES IMPORTATIONS

Dans ce domaine il faut choisir entre deux sources statistiques portant sur les importations strictes : les statistiques douanières et les données correspondantes de la balance des paiements.

Bien malheureusement, les chiffres donnés par chacun des deux documents ne sont pas concordants.

De là, il sera nécessaire d'étudier les causes de cette divergence pour pouvoir choisir. En effet, nous pouvons regrouper les causes de cette divergence sous trois rubriques (2) :

— Décalage dans l'enregistrement des opérations

En effet, les statistiques douanières enregistrent les importations à la date de leur passage de la frontière du territoire doua-

(1) Ibid. p. 179.

(2) I.N.S.E.E. : La balance des paiements — Paris 1957 — pp. 69-76.

nier, tandis que la balance des paiements enregistre les règlements correspondants. Or, il est bien possible que le règlement se fasse avant l'expédition des marchandises du pays de provenance ou à une date postérieure à l'arrivée des marchandises au pays de destination.

De même au cas où les règlements se font au comptant, les formalités douanières à accomplir et les paiements contre documents peuvent être la cause d'une divergence entre les deux sources de statistiques.

— *Divergence concernant la nature des opérations enregistrées* : Les statistiques douanières enregistrent toutes les marchandises qui franchissent la douane, tandis que la balance des paiements ne contient que les opérations donnant lieu à des paiements à l'extérieur. Donc, il y a certaines opérations qui sont enregistrées dans les statistiques douanières et non dans la balance des paiements et vice-versa.

— *Divergence tenant à l'évaluation*. En règle générale, les prix retenus par la Douane sont des prix C.A.F., tandis que ceux enregistrés par la balance des paiements sont des prix F.O.B. D'autre part, les prix retenus par les autorités du Contrôle des Changes sont les prix effectifs, c'est-à-dire les prix sur lesquels se base le règlement, tandis que la Douane tient compte des prix déclarés à la date de l'arrivée des marchandises et qui peuvent d'ailleurs subir une correction d'après l'avis des Contrôleurs de Douane.



A vrai dire, la première cause de divergence donne l'impression que les statistiques douanières sont les plus valables, car elles enregistrent le mouvement réel des marchandises. Mais, de l'autre côté, les deux autres causes — à part la partie concernant l'enregistrement F.O.B. ou C.A.F. — plaident plutôt pour l'utilisation des chiffres de la balance des paiements car ils démontrent l'existence des deux flux effectifs : un flux réel et un flux financier, liés et de sens contraire. Or, le coefficient d'importation n'est que le rapport entre un flux financier, dont une partie se dirige vers l'importation (Le Revenu pris suivant l'optique dit de revenu) et un flux réel : les importations des marchandises.

Donc, nous croyons que du point de vue théorique ce sont les chiffres de la balance des paiements qui doivent être retenus, surtout dans le cas où toutes les opérations avec l'extérieur sont soumises aux règlements du Contrôle des Changes. Mais il faut ajouter que ces chiffres doivent être corrigés, pour tenir compte des frais d'assurance et de transport et ainsi éliminer autant que possible le décalage entre les deux flux dû aux règlements des opérations d'importation.

Mais, étant donné que les coefficients d'importation auxquels on a eu recours jusqu'à maintenant essaient principalement de mesurer le rapport entre les variations de revenu et d'importation en termes réels, c'est-à-dire après avoir éliminé les variations des prix, nous nous voyons obligés d'utiliser les statistiques douanières.

En effet, les chiffres donnés dans la balance des paiements sont très sommaires, tandis que les statistiques douanières sont très détaillées, ce qui permet d'utiliser les méthodes statistiques appropriées pour éliminer le facteur prix.

D'autre part, il n'est pas inutile d'ajouter que les chiffres d'importations à retenir sont ceux relatifs au Commerce Spécial, d'importation, c'est-à-dire aux seules marchandises importées destinées à la consommation intérieure, et non pas toutes les marchandises importées qui rentrent sous la dénomination Commerce Général d'importation. (1)

II — LA GRANDEUR "REVENU"

Le développement récent de la comptabilité économique a déjà donné naissance à différentes catégories de Revenus. A part la distinction déjà classique entre les trois optiques suivant lesquelles on calcule le Revenu National, et qui n'ont pas d'ailleurs la moindre importance, pour notre recherche, il en existe d'autres. En effet, on distingue :

- primo entre produit (ou Revenu) National et intérieur
- et secundo entre Produit (ou Revenu) Brut et Net.

(1) Pour plus de détail, sur la distinction entre le Commerce spécial et le Commerce général voir I.N.S.E.E.: Statistiques et indices du Commerce extérieur: Paris 1952 — P. 17-23.

Produit National ou Intérieur :

Monsieur Malinvaud ⁽¹⁾ nous précise le sens du Produit intérieur dans les termes suivants : "Le produit intérieur mesure l'ensemble des ressources en biens et services produits pendant l'année dans des activités localisées sur le territoire. . . ."

Pour passer du Produit Intérieur au Produit National, d'abord on ajoute au produit intérieur le produit imputable aux nationaux ⁽²⁾ résidant temporairement à l'étranger ⁽³⁾ (et non à ceux qui se sont établis définitivement à l'étranger), ensuite on retranche le produit imputable aux étrangers résidant temporairement (et non aux étrangers résidant habituellement) à l'intérieur du territoire.

Or, étant donné qu'on s'intéresse plus spécialement à la demande des biens importés, c'est-à-dire à la demande émanant de l'intérieur du Pays, nous croyons donc qu'il faut retenir la grandeur : Produit Intérieur.

Produit Brut ou Net :

La production finale mesurée par ses emplois c'est-à-dire suivant l'optique de la dépense peut être présentée sous forme de l'égalité fondamentale suivante :

Produit Intérieur Brut = Consommation intérieure ⁽⁴⁾ + Investissements intérieurs bruts + Exportations—Importations.

Or, l'investissement comprend toutes les additions apportées pendant l'année au patrimoine matériel du pays ⁽⁵⁾.

Il comprend donc deux éléments : le capital fixe et l'augmentation des Stocks.

Or, étant donné que le capital fixe est utilisé durant la période, il a donc subi une certaine usure. De là, si aucune déduction n'est opérée pour tenir compte de l'usure du capital durant l'année, la formation du capital est dite brute. La formation du capital est dite nette par la soustraction des amortissements correspondant à l'usure du matériel et des machines de la formation brute du capital fixe.

(1) Initiation à la comptabilité économique I.N.S.E.E. Paris 1958 — p. 22.

(2) J. Marchal: Comptabilité Economique Française — Paris 1957 — p. 56-57.

(3) Sur la notion de Personnes Nationales, employée en comptabilité économique — Voir Malinvaud op. cité, p. 22 et 23.

(4) Ibid. 24.

(5) Malinvaud, op. cit. — p. 27.

Or, le produit intérieur net n'est que le produit intérieur brut moins l'amortissement.

En ce qui concerne notre travail, on peut donc dire que la grandeur: Produit Brut est celle à obtenir. Car l'ensemble des fonds d'amortissements accumulés seront utilisés à l'achat du matériel et des machines, pour remplacer ceux qui sont mis hors du processus de production.

C — LES METHODES A EMPLOYER POUR CALCULER LES ELASTICITES D'IMPORTATION

La mesure des élasticités d'importation nécessite le calcul en termes réels des données concernant le P.I.B. aussi bien que l'importation. Donc il faut bien avoir recours à des méthodes statistiques afin d'éliminer l'influence du facteur prix, soit sur le Revenu, soit sur l'importation. Examinons maintenant les méthodes à employer pour chacun de ces deux éléments.

1) *La méthode de calcul des importations en prix constant:* celle-ci se résume de la façon suivante: d'abord calculer un indice de volume, ensuite obtenir la valeur des importations à prix constant dans la période étudiée en multipliant la valeur des importations de la période de base par l'indice de volume de la période étudiée.

Or, la façon la plus simple de calculer un tel indice serait évidemment de comparer les quantités échangées pendant la période étudiée q avec celles échangées pendant la période de base q_0 :

$$I = \frac{100 \sum q}{\sum q_0}$$

Toutefois cet indice dans sa simplicité aboutit à des résultats erronés, car il attribue la même importance à une marchandise lourde et de peu de valeur et à un produit léger et coûteux. Il sera très sensible aux variations intervenues dans la quantité de matière lourde et pondéreuse et par contre les modifications du trafic des produits chers et légers restent sans effet sur lui. Une solution convenable sera l'utilisation d'un indice des quantités pondérées, où chaque quantité sera pondérée en fonction de son importance.

Cet indice pondéré sera calculé de la façon suivante :

d'abord calculer des indices élémentaires pour les diverses marchandises importées ; ensuite il faut pondérer ces indices, c'est-à-dire, trouver des coefficients de pondération qui tiendront compte de l'importance à attribuer à chaque marchandise et permettront de calculer un indice pondéré au moyen de la formule :

$$I = a_1 \frac{q_1}{q_{01}} + a_2 \frac{q_2}{q_{02}} + a_3 \frac{q_3}{q_{03}} + \dots$$

ou $I = \sum \left(a \frac{q}{q_0} \right)$

$\frac{q_1}{q_{01}}$, $\frac{q_2}{q_{02}}$, $\frac{q_3}{q_{03}}$ etc. représentant les indices élémentaires pour les diverses marchandises, a_1 , a_2 , a_3 les pondérations correspondantes.

Trois formules sont actuellement connues, en ce qui concerne le calcul des indices pondérés. (1)

Formule de Laspeyres qui applique la pondération suivant les valeurs relatives échangées pendant l'année choisie comme base et la comparaison des valeurs échangées pendant deux périodes différentes s'opère à prix constant, celui de la période de base.

Formule de Paasche qui applique la pondération correspondant à la période étudiée et la comparaison des valeurs échangées pendant deux périodes différentes s'opère à prix constant, celui de la période étudiée.

Formule d'Irving Fisher : c'est la moyenne géométrique des deux indices de Laspeyres et de Paasche.

Le choix entre les deux premières formules doit se faire d'après le but de recherche. En faveur de la première on dira qu'elle isole rigoureusement l'effet de prix (2) mais ses résultats deviennent erronés si la structure du commerce et le niveau des prix

(1) Pour plus de détail voir I.N.S.E.E. Statistiques et Indices — op. cit. — chap. II — PP 58-79.

(2) DYE, op. cit. — p. 97.

subissent des changements importants. Donc son emploi sera correct si l'on compare deux états assez voisins du commerce. D'autre part, la formule Paasche "donne un résultat plus vrai à ce dernier point de vue, mais moins utilisable dans la recherche des causes, puisqu'il confond deux causes de variation." (1)

De là on peut dire que la formule de Laspeyres convient à notre travail mieux que l'emploi de la formule de Paasche, surtout quand on pense qu'il est possible de choisir une période de base mobile, ce qui réduit l'inconvénient des changements importants dans la structure du commerce extérieur et des niveaux de prix.

II — *La méthode de calcul de la variation de revenu réel :*

Pour obtenir l'évaluation du revenu réel durant une certaine période, nous pourrions avoir recours à deux méthodes différentes :

La première a lieu par l'utilisation d'un indice du niveau général des prix. En divisant le Produit Intérieur Brut par l'indice général des prix de la même année, considérée, et le résultat multiplié par 100 nous obtenons la valeur de P.I.B. aux prix de l'année de base (= 100). Généralement on emploie l'indice des prix de gros, car il est un indice plus général que l'indice des prix de détail, qui ne contient que des marchandises destinées à la consommation.

Or, *cette méthode* se caractérise par sa simplicité.

D'autre part, l'indice des prix de gros est calculé, d'une façon régulière, par le département des Statistiques où il est disponible; par conséquent ceci réduit au minimum les efforts nécessaires à l'évaluation du revenu réel.

Mais ses défauts sont bien grands.

Premièrement, il ne représente que les évaluations des prix des marchandises et non des services.

Deuxièmement, le système de pondération employé pour calculer l'indice, ne représente pas d'une façon précise la structure de la Production du Pays.

(1) *Ibid* p. 97.

Donc, à mon avis, il ne faut pas avoir recours à cette méthode, sauf dans les cas où le recours à d'autres méthodes n'est pas possible.

La deuxième méthode consiste à utiliser un système de prix d'une année de base pour recalculer tous les éléments rassemblés et dresser un tableau économique pour les années successives.

Naturellement une telle méthode est plus correcte que la précédente, car elle élimine les deux défauts déjà cités, mais elle exige beaucoup d'efforts et de temps.

D'autre part, cela ne veut pas dire qu'elle soit parfaite, car le choix de l'année de référence pour l'établissement du système des valeurs a une influence sur le résultat de calcul. (1) Mais nous croyons que cette méthode est préférable à l'autre, tant qu'il est possible de l'appliquer.

Une fois en possession de la valeur réelle des importations et du P.I.B. il nous devient possible de calculer les élasticités d'importations, soit du point de vue de leur évolution d'une année à l'autre, soit durant une période suffisamment longue en employant la technique de corrélation et de régression tout en tenant compte d'un certain décalage dans le temps entre les deux phénomènes.

SECTION II

QUELQUES APPLICATIONS DE LA METHODE DITE GLOBALE

Plusieurs études se sont consacrées à calculer les coefficients d'importation. La liste est tellement longue (2) dans ce domaine, que nous sommes loin d'avoir la prétention de faire une analyse de toutes ces études.

Nous en avons choisi deux qui sont, à notre sens, les plus importantes, car elles sont les plus détaillées et les plus récentes.

La première est celle de M. Tse Chun Chang (3) et la deuxième celle du Federal Reserve Bank of New York. (4)

(1) Malinvaud: *op. cit.* p. 33 et J. Marchal *op. cit.* p. 39 à 43.

(2) *Statistical estimates of Elasticities and propensities in international trade. A survey of published studies.* ... par H.S. Chang in *Staff papers* — Vol. VII no. 1 April 1959.

(3) *Cyclical movements in the balance of payments.* Cambridge 1951.

(4) *The pattern of United States pattern since 1923. — Some new index series and their application;* by J.A. Adler, E.R. Schlesinger, and E.U. Westerberg. — Editions Federal Reserve Bank of New-York. Mai 1952.

A) LES TRAVAUX DE "CHANG"

Calculant les trois coefficients d'importations déjà mentionnés, il est arrivé à quelques résultats assez importants.

1) *La propension moyenne à importer*: elle exprime le degré de dépendance à l'égard de l'extérieur. Il l'a calculée pour 33 pays et il a remarqué qu'elle varie énormément d'un pays à l'autre. Des pays qui se situent différemment du point de vue du stade de développement économique ont les mêmes coefficients. D'autre part, des pays qui se situent au même stade de développement économique ont des coefficients différents.

À première vue la recherche des facteurs qui déterminent la propension moyenne à importer paraît difficile. Mais en introduisant la notion du revenu réel par tête d'habitant, il est arrivé à découvrir un des facteurs fondamentaux qui peut expliquer cette diversité. En effet, une corrélation positive se trouve entre les deux phénomènes. L'explication de cette forte corrélation est la suivante: Un revenu par tête élevé n'est que le reflet d'une capacité de production élevée et d'une possibilité d'exportation et, par conséquent, d'importation très grande.

D'autre part, les pays qui ont un revenu élevé par tête sont généralement des pays industrialisés qui ont généralement besoin d'importer des denrées alimentaires et des matières premières. Ils échangent aussi des produits manufacturés dans une large mesure à cause de la diversité de leurs productions industrielles.

D'ailleurs, on constate l'augmentation de la propension moyenne à importer pour un seul pays, à travers son processus de développement économique, non seulement à cause des importations des biens d'équipement et des matières premières, mais aussi du relèvement du niveau de vie et, par conséquent, de l'augmentation de l'importation des produits manufacturés.

En introduisant une autre notion, le degré de spécialisation, il est arrivé à classer les 33 pays en trois groupes, suivant l'importance de la propension moyenne à importer. Cette dernière augmente en raison directe avec l'augmentation du degré de spécialisation.

Donc, deux facteurs fondamentaux déterminent la propension moyenne à l'importation: le niveau du revenu par tête et le degré de spécialisation.

11) *La propension marginale à importer* : une des constatations les plus importantes est que ce coefficient dépend, dans une large mesure de la composition des importations. Or, généralement, les importations peuvent être décomposées en trois groupes de produits :

- 1) biens de consommation immédiate ou durables
- 2) biens de consommation intermédiaires, employés essentiellement à la production de biens de consommation
- 3) biens de production.

En effet, si les importations de ces trois groupes de biens sont directement liés au Revenu National, il n'en reste pas moins vrai que tout changement du Revenu National, n'affecte pas les importations de ces groupes d'une façon égale. Par exemple, en cas d'augmentation du Revenu National, les dépenses de consommation changent moins que celles des investissements.

Donc, l'évolution dans la composition des importations détermine la grandeur de ce coefficient.

En distinguant les pays en deux groupes, pays agricoles et pays industriels, il constate que les premiers ont une propension marginale à importer plus forte que les seconds.

Cela peut être expliqué par le fait que les importations des pays agricoles sont, dans une proportion relativement grande, des biens d'équipement et des biens de consommation durable, tandis que les pays industriels importent dans une large mesure des biens de consommation immédiate et des matières premières.

D'ailleurs cette constatation s'est avérée exacte à l'intérieur même des deux groupes.

La propension marginale à importer est petite pour les pays hautement industrialisés et change dans le sens inverse du degré d'industrialisation dans le groupe des pays industriels. Elle est grande pour les pays agricoles qui n'ont aucune industrie, relativement plus petite pour les pays qui ont déjà marqué un certain progrès dans le domaine de la production industrielle.

III) — *L'ELASTICITE D'IMPORTATION* : l'auteur tient à préciser, dès le début, que celle-ci est déterminée par les quatre élasticités suivantes :

- 1) l'élasticité revenu
- 2) l'élasticité prix après avoir tenu compte des tarifs douaniers
- 3) l'élasticité de substitution des importations par des produits domestiques
- 4) et, dans certains cas, l'élasticité d'exportation qui peut agir sur la demande des importations.

Il remarque aussi que les deux élasticités, prix et substitution, peuvent être combinées ensemble, de sorte qu'on aura une élasticité de prix relatif, ce qui va d'ailleurs simplifier les calculs.

Ensuite, les élasticités d'importation ont été calculées pour un certain nombre de pays représentatifs et, pour le Monde tout entier.

Les résultats des calculs concernant l'élasticité revenu montrent que l'élasticité revenu des pays industriels est peu élevée, tandis que celle des pays agricoles est de loin plus élevée.

D'autre part, l'élasticité du monde entier se situe entre les deux groupes d'élasticité. Cela peut être expliqué par le fait que la composition des importations des deux groupes de pays est différente, comme il a déjà été mentionné. D'autre part, cette différence dans la composition des importations explique aussi la différence dans les élasticités — revenu des pays qui font partie d'un seul groupe. Donc, jusque là, la différence des élasticités-revenu ne fait que refléter la différence des propensions marginales à importer, qui se détermine d'ailleurs d'après la composition des importations.

Or, si on veut introduire les deux notions déjà mentionnées à propos de la détermination de la propension moyenne à importer, et plus spécialement celle du degré de spécialisation, il s'ensuit qu'on peut pousser la distinction entre différents groupes de pays un peu plus loin. En effet, les facteurs qui déterminent la propension moyenne ont une grande influence sur la composition des importations. De là, l'auteur est amené à distinguer entre cinq groupes de pays, à savoir :

1) les pays hautement industrialisés dont les ressources sont très diversifiées et suffisent dans une large mesure à leurs besoins. Ces pays importent les matières premières qui ne sont pas produites sur leur territoire. Les U.S.A. constituent l'exemple typique de ces pays, qui ont une élasticité de demande d'importation assez élevée, tandis que leur propension marginale à importer est peu élevée ;

2) les pays hautement industrialisés dont les ressources ne suffisent pas à leurs besoins. Ils importent en général des matières premières et des denrées alimentaires et par conséquent leur élasticité-revenu est relativement peu élevée. L'U.K. et l'Allemagne sont pris comme exemples de ces pays.

3) les pays relativement moins industrialisés que les deux groupes précédents. Une partie importante de leurs importations se compose de produits manufacturés et de biens — capitaux. Leur élasticité-revenu est par conséquent la plus élevée du groupe industriel.

4) et 5) le groupe des pays agricoles est divisé en deux sous-groupes : essentiellement agricole et minier. L'importation de ces deux sous-groupes est composée, dans une large mesure, des biens capitaux et des biens de consommation durable et par conséquent, leur élasticité-revenu est très élevée. La différence entre leurs élasticités-revenu respectives dépend généralement du degré de développement de leurs industries manufacturières.

En ce qui concerne l'élasticité—prix, pour les différents types de pays l'auteur constate qu'elle est généralement peu élevée et ne dépasse pas l'unité. D'autre part, il n'a trouvé qu'une corrélation assez faible entre le volume d'importation et les prix. Cela s'explique plus particulièrement par le fait que les importations ne peuvent être remplacées en général par une production intérieure, d'une part, et par l'influence déterminante du changement de revenu, d'autre part.

L'auteur précise dans la suite que les comparaisons horizontales des élasticités, c'est-à-dire les élasticités calculées pour le total des importations des différents pays ont rendu possible la différenciation entre ces pays, suivant que ces élasticités sont plus ou moins grandes. Or, à vrai dire, la différence dans les élasticités d'un pays à l'autre ne fait que refléter la prédominance d'un groupe

de produits dans les importations de chacun de ces pays, ce qui est d'ailleurs déterminé par les structures économiques du pays.

Donc, il vaut mieux procéder à une comparaison verticale des élasticités c'est-à-dire calculer les élasticités par groupes de produits pour un seul pays, pour voir si elle va confirmer les conclusions déjà obtenues. Les calculs faits pour la G.B. et les U.S.A. donnent les résultats suivants, à savoir :

— les élasticités-revenu des importations de denrées alimentaires sont inférieures à l'unité et les élasticités-prix sont plus élevées.

— les élasticités-revenu des importations de matières premières sont plus élevées que celles des denrées alimentaires, tandis qu'elles sont peu élastiques par rapport aux prix ;

— les élasticités des produits manufacturés qui se composent essentiellement des biens de consommation durables et des biens capitaux sont plus grandes que pour les deux autres groupes de produits. D'autre part, les élasticités par rapport aux prix relatifs sont plus élevées que l'unité, à cause des possibilités de substitutions.

Quelques remarques sur l'étude de M. Chang :

Loin de vouloir minimiser l'importance de l'étude de M. Chang qui peut être considérée comme la première dans ce domaine, soit du point de vue de l'étendue géographique englobée dans cette étude, soit du point de vue de la comparaison internationale des coefficients d'importation, nous croyons pouvoir faire les remarques suivantes :

1) L'auteur donne peu de renseignements qui peuvent éclairer le lecteur, soit sur le contenu des grandeurs retenues pour son étude, soit sur la technique employée pour le calcul des coefficients, sauf pour la Grande-Bretagne. (1) Il est vrai que retouner un nombre relativement grand de pays ne rend pas facile la tâche de préciser le contenu des grandeurs à considérer pour chacun des pays, surtout si l'on tient compte de la diversité des sources sta-

(1) *op. cit.* Chapitre VI.

listiques. Mais il n'en reste pas moins vrai que, toute comparaison d'ordre international doit s'assurer de la comparabilité et de l'homogénéité des données statistiques, aussi bien que de la technique employée pour l'analyse de ces données. A défaut d'une comparabilité parfaite, il est tout au moins nécessaire de s'assurer que la divergence entre les concepts de base des informations statistiques est peu importante et par conséquent que la comparabilité ne souffre pas de cette divergence.

2) Les calculs faits pour mesurer la propension moyenne à importer et la propension marginale sont en termes monétaires. C'est seulement pour le calcul des élasticités-revenu qu'on passe à une mesure en termes réels. Donc, on se trouve devant une sorte d'impossibilité de rapprocher les calculs faits pour les trois coefficients et par conséquent de tirer le maximum d'enseignements d'un tel rapprochement. D'ailleurs la technique employée pour passer du calcul en termes monétaires au calcul en termes réels n'a pas été indiquée. Or, à notre avis, dans tout travail statistique et économique, on doit préciser la technique employée, pour rendre possible une discussion utile des résultats obtenus.

3) Le choix de la période retenue (1924-1938) pour le calcul des coefficients n'a pas donné lieu à une seule discussion justificative. Or, il nous semble que faire le calcul pour l'ensemble de la période retenue risque de minimiser la valeur des résultats obtenus, surtout quand on pense aux facteurs extra-économiques qui ont régné, à plusieurs reprises, pendant cette période. Nous croyons qu'il aurait été préférable de diviser cette période en plusieurs sous-périodes, afin d'éliminer autant que possible certains troubles d'ordre extra-économique aussi bien que d'ordre économique.

4) Pour le calcul des élasticités d'importation l'auteur a procédé à une élimination du "trend". Cette élimination est parfaitement justifiée de son point de vue, car son étude porte essentiellement sur le mouvement cyclique de la balance des paiements. Or, pour notre travail cette élimination n'est pas indiquée car elle nous prive de connaître l'influence d'un facteur important, celui du mouvement à long terme du Revenu National, sur les coefficients d'importation.

5) Enfin, nous pouvons remarquer que l'enseignement le plus important qu'on peut tirer de cette étude est le suivant:

généralement, la structure économique d'un pays donné, à un moment donné, a une influence énorme sur les coefficients d'importation, car elle détermine, dans une large mesure, la composition des importations. Tout changement dans les données structurelles qui se produira, à travers le temps, agira sur la composition des importations et par conséquent sur les coefficients d'importations.

B) *L'ETUDE DE LA FEDERAL RESERVE BANK OF NEW-YORK.*

Cette étude porte sur les E.U. et se propose de déduire les règles qui ont gouverné les importations américaines durant la période 1923-1950. C'est une étude trop détaillée pour qu'on puisse l'analyser d'une façon complète. Nous nous contenterons de marquer ses caractéristiques principales tout en tenant compte de ses efforts neufs dans ce domaine.

1) *Concepts de base et techniques employés :*

En écartant l'analyse globale des importations pour diverses raisons ⁽¹⁾ les auteurs insistent sur la nécessité de procéder à une analyse qui tient compte de la distribution géographique des importations et de la nature des produits importés. Ils distinguent entre 8 zones géographiques, d'une part, et 9 pays, d'autre part.

En ce qui concerne les produits, on a distingué entre 4 groupes de produits d'après leur nature économique, à savoir :

- denrées alimentaires brutes
- produits alimentaires manufacturés
- matières premières et produits manufacturés semi-finis
- produits manufacturés finis.

Cette classification par groupes de produits a été entreprise pour chacune des zones géographiques.

Des indices de valeur moyenne et de volume ont été calculés pour les importations de chacune des zones géographiques, et aussi pour les quatre groupes de produits importés de chacune de ces

(1) *op. cit.*, pp. 6-9.

zones et enfin pour les importations totales. Le pourcentage de couverture de chacun de ces indices a été réduit par le fait qu'on n'a retenu que les postes qui contiennent des marchandises homogènes et qui dépassent une certaine valeur afin de réduire la lourdeur du travail.

Il est vrai, et les auteurs le reconnaissent, que si une telle limitation peut être acceptée pour le calcul des indices d'importations totales, elle risque de fausser les résultats obtenus par zone géographique. Mais ils croient qu'un choix judicieux a pu éviter un tel risque. D'ailleurs ils ajoutent que le pourcentage de couverture n'est qu'une mesure partielle de la validité des indices, car le choix des marchandises homogènes et représentatives est aussi important. Or, cette homogénéité est plus assurée dans les indices calculés par zone géographique.

Les indices des prix pour les différents groupes de produits de chacune des zones ont été obtenus en utilisant la "Formule idéale" d'Irving Fisher (1935—1939 = 100).

Les indices de volume des différents groupes de produits ont été obtenus en divisant les indices de valeurs d'importation par les indices de prix correspondants. Il est bien clair que cela implique l'hypothèse que les prix des marchandises non inclus dans les calculs, évoluent dans le même sens et les mêmes proportions que les prix des marchandises inclus. Ainsi la différence dans le pourcentage de couverture entre les différents groupes de produits a été éliminée, ce qui permet une combinaison de ces différents indices pour obtenir un indice général pour une zone déterminée.

D'autre part, d'autres indices de prix séparés sont calculés pour tenir compte des tarifs douaniers, dans les cas où il se produisait des changements considérables dans les tarifs douaniers. D'ailleurs le nombre de ces indices est limité.

Pour procéder au calcul des élasticités par rapport aux prix relatifs, les auteurs ont jugé nécessaire de recalculer les indices des prix de gros, publiés par le "Department of Commerce" d'après un système de pondération conforme à la composition des importations. Cette méthode est appliquée spécialement dans le cas des importations de produits manufacturés finis.

Ensuite, les élasticités revenu et prix ont été obtenues pour les différents groupes de produits importés de chacune des zones géographiques, en utilisant la technique de corrélation et de régression. Les résultats des calculs ne sont pas acceptés sans discernement. Des précautions sont prises dans l'interprétation des résultats.

III) RESULTATS OBTENUS :

Une des constatations les plus intéressantes est que les indices de volume des importations des différentes zones ont évolué dans une certaine mesure d'une façon similaire, soit dans le sens de la hausse, soit dans le sens de la baisse, sauf pendant les années de guerre.

Cela démontre que toutes les importations quelle que soit leur origine ont été influencées par les mêmes facteurs. D'autre part, la relation étroite entre les différents indices de volume et le mouvement du P.N.B. des E.U. prouve que le niveau d'activité économique et la R.N. réel sont les facteurs les plus importants dans la détermination des importations des différentes zones géographiques.

D'autre part, on a constaté un changement dans la distribution des importations suivant les zones géographiques. La part relative en volume des importations des pays européens et le R.D.M. a été respectivement plus petite à la fin de la période, tandis que celle relative à l'Amérique du Nord, à l'Amérique Latine et aux Pays de Zone Sterling a augmenté durant cette période. Ces mouvements de longue durée prouvent dans une large mesure que les importations ont subi l'influence de certains facteurs systématiques. Cela amène les auteurs à étudier de plus les deux facteurs systématiques les plus importants, à savoir :

- 1) Le mouvement des P.N.B.
- 2) les mouvements des prix relatifs et surtout ceux dont la cause principale est le changement dans les Tarifs Douaniers.

Où, l'influence du P.N.B. s'avère plus importante dans la longue période que dans la période moyenne (cyclique). Cela s'explique par le fait que le mouvement de longue durée du P.N.B.

est accompagné d'un changement dans la structure de la production, l'introduction de techniques productives nouvelles, le changement dans la distribution du Revenu, soit entre les différentes classes, soit entre les différentes régions, le changement dans les goûts et enfin dans la composition par âge de la population. Ainsi, la composition des importations subit, par contre-coup, des changements importants. Or, à cause de la différence en ce qui concerne les ressources naturelles et les structures économiques des différentes zones géographiques, leurs parts relatives aux importations américaines ont subi, par la suite, des variations plus ou moins grandes.

En ce qui concerne les prix, on constate que leurs variations n'étaient pas très divergentes dans la longue période. Mais la différence entre le mouvement des prix des différentes zones devient alors grande et aggravante dans la période moyenne (cyclique). Cela s'explique d'ailleurs par les différences de leurs structures économiques, d'une part, et la composition de leurs exportations vers les Etats-Unis, d'autre part. Or, dans l'ensemble, on constate l'influence des mouvements des prix sur la quantité importée, c'est-à-dire une évolution inverse des deux mouvements. Cette constatation est encore plus marquée dès qu'on tient compte de l'évolution des prix relatifs d'un même groupe de produits, dans les différentes zones géographiques. Les effets de substitution jouent alors un rôle important dans le changement de répartition des importations entre les différentes zones. Il est vrai que l'importance de ces effets n'est pas la même pour les différents groupes de produits. Ils sont plus grands dans le cas des importations de produits manufacturés finis.

Ceci dit, les auteurs n'ont pas manqué de mentionner que si les facteurs Revenu et Prix avaient une influence très importante sur la composition des importations et aussi sur leurs répartitions par zones géographiques, il n'en reste pas moins vrai qu'ils n'expliquent pas entièrement tous les changements produits. En effet, d'autres facteurs "non systématiques" avaient de l'influence. Donc, il existe une certaine marge d'incertitude dans l'explication par les seuls facteurs dits "systématiques".

Passons maintenant aux calculs d'élasticités faits pour les différents groupes de produits.

Tout d'abord on constate pour les matières premières et produits semi-manufacturés qu'il existe une forte corrélation entre les importations de ces produits des différentes zones géographiques et le niveau de la production industrielle. L'élasticité-revenu de ces importations était environ $+ 1$ à l'exception des importations du R.D.M. L'introduction des prix relatifs explique dans une large mesure la distribution de ces importations entre les différentes zones géographiques.

En ce qui concerne les importations de denrées alimentaires, presque dans tous les cas, le coefficient de corrélation entre le P.N.B. et les importations est faible par rapport au coefficient de corrélation obtenu pour le groupe de produits précédents. L'introduction des changements de prix relatifs améliore dans une certaine mesure cette corrélation pour toutes les zones géographiques sauf pour le R.D.M. L'élasticité-revenu calculée varie largement d'une zone à une autre, de 0.3 environ pour l'Amérique Latine à 2 dans le cas de l'Amérique du Nord.

Des résultats décevants aussi ont été obtenus pour les importations de produits alimentaires manufacturés. Les élasticités-revenu sont petites (0.3) tandis que l'élasticité-prix qui est d'ailleurs plus petite que prévue a priori est à peu près égale à l'unité. Le fait peut être expliqué par l'influence prépondérante des facteurs "non systématiques" dont certains ne se prêtent pas à une mesure quantitative. Donc, il est bien difficile de les éliminer pour pouvoir juger l'influence des facteurs "systématiques".

Enfin, pour les produits manufacturés finis les élasticités-revenu calculées sont d'environ 1 et les élasticités-prix 2,4. D'ailleurs les mouvements des prix relatifs ont une influence importante sur le niveau des importations.

III — Discussion des Résultats et la validité des règles obtenues dans l'avenir :

Sans aucun doute, les efforts accomplis dans cette étude, et le désir des auteurs de s'approcher autant que possible de la réalité, et d'éviter toutes les critiques faites à d'autres études du même genre, ont donné beaucoup plus de poids aux résultats obtenus, par rapport aux études précédentes. Mais il n'en est pas moins vrai qu'on peut relever certains défauts qui peuvent réduire l'exactitude des résultats.

A part l'influence des facteurs "non systématiques" nous pouvons en citer d'autres, dont certains d'ailleurs sont reconnus par les auteurs, à savoir :

1) Les coefficients de corrélation et les élasticités calculés ne reflètent pas seulement les changements dans les conditions de la demande mais aussi les changements dans les conditions de l'offre. Cela est d'ailleurs plus vrai pour les groupes de produits : denrées alimentaires brutes, matières premières et produits manufacturés semi-finis que pour les autres groupes de produits. Car la demande d'importation pour les deux derniers groupes de produits ne représente qu'une petite proportion de la production totale étrangère. Donc l'offre peut être considérée très élastique. En ce qui concerne les deux premiers groupes de produits, les auteurs essaient de minimiser l'importance d'une telle critique, par le fait que la production étrangère de certains produits qui sont considérés comme les plus importants dans ces groupes a augmenté beaucoup pendant cette période, sous l'influence de la demande américaine. Cet argument ne peut être accepté car l'augmentation de la production de ces produits exige une période sûrement relativement longue.

2) Les calculs des élasticités-revenu et prix ne tiennent compte que des changements dans les importations par rapport aux changements dans les P.N.B. ou les prix de la même année.

Aucun système de décalage entre les deux phénomènes n'a été appliqué. Or, il est bien évident que l'influence d'un changement du P.N.B. ou des prix ne se produit qu'après un certain laps de temps. D'ailleurs les auteurs reconnaissent que les élasticités obtenues ne sont ni des élasticités à long terme, ni à court terme, mais des élasticités d'une période intermédiaire.

3) La méthode employée pour calculer les élasticités des prix relatifs est sûrement améliorée par rapport aux méthodes employées dans d'autres études. (1) Car elle tient compte de l'évolution des prix des importations d'un certain groupe de produits et d'une zone géographique déterminée, d'une part, et de la moyenne arithmétique du niveau général des prix de gros aux E.U., des prix du même groupe aux E.U., et enfin des prix du même

(1) Voir Chang *op. cit.* p.

groupe des autres zones géographiques, d'autre part. Or, étant donné la complexité de la notion des prix relatifs nous croyons qu'une telle méthode est loin de pouvoir mesurer avec exactitude l'influence de l'évolution des prix relatifs. Elle ne peut être considérée qu'en tant que moyen pouvant mesurer cette influence d'une façon toute approximative:

4) Enfin nous croyons avec les auteurs, que le calcul des indices des prix et de volume séparés, pour chacun des groupes de produits importés de chacune des zones géographiques, a amélioré énormément la qualité des résultats. En effet, l'objection faite à propos des indices établis pour le total des importations qui contiennent une collection hétérogène de marchandises, dont les prix peuvent évoluer en sens inverse, ne peut être maintenue. Mais d'autre part nous croyons que si une telle objection a pu être évitée, il n'en reste pas moins vrai que ces indices ne représentent pas fidèlement l'évolution dans le volume des importations.

Car, les indices de volume sont obtenus en divisant les indices de valeur de chacun des groupes de produits par les indices de prix correspondants. Or les indices de prix sont obtenus par l'emploi de la "Formule Idéale" d'Irving Fisher, dont le seul mérite est d'atténuer à la fois les avantages et les inconvénients de chacun. Donc, les indices de volume ne sont que des sous-produits. D'autre part, il est généralement admis que seule la formule "Laspeyres" peut mesurer l'évolution dans le volume, d'une façon presque parfaite. Alors n'est-il pas préférable de calculer des indices de volume indépendants ?

Malgré ces défauts qui sont d'ailleurs inhérents à tout travail statistique, nous pensons que la qualité des résultats obtenus est très élevée. D'autre part, un tel travail ne doit pas se limiter à satisfaire les esprits avides de connaissances historiques, c'est-à-dire qu'on ne doit pas se contenter de connaître les règles qui ont gouverné les importations dans le passé, mais on doit essayer de savoir dans quelle mesure ces règles sont valides pour prévoir le futur.

Les auteurs croient que ces règles restent valides dans l'avenir. Ils s'appuient sur deux sortes de raisonnements :

Premièrement : le fait que les élasticités-revenu et prix calculées pour la période entre les deux guerres ont pu être employées pour expliquer les effets de la dévaluation de certaines devises étrangères en 1949, démontre que ces règles sont généralement valides.

Deuxièmement : les élasticités calculées mesurent les changements relatifs entre les variables (Importations-PNB ou Importations-prix relatifs) qui sont enregistrées d'une année à l'autre et non pas les changements à long terme. Cette façon de raisonner est d'ailleurs justifiée par le fait que les élasticités-revenu et prix sont déterminées dans une large mesure par la composition des importations des différentes régions. Donc, tant que la composition des importations reste relativement la même, les règles des importations obtenues peuvent être appliquées pour prévoir les changements dans le volume des importations d'une année à l'autre, qui résultent des facteurs dits "systématiques".

Ainsi, nous obtenons un enseignement appréciable de cette étude qui est d'ailleurs parfaitement conforme à celui obtenu de l'étude de M. CHANG, à savoir :

Toute modification dans la structure économique d'un pays c'est-à-dire dans l'ensemble des proportions et relations qui caractérisent l'économie du pays, en modifiant la composition des importations, rend par conséquent l'utilisation des coefficients d'importation enregistrés dans le passé, incertaine pour prévoir le futur.

Cette constatation éclaire notre voie, en ce qui concerne l'évaluation des importations dans le cadre d'un plan de développement établi dans un pays en voie de développement. Elle nous aide à préciser les limites de l'emploi des coefficients d'importation pour évaluer les importations.

SECTION III

LES LIMITES D'EMPLOI DES COEFFICIENTS D'IMPORTATION

Nous nous proposons dans cette section, de montrer les limites d'emploi de cette méthode globale. En effet, si nous avons pré-

conisé son emploi il n'en reste pas moins vrai que nous sommes conscients de ses défauts.

On peut ramener ces défauts à trois catégories, qui sont d'ailleurs distinguées, artificiellement, afin d'en faciliter l'exposition.

Ce sont les défauts d'ordre statistique, d'ordre économique, d'ordre institutionnel.

A) LES DÉFAUTS D'ORDRE STATISTIQUE :

1) *L'indice de volume des importations*

Nous avons déjà opté pour l'emploi de la formule Laspeyres pour les raisons antérieurement citées. Or, la période choisie comme base, pour le calcul de cet indice peut être une période fixe ou une période mobile. Dans le cas où est choisie une période fixe on doit s'efforcer alors de choisir une période (généralement une année) pour laquelle le volume du commerce ait atteint une valeur que l'on estime normale. Mais quels sont les critères sur lesquels on peut s'appuyer pour distinguer entre une période normale et anormale ?

Par rapport à quoi une année quelconque peut-elle être considérée comme normale ou anormale ? Or, dans ce domaine on n'a pas encore de critères objectifs, et toute distinction entre une période normale ou anormale se base exclusivement à l'heure actuelle sur des jugements de valeur, qui sont bien différents d'un auteur à l'autre. Donc, on trouve là, la source principale des doutes, en ce qui concerne la valeur de l'emploi des indices statistiques. Cette constatation prend encore de l'importance par le fait que les pondérations sont, on l'a vu, proportionnelles aux valeurs échangées pendant la période de base.

D'un autre côté, certains peuvent avancer que l'adoption d'une base mobile peut minimiser, dans une grande mesure, les objections faites concernant le choix d'une période de base fixe. En effet, le problème des critères objectifs de la normale et de l'anormale ne se pose plus. D'autre part, elle permet au statisticien d'adopter chaque année sa formule de calcul en utilisant les pondérations de la période précédente, en rejetant les marchandises dont l'importance est devenue insignifiante et en in-

"produisant, au contraire, celles dont le trafic est devenu important". ⁽¹⁾

Ajoutons enfin que pour aboutir à un indice à base fixe à partir d'un indice à base mobile on peut faire appel au système dit de la chaîne. Or, les défauts d'une telle méthode sont encore graves. Premièrement le facteur prix n'est pas éliminé totalement. Deuxièmement le raccordement à l'année de base par des multiplications successives d'indices, lorsque les anneaux de la chaîne deviennent assez nombreux, se révèle décevant et toute erreur dans un des anneaux se répercute sur les indices suivants et enfin si la base est éloignée, le résultat n'est pas meilleur qu'avec le système à base fixe.

En somme, nous pouvons dire que, dans les deux cas, l'indice ne peut représenter véritablement l'évolution dans le volume des importations, sauf dans une période relativement courte.

Un autre défaut de l'indice de volume est de supposer que les marchandises choisies, pour le calcul, resteront homogènes à travers le temps. Or, il est bien possible, même en choisissant bien judicieusement parmi les marchandises importées pendant la période de base, — seules les marchandises bien spécifiées et homogènes — que cette homogénéité se perde à travers le temps à cause des changements dans la qualité des marchandises importées.

Enfin, les indices de volume du commerce extérieur sont calculés avec une couverture incomplète, c'est-à-dire que la valeur des marchandises entrant dans le calcul est inférieure à la valeur de l'ensemble des marchandises dont l'indice prétend indiquer les variations de volume. Or, chaque fois que la couverture en valeur des indices n'est pas égale à 100% on procède à des corrections pour tenir compte de cette couverture incomplète. ⁽²⁾ L'hypothèse de base de la méthode de correction employée est que le prix moyen des marchandises représentées a évolué depuis l'année de base dans le même sens et dans les mêmes proportions que celui des marchandises utilisées pour le calcul.

(1) INSEE — Statistiques et Indices — op. cit. p. 71.

(2) En ce qui concerne la méthode employée voir INSEE, pp. 14-16.

A vrai dire cette hypothèse est plus près de la réalité que celle qui est faite implicitement lorsqu'on s'abstient de tenir compte des marchandises non utilisées pour le calcul direct, car dans ce dernier cas on supposait que l'évolution du volume des marchandises représentées était la même que celle des marchandises servant en calcul. Mais d'autre part, on peut ajouter que même si cette hypothèse est plus près de la réalité, il n'en reste pas moins vrai, qu'elle ne représente pas toute la réalité.

II) *L'indice de revenu réel*

Nous avons déjà fait allusion, à propos de la deuxième méthode, ⁽¹⁾ que le choix de l'année de référence pour l'établissement du système des valeurs a une influence sur le résultat du calcul. En effet, dans la mesure où tous les prix n'ont pas évolué de la même façon, pour les prix qui ont augmenté plus que les autres, les produits correspondants recevront un poids plus important avec les prix de l'année étudiée que lorsqu'on fait le calcul avec les prix de l'année de base et vice-versa. En somme, nous pouvons dire que, si nous avons une série de données sur le Revenu National calculé en prix courants — et que nous voulions le recalculer en prix constants — nous aurions chaque fois des chiffres différents, suivant l'année de base choisie.

En réalité, le statisticien n'est nullement à blâmer de ne pas apporter de solution à un problème qui n'en comporte pas. C'est la tâche de l'économiste d'insister sur ce dernier point. Comparer deux productions nationales dans le temps, cela revient à rapprocher deux grandeurs non pas absolues mais relatives, deux grandeurs qui n'ont de signification, que par rapport à une population, un milieu et une technique. ⁽²⁾ Mais ce qui atténue dans une certaine mesure ce défaut c'est, que lorsqu'il s'agit d'une période relativement courte et sauf bouleversement profond des prix, la divergence des résultats ne revêt pas généralement une grande ampleur. A ce défaut s'ajoutent deux autres qui tiennent plus spécialement aux caractères spécifiques des économies dites sous-développées, à savoir :

— La part très élevée de l'auto-consommation dans les pays sous-développés et dont l'évaluation est extrêmement difficile ⁽³⁾,

(1) Voir supra p. 14 et suite.

(2) Soit en ce qui concerne la mesure quantitative des phénomènes, soit en ce qui concerne les prix à employer pour la mesurer en termes monétaires — Voir Marchal op. cit. P. 43-46 — Malinvaud op. cit. P. 147-148

(3) J. Marchal op. cit. P. 42.

ce qui rend les chiffres donnés sur le revenu national de ces pays très imprécis et d'une valeur douteuse. Ce défaut s'aggrave à travers le temps, car l'intensité du phénomène de l'auto-consommation change continuellement, et surtout dans une économie en voie de développement, suivant la conjoncture et le taux de croissance de l'économie et le processus d'intégration nationale plus ou moins rapide.

— La notion de prix a une signification bien différente dans une économie évoluée et dans une économie sous-développée. En effet les prix dans ces derniers pays sont mal définis (1), d'abord parce que les méthodes commerciales sont différentes, ensuite à cause de l'inexistence de marchés bien organisés comme dans les pays évolués et enfin, dans la mesure où certains marchés bien organisés existent, les difficultés de transport jouent contre l'existence de rapports étroits entre les marchés.

Donc on peut dire que le système de prix utilisé pour l'évaluation de cette partie du Produit National, qui se prête à une évaluation directe est défectueux, et loin de serrer de près la réalité.

Cela est tout à fait clair dès qu'on constate l'existence d'une différence, hors de proportions normales, entre les prix d'une marchandise de même qualité d'une région à l'autre.

III — Le facteur "temps" ou la période de réaction :

Il est généralement admis que la variation du revenu national ne réagit pas instantanément sur les importations. Une période plus ou moins longue s'écoule entre l'augmentation du Revenu National et l'augmentation des Importations.

Pour déterminer cette période, on a recours généralement à des calculs des coefficients de corrélation avec différentes périodes de décalage. Le coefficient de corrélation le plus élevé, entre les différents coefficients calculés, suivant cette méthode, nous précise en effet la période idéale de réaction. Or, cette période de réaction n'est, à vrai dire, que la moyenne des périodes de réaction consta-

(1) Il ne faut pas croire que la notion de prix dans les économies évoluées ne se prête pas à discussion. En effet, on a adressé plusieurs critiques à cette notion, en tant qu'instrument de mesure des quantités produites, à un moment donné et au cours d'une série d'années, dans les pays de capitalisme évolué. Voir Marchal op. cit. PP. 27-13 et Malinvaud, op. cit. FP. 24-26.

tées, durant la période étudiée. L'utilisation de cette période de réaction, pour l'évaluation des importations, a donc beaucoup de chance de ne pas être conforme à la réalité. Mais ce qui diminue dans une certaine mesure l'importance de cette source d'erreurs dans l'évaluation, c'est que l'évaluation se fait pour une période relativement longue (5 ans) et par conséquent il y a beaucoup de chance que les erreurs en sens inverse se compensent.

B) LES DEFAUTS D'ORDRE ECONOMIQUE

I — L'hypothèse de la constance de structure économique : en supposant la constance des coefficients d'importations déduits du passé applicable à l'avenir, nous supposons implicitement que la structure économique du pays considéré ne va pas subir de changements importants.

Cette hypothèse est, par nature, fautive, car tout effort de développement se traduit forcément par un changement de structure dans la production. Ce changement se manifestera sur deux plans. Le premier, par la création ou le développement rapide de la production d'un ou plusieurs secteurs économiques, par rapport aux autres secteurs, par exemple la création d'une nouvelle industrie ou le développement de certains secteurs industriels déjà existants. Le deuxième, par la modernisation délibérée ou l'emploi d'une nouvelle technique de production dans certains secteurs économiques. Ces deux sortes de modifications peuvent s'exprimer en langage économique par la modification dans les proportions et les relations entre différents secteurs économiques.

Or, ces modifications peuvent influencer les importations de deux façons entièrement différentes :

- La création de nouveaux besoins d'importation, soit des biens d'équipement, soit des biens de consommation intermédiaire.
- Le remplacement des importations de certains biens d'équipement ou de consommation intermédiaire, par d'autres produits locaux, dont la production existait déjà ou est nouvellement créée.

II — L'hypothèse de la constance dans la distribution du Revenu et son emploi :

La constance des coefficients d'importation suppose aussi que toute augmentation de Revenu sera distribuée aux différentes classes de revenus proportionnellement à leurs revenus antérieurs (1), ainsi que toute augmentation sera employée d'après les règles qui gouvernaient l'emploi de leurs revenus antérieurs.

Il est bien évident que la première hypothèse est loin d'être conforme à la réalité, car tout développement est accompagné par un changement de la structure de production et par conséquent par un changement dans la distribution des revenus.

Bien sûr, il y a d'autres raisons, qui jouent dans ce sens et dont l'énumération exige une étude très poussée, qui sort du cadre de notre Travail. D'autre part, nous savons que cette vérité est admise par la science économique, ce qui nous dispense d'un traitement fort détaillé.

En ce qui concerne l'emploi du Revenu, il nous suffit de citer les facteurs les plus importants qui jouent dans le sens d'une modification des règles gouvernant cet emploi :

- La politique de développement exige généralement un effort plus grand que dans le passé, dans le domaine des investissements. Par conséquent, plusieurs mesures sont prises en vue de réduire la propension à consommer et par contre d'encourager la propension à épargner.
- L'augmentation du Revenu qui résulte d'une politique de développement sera vraisemblablement distribuée au bénéfice de la classe laborieuse. (2) Cette classe disposera donc d'un pouvoir d'achat supérieur. Etant donné le niveau de vie très bas de cette classe, l'étendue des besoins à satisfaire, on devra s'attendre à un changement dans la propension à consommer de la Société toute entière. D'autre part, une modification de la structure de la consommation et par conséquent des importations est à prévoir.
- Le développement économique est forcément accompagné d'une certaine modification dans la structure sociale du

(1) Boudeville G. Commerce extérieur, revenu national et dévaluation Rev. économique oct. 1950 p. 372.

(2) Boudeville *ibid.* p. 365.

pays. Des agriculteurs deviennent des travailleurs industriels. Des transferts d'hommes de la campagne vers les centres urbains prendront place. (2) Or ces modifications ne manqueront pas d'influencer la structure de la consommation de la population dans son ensemble.

- Finalement une critique assez sévère et juste est faite à propos de la notion de propension à importer qui est à la base du calcul des élasticités. En effet, le Prof. Byé écrivait les passages suivants (1).

"Les propensions marginales expriment des relations de *structure* et de *comportement*".

La part de ses revenus additionnels qu'une population consacre à son épargne (et donc par différence à sa consommation totale) est déterminée surtout par son comportement psychologique, bien que la structure de la répartition des revenus ne lui soit pas étrangère.

Par contre, le partage de sa consommation entre consommation domestique (ΔC_d) et consommation importée (ΔM) tient principalement à la structure et peu au comportement : le Français ne choisit pas par goût de consommer du blé canadien plutôt que beauceron ; il y est conduit par l'insuffisance éventuelle de la récolte nationale du prix d'équilibre."

Le terme propension évoquant une donnée psychologique n'est donc pas heureux à l'égard du commerce extérieur. Donc, il est bien clair que même si la consommation augmente dans les mêmes proportions que l'augmentation du revenu, il n'est pas sûr que l'augmentation de la consommation des biens importés sera dans les mêmes proportions. Elle peut augmenter plus que proportionnellement par l'apparition de nouveaux besoins d'importation, ou moins que proportionnellement à cause de la production intérieure des biens qui peuvent remplacer ceux qui sont importés antérieurement. On voit déjà les effets d'un changement de la structure de production.

III -- *L'hypothèse de la constance du niveau général des prix et des prix-relatifs :*

(1) BYÉ: op. cit. P. 53.

Le calcul des coefficients d'importation, en ne tenant compte que de la variation du P.I.B. et des importations, en terme réel, suppose la constance du "niveau général des prix et en conséquence celui du change" (1) c'est-à-dire qu'il élimine les effets-prix. Pour que cette élimination soit totale il faut bien ajouter qu'il suppose que le système de prix relatif reste inchangé. En effet, cette dernière hypothèse est encore plus importante que la première, car il est possible que le niveau général de prix reste constant, malgré un changement dans le système des prix-relatifs.

Donc, certains effets-prix peuvent se réaliser et seront inaperçus, si on tient compte seulement de la première hypothèse.

Or, si cette hypothèse était admise pour une période assez longue, surtout après "la révolution Keynésienne", cette attitude était justifiée par l'enthousiasme manifesté au système de pensée Keynesien, d'une part et parce qu'un tel procédé a permis d'échapper à la complexité très grande de la combinaison prix-revenu, d'autre part.

Aujourd'hui les choses se passent différemment et la majorité des économistes sont pour la nécessité de la combinaison des effets-prix et effets revenus (2).

Ajoutons que certains peuvent prétendre que les élasticités-prix sont très faibles et donc peuvent être mises à l'écart, sans pourtant entacher les évaluations d'erreurs graves.

Or, cette attitude est acceptable, dans la courte période, mais ne peut être acceptée dès qu'on se situe dans une période relativement longue. Bien précisément, notre étude se porte principalement sur l'évaluation des importations pendant un plan quinquennal et de là ne peut se désintéresser complètement des effets-prix.

Résumons enfin les défauts d'une telle hypothèse :

- 1) Elle est loin d'être conforme à la réalité, surtout dans le cas d'une économie en voie de développement. En effet, le changement dans la structure de la production, la

(1) BYE : op. cit. P. 50.

(2) Morel op. cit.

structure de la consommation, la structure sociale, sera accompagné souvent d'un changement dans le niveau général des prix et le système des prix relatifs. Donc, si une telle hypothèse est acceptable, dans une économie stagnante et dans la courte période, elle ne peut être admise dans une économie qui se développe et dans une période relativement longue.

- 2) En faisant une telle hypothèse on élimine du même coup deux effets très importants. Le premier, c'est l'effet de substitution directe qui résulte du changement de rapport entre les prix domestiques et étrangers pour une marchandise donnée. Le deuxième, c'est l'effet de substitution indirecte qui résulte du changement de l'ensemble du système de prix relatifs à l'intérieur du pays, même en supposant que les rapports des prix entre les biens domestiques et importés reste constant.
- 3) Enfin, cela nous amène à ignorer toute influence réciproque entre variation de revenu et variation de prix. Or c'est bien dans ce sens que s'orientent actuellement les recherches de la théorie économique internationale ⁽¹⁾.

Ceci dit, il nous reste à ajouter une remarque qui peut atténuer les défauts de cette hypothèse. Il est bien difficile de dire que la technique statistique employée peut éliminer totalement les effets-prix. L'emploi de la technique statistique dite de corrélation multiple démontre que l'élimination totale d'un facteur déterminé est illusoire ⁽²⁾. Donc on peut dire que même en supposant que l'effet-prix soit éliminé, il n'en reste pas moins vrai que l'élasticité-revenu calculée contient dans une large mesure certains effets-prix.

C) LES DEFAUTS D'ORDRE INSTITUTIONNEL :

Nous avons raisonné jusque là comme s'il existait une communication parfaite entre flux internes et externes.

(1) Morer *op. cit.* 5ème partie.

(2) A.J. Brown: "The fundamental Elasticities in International Trade" — Oxford Studies in the price mechanism — p. 91.

Or, comme l'activité économique ne se déroule pas dans le vide, sans frontière, mais à l'intérieur d'un cadre plus ou moins rétréci, et clairement défini, cette communication ne peut donc être parfaite.

Il y a toujours des entraves, des obstacles qui ne sont pas d'ordre économique, cette fois-ci, mais d'ordre institutionnel.

Nous pouvons distinguer deux catégories d'obstacles institutionnels qui sont les plus importants dans notre cas. Cela ne veut pas dire qu'il n'en existe pas d'autres, mais seulement que les autres sont moins importants dans l'état actuel des choses. Les premiers relèvent de la politique commerciale, les seconds tiennent à l'organisation commerciale.

I — Obstacles relevant de la politique commerciale :

a) *les droits de douane* : les Etats modernes ont eu recours à l'établissement des droits de douane, depuis fort longtemps. Ils ont été établis d'après certaines considérations fiscales mais ensuite ils ont été utilisés à des fins économiques. Ils constituent actuellement une des institutions durables dans les systèmes économiques contemporains. Il est bien évident qu'ils jouent dans le sens de restriction des échanges extérieurs.

L'institution d'un droit d'entrée c'est-à-dire sur les importations, d'une marchandise bien déterminée, en agissant sur le prix, agit dans le sens de la hausse, et va réduire la demande intérieure et par conséquent les importations.

Mais une fois les droits d'entrée créés et demeurant stables pour longtemps, la relation entre flux internes et externes, demeure stable aussi. Donc ce qui est plus intéressant dans notre cas, c'est l'introduction des changements d'une façon continue, soit en ce qui concerne le taux des droits, soit en ce qui concerne le mode d'imposition. Car tout changement de la sorte va altérer cette relation. Or, un tel changement n'a jamais cessé d'exister et ne cessera de se produire dans l'avenir. De là, on peut dire, d'une part, que la valeur des relations constatées dans le passé est toute relative et, d'autre part, que leur application à l'avenir n'est pas exempte de doute.

b) les restrictions quantitatives :

“Alors que le tarif douanier — à moins d'être prohibitif — laisse subsister des liens entre marchés nationaux et jouer le mécanisme des prix, les contrôles directs tendent à rompre ces liens. En effet, un des moyens le plus couramment employé en tant que moyen de contrôle direct c'est le contingentement.

Contingenter c'est limiter pendant une certaine période l'entrée ou la sortie d'un produit à une quantité maxima (1).

Une fois établi, le contingentement empêche toute communication possible entre les flux internes et externes. Tout changement dans les contingents dépend du but suivi par la politique économique et ne prend en considération aucune relation qui puisse exister entre les flux internes et externes. Or, l'existence d'un déséquilibre international et le développement du bilatéralisme dans les relations économiques internationales ont rendu le recours au contingentement plus nécessaire que jamais. Donc, il faut s'attendre à ce que les relations entre flux internes et externes, constatées dans le passé, ne soient plus valables pour une application à l'avenir.

c) Le contrôle des changes : à vrai dire, dans la plupart des pays actuellement, on pratique le contrôle de change en même temps que le contingentement. Mais il ne faut pas conclure que les deux moyens doivent exister, par nécessité, pour mener une politique de contrôle sur les échanges extérieurs. En effet, il pourra y avoir contingentement sans contrôle de change et vice-versa. Car le contrôle de change vise essentiellement à maintenir un certain taux ou une certaine série de taux de change.

Or, la fixation de ce taux conditionne dans une large mesure les relations entre les flux internes et externes. Tout changement dans ce taux va influencer ces relations. Mais il n'est pas nécessaire que ce changement se fasse officiellement, car on peut y arriver par des mesures purement internes.

D'autre part, le recours à un système de change multiple complique encore plus les choses. En somme, on peut dire sans exagération que la plupart des pays sous-développés ont recours à des méthodes de manipulations de taux de change non officielles et même à des taux de change multiples.

(1) EYE — op. cit. p. 194.

II — L'ORGANISATION COMMERCIALE

Les effets de l'augmentation du revenu ne se transmettent pas directement à l'étranger. En effet, ceux qui profitent de la nouvelle augmentation de Revenu ne se portent pas, comme acheteurs, ou plus exactement importateurs, sur les marchés étrangers, par leurs moyens propres. Mais il existe toujours une organisation commerciale qui assure la liaison entre la demande intérieure des produits importés et l'appareil productif ou l'organisation commerciale à l'étranger. Elle constate le développement ou la contraction de la demande intérieure et fait les commandes à l'étranger.

Cette organisation peut être plus ou moins développée d'un double point de vue. D'un côté, ses capacités d'enregistrer, avec rapidité, l'évolution de la demande intérieure pour les produits importés, précisent son efficacité en tant qu'agent de transmission ou de liaison avec l'étranger. Si elle est de ce point de vue défectueuse il faut donc s'attendre à ce que les importations ne suivent l'augmentation qu'avec un retard plus ou moins long. Durant cette période, la demande de produits étrangers peut subir des changements imprévisibles. De l'autre côté, ses relations avec les organisations commerciales extérieures jouent un rôle non moins important. La rapidité avec laquelle elle peut se mettre en rapport avec l'étranger pour l'importation des produits étrangers demandés, peut faciliter ou freiner les liaisons entre flux internes et externes.

L'importance de cet élément paraît dès qu'on prend en considération les possibilités d'un changement de la structure de la production intérieure, de la structure de la consommation intérieure. En effet, la demande se portera, dans une certaine mesure, sur des nouveaux produits qui n'étaient pas importés auparavant et dont l'approvisionnement sera fait, vraisemblablement, sur des marchés avec lesquels les relations commerciales ne sont pas très développées ou n'existent pas du tout.

Ajoutons aussi que l'organisation commerciale ne se contente pas, généralement, d'un rôle passif qui consiste dans la transmission des désirs exprimés à l'intérieur, à l'étranger. Elle joue un rôle plus actif; elle cherche à influencer et modeler la structure de la consommation intérieure, en employant plusieurs moyens: vente à crédit, publicité, etc... d'une façon plus ou moins intensive.

Donc, en se limitant à donner quelques indications générales, à propos d'un sujet aussi vaste, nous pouvons dire qu'une étude détaillée est nécessaire pour pouvoir préciser le rôle de l'organisation commerciale dans le domaine des liaisons entre flux internes et externes.

* *

En conclusion de ce chapitre, nous tenons à répéter que cette méthode est conçue en tant que moyen d'évaluation très grossière. Elle ne doit être employée que pour donner une première approximation, un simple ordre de grandeur. Une fois la cohérence du plan prouvée dans ses grandes lignes, il faut avoir recours à des études plus détaillées, plus nuancées. Ces études se porteront dans le domaine du commerce extérieur sur des liaisons entre grandeurs plus petites que le Revenu Intérieur Brut ou l'ensemble des importations. Donc, il faut employer des méthodes différentes suivant les divers types de liaisons.

II

LA METHODE D'EVALUATION DIFFERENTIELLE

Cette méthode consiste dans la décomposition de chacune des grandeurs globales en plusieurs sous-grandeurs, et ensuite à essayer de concrétiser les divers types de liaisons qui existent entre les sous-grandeurs. Evidemment la décomposition doit être établie d'après certains critères et en s'appuyant sur des concepts sûrs et bien définis. Les types et le degré d'intensité des diverses liaisons doivent être analysés et précisés suivant les sous-grandeurs retenues.

Mais avant d'aborder l'étude des liaisons entre les sous-grandeurs, nous croyons qu'il est utile d'exposer quelques applications de cette méthode. L'exposé de ces applications servira d'introduction à une étude plus approfondie.

SECTION I

QUELQUES APPLICATIONS DE LA METHODE
DIFFERENTIELLEA) *Les évaluations de l'O.E.C.E., du G.A.T.T. et de la C.E.E.*

Le premier exemple que nous pouvons citer est celui des évaluations concernant le commerce extérieur faites par l'O.E.C.E. ⁽¹⁾ le G.A.T.T. ⁽²⁾ et la C.E.E. ⁽³⁾. La méthode générale employée qui est d'ailleurs plus ou moins explicite peut se résumer ainsi :

- Évaluation prévisionnelle ⁽⁴⁾ ou hypothétique ⁽⁵⁾ de l'accroissement du Produit National Brut avec répartition de ce produit en grands secteurs et, ensuite demande prévisionnelle de produits.
- Évaluation des disponibilités probables des produits susceptibles de répondre à cette demande.
- Par différence afin de couvrir la demande, on détermine les besoins nets à l'importation.

Notons que chacun de ces points est plus ou moins bien, plus ou moins longuement traité, dans les trois projections considérées. Le modèle de l'O.E.C.E. semble le plus précis, le plus explicite et, partant, le plus cohérent. Les prévisions diversifiées ainsi faites sont toujours rattachées à des agrégats en équilibre, ou devant l'être, après introduction du commerce extérieur. Par contre les prévisions du G.A.T.T. et de la C.E.E. sont faites par produits, sans référence à une prévision plus globale, ou du moins sans explicite référence.

En ce qui concerne la détermination de la demande prévisionnelle de produits et des disponibilités probables et, partant, de la

(1) *L'Europe en 1960* Vol. II — 8ème rapport annuel.

(2) *Le Commerce International en 1956*.

(3) *"Situation Economique de l'Europe en 1957"* — Genève 1958.

(4) O.E.C.E. op. cit. chap. IX pp. 121-139.

(5) C.E.E. op. cit. p. 2.

projection des importations, on peut distinguer entre la méthode employée par l'O.E.C.E., d'une part et celle employée par le G.A.T.T. et la C.E.E., d'autre part.

Le rapport de l'O.E.C.E. avant de passer aux prévisions de demande pour chaque produit ou chaque groupe de produits effectue une prévision de demande globale basée sur la répartition du P.N.B. entre ces quatre agrégats (1) :

- 1) demande de biens et services du Secteur Public (2) :
- 2) demande d'investissements (3)
- 3) consommation privée (4)
- 4) balance extérieure, détermination évidemment résiduelle.

Les rapports du G.A.T.T. et de la C.E.E. passent au contraire directement aux prévisions de demande pour chaque produit, ou chaque groupe de produits. Certes, ces prévisions sont encore liées à l'évolution du P.N.B. mais les relations ne sont pas ou peu explicitées.

Une fois les besoins déterminés, soit par produits, soit par groupe de produits on est amené ensuite à prévoir les disponibilités locales d'après l'évolution probable de la production et, partant, à procéder à une évaluation des importations nécessaires à combler les lacunes.

Les groupes de produits retenus dans l'ensemble sont : les denrées alimentaires, — matières premières d'origine agricole, — minerais, — métaux, — combustibles et sources énergétiques — et enfin produits manufacturés. Il est à noter que cette classification ne se trouve pas avec netteté, et que le dernier groupe, celui des produits manufacturés, était seulement l'objet d'une étude dans le rapport de l'O.E.C.E.

Ajoutons enfin que les méthodes employées pour évaluer les besoins de ces groupes de produits étaient différentes suivant le

(1) Ibid. ch. p. 13.

(2) Ibid. Chap. IV.

(3) Ibid. Chap. V.

(4) Ibid. chap. VI.

groupe pris en considération et dans une certaine mesure, d'une des études à l'autre.

B) La méthode d'évaluation du "Commerce Extérieur" employée pour le 5ème plan quinquennal français :

Tout d'abord on constate que les responsables de l'évaluation du Commerce Extérieur au S.E.E.F. écartent le recours à des instruments d'évaluation qui sont mis en vedette par la théorie économique. Car si les courants de pensées théoriques apportent des éléments qualitatifs à l'action, ils ne donnent aucun instrument de travail maniable. Que l'on donne la préséance aux explications par les prix relatifs ou par l'évolution des revenus, que l'on se saisisse d'élasticité-prix ou d'élasticité-revenus, on reste bien incapable, avec l'aide de ces seuls instruments de pouvoir explorer l'avenir du commerce international même sous une forme globale et grossière. Certes s'il faut avoir recours à d'autres méthodes, elles ne doivent pas être contre la théorie économique, mais à côté d'elle.

On a opté pour une méthode qui s'appuie sur la technique dite de la comptabilité nationale et en utilisant toutes les ressources statistiques disponibles. On a tenu compte, tout au long du travail de prévision du fait que les échanges internationaux sont surtout un élément additionnel de la demande finale et qu'ils sont donc dépendants des prévisions faites auparavant à l'égard des autres composantes de la demande finale.

D'autre part, on a mis l'accent sur la nécessité de l'équilibre entre les ressources et emplois d'ordre externe en fin de période, pour le commerce fait en devises étrangères. Et, en ce qui concerne le commerce fait en monnaie nationale (avec les pays de la zone franc) il suffit de veiller à ce que la capacité de financement international reste à un niveau tel que les transferts publics vers l'Outre-Mer soient facilités.

Ceci dit, l'évaluation du Commerce Extérieur se fait en trois étapes.

1 — L'analyse systématique par produit :

L'évaluation se fait par groupes de produits. Pour cela, on utilise une nomenclature qui reste maniable (c'est-à-dire adapta-

ble à une série de calculs) et suffisamment détaillée (c'est-à-dire qui évite toute omission importante dans les changements technologiques). Au surplus cette nomenclature doit permettre des regroupements faciles concordant avec ceux utilisés pour décrire l'ensemble de l'activité économique. La nomenclature utilisée est composée de 65 postes. Les regroupements se font en 28 postes. Les évaluations sont faites en prix constants c'est-à-dire en volume.

Pour l'évaluation on tient compte de différents critères d'ordre extérieur et intérieur et qui sont d'ailleurs souvent combinés. Ces critères sont :

- 1) les changements d'ordre institutionnel
- 2) les changements technologiques prévisibles
- 3) les changements jouant sur la composition du commerce international par produits, c'est-à-dire l'évolution des courants d'échanges étrangers par produits.
- 4) les changements jouant sur la composition par origine et destination du commerce extérieur (par exemple l'industrialisation des pays d'Outre-Mer).

Tous ces critères déterminent l'ambiance dans laquelle on procédera à la projection de chaque produit. Mais cela n'est pas suffisant, car il faut tenir compte des considérations d'ordre national, c'est-à-dire des impératifs de la production nationale projetée. Dans de nombreux cas même l'évaluation se fait d'après des considérations purement nationales.

Une fois ces évaluations par produits faites, elles sont intégrées dans un ensemble plus large et plus homogène c'est-à-dire dans un tableau des échanges inter-industriels. Le but principal d'une telle intégration est de savoir dans quelle mesure l'équilibre général des biens et services sera maintenu. Mais il est à constater que cet équilibre peut être réalisé avec plusieurs niveaux d'échanges extérieurs. De là, on se trouve quelquefois devant une certaine indétermination concernant le niveau d'exportation ou d'importation de certains produits. Dans ce cas, on procède, pour éliminer cette indétermination, à des raisonnements basés sur des connaissances pratiques. Il est vrai que le recours à ce procédé s'avère quelquefois difficile, surtout en ce qui concerne les produits de consommation finale.

Ainsi on obtient une évaluation par produits.

II — *L'étude de l'environnement par zones monétaires.*

Le but principal de cette étude est d'éliminer les indéterminations qui n'ont pas pu être éliminées en ayant recours au tableau des échanges inter-industriels concernant certains produits de consommation finale. Or, précisément, c'est à propos de ces produits que les modifications d'ordre institutionnel aurent le plus de poids.

Ainsi, on procède à la construction d'un tableau, d'échanges inter-zones qui tient compte des modifications structurelles. Celui-ci donne, d'une part, une idée sur le commerce français avec chacune des zones, d'autre part, un résultat global des échanges.

Pour construire ce tableau, on procède à une analyse de l'évolution du commerce durant la période précédente du plan, entre les différentes zones monétaires retenues. Ensuite, on analyse l'évolution du commerce de la France, d'une part, avec la zone dont on suppose que la France fera partie dans l'avenir, et d'autre part avec les autres zones. Cette analyse doit se porter sur une période suffisamment longue (1952-58 dans les travaux entrepris actuellement en France). Enfin, on procède à une projection du commerce pour les années à venir, en se basant sur les indications du passé et les hypothèses considérées comme admissibles, concernant l'avenir.

Ainsi, on obtient une autre évaluation par zones monétaires.

III — *Les tests de cohérence*

Ayant deux évaluations obtenues par deux méthodes différentes, il reste donc à choisir entre ces deux résultats. Or, avant de choisir on procède à une série de tests à savoir :

- 1) le premier test se fait par ce qu'on appelle *l'étude de cheminement*. Il consiste à étudier si la croissance des années qui n'étaient pas l'objet d'une prévision spécifique (1963-64-65) est raisonnable par rapport aux années qui ont été l'objet d'une prévision (1960-1961).
- 2) le deuxième test consiste à comparer *la structure du commerce extérieur* en début et en fin de période, en utilisant

la nomenclature dite C.I.C.I. Ensuite on compare les changements produits dans les 10 groupes de cette nomenclature avec leur évolution probable dans les économies étrangères. Il est vrai qu'il est difficile de tirer une indication à l'examen de ces variations, mais il n'en reste pas moins vrai que ce test donne une idée sur la vraisemblance de l'évolution enregistrée.

- 3) Le troisième test consiste à compléter l'étude inter-zones en construisant des tableaux croisés que donnent à la fois la répartition des échanges par zones et par nature de produits. Un examen attentif de ces tableaux peut indiquer les détournements des courants commerciaux que l'on a implicitement admis dans les prévisions par produits. Les distortions dans les courants commerciaux ainsi enregistrées seront plus ou moins justifiées par les hypothèses de base. S'ils sont concordants avec l'évolution probable des hypothèses de base cela veut dire que les prévisions sont, dans une large mesure, correctes.
- 4) Le quatrième test concerne les exportations de produits finis. Il consiste à comparer la part relative des ventes françaises de ces produits dans le total des importations constatées d'un certain nombre de pays industriels (14 pays) dans le passé (1952-1958) avec la part relative des ventes françaises en fin de période.

Or, comme il a été constaté que cette part était assez stable, dans le passé, on procède donc à une comparaison entre les prévisions déjà faites, avec l'évolution probable en extrapolant les tendances constatées dans le passé, tout en supposant une accélération légère de la demande étrangère de ces produits. Cette comparaison aide à savoir dans quelle mesure les prévisions sont raisonnables.

IV — Quelques remarques sur la méthode "Française" :

Sans doute cette méthode est bien supérieure aux méthodes globales employées dans les trois plans précédents. Elle représente, en effet, une construction neuve dans ce domaine et se caractérise par son originalité. Elle englobe par des démarches successives, les changements d'ordre économique, technologique et institutionnel.

Elle cadre bien, à notre avis, avec les conditions et l'évolution probable de l'économie française. Mais, d'autre part, et cela sans vouloir minimiser les apports très intéressants, nous croyons pouvoir faire les remarques suivantes :

- 1) Etant une méthode empirique, elle dépend, dans une large mesure, du degré de qualification des personnes qui l'appliquent. Elle exige du prévisionniste des connaissances très étendues. En effet, on remarque que la personne responsable des prévisions fait appel non seulement à des informations statistiques, c'est-à-dire chiffrées et quantitatives, mais aussi à des informations qualitatives.
- 2) On distingue mal, d'après cette méthode, les liaisons entre les différentes sous-grandeurs. Bien sûr, on en tient compte dans l'application pratique, mais il n'en reste pas moins vrai que ces liaisons sont considérées comme des éléments secondaires, or ces liaisons sont d'une importance capitale pour les pays sous-développés, car étant donné l'étroitesse de leurs moyens de paiements externes, ils doivent avoir recours à un système de priorité en ce qui concerne leurs importations.
- 3) Cette méthode s'intéresse énormément aux changements institutionnels d'ordre externe. Bien sûr, ces changements sont très importants pour la France actuellement. Mais ils sont peu importants pour la majorité des pays sous-développés.

Ceci dit, notre option sera pour la première sorte d'application, tout en tenant compte des remarques suivantes :

- 1) Nous préférons classer les importations en trois groupes : biens d'équipement, biens de consommation intermédiaire, et enfin biens de consommation finale. Cette classification présente, grosso modo, des groupes de biens qui ont des caractères identiques quant à l'élasticité de la demande. Elle peut s'insérer facilement dans un système de comptabilité nationale. Enfin elle se prête mieux à une application d'une politique commerciale restrictive, qui assure une certaine souplesse dans l'exécution du plan.

- 2) Cette classification nous amène à employer des méthodes d'évaluation quelquefois différentes de celles employées dans les études mentionnées ci-dessus.

D'ailleurs, nous essayerons d'exposer plusieurs méthodes d'évaluation de chacun des groupes, qui sont plus ou moins directes, plus ou moins exactes.

Le choix se fera suivant le degré d'exactitude requis, la latitude du temps dont on dispose et enfin les informations existantes.

SECTION II

INVESTISSEMENTS ET IMPORTATIONS DES BIENS D'EQUIPEMENT

Il va sans dire qu'un des objectifs essentiels du plan c'est de consacrer une partie plus grande qu'auparavant du produit intérieur brut, aux investissements.

La réussite ou l'échec dans la réalisation des objectifs du plan, dépend dans une large mesure des possibilités d'affectation des ressources nécessaires à la réalisation des investissements projetés.

Or, étant donné que les pays sous-développés n'ont pas, en général, d'industries lourdes sur leur territoire il s'ensuit que la réalisation des investissements projetés dépend dans une large mesure des possibilités d'importation. Il est donc nécessaire pour ces pays, d'aménager leurs ressources externes de telle façon qu'ils s'assurent l'importation de ces biens.

Donc un problème d'évaluation se pose, pour pouvoir consacrer les ressources nécessaires.

Mais avant d'exposer les méthodes d'évaluation nous croyons qu'il est nécessaire de préciser le contenu de deux sous-grandeurs retenues afin d'éviter toute possibilité de confusion entre les différentes sous-grandeurs qui seront mentionnées au cours de ce chapitre.

A) DÉFINITION DE DEUX SOUS-GRANDEURS :

1 -- *Investissements* :

Pour les spécialistes de la comptabilité nationale, l'investissement "comprend toutes les additions apportées pendant l'année au patrimoine matériel du pays" (1). En d'autres termes, ils "inscrivent dans les investissements tous les biens produits ou importés qui ne font l'objet ni d'une consommation privée ni d'une consommation publique, ni d'une exportation" (2).

Done, ils peuvent revêtir deux formes: les installations et équipements essentiellement durables, ce que les économistes appellent le capital fixe, ou consister en augmentations des stocks de matières premières, de produits en cours de transformation ou de produits finis.

Le critère retenu pour classer ces biens parmi les capitaux fixes ou parmi les capitaux circulants (stocks) est que tout bien utilisé pour la production qui subsiste normalement plus d'une année dans le système productif avant d'être détruit, fait partie du capital fixe, tandis que les autres biens sont considérés comme faisant partie du capital circulant. Toutefois les objets de faible valeur, tels que les outils à main, les articles de bureau ou les petites pièces de rechange font exception à ce critère général.

Or, pour notre part, seule sera considérée comme investissement la formation du capital fixe. La formation du capital fixe correspond donc aux achats ou aux créations de machines, matériels, pour la production, la construction du bâtiment et la transformation du bâtiment existant quelle que soit l'affectation et enfin les travaux publics neufs et quelques installations d'équipement administratifs. Sont donc exclus de la formation du capital fixe toutes les acquisitions de véhicules ou articles d'équipement ménager, faites par les ménages, et tous les biens achetés et les travaux et installations militaires effectués par les services militaires.

La raison principale qui nous a conduit à tenir une définition étroite de l'investissement est que cette partie correspondant au

(1) Malinvaud op. cit. p. 27.

(2) Marchal op. cité p. 65.

capital fixe peut être considérée comme la plus importante du point de vue du développement économique. Ajoutons aussi que les types de liaisons entre la formation du capital fixe, la variation des stocks d'un côté et les importations de l'autre côté sont dans une large mesure différents l'un de l'autre.

Enfin cette définition est plus conforme à la classification qu'on a faite, concernant les biens importés.

Ceci dit, la formation du capital fixe peut être calculée soit nette soit brute, suivant qu'on déduit ou non du total de la formation du capital fixe effectuée ou à effectuer, les amortissements correspondants à l'usure du matériel et des machines.

Nous tenons plutôt à la formation brute du capital, car d'une part le calcul des amortissements est assez difficile surtout si on tient compte de la définition des amortissements admise par les comptables nationaux, et d'autre part il est aussi difficile, dans l'état actuel des statistiques du commerce extérieur, de discerner parmi les biens d'équipement importés ceux qui seront employés pour remplacer les biens d'équipement mis hors du circuit de la production à cause de leur usure. Mais hâtons-nous de le dire: tenir à un concept brut n'est pas parfait du point de vue de l'évaluation étant donné que la nature de la demande des biens d'équipement, émanant à partir des amortissements et des nouveaux investissements, n'est pas la même. Or, à cause des difficultés mentionnées on est réduit à s'en tenir à ce concept brut.

II -- Les importations des biens d'équipement :

Le choix entre les statistiques des importations des marchandises, incluses dans les balances de paiement, et celles des publications douanières n'existe pas, car seules les données statistiques douanières contiennent un relevé détaillé et grandement spécifié des marchandises importées.

D'autre part, pour assurer l'homogénéité entre cette grandeur et les investissements déjà définis, aucun service importé en vue de l'exécution des investissements ne sera ajouté aux importations des biens d'équipement.

Ceci dit, on se demandera comment on peut calculer les importations des biens d'équipement à partir des statistiques douanières? En effet, on se heurtera, dans ce domaine, au problème classique de la nomenclature. La solution, plus ou moins facile, du point de vue du calcul, dépendra de deux considérations principales concernant la nomenclature appliquée, à savoir :

- 1) Le but principal recherché par la nomenclature employée, et là il faut distinguer entre la nomenclature tarifaire et la nomenclature statistique. La nomenclature tarifaire distingue entre les marchandises importées, en se basant essentiellement sur le taux des tarifs douaniers. D'où elle groupe des marchandises qui se ressemblent peu, parce qu'elles supportent les mêmes droits douaniers, ou par contre elle procède à des distinctions entre marchandises qui sont dans une large mesure identiques, du point de vue économique et statistique.

De l'autre côté, la nomenclature statistique s'intéresse essentiellement aux caractéristiques d'ordre économique des biens importés. Donc, c'est un outil destiné à rassembler des informations économiques.

Bien malheureusement, dans la plupart des pays sous-développés, la nomenclature tarifaire tient la primauté sur la nomenclature statistique.

- 2) Les critères sur lesquels repose la classification des marchandises importées; dans ce domaine, on peut distinguer entre 3 types principaux de classification, en usage dans les différents pays, à savoir :
 - classification d'après l'origine et la nature des matières premières qui composent les marchandises, soit en totalité, soit en majorité (par exemple, produits d'origine agricole, industrielle, en bois, en aluminium, etc.)
 - classification d'après le degré de préparation (matières premières, produits semi-finis, produits manufacturés).
 - classification d'après un critère d'utilisation (par exemple alimentation, équipement, etc.)

Il est bien clair que le troisième type de classification répond parfaitement à nos besoins, mais il est bien rare que cette classification soit adoptée dans les pays sous-développés.

Done, on peut conclure, dans ce domaine, qu'il est nécessaire de procéder à un regroupement des importations de biens d'équipement, à partir des statistiques existantes. Un tel travail exige évidemment des efforts supplémentaires. Ces efforts seront encore alourdis, dès qu'on tiendra compte des difficultés pratiques suivantes :

La première sorte de difficultés provient de la nécessité d'éliminer tous les biens de consommation dite durable, et plus spécialement les véhicules et articles d'équipement ménager. Or, en pratique, les choses ne se passent pas aussi facilement qu'on le croit a priori, car ces biens peuvent aussi être utilisés à des fins productives.

Des difficultés analogues peuvent surgir en ce qui concerne les outils à main, les articles de bureau et les pièces de rechange, car ils se prêtent à des interprétations plus ou moins larges.

Enfin, la difficulté la plus grave concerne la distinction des biens d'équipement importés spécifiquement pour les travaux et installations militaires effectués par les Services Militaires.

La deuxième sorte de difficultés émane des appellations employées par les statistiques douanières. Celles-ci contiennent des termes techniques dont le sens exact est, généralement, insaisissable pour le statisticien ou l'économiste. Il faut donc faire appel à des techniciens spécialisés dans les diverses branches scientifiques. Or, bien souvent, le langage employé soit par l'économiste, ou le statisticien, soit par les techniciens, n'est pas le même. La compréhension mutuelle est parfois difficile. Il est vrai que cette sorte de difficultés est moins grave que la première, mais il n'en reste pas moins vrai qu'elle est importante en pratique.

B) METHODES D'EVALUATION :

On peut distinguer entre deux méthodes qui sont plutôt complémentaires qu'exclusives, la méthode directe et la méthode indirecte.

1) *La méthode directe d'évaluation* consiste en ce que les responsables de l'étude technique et de l'exécution des projets à inclure dans le plan — soit dans le secteur privé, soit dans le secteur public — indiquent dans les questionnaires à eux posés par l'autorité de planification, les biens d'équipement nécessaires à l'exécution du projet, tout en spécifiant ceux qui doivent être importés.

A première vue, il apparaît que cette méthode est compliquée et difficile à appliquer.

Mais à vrai dire, certaines circonstances spéciales aux pays sous-développés peuvent la rendre plus facile, qu'on le croit a priori à savoir :

- premièrement, les gouvernements des pays sous-développés sont appelés à faire des investissements énormes concernant l'équipement de base nécessaire à tout développement. D'autre part, ils seront obligés, dans une large mesure, d'entreprendre certains investissements dits rentables, soit à cause de l'insuffisance de l'initiative privée, soit à cause des capitaux énormes exigés pour cette sorte d'investissements et qui dépassent les capacités du secteur privé. Or, étant donné que l'autorité de planification fait partie des administrations gouvernementales, elle peut compter sur l'aide des autres administrations dans cette tâche d'évaluation. Tout dépend naturellement de la situation plus ou moins privilégiée de l'organisme de planification par rapport aux autres administrations gouvernementales.
- deuxièmement, les organismes de planification font appel, en général, aux responsables du secteur privé. Ces derniers sont invités à assister aux travaux des diverses commissions, constituées au sein de l'organisme de planification, ou pour simple consultation. Sachant que, dans un système de planification sérieux, plusieurs mesures peuvent être mises au point et encore un programme des importations peut être dressé, ils ne manqueront pas, même par une sorte de contrainte, de coopérer activement. Il est bien possible donc de recenser les besoins d'importations

des biens d'équipement, tout au moins pour les secteurs privés les mieux organisés.

- enfin, ce qui est plus important du point de vue de l'évaluation, c'est la presque inexistence d'une base industrielle suffisamment large, dans les pays sous-développés. En général, ces pays ne possèdent que quelques industries légères spécialisées dans le conditionnement des matières premières, en vue de l'exportation, ou la production de certains biens de consommation courante.

L'industrie lourde, productrice des biens d'équipement, n'existe pas et, si elle existe, n'occupe qu'une place vraiment modeste dans l'économie du pays.

On peut donc dire que la majorité, sinon la totalité, des biens d'équipement, sera importée de l'extérieur. Le discernement entre les biens d'équipement à importer et à obtenir de l'intérieur du pays, ne se pose pas de la même façon que dans les pays évolués. De là les évaluations des importations des biens d'équipement seront plus faciles dans un pays sous-développé que dans un pays développé.

*
* *

Ceci dit, il n'en reste pas moins vrai qu'il y a d'autres difficultés qui peuvent restreindre l'emploi de cette méthode. On peut les résumer comme suit :

- généralement, certains projets à exécuter, durant le plan, n'ont pas été l'objet d'études techniques appropriées. En effet, le nombre restreint des spécialistes dans ces pays rend souvent les études techniques des projets assez superficielles. Il arrive même quelquefois que des projets sont inscrits dans le plan sans aucune indication sauf le nom du projet. Cette constatation est vraie aussi bien pour le secteur public que pour les secteurs privés les mieux organisés.
- dans les secteurs privés qui ne sont pas bien organisés (non organized sectors) les projets d'investissements ne sont pas connus totalement. Cela est vrai aussi dans une

certaine mesure, pour les secteurs privés les mieux organisés car ils contiennent souvent un certain nombre d'entreprises bien modestes.

Cet état de choses rend toute évaluation directe impraticable.

- L'évaluation directe en quantité n'a aucun sens. En effet le poids, le volume d'une machine nous donne peu d'informations intéressantes pour l'économiste. De là, il faut procéder toujours à une évaluation en valeur. Or, la diversité infinie des biens d'équipement et la spécificité presque absolue de la majorité de ces biens rendent l'existence d'un marché et la formation des prix, soit sur le plan national, soit sur le plan international, presque impossible. Cela rend l'évaluation en valeurs pleine de risques et d'incertitude. Cette incertitude est encore plus grave si on veut tenir à une évaluation à prix constant. Donc dans ce domaine, il faut se fier à l'expérience acquise par les techniciens qui font l'évaluation.

L'ensemble de ces difficultés nous incite à avoir recours à une autre méthode afin de les surmonter, et c'est bien la deuxième méthode qui peut nous aider à compléter nos évaluations.

II — La méthode indirecte d'évaluation consiste à évaluer les importations des biens d'équipement requises pour la réalisation d'un certain volume d'investissements à l'aide d'une relation simple, supposée constante entre les investissements et les importations des biens d'équipement. Cette méthode est inspirée de la méthode couramment employée pour l'évaluation des investissements nécessaires pour une certaine augmentation de la production c'est-à-dire ce qu'on appelle les coefficients en capital.

L'emploi de cette méthode peut être justifiée par les deux raisons suivantes :

- 1) L'inexistence ou la faiblesse des industries lourdes dans les pays sous-développés déjà mentionnée.

- 2) L'improbabilité d'un développement rapide et important de ces industries durant le plan quinquennal.

Cette méthode peut être appliquée, soit globalement soit d'une façon différentielle. Globalement, en évaluant le total des importations des biens d'équipement nécessaires pour l'ensemble des investissements projetés. D'une façon différentielle en évaluant les importations nécessaires pour les investissements projetés dans un secteur bien défini c'est-à-dire par secteurs.

Or, il est bien évident que l'évaluation par secteur est plus précise et supérieure que l'évaluation globale. Cela est vrai pour les deux raisons suivantes :

- Faire une évaluation globale suppose que la répartition des investissements restera toujours la même ce qui est loin d'être conforme à la réalité. En effet, le développement ne sera pas fait selon le même mode que par le passé.
- Le recours à la méthode directe d'évaluation rend l'emploi de cette méthode globale inutile. D'ailleurs, nous nous sommes déjà prononcé pour l'emploi de la méthode directe, tant qu'elle est possible, quitte à la compléter par la méthode indirecte.

Il est à préciser que ces coefficients peuvent être calculés par deux voies différentes. La première en utilisant les données existantes, dans le passé (investissements, importations). La deuxième en demandant aux techniciens de procéder à de tels calculs soit en se basant sur leurs expériences propres, soit en se référant aux expériences constatées dans les pays étrangers. Cette dernière voie est à suivre, au cas où les secteurs pris en considération vont subir un changement radical durant le plan, ou n'existaient pas dans le passé.

Notons aussi que la première voie à suivre, en vue de calculer les coefficients n'est pas toujours facile, pour les raisons ci-après (à part celles déjà mentionnées) :

- les statistiques douanieres contiennent toujours des positions sous lesquelles on met tous les biens, d'une certaine

catégorie, qui ne trouvent pas place ailleurs. Ces positions qu'on peut appeler "fourre-tout" se trouvent tout au long des publications douanières et plus spécialement dans les sections correspondant aux importations des biens d'équipement.

Cela pourrait être expliqué par les difficultés techniques de classification de ces biens, aussi bien que parce qu'ils supportent, en général, les mêmes droits douaniers.

- La nécessité de faire appel à des spécialistes des différentes formations techniques afin d'aider le statisticien ou l'économiste dans son travail de regroupement.

Enfin, il n'est pas inutile de noter que les difficultés des calculs des coefficients seront encore plus grandes dès qu'on constate qu'il est toujours préférable de faire ces calculs pour un grand nombre de secteurs, autant que possible.

En effet, nous croyons que le degré de précision augmente d'après le nombre de secteurs retenus.

SECTION III

CONSOMMATION INTERIEURE, CONSOMMATION DOMESTIQUE, ET IMPORTATION DES BIENS DE CONSOMMATION

Le chapitre Consommation est le moins développé et le moins étudié, dans la science économique. En effet, la multiplicité des éléments dont se compose la consommation, aussi bien que le grand nombre des facteurs qui agissent sur la consommation, rendent toute étude fastidieuse et aléatoire.

Ces difficultés apparaissent d'une façon élatante dès qu'on procède à une planification économique à l'échelon national. D'ailleurs nous ne nous proposons pas de traiter un tel sujet profondément. Nous nous bornerons à préciser les quelques grandeurs à retenir pour l'évaluation, tout en indiquant les difficultés qui peuvent être rencontrées, les solutions dites provisoires et enfin les différentes méthodes d'évaluation possibles. Ajoutons que l'évalua-

tion de la consommation doit être constamment l'objet de modifications suivant le progrès réalisé dans le domaine des informations statistiques ou autres.

A) QUELQUES PRECISIONS SUR LES SOUS-GRANDEURS RETENUES

1 — *La consommation intérieure (non productive)*: les comptes nationaux définissent la consommation, dans leur cadre comptable, par "la destruction des biens et services par l'usage ⁽¹⁾. Ils distinguent ensuite entre la consommation dite productive c'est-à-dire celle qui sert à la création d'autres biens ou services, d'une part, et la consommation non productive d'autre part. Ils considèrent par convention que tous les biens et services utilisés par les entreprises font partie de la consommation productive et que seule la consommation des ménages et des administrations est non productive, avec quelques exceptions en ce qui concerne la consommation des ménages ⁽²⁾.

Bien entendu, toutes les dépenses effectuées par les administrations pour des immobilisations ou des équipements administratifs sont inscrites dans l'investissement plutôt que dans la consommation.

D'autre part, en tenant compte de la définition déjà prise pour l'investissement, la consommation non productive contient aussi bien les articles d'équipement ménager, les véhicules, les articles de bureau et enfin tous les biens achetés, travaux effectués par les services militaires.

Par contre, les outils à main et les petites pièces de rechange qui ne sont pas comptés dans les investissements seront ajoutés à la consommation productive ou en d'autres termes la consommation dite intermédiaire qui sera l'objet de la section suivante.

La détermination du volume global de la consommation de l'ensemble des ménages et des administrations semble, a priori, bien facile.

(1) Malinvaud, op. cit. p. 24.

(2) Malinvaud, op. cit. p. 25 et J. Marchal, op. cit. p. 61.

En effet, nous avons supposé que l'augmentation du P.I.B. durant le plan ait été évaluée ainsi que le volume des investissements, nécessaires pour le réaliser. Mais, bien malheureusement, on se heurte dans ce domaine à de grosses difficultés. D'après la technique comptable à l'échelon de la nation, la décomposition du P.I.B. selon l'optique de la dépense est exprimée dans l'équation fondamentale suivante :

$$Y = C + I + X - M$$

où

Y représente le P.I.B. c'est-à-dire la somme des valeurs ajoutées obtenue au cours de l'année

C représente la consommation intérieure non productive et qui se compose de la consommation des ménages et des administrations

I représente l'investissement intérieur brut qui se décompose en formation nette du capital, formation de stocks, et amortissements

X représente l'exportation au sens large comprenant l'exportation au sens étroit portant sur les marchandises et l'exportation de services

M représente les importations au sens large comprenant les importations au sens étroit portant sur les marchandises et l'importation de services.

On remarque que pour pouvoir évaluer la consommation en tant qu'élément résiduel on devra connaître les valeurs des autres éléments. Or les éléments évalués jusque là sont le P.I.B. et la formation brute du capital fixe.

A supposer même que la formation nette de stock puisse être calculée d'une façon ou d'une autre, il nous reste à évaluer les exportations et les importations. A la rigueur, nous pouvons dire que les exportations peuvent être évaluées, indépendamment des autres éléments du système, car elles dépendent, dans une large mesure des variations du revenu du Reste du Monde, ou plus

exactement des pays vers lesquels les exportations nationales sont en majeure partie destinées.

Mais il n'en reste pas moins vrai que les importations restent un élément inconnu. Certainement certaines catégories d'importations font l'objet d'évaluations séparées (comme les importations des biens d'équipement, de consommation intermédiaire, de services) mais le total des importations n'est pas encore évalué. Or, précisément, nous cherchons à évaluer la consommation pour pouvoir évaluer les importations des biens de consommation.

Nous nous trouvons donc devant un cercle vicieux; on cherche l'évaluation de la consommation pour évaluer les importations, tandis qu'il faut connaître les importations pour évaluer la consommation. On se demande ce qu'il faut faire pour échapper à ce cercle vicieux.

Certains peuvent nous conseiller d'utiliser l'évaluation des importations obtenue par l'emploi de la méthode globale en tant que première approximation, à condition de modifier cette évaluation dès qu'on arrive à une évaluation plus précise.

Mais nous croyons que procéder de la sorte va nous induire en erreur grave. Car une fois cette évaluation employée, elle ne sera pas modifiée.

En effet, l'offre domestique des biens de consommation, aussi bien que la demande intérieure des biens de consommation, seront déterminées de telle sorte que l'écart entre ces deux grandeurs sera égal à la différence entre les importations totales, d'une part, et les importations (évaluées) des biens d'équipement et des biens de consommation intermédiaire, d'autre part.

Ajoutons enfin que le recours à cette optique de l'emploi du P.I.B. est faux. L'égalité fondamentale employée en vue d'évaluer la consommation ne constate que l'équilibre entre ressources et emploi, après coup, c'est-à-dire ex-post. Il est vrai que le planificateur doit s'assurer de la réalisation de cet équilibre et au niveau recherché, en prenant les mesures nécessaires. Mais il n'en reste pas moins vrai que ces mesures ne peuvent être arrêtées qu'après avoir été éclairé sur le déroulement des phénomènes économiques. Donc, nous croyons qu'il faut repartir d'une autre optique qui peut

nous aider à suivre le déroulement des phénomènes économiques relatifs à la consommation

L'expérience française de planification nous indique la voie à suivre. On commence par "la détermination du produit intérieur brut, en décomposant le produit intérieur de l'année de base en valeur ajoutée pour chacun des grands secteurs et en multipliant ensuite cette valeur ajoutée par la variation de population et de productivité de chacun des secteurs correspondant durant la période analysée".

... On obtient ainsi les valeurs ajoutées pour chacun des secteurs... il suffit de les additionner pour obtenir le produit national." (1)

S'attachant ainsi tout d'abord au phénomène de la production, il faut ensuite, ce qui est tout à fait logique, s'attacher à la contrepartie de cette production, c'est-à-dire à la façon dont sa valeur est répartie, "sous forme de revenus de divers types, entre ceux qui ont participé à la production à des titres variables, à obtenir une portion de sa valeur" (2).

En effet, s'attachant au P.I.B. décomposé selon l'optique du revenu, nous croyons pouvoir évaluer le revenu disponible pour les ménages et qui sera consacré à la consommation.

La comptabilité économique classique nous enseigne que la décomposition du P.I.B. (ou P.N.B.) peut se faire de la façon suivante (3).

Produit intérieur brut aux prix de marché	(1)
<i>moins</i> amortissements	
= produit intérieur net aux prix de marché	(2)
<i>moins</i> impôts indirects <i>plus</i> subventions	
= produit intérieur au coût des facteurs	(3)

(1) Bauchet, op. cit. p. 110.

(2) Marchal, op. cit. p. 59.

(3) EYE — Cours de doctorat 1956-1957 — p. 29 et suivantes — O.E.C.E. A Standardised éd. 1958 — p. 21.

- = Revenu Intérieur Net (4)
moins impôts directs
- = Revenu Intérieur disponible après impôts (5)
moins bénéfices non distribués et recettes nettes des entreprises publiques et des domaines patrimoniaux *plus* intérêts des dettes publiques transferts gouvernementaux courants, transferts courants aux ménages du P.D.M.
- = Revenu intérieur disponible pour les ménages (6)

Évidemment, ce revenu ne sera pas consacré totalement à la consommation, car une partie sera destinée à la constitution de l'épargne des ménages.

Il nous reste donc à évaluer l'épargne des ménages pour pouvoir évaluer ce qui reste pour la consommation. Or, dans ce domaine, deux méthodes d'évaluation peuvent être suggérées.

- La première consiste à utiliser l'appareil d'analyse keynésien c'est-à-dire les propensions et coefficients de consommation ou de l'épargne, constatés dans le passé, avec quelques modifications tenant compte des changements probables dans l'avenir.

Cette méthode suppose une intervention minimum de la part des autorités de planification. Elle se contente de constater l'évaluation probable de la consommation.

- La deuxième méthode est plus conforme au principe de planification. Elle suppose une détermination assez rigoureuse, autant que possible de la consommation et de l'épargne des ménages d'une façon qui permette la réalisation des investissements projetés. Elle consiste d'abord à recenser les ressources de financement qui vont se constituer hors des ménages. Ensuite comparer l'ensemble de ces ressources au total des investissements projetés ce qui nous permet d'évaluer l'épargne qui doit être formée au sein des ménages.

Or, nous avons déjà une évaluation de certaines ressources de financement: les amortissements et les bénéfices non distribués. Il nous reste à évaluer les ressources de financement des administrations à réaliser sur leurs recettes courantes et les ressources de financement externes.

Les recettes et dépenses courantes des administrations font généralement l'objet d'évaluations séparées, suivant certaines hypothèses particulières ⁽¹⁾ et par conséquent les ressources de financement des administrations.

Par contre, l'évaluation des ressources de financement externe est plus incertaine. Mais dans ce domaine on peut commencer par l'hypothèse qu'il n'y aura aucune ressource externe, à condition de les introduire dans l'évaluation dès qu'on aura des renseignements plus sûrs.

Ainsi, l'épargne des ménages peut être évaluée, et les mesures nécessaires pour sa réalisation peuvent être arrêtées.

D'autre part, la consommation des ménages est déterminée d'une façon assez rigoureuse. En ajoutant la consommation des administrations déjà évaluée, suivant certaines hypothèses particulières (voir le paragraphe précédent) nous obtenons le total de la consommation non productive.

II — Les importations des biens de consommation :

Nous ne nous attardons pas sur ce point, car il ne pose pas de problèmes graves de définition. Il nous suffit de nous assurer de l'homogénéité entre les composantes de flux interne (consommation intérieure) et ce flux externe. Il est vrai qu'elles posent quelques problèmes d'ordre pratique concernant le regroupement des biens de consommation à partir des statistiques douaniers. Mais, en tous cas, ces problèmes ne sont ni insolubles, ni difficiles à résoudre.

B) METHODES D'EVALUATION DES IMPORTATIONS DES BIENS DE CONSOMMATION

Deux méthodes peuvent être distinguées. La première est plus simple et moins précise que la deuxième.

(1) Bauchet, op. cit. p. 114 et 115.

1 — *La méthode d'évaluation directe* : elle consiste à calculer des élasticités d'importations des biens de consommation, pour un certain nombre de groupes homogènes de produits, et par rapport au total des dépenses portant sur la consommation, pour une période suffisamment longue. On emploie ces élasticités ainsi calculées pour l'évaluation des importations des biens de consommation durant le plan quinquennal par groupes de produits.

Evidemment on tâchera d'introduire quelques modifications sur les élasticités calculées, en se référant soit à l'évolution dans la structure de la consommation dans les pays étrangers durant les phases de développement semblables. Quelques autres modifications peuvent être introduites pour tenir compte des changements de goûts et d'habitudes aussi bien des mesures qui peuvent être prises dans ce domaine.

Il est bien clair que l'emploi de cette méthode est inspiré de la méthode dite globale, étudiée dans le premier chapitre de cette Etude. Il va de soi qu'on emploiera les techniques de calcul déjà mentionnées au cours de ce chapitre. Il est à noter que cette méthode diffère de la méthode dite globale de deux points de vue, à savoir :

- 1) elle tient compte, non de P.I.B. mais de la dépense totale de consommation,
- 2) elle écarte les relations d'ordre global entre les grandeurs retenues, mais des relations qui existent entre la dépense totale de consommation, d'une part, et les importations d'un certain nombre de groupes homogènes de produits, d'autre part.

Certains peuvent évoquer qu'elle ressemble à la méthode employée par l'étude américaine déjà citée. Mais à vrai dire elle est plus spécifique car elle retient la dépense totale sur la consommation et non le P.I.B., d'une part, et la classification des groupes de produits se fait pour les importations de biens de consommation et non pas pour les importations en général.

Or, si on peut dire même que cette méthode est plus spécifique et différentielle, il n'est resté pas moins vrai qu'on peut évoquer les mêmes limites et défauts, déjà retenus à propos des autres méthodes, plus ou moins fortement.

A notre avis, la critique la plus grave qui peut être dressée contre cette méthode est celle énoncée par le Professeur M. B Y E, car elle met en cause le concept même des coefficients d'importation. Il n'est pas inutile de la citer une autre fois, car elle nous indiquera la voie pour une autre méthode plus riche que celle-ci :

"les propensions marginales expriment des relations de structure ou du comportement.

La part de ses revenus additionnels qu'une population consacre à son épargne (et donc par différence à sa consommation totale) est déterminée surtout par son comportement "psychologique" bien que la structure de la répartition des revenus ne lui soit pas étrangère.

Le terme propension évoquant une donnée psychologique n'est donc pas heureux à l'égard du commerce extérieur ⁽¹⁾."

Donc, il est plus conforme à la réalité d'évaluer les importations des biens de consommation en se basant sur des données structurelles plutôt que sur des tendances psychologiques. Or, c'est bien à cause de ces considérations que nous avons pensé à chercher une autre méthode.

II — La méthode d'évaluation des importations des biens de consommation dite résiduelle :

L'évaluation des importations des biens de consommation par cette méthode doit se faire par plusieurs étapes. On commence par l'évaluation de la consommation des ménages, les administrations séparément. Ensuite on regroupe la consommation des deux agents économiques. Enfin, il faut comparer la demande consommatrice intérieure et l'offre intérieure des biens de consommation pour parvenir à déterminer les importations nécessaires.

1) L'évolution de la consommation des ménages :

Cela se fait par l'utilisation des élasticités de la demande de consommation par rapport au revenu disponible pour la consommation.

(1) B Y E — op. cit. p. 53.

Ces élasticités doivent se calculer pour les différents groupes socio-professionnels entre lesquels est répartie la population, d'une part, et par groupes de produits de consommation homogènes, d'autre part.

Les groupes socio-professionnels d'après les comptes nationaux français "sont des groupements d'individus mettant en évidence des caractères communs afférents d'une part à l'activité professionnelle (agriculture, industrie, commerce) d'autre part à la place sociale qu'occupe l'individu dans son activité (patron, salarié, etc.)" (1). Le but recherché par une telle décomposition est "démontre en évidence par des groupements les catégories socio-professionnelles dont il semble que leur comportement soit homogène à l'égard de la perception et de l'utilisation des revenus" (2).

L'évolution dans la composition de la population par groupes socio-professionnels durant le plan peut être mesurée d'une façon approximative en se basant sur l'évaluation du produit intérieur pour chacun des grands secteurs déjà mentionnés.

Ajoutons que les informations recueillies actuellement dans la plupart des pays concernant les budgets des familles faciliteront la tâche d'évaluation de la consommation par groupes socio-professionnels. En effet, nous croyons que les études des budgets de famille doivent être faites systématiquement de la même manière que l'étude du revenu national (par exemple) et considérées comme un moyen d'affiner les évaluations qui résultent du revenu national c'est-à-dire global.

Par groupes de produits homogènes nous voulons dire des groupes de produits classifiés, d'après la nature des besoins de consommation, soit physique, soit psychologique. Donc, un groupe de produits pour être homogène ne doit se composer que des produits substituables ou exerçant une action compétitive sur le revenu disponible pour la consommation. On doit tenir aussi, autant que possible, à l'origine industrielle des produits.

2) *L'évaluation de la consommation des administrations :*

A vrai dire nous n'avons pas grand'chose à dire dans ce domaine, car l'évaluation des dépenses de consommation des adminis-

(1) cité par J. Marchal op. cit. p. 185.

(2) Ibid. p. 186.

érations serait généralement selon certaines hypothèses particulières, qui varient d'une période à une autre. Des tendances de comportement ne sont pas à constater, car elles n'existent pas. Ce qu'il faut c'est évaluer la consommation des administrations selon la nature d'activité, d'une part, et par groupes de produits homogènes semblables à ceux retenus pour la consommation des ménages, d'autre part.

3) L'évaluation de la consommation non productive par groupes de produits: cette étape est essentiellement pratique.

Elle consiste à additionner les évaluations faites concernant la consommation des ménages et des administrations par groupes de produits. On obtient ainsi la consommation non productive. Elle exige quelquefois un travail supplémentaire si les groupes de produits retenus par les administrations et les ménages ne sont pas entièrement semblables, pour pouvoir les additionner.

4) L'évaluation des importations des biens de consommation :

Ayant ainsi évalué la demande des biens de consommation par groupes de produits, on procède à une comparaison avec les disponibilités probables intérieures susceptibles de répondre à cette demande.

Par différence, on arrive à évaluer les besoins nets à l'importation afin de couvrir la demande. Il est vrai que ce calcul ne se fera que pour les produits, qui sont produits ou seront produits à l'intérieur du pays, et non pour les produits qui doivent être importés intégralement de l'étranger.

SECTION IV

PRODUCTION INTERIEURE ET IMPORTATIONS DES BIENS DE CONSOMMATION INTERMEDIAIRE

A) PRODUCTION TOTALE ET PRODUCTION AJOUTEE

La production totale d'une entreprise est égale à la valeur totale des biens et services qu'elle a produits, pendant une période donnée, sans déduction de la valeur des produits et services utilisés pour réaliser cette production.

A l'intérieur de l'entreprise, on peut procéder à une division plus poussée c'est-à-dire en distinguant entre plusieurs unités techniques, dont chacune est spécialisée dans une seule opération technique. Or, dans ce cas, la valeur de la production totale de cette entreprise sera donc le total des valeurs de la production des différentes unités techniques calculée de la même façon que dans le cas où une entreprise est considérée comme une seule unité technique.

D'autre part, on peut procéder à des regroupements des entreprises par secteurs ou branches d'activités et la valeur de la production totale de chacun de ces secteurs, ou branches d'activité, sera égale à l'ensemble de la valeur de la production des entreprises dont se compose chaque secteur.

Il est bien évident que la valeur de la production totale d'un secteur sera plus ou moins grande suivant que les entreprises dont se compose ce secteur, sont plus ou moins spécialisées dans les opérations techniques, relevant, à la production des biens et services produits par ce secteur. Cela est vrai, car le nombre de fois qu'on calcule les biens et services utilisés, pour la production des biens et services produits par ce secteur, est plus ou moins grand.

Donc, la valeur de la production nationale sera plus ou moins grande suivant le nombre de secteurs retenus, le degré de spécialisation ou intégration des entreprises du point de vue technique, et enfin le degré de concentration du point de vue économique.

La production finale d'un pays est la somme des productions ajoutées dans l'ensemble du pays.

La production ajoutée d'une entreprise pendant une période, est la différence entre la valeur des biens et services qu'elle a produits, et ceux qu'elle a consommés pendant cette période.

Donc la notion de la production finale élimine tous les biens et services consommés, en vue de la production des autres biens et services, c'est-à-dire des biens de consommation intermédiaire.

La notion de la production finale est d'une grande importance si l'on veut mesurer le résultat net de l'activité économique d'un pays, ou afin de mesurer la contribution productive d'un agent

économique et enfin de savoir dans quelle mesure l'équilibre ou déséquilibre, général ou partiel, se réalise entre la production finale et la demande finale.

Par contre, elle est loin de nous renseigner sur le processus de l'activité économique, celle de l'utilisation des biens et services pour produire des autres biens et services. Or l'insuffisance ou l'abondance de ces biens et services intermédiaires conditionne le résultat final de l'activité économique, c'est-à-dire la production finale.

Ces biens et services intermédiaires peuvent être trouvés à l'intérieur du pays ou à obtenir de l'extérieur. Le plan de développement économique et l'installation de nouvelles capacités productives augmenteront encore la demande des biens de consommation intermédiaire. Certains peuvent être trouvés sur place, d'autres sont à importer.

D'autre part, il est possible que certaines des nouvelles capacités productives produisent des biens de consommation intermédiaire, qui peuvent remplacer des importations antérieures.

Donc, pour compléter nos évaluations des importations, portant sur les marchandises, il nous faut évaluer les importations des biens de consommation intermédiaire.

B) Méthode directe d'évaluation.

Cette méthode consiste à employer les coefficients constatés dans le passé, entre l'accroissement du produit intérieur et celui de la production totale recherchée ⁽¹⁾.

Ces coefficients doivent être calculées pour les divers secteurs.

En employant ces coefficients pour les différents secteurs, dont on connaît déjà la production finale, projetée, on obtient la production totale pour chacun d'eux. Or, comme il est constaté dans la pratique, lorsque la production d'un bien s'accroît, la consommation des biens nécessaires à sa fabrication s'accroît dans la même

(1) Dauchet, *op. cit.* 117.

proportion (1) ; il suffit d'appliquer le taux d'accroissement de la production totale, sur la consommation des biens de consommation intermédiaire pour évaluer ces derniers.

Ayant ainsi évalué le total de ces biens, il nous faut procéder à l'évaluation des biens intermédiaires à importer.

Dans ce cas on peut penser à avoir recours à des coefficients d'importations c'est-à-dire en utilisant celles constatées dans le passé, entre le total des biens intermédiaires, et l'importation de ces biens.

L'emploi de cette méthode a l'avantage de simplicité aussi bien que de rapidité des calculs auxquels elle donne lieu, une fois les coefficients déterminés. Mais d'autre part, les hypothèses de base rendent l'utilisation de cette méthode et les évaluations qui en découlent trop incertaines. En effet, il y a trois hypothèses, à savoir :

1) La constance des coefficients entre le produit intérieur et la production totale

2) La constance des relations entre la production totale et la consommation intermédiaire

3) La constance des relations entre la consommation totale des biens intermédiaires, et les importations de ces biens.

Or, en faisant ces hypothèses, on élimine tout changement structural possible, ce qui est loin d'être conforme à la réalité des choses. Ajoutons aussi que les effets de remplacement des importations par une production intérieure sont exclus. Donc, il nous paraît nécessaire de chercher d'autres méthodes d'évaluation.

C) La méthode dite "L'étude de débouchés" :

Elle consiste à se demander, en commençant par la demande finale déjà évaluée, quels sont les biens intermédiaires nécessaires à la production, pour faire face à cette demande finale. Naturellement dans cette première étape, on doit distinguer entre différents groupes de produits correspondant à des secteurs bien définis.

Une fois arrivé à évaluer les besoins directs en biens intermédiaires des secteurs producteurs pour la demande finale, on ré-

(1) Marchal op. cit. p. 90 et 91.

pète la même opération c'est-à-dire on évalue les biens intermédiaires nécessaires pour produire les biens intermédiaires exigés pour faire face à la demande finale.

En remontant ainsi la chaîne, étape par étape, on arrive à la dernière étape de production.

Il faut ensuite regrouper les besoins en biens intermédiaires, par groupes de produits. Les importations nécessaires de ces biens s'obtiennent par différence, c'est-à-dire par la comparaison des besoins d'une part et la production pour les mêmes groupes de produits après déduction des besoins de la demande finale d'autre part.

Cette méthode, qui paraît logique, a priori, est viciée par plusieurs défauts à savoir :

1) La classification par secteurs doit être poussée aussi loin que possible, de telle façon que chacun des secteurs doive correspondre à une activité limitée produisant des produits homogènes. Or, dans la pratique on se heurte à des difficultés énormes dans ce domaine :

2) Cette classification doit permettre une distinction nette des étapes successives de production, ce qui est loin d'être possible à cause de la complexité du système productif. Or, cette difficulté risque de laisser échapper du point de vue de calcul, une partie de l'accroissement de la production intermédiaire nécessaire, du fait que certains biens peuvent être utilisés aussi bien à la satisfaction de la demande finale et intermédiaire.

Il est à noter qu'on peut en tenir compte en recommençant nos calculs, toutes les fois que la demande intermédiaire de ces produits peut être précisée. Mais il est clair que cela est très difficile à cause de la complexité du système productif et par conséquent la nécessité de refaire les calculs plusieurs fois avant d'arriver à un résultat définitif.

3) L'évaluation par étage exige la collaboration d'un très grand nombre de techniciens.

4) Enfin, l'application d'une telle méthode exige un temps fort long, car tout d'abord il faut faire les calculs par étapes, et ensuite faire les vérifications nécessaires pour ne pas laisser échapper de l'évaluation une partie des besoins, mentionnés ci-dessus.

Or, ces vérifications peuvent exiger, quelquefois, de recommencer les calculs dès le début.

A vrai dire à regarder cette méthode plus attentivement, on découvre qu'elle se rapproche énormément de la technique moderne dite : "les tableaux des échanges industriels."

Le différence tient à ce que, suivant cette méthode, on procède par étapes successives et d'une façon empirique. Or, ne vaut-il pas mieux avoir recours à la technique des échanges inter-industriels directement ? Nous croyons que la réponse doit être affirmative.

D) La méthode des "échanges inter-industriels" :

Cette méthode consiste à employer le tableau des relations inter-industrielles connu sous le nom de tableau Léontief. La base des études "relations inter-industrielles" est de diviser l'économie en un assez grand nombre de secteurs et ensuite de retracer, à l'intérieur, des tableaux, l'ensemble des échanges qui se produisent entre les différents secteurs d'une économie donnée et les divers postes de la demande finale : consommation des ménages, des administrations, investissements, exportation. La partie centrale du tableau représente les consommations du secteur productif, c'est-à-dire la consommation intermédiaire nécessaire pour faire face à une demande finale donnée.

Cette partie comporte une ligne représentant les importations en biens de consommation intermédiaire, utilisés par chacun des secteurs.

Une fois le tableau dressé, on peut calculer les coefficients techniques dits a_{ji} , c'est-à-dire la fraction de la production du secteur j , que le secteur i doit acheter pour produire une production totale d'une seule unité.

Aussi on obtient ce qu'on appelle la matrice des consommations unitaires. Enfin, des autres calculs, sur lesquels il est inutile de s'attarder, nous donnent les coefficients dit b_{ij} qui représentent l'inverse des coefficients a_{ji} , et mesurent la production de i qui est nécessaire si on veut disposer d'une unité de biens j pour les utilisations finales.

Or, en supposant que les coefficients techniques ne se modifient pas au cours du temps, il est donc possible de retrouver, à partir de la demande finale déjà déterminée, les productions totales et les importations nécessaires pour la satisfaire.

Or, à part les critiques qu'on peut faire à propos des hypothèses de base (constance des coefficients techniques, élimination des substitutions possibles et des rendements non-proportionnels, etc.) cette projection ne nous donne que le total des importations, sans aucune distinction par groupe de produits, d'une part, et suppose que la nouvelle demande de biens de consommation intermédiaire va être satisfaite par la production intérieure et les importations dans les mêmes proportions qu'auparavant, d'autre part.

Evidemment cette dernière hypothèse est irréaliste, car il n'est pas nécessaire que la production intérieure par groupes de produits augmente de façon à satisfaire la demande indiquée par la projection.

D'un autre côté, la production de certains groupes de produits peut augmenter dans des proportions plus grandes que celles nécessaires à satisfaire la nouvelle demande. c'est-à-dire il peut y avoir une substitution des importations antérieures par une production intérieure.

A notre avis, cette difficulté peut être surmontée en introduisant quelques modifications dans la présentation du tableau des échanges inter-industriels. Elles consistent à répartir les importations inscrites dans chaque colonne, par groupes de produits correspondant aux mêmes secteurs retenus dans le tableau.

Ensuite, il faut inscrire les importations ainsi réparties dans les cellules correspondantes de chaque colonne de la partie centrale du tableau. Cela veut dire que chacune des cellules de chaque ligne du tableau sera divisée en deux parties. Une partie correspond aux produits domestiques et l'autre aux produits importés (1).

Ainsi, on peut calculer les coefficients techniques aussi bien pour les produits domestiques que les produits importés, par groupes de produits. Nous aurons de la sorte une projection des

(1) Voir H.B. Chenev et P.G. Clark : *Interindustry Economics* N.Y. 1959 - p. 264.

importations en biens de consommation intermédiaire par groupes de produits.

Mais ces importations ne coïncident pas avec ce qu'il faut importer, à cause des raisons mentionnées ci-dessus. Pour arriver à les déterminer d'une façon aussi précise que possible, il faut avoir recours à une confrontation entre les ressources et emplois totaux, par groupes de produits. Cette confrontation peut nous amener à faire quelques rectifications dans les évaluations.

En effet, elle nous permet de déceler l'insuffisance dans la production intérieure projetée pour certains groupes de produits, par rapport à la demande totale ou au contraire les possibilités de remplacement des importations des autres groupes de produits par une nouvelle production intérieure.

Ajoutons enfin qu'on est loin de croire que l'évaluation, en utilisant cette méthode, est parfaite, à cause des hypothèses de base trop simplifiées. Mais il n'en reste pas moins vrai qu'elle nous donne une évaluation meilleure de toute autre méthode.

D'ailleurs, il y a des difficultés pratiques auxquelles on n'a pas fait allusion. Par exemple, pour certains secteurs, nous ne disposons pas de coefficients techniques valables, soit parce qu'ils n'existaient pas auparavant, soit parce qu'ils ont subi un changement structurel profond.

Dans ce cas, on peut se fier à des exemples étrangers, tout en supposant que les produits intermédiaires vont être obtenus à l'intérieur. Cette hypothèse ne va pas vicier nos calculs car la confrontation des ressources et emplois va nous permettre les importations nécessaires.

Il y a évidemment d'autres difficultés, mais nous ne croyons pas qu'elles soient insurmontables.

OUVRAGES ET ARTICLES CONSULTÉS

- * Relations Economiques Internationales, par le Professeur M. BYE — DALLOZ — Paris 1959.
- * Initiation à la Comptabilité Nationale, par E. MALINVAUD — INSEE et SÉEF — Presses Universitaires de France — Paris 1957.
- * Comptabilité Nationale Française — par le Professeur J. MARCHAL — Editions Cujas — Paris 1959.
- * "L'EUROPE en 1960" — 5ème rapport annuel de l'O.E.C.E. — Vol. II.
- * "Situation Economique de l'Europe en 1957" — ONU Genève 1958.
- * "Le Commerce International en 1956" G.A.T.T.
- * The pattern of United States Import Trade since 1923 — Some new Index Series and their application, by J.A. ADLER ; E.R. SCHLESINGER and E.V. WESTERBORG — Federal Reserve Bank of New York — Mai 1952.
- * Statistiques et indices du commerce extérieur — INSEE 1952.
- * Méthodes de la Comptabilité Nationale Française par Ch. PROU — Centre d'Etudes Economiques — Paris 1956.
- * A Standardised System of National Accounts — O.E.C.E. — 1958 Edition.
- * Une Economie Internationale, par Gunnar Myrdal (Collection Theoria) — P.U.F. Paris 1958.
- * La prévision économique — par A. SAUVY — Collection Que sais-je ? P.U.F. Paris 1958.
- * La Balance des paiements — Etude méthodologique — INSEE — Paris 1957.

- * Politique et prévisions économiques — Cours professé à l'École d'Application — par Messieurs J. DUMONTIER, MAYER, PLATIER, ROTTIER — Paris 1958.
- * Statistique et Econométrie — par H. GUITTON — Dalloz — Paris 1959.
- * "Measurement of price elasticities in International Trade" by Guy H. ORCUTT — Rev. of Econ. and Statis. Vol. XXXII May 1950.
- * "The fundamental Elasticities in International Trade" by A.J. Brown in Oxford studies in the price mechanism — 1951.
- * "Elasticity Pessimism in International Trade" by F. Machlup in *Economia Internazionale* Vol. III, Feb. 1950.
- * "The inappropriateness of Simple Concepts in the analysis of International Trade," by F. Balogh and P.P. Straton in *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, Vol. 13, March 1951.
- * "Commerce Extérieur, revenu national et dévaluation," par J. Boudeville dans *Revue Economique*, Oct. 1950.
- * "Croissance Nationale et Economie Internationale," Cours professé par Mr. M. BYE, 1956/1957.
- * Stabilité Internationale et Economie Nationale, par E. Lundberg — in *Economie appliquée* — N 1 et 2 — 1958.
- * Calcul du Revenu et Comptabilité Economique dans les régions insuffisamment développées, par R. DUMOULIN in *Revue Economique* No. 4 — 1959.
- * Cyclical movements in the balance of payments, par T.C. Chang — Cambridge 1951.
- * Statistical estimates of Elasticities and propensities in international Trade. A Survey of published studies, par H.S. Chang in *Staff papers I.M.F.* — vol. VII No. 1 — April 1950
- * L'échange international, par M. Moret — Paris 1957.
- * Planification indicative et développement économique Cahier de l'I.S.E.A. — Serie D No. 10 — Mai 1958.

PROBLEMS OF AGRICULTURE IN SOCIALISTIC COUNTRIES WITH PARTICULAR REFERENCE TO THE UNITED ARAB REPUBLIC

by

SHEHATA EL SAYED SHEHATA, Ph. D.
Dept. of Agric. Econ., College of Agriculture
University of Ain Shams
Cairo -- U.A.R.

I. GENERAL

1. — *Preliminary:*

Countries, regardless of their peculiarities, would always strive to adopt those economic systems which would best fit their various circumstances. In so doing, a country's desired ends would lie mainly in the attainment of certain economic objectives such as full employment, economic stability and security, wider distribution of what is produced and a greater degree of an over-all economic equality. A bundle of policy actions would usually combine in various patterns to make the best use of the economic system in existence. Otherwise, an economic break-down will partially or wholly result in one way or another with various degrees of intensity. This means that the economic power within the economic system should not be left, in any developed or developing country, without constant checking and balancing if that system is to be looked upon as advantageous.

Economists had come to conclusion a number of years ago, that modern economies have been tending in general towards greater collective economic action as compared to economic action taken on individual basis.⁽¹⁾ This is another way of saying that there has been a relatively recent global attitude more or less contradictory to Adam Smith's once best proposed program of economic non-interventionism. Through the adopted frameworks of collective intervention, various countries seek the best ways of check-

(1) Such as W.N. Loucks, J.W. Hoot, *Comparative Economic Systems*, Harper and Brothers, New York and London, 1943 P. 29.

ing and balancing the economic powers within their economic systems. In turn, intervention differs in scale and intensity with regard to the three major types of the contemporary economic systems which can be referred to as capitalism, moderate socialism and the Russian-type of socialism. Collective economic action is least in the first, greater in the second and most comprehensive in the last.

2.— *Socialistic Operation :*

Once a country has chosen to operate its national economy on a socialistic model, it is also set up to move quickly towards the achievement of the general objective of attaining an impressive continuing rise in the average real income for its population. The adoption of the most proper economic planning approach must be best attained to the extent the country's circumstances would permit. In the midst of the various socialization measures taken, the planners will always come to realize that no progressive public policy can be attained without a solid base of an agricultural industry upon which the non-agricultural activities may expand. Regardless of the socialistic form carried on, the economy's agricultural sector should always deserve a very thorough consideration.

In a socialistic planned economy, agriculture will be directed, on the aggregate, to permit the continuity of the sound operation of the non-agricultural sectors of that economy. In this connection, agriculture will be required to meet at least any consequent changes in demand for, and supply of, agricultural products needed for the well balanced socialistic economic developments. For instance, in a rising population economy with an increasing rate of industrialization, agriculture will have to meet demand increases due to the population increase, to the increase in population numbers engaged in non-agricultural production and to the possible increase in both per capita income and living ambition. In fact, the rôle of agriculture in a progressive socialistic economic developments will be mainly governed in various economic structures with the latter's numerous features and the planned rates of developments. Whatever relative weight is given to the agricultural developments in a socialistic economy, agriculture will have to cope with a bundle of problems depending upon its expected rôle in a specific over-all plan of development.

3. — *Problems of Agriculture in Socialistic Economies :*

Regardless of its nature of operation, a socialistic economy will always throw a more or less heavy burden of responsibility upon its agricultural sector. Problems related will fall in general under those pertaining to a certain socialistic economy and those which are usually considered as a general type of problems. The former vary widely in nature and extent but the latter can be spotted along with the adoption process of socialism as an economic system. The two types of problems can be numerous as well as complex depending upon many factors including the variety of interrelationships between their economic, social and political aspects.

In a socialistic economy, the main general problems of agriculture would usually cluster around the following items :

- a) The psychological effect of the socialistic modification would be most likely associated with decreasing rates of capital accumulation within agriculture.
- b) The breakdown of large units would, if poorly organized, bring about a general decrease in both the agricultural production and the operational efficiency.
- c) If not proportionately carried out both economic and non-economic incentives under socialism may not satisfactorily make up for the profit-making opportunities which may have existed under the pre-socialistic type of economy. In such a case, agriculture would also suffer a declining rate of productive performance.
- d) The socialistic non-purely competitive determination of market prices may, if not properly formulated and executed, misguide both production and marketing aspects and, in turn, partially deteriorate the aggregate consumption utility of the nation's agricultural produce at both its domestic and foreign markets.
- e) Due to the deficits in both technical and organizational knowledge, the transitional process towards socialism would be occasionally accompanied, in its earlier stages, with some sort of maladjustment between supply and demand within and outside the agricultural sector. This

would lead to the lessening of agriculture's use capacity as a basic industry in the economy.

A nation would not successfully move towards socialistic application whilst the problems of its agriculture are left unsolved. Without exception, the agricultural industry would face certain problems, under any economic system, which deserve the most wise and intelligent attack.

II. THE SOCIALISTIC EXPERIMENT IN THE UNITED ARAB REPUBLIC

1. The Pre-Revolution Egypt:

The pre-revolution Egyptian economy has been often referred to as characterised with agricultural feudalism, monopoly and foreign exploitation. In fact, the country seemed to represent an immense real estate solely run for the interest of the very slight minority of capital accumulators and consequently economic and social injustice prevailed and the country's political phase of life had very deeply dug into deterioration and corruption. These factors were heavily hindering any patriotic attempts to improve the situation and the country's numerous economic, social and political problems were continuously sharpened.

The pre-revolution Egyptian agriculture was characterised, above all, with tremendous maldistribution of land ownership which led, in turn, to many unfavourable results in connection with both land and labour use and productivity. Just before the 1952 revolution, the agricultural land ownership took the pattern indicated in table I.

TABLE I

Distribution of the Agricultural Land Ownership in the U.A.R. before the promulgation of the 1952 Agrarian Reform Law.

Bracket	Land Owners (000)	Area Owned (000)	Percentage	
			Land Fed. Owners	Area Owned
Less than 5 Feddans ...	2643	2122	94.3	35.4
5 Fed. to less than 10 Fed.	79	526	2.8	8.8
10 Fed. to less than 20 Fed.	47	638	1.7	10.7
20 Fed. to less than 50 Fed.	22	654	0.8	10.9
50 Fed. to less than 100 Fed.	6	430	0.2	7.2
100 Fed. to less than 200 Fed.	5	437	0.1	7.3
200 Fed. and over ...	2	1177	0.1	19.7
TOTAL	2801	5984	100.0	100.0

SOURCE: *Statistical Pocket Book*, Administration of Public Mobilization, Cairo, U.A.R., April 1963 P. 15.

Generally speaking, the distribution pattern of the agricultural land ownership was extremely unfavourable. About 94% of land owners owned only about 35% of the land whilst only .4% of owners owned about 34%. This almost meant that 94% of the owners owned as much land as the .4% did. This pronounced feudalistic make-up had in many instances greatly shaped production and distribution patterns in agriculture and in the whole economy as well in favour of a very slight and powerful minority with a significant disregard for the interest of the masses.

In general, the country's national income rates of increase were always outrun by rates of population increase. In the forties, for instance, per capita income increased at an annual rate of 1.5%

while population rate of growth amounted to 2.4% per annum.⁽¹⁾ Consequently, a deep feeling of an over-all dissatisfaction prevailed and it became inevitable that a drastic change would certainly have to take place whenever it was convenient.

2. *The Post-Revolution Era:*

A — *The Start:*

Following the initiation of July 23rd 1952 revolution a great number of deeply rooted problems were already waiting for their badly needed satisfactory solutions. After a short pause, it became evident that the people were fully determined to cope sincerely with their own problems in order to turn their country into a better home for its population. A long series of trial and error attempts was immediately begun but was remodeled later on into a socialistic technique of economic and social planning.

In September 9, 1952 the First Agrarian reform law was declared limiting, with a few exemptions, the agricultural land ownership to a maximum of 200 feddans per person. The 1961 agrarian reform law reduced that maximum to 100 feddans per family which was defined as the parents and their children under age. The two laws had dealt in details with the necessary constructive economic and social measures that needed to be taken in order that the country's agricultural production be raised and the status of its agricultural population be improved. Of course, the pattern which the agricultural land ownerships has taken since is in a somewhat different shape. (Table 2).

(1) H. Omar (Dr.) Planning in the U.A.R., *L'Égypte Contemporaine*, Cairo, U.A.R., April 1964 p. 6.

TABLE 2
 Distribution of The Agricultural Land Ownership In The U.A.R.
 Before And After The 1952 & 1961 Agrarian Reform Laws

Bracket	Land Owners		Area Owned		Percentage							
	(000)	before 1952 L, 1961 L	(000) fedd.	before 1952 L	1961 L	before 1952 L	1961 L	before 1952 L, 1961 L				
Less than 5 fedd.	2642	2811	2919	2122	2781	3172	91.3	94.4	94.1	35.4	46.6	52.1
5 to less than 10 fedd.	79	79	80	530	526	526	5.8	2.6	2.6	8.8	8.8	8.6
10 to less than 20 f.	47	47	65	638	638	638	1.7	1.6	2.1	10.7	10.7	10.7
20 to less than 50 f.	22	39	26	654	318	819	0.8	1.6	0.8	10.0	13.6	13.4
50 to less than 100 f.	6	6	6	430	430	430	0.2	0.2	0.2	7.2	7.2	7.0
100 to less than 200 f.	3	3	5	437	437	500	0.1	0.1	0.2	7.3	7.2	8.2
200 and over	2	2	—	1177	351	—	0.1	6.1	—	19.7	3.9	—
Total	2801	3008	3101	5984	5984	6384	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: "Statistical Pocket Book," Administration of Public Mobilization, Cairo (U.A.R.), April 1963, pp. 15-17.

As the table indicates, the two agrarian reform laws have considerably reshuffled the distribution pattern of the agricultural land ownership especially at the two sides of the distribution make-up. Approximately 94% of the agricultural land owners who used to own about 35% of the agricultural land area have turned out to own about 47% and about 52% after the 1952 and the 1961 laws respectively. In the meantime, the top .4% of the owners who used to own about 34% of area were allotted a share of only about 20% and about 15% of area in the same order. In other words, the top .4% of our agricultural land owners who used to own an equivalent of about 97% of the majority ownership share had to limit their owned area to about 43% and then to about 29% relative to the latter's shares.

The two laws have also resulted in a remarkable increase in number of the bottom agricultural land owners. They numbered to 2,642,000 owners before the 1952 agrarian reform law and increased to 2,841,000 owners after the law was put into effect and increased further to total 2,919,000 after the 1961 law. To this effect the revolution has presented a sound evidence of doing away with which has been always described as the feudal type of agricultural land ownership. In so doing, the revolutionary technique of attacking the nation's contemporary problems was meant to be advantageous, in the meanwhile, the national reformers were also aware of the various complications that may have resulted. Objectives of the breakdown of large estates in Egyptian agriculture were, with various degrees, economical, social and political. The latter's rôle had to be seriously taken into consideration since neither sound economic nor social advancement could be achieved without the guarantee of a considerable political stability all over the country.

B) Large Scale Cooperation :

Without taking certain safeguard measures, the breakdown of our large agricultural estates would have certainly caused a drastic decline in the nation's agricultural production. The relatively huge number of beneficiaries would not have been able to achieve their goal in improving their production and raising their incomes without taking advantage of the characteristics of large scale production. In light of such an economic and social necessity article 18 of the 1952 agrarian reform law specified the formation of certain agricultural cooperative associations in the agra-

rian reform areas to provide the beneficiaries with various production and marketing facilities and to provide them also with various social services as well ⁽¹⁾. Up to the present time, the number of such agricultural cooperation have amounted to 550 associations which have successfully carried out their various activities, on wide basis, for the interest of their members ⁽²⁾.

Other agricultural cooperative associations have been also, in the last few years, going through a huge stage of expansion and reorganization among our agricultural population all over the country. After a ten year period, the agricultural cooperative associations have shown a notable growth as shown in the table below.

TABLE 3
The Agricultural Farmers' Cooperatives U.A.R.,
1952—1962.

Year	No. of Associations	No. of Members	Capital L.E.	Reserves L.E.	Total L.E.
1952	1727	498,652	661,153	484,010	1,145,163
1962	4039	1,478,647	1,624,661	1,335,378	2,960,039

Source: M.N. Hashad (Dr.) Former Minister of Agriculture *The Agricultural Bulletin*, Ministry of Agriculture, Cairo, U.A.R., December 1963, P. 17.

Cooperative activities are carried on for the time being at least on planned rather than on voluntary basis in the UAR agricultural sector. Purchasing and sales activities are widely undertaken under a considerable keen supervision for the farmers' direct benefit. The latter actually own, and are being trained to run, their cooperatives on sound collective basis. Once the deeply sought training is achieved the farmers' cooperatives will be probably permitted to practise their independent operation.

- (1) M.E. Mohammad (Dr.) *The Agricultural Economics*, the Anglo-Egyptian, Cairo U.A.R. 1953 pp. 644-645.
- (2) A.E. Abu El Neur, Deputy premier for the agricultural and agrarian reform, *The Ahran Economic Bulletin*, Cairo, U.A.R. No. 215, August 1, 1964, P. 15.

C1 Other Contemporary Efforts:

Actually, the 1952 agrarian reform law was the main source from which most of our post revolution agricultural legislations emerged. Immediately afterwards, these legislations had begun to come out in order to directly or indirectly shape up Egypt's contemporary agricultural policy. For instance, through legal actions. The Permanent Council for The Development of National Production was created on October 2, 1952 and on October 17, 1953, The Permanent Council For Public Services was also founded (1). These two establishments have played a very creditable rôle in visualizing the country's main economic and socio-economic problems and have certainly laid out the foundation for all the successive attempts in this respect.

Other development measures have continuously been taken, for the advancement of Egypt's agriculture, within the general framework of both the agricultural horizontal and vertical expansion. Quite often, new agricultural projects are put forward for further study and application. Currently, attention is mainly focused on projects concerning land reclamation, unification of the agricultural land use and the re-organization of agricultural production. For instance, an area of 14 million feddans, barren and desert land, has been already chosen and classified for horizontal expansion purposes when the High Dam water is made available (2). At the end of the 10 year land reclamation plan in 1969/1970 the revolution would have added 1,819,000 feddans, or about 33%, to the pre-revolution cultivated area. This will be distributed among about 2 million citizens and will add annually about 100 million Egyptian pounds to the Country's national income (3). Throughout all improvement attempts, incentives are occasionally practised, through both economic and non-economic media, to stimulate better production and marketing in agriculture (4).

Although a great deal of progress has been made during the revolution years, Egyptian agriculture is still a vast field open for study with a numerous problems to be coped with. Studies needed

(1) M.M. Zalaki (Dr.) *The Egyptian Agriculture*, unpublished, Dept. of Agr. Economics, Univ. of Alex., Alexandria, UAR, 1959, Chapter 16, p. 169.

(2) Abou El Nour *Op. Cit.*, P. 14.

(3) *Ibid.*, P. 14.

(4) News reported, for instance the rewarding of the agricultural producer, E.M. Eldehik with the 1st class golden medal. *El Akhbar newspaper*, Cairo, May 29th, 1964. P. 7.

and problems to be solved center mainly around the optimum balancing of the country's agricultural productive capacity with the demand forces operating within both domestic and foreign markets for its agricultural produce.

3. A Brief Discussion :

The examination of Egypt's agricultural data reveals slight changes in both the country's cultivated and crop area since the 1952 revolution. Table 4 presents a 10 years survey of the areas indicated.

TABLE 4
Cultivated Area And Crop Area, U.A.R. 1951/52 —
1960/61 (Thousand Feddans)

Agricultural year Nov. 1 — October 31.	Cultivated Area		Crop Area	
	Total *	Net change	Total *	Net change
1951/52	5672	—	9299	—
1952/53	5715	+ 43	9368	+ 69
1953/54	5744	+ 29	9899	+ 531
1954/55	5745	+ 1	10122	+ 223
1955/56	5771	+ 26	9942	- 180
1956/57	5831	+ 60	10312	+ 370
1957/58	5843	+ 12	10349	+ 37
1958/59	5865	+ 22	10296	- 53
1959/60	5879	+ 14	10397	+ 101
1960/61	5905	+ 26	10300	- 97
Total	57575	- 233	100284	- 1001
Average (Approximate)	5797	+ 26	10025	111

Source: (8) *Ten years of Revolution* (Statistical Atlas) Dept. of Statistics and Census; Cairo U.A.R., July 1962, Table 18.

This means that during the post-revolution 10 year period the cultivated area has been increasing on the average by about 26 thousand feddans per annum. In the meantime, the crop area

has been going through an annual net average increase of about 111 thousand feddans during the same period. In other words, the average annual increase in the cultivated area is very well reflected in the net average annual increase in the crop area. This in turn may be interpreted as an indication of practising a more intensive agricultural land use pattern.

Indices of the country's total agricultural production have shown, during most of the 10 years period indicated, considerable rates of increase which probably have mainly resulted from the combined effect of positive changes in both the crop area and the aggregate yield per feddan. Table 5 would help to clarify the previously stated facts.

TABLE 5
Index Numbers of The Aggregate Yield Per Feddan And
The Total Agriculture Production, U.A.R., 1952-1961
(1935/1939 = 100)

Year	Aggregate yield per fed. Total Agriculture Production			
	Index Numbers	Net change	Index Numbers	Net change
1952	95.2	—	110	—
1953	100.1	+ 4.9	109	- 1
1954	102.9	+ 2.8	120	+11
1955	101.4	- 1.5	118	- 2
1956	100.6	- 0.8	122	+ 4
1957	104.7	+ 4.1	130	+ 8
1958	104.1	- 0.6	131	+ 1
1959	104.4	+ 0.3	136	+ 5
1960	108.9	+ 4.5	142	+ 6
1961	96.7	-12.2	123	-19
Total	1019.0	+ 1.5	1241	+13
Approx. Average *	101.9	+ .2	124	+ 1

(*) Averages would have been considerably higher if it were not for the overwhelming attack of the cotton worm during the 1960/1961 agricultural year.

Source: National Bank of Egypt, *The Arabic Economic Bulletin*, Vol. 17, No. 1, Cairo, U.A.R., 1964, pp. 121-122.

Production index numbers of the principal groups of the country's agricultural produce indicate variable rates of change during the same 10 year period in comparison to the 1935-1939 average production as a base period. These index numbers ranged from 78 to 122 for fibre plants, from 88 to 133 for cereals, from 56 to 99 for pulses, from 91 to 128 for oil seeds grains, from 162 to 321 for vegetables, from 191 to 244 for fruits and from 119 to 148 for animal products. ⁽¹⁾ During that period rates of increase had occurred in a top-bottom order and at reasonably long but variable time intervals in the production of vegetables, other field crops, fruits, cereals, fibre plants, pulses, oil seeds grains and animal production. ⁽²⁾ This probably means that the nation's animal production deserves the most attention in the contemporary development plans for its agricultural industry. As expected, the general increase in agricultural production has been also associated with a general increase in the country's net agricultural income.

Data is not yet available for the thorough evaluation of all the agricultural development attempts but a brief comparison between pre-revolution and post-revolution agricultural production growth may be illuminating. Table 6 presents index numbers and rates of change of agricultural production for the five year period that preceded 1952 and the five-year period which succeeded the revolution year.

(1) *Ten years of Revolution, Statistical Atlas op. Cit.*, Table 26.

(2) Ranges were 159, 70, 53, 45, 44, 43, 37 and 29 respectively.

TABLE 6
 Index Numbers For Total Agricultural production,
 U.A.R., 1947—1951 and 1953—1957
 (1935—1939 = 100)

Year	Total Agricultural Production	
	Index Numbers *	Net Change
1947	92	—
1948	108	+15
1949	106	- 2
1950	102	- 4
1951	97	- 5
<hr/>		
Total	505	- 4
<hr/>		
Approx. Average	101	1
<hr/>		
1953	93	—
1954	110	+12
1955	108	- 2
1956	109	1
1957	121	+12
<hr/>		
Total	540	+23
<hr/>		
Approx. Average	109	+ 6

(*) Method of Computation is different than method used for index numbers presented in Table 5.

Source: National Bank of Egypt, *The Arabic Economic Bulletin*, Vol. 14 No. 1; 1961, P. 111.

As the table indicates the annual net increase in the country's total agricultural production was about 6 times higher for the 5 year post-revolution period as compared to the 5 year pre-revolution period. Production increase might have occurred during that period because of better climate, improved human promotional efforts or a combination of both. However, this brief comparison may at least indicate that during the latter 5 years,

socialization has been associated with somewhat higher rates of increase in agricultural production as compared to the former 5 year period.

III. SUMMARY AND CONCLUSION

The three major types of the contemporary economic systems can be referred to as capitalism, moderate socialism and the Russian-type of socialism. Collective type of action is least in the first, greater in the second and most comprehensive in the last. A country regardless of its peculiarities would always strive to adopt the economic system which would best fit its own circumstances. Once the country has chosen to operate its national economy on a socialistic model, it is also set up to adopt the most proper economic planning approach.

In order that the non-agricultural sectors may soundly expand, the agricultural industry would be directed, in a progressive socialistic planned economy, towards the attainment of a relatively quick and satisfactory problem-solving objective. Agricultural problems would mainly fall in a special type, a general type or a combination of both. The main general problems of agriculture would usually cluster, in a socialistic economy, around the psychological effect of the socialistic modification, effect of the breakdown of large units, carrying out both economic and non-economic incentives, determination of market prices and the occasional occurrence of certain supply and demand maladjustment.

The pre-revolution Egyptian agriculture was mainly handicapped by the presence of a slight but powerful minority of agricultural land owners who greatly influenced the country's economic, social and political phases of life in favour of their own interest but with significant disregard for the interest of the masses. Only .4% of the agricultural land owners owned almost as much land as 94% of the small land owners. Although certain reforming agricultural projects had been carried out, a deep feeling of an overall dissatisfaction prevailed.

Following the initiation of July 23, 1952 revolution, a long series of agricultural promotional attempts was begun with variable accuracy and was finally developed into the contemporary socialistic technique of economic and social planning. In 1952 and 1961 agrarian reform laws were issued and a remarkable change

in the country's pattern of agricultural land ownership had, since, taken place. Approximately 94% of the agricultural land owners have finally turned out to own about 52% of the agricultural land and the top .4% of the owners were finally allotted about 15% of the area. Their pre-revolution shares were about 35% and about 34% of area respectively.

It also became necessary that large scale cooperative efforts should take place in Egyptian agriculture. At present, farmers' cooperatives amount to 550 associations in the agrarian reform areas and slightly more than 4000 other associations are operating throughout the whole country. Other agricultural promotional attempts are always under trial depending upon facilities available for study and application. At the end of the 10 year land reclamation plan in 1969/1970 about 33% of the pre-revolution cultivated area would have been added.

Since a sufficient volume and variety of data is not yet available, a thorough evaluation of the post-revolution agricultural development achievements are considerably impossible and premature. The early results may be, however, positive and promising. The average annual net increase in the country's total agricultural production was about 6 times higher for the 5 year post-revolution period as compared to the 5 year pre-revolution period. Although this production increase could have also occurred due to better climatic conditions, it can be generally stated that socialization of the nation's agriculture has been associated with somewhat higher rates of production increase.

Egyptian agriculture is still a vast field open for study and application. Amongst the problems to be dealt with is the relatively slow expansion in the nation's animal production industry. Of course, there is also a great deal of both production and marketing measures that need to be seriously taken into consideration.

LA NOUVELLE STRUCTURE BUDGÉTAIRE DE LA RÉPUBLIQUE ARABE UNIE

par

Ménès Assad Abdel Malek

Prof. Adjoint à la Faculté de Commerce
Université Ain Chams

L'évolution rapide de la République Arabe Unie vers le Socialisme a nécessité l'élaboration d'une réforme budgétaire qui est entrée en application à partir de l'exercice financier 1962/63. La structure du budget de l'Etat a subi de ce fait, de profondes modifications dont le besoin se faisait sentir déjà depuis quelques années. Le budget étant l'acte par lequel le gouvernement prévoit et expose, en ce qui concerne le secteur public, les modalités d'exécution de la tranche annuelle du Plan, tout en étant l'instrument de base de sa politique financière, il importe que ce document essentiel se présente avec un maximum de clarté, qu'il puisse refléter d'une manière non-équivoque les tendances de cette politique et qu'il permette d'en prévoir les répercussions possibles sur l'Economie Nationale.

Pour mieux mettre en évidence l'importance de cette récente réforme budgétaire, il convient de décrire d'abord, dans une première section la structure budgétaire avant la réforme telle que l'avaient façonnée les nombreux événements survenus au cours de ce siècle et surtout depuis la révolution du 23 juillet 1952. On verra, ensuite, dans une seconde section en quoi la nouvelle structure se différencie de l'ancienne et quels sont ses caractères principaux. Puis on fera ressortir les avantages évidents de la nouvelle classification du budget et on montrera comment elle s'adapte parfaitement à un régime de planification économique.

I. LA STRUCTURE BUDGETAIRE AVANT LA REFORME

Avant la réforme de 1962/63, la règle de l'unité budgétaire n'était guère respectée surtout depuis 1954, date à laquelle ont paru, pour la première fois les budgets de production. En outre,

la classification des dépenses dans le budget principal étant essentiellement administrative. Telles sont les deux caractéristiques principales de la structure budgétaire de cette époque.

1) *La pluralité des budgets.*

Il faut remonter assez loin dans l'histoire de l'Egypte moderne pour chercher l'origine de la pluralité des budgets. A la fin du siècle dernier, on trouve déjà des budgets séparés pour l'Imprimerie Nationale, les écoles subventionnées au moyen des revenus des Wakfs, l'administration du domaine de l'Etat, la Bibliothèque Nationale, etc. . . . On peut donc dire qu'il n'y a jamais eu une application stricte de la règle de l'unité budgétaire.

Un peu plus tard, en 1905, commence le régime des crédits spéciaux dont le but était de promouvoir l'exécution de nouveaux travaux et, principalement, les canaux d'irrigation, financés par des prélèvements sur la Réserve Générale de l'Etat.

Plus tard encore, apparaissent les budgets annexes des administrations des Chemins de fer, du Télégraphe et du Téléphone de l'Etat puis ceux des Universités.

En 1946, une loi est votée prévoyant l'emploi de 30 millions de L.E. prélevés sur la Réserve Générale pour l'exécution, hors budget, d'un programme quinquennal de travaux publics.

Bientôt, les événements se précipitent qui nécessiteront d'autres entorses au principe de l'unité budgétaire. C'est d'abord la réforme agraire de 1952 qui donne lieu à l'apparition d'un budget spécial attribué à l'organisme chargé de son application. C'est, ensuite, la création du Conseil Permanent de la Production préposé à l'étude de différents projets visant au développement des ressources du pays et auquel est affecté un budget de 21 millions de L.E. en 1953, pour la mise en application de ces projets au cours des quatre années suivantes.

Presque en même temps est créé le Conseil Supérieur des Services, doté d'un budget spécial alimenté, en grande partie par les biens confisqués à l'ancienne famille régnante et ayant pour but la construction d'habitations populaires, d'hôpitaux, l'exécution de travaux d'urbanisme etc. . . .

Quelques années plus tard, en 1957, c'est la fondation de l'Organisme économique dont le rôle était de coordonner la direction des nouvelles entreprises nationalisées.

Enfin, en 1958, c'est l'unité politique de l'Égypte avec la Syrie et la naissance de la République Arabe Unie, qui donnent lieu à de nouvelles complications budgétaires. Pour l'exercice financier 1959/60, on trouve un ensemble budgétaire constitué par :

- 1) Un budget commun dont les recettes sont prélevées sur les budgets généraux des deux Provinces Sud et Nord dans une proportion déterminée et dont les dépenses comprennent les crédits affectés à la Présidence de la République, au gouvernement central, aux ministères de la Défense et des Affaires Étrangères,
- 2) un budget général pour la Province Sud (l'Égypte),
- 3) un budget général pour la Province Nord (la Syrie),
- 4) des budgets annexés au budget commun pour certains organismes tels que l'Administration des Caisses de prévoyance et des pensions de retraites, le Conseil Supérieur pour la Sauvegarde de la Jeunesse, l'Académie de Langue Arabe, l'Institut National d'Administration Publique etc. . . .
- 5) des budgets annexés au budget de la Province Sud tels que ceux des projets de développement, des chemins de fer de l'Égypte, de la Réforme Agraire, de la Librairie Nationale, des Universités etc.
- 6) des budgets indépendants : celui des Wakfs et celui de l'Azhar et autres instituts religieux.
- 7) des budgets annexés au budget de la Province Nord qui comprennent notamment les budgets de la Douane, des P.T.T., de l'Administration des Monuments archéologiques et Musées, de l'Université de Damas, de l'émission radiophonique etc.

Cette pluralité extrême des budgets se justifiait, dans une grande mesure, par les circonstances très particulières dans lesquelles se trouvait l'Égypte, à la suite de la révolution du 23 juillet 1952 et des profondes modifications qu'elle devait apporter à sa vie économique et sociale. Mais la nécessité d'une réforme

urgente se faisait sentir, d'autant plus que la classification des dépenses en usage ainsi que celle des recettes ne pouvait convenir aux besoins de la planification dont le régime venait d'être appliqué en République Arabe Unie depuis juillet 1960.

2) *La classification budgétaire.*

La classification des dépenses ainsi que celle des recettes du budget ont très peu évolué depuis 1880, date du premier budget de l'Égypte moderne, jusqu'à 1962. Pour les dépenses c'est essentiellement une classification par ministères et organes administratifs importants qui fait ressortir, cependant, certaines dépenses d'intérêt majeur telles que la dette publique, les pensions de retraites, les dépenses imprévues etc.

Quant aux recettes, elles sont groupées suivant la nature des différentes ressources de l'État.

On peut, cependant, distinguer, en ce qui concerne la classification des dépenses deux périodes :

- a) Dans une première période, allant de 1880 jusqu'à la déclaration d'indépendance en 1923, on sent nettement que cette classification administrative est greffée sur une autre classification qui répond à la grande préoccupation des autorités à cette époque et qui aboutit à grouper les administrations de l'État en deux groupes selon un critérium de rentabilité.

Ainsi dans le budget de 1912 on trouve la classification des dépenses suivantes :

- I. Liste civile, allocation et Cabinet de S.A. le Khédivé.
- II. Frais d'administration et de perception.
 1. Conseil des Ministres
 2. Conseil législatif
 3. Ministère des Affaires Étrangères
 4. Ministère des Finances
 5. Ministère de l'Instruction Publique
 6. Ministère de l'Intérieur
 7. Ministère de la Justice
 8. Ministère des Travaux Publics

9. Services divers des Ministères
 10. École des cadis
 11. Service d'administration et de perception des provinces et gouvernorats.
 12. Douanes
 13. Gardes-Côtes
 14. Ports et phares
 15. Répression de la traite
 16. Bureau de poinçonnement d'orfèvrerie
- III. Dépenses des administrations de recettes
- IV. Dépenses militaires
- V. Pensions
- VI. Indemnités aux conscrits
- VII. Tribut et dette publique
- VIII. Dépenses imprévues
- IX. Insuffisance des revenus du Soudan.

Il est à remarquer que le titre : Dépenses des administrations de recettes qui comprend les dépenses des chemins de fer de l'État, du Télégraphe et des Postes fait pendant à un titre semblable dans le tableau des recettes : Revenus des administrations de recettes, ce qui permet d'obtenir le revenu net de ces administrations.

De même, si certaines dépenses ne sont pas groupées telles que celles des douanes, ports et phares, bureau de poinçonnement c'est parce qu'elles correspondent à des recettes et qu'il semble intéressant de pouvoir calculer les recettes nettes.

La classification administrative est la seule concevable du point de vue comptable et administratif. Elle est complétée par une sous-classification des crédits d'après leur objet : traitements des fonctionnaires de l'État, traitements des fonctionnaires hors-rang, dépenses générales. Mais, il n'est pas question de dépenses pour de nouveaux travaux, ceux-ci ne sont pas prévus dans le budget de l'État et ne peuvent pas être financés par les ressources ordinaires du budget. Des "crédits spéciaux", hors-budget, leur sont

alloués à prélever sur la Réserve Générale : établissement du cadastre, création d'écoles, d'hôpitaux, travaux d'irrigation etc. Le budget de chaque année prévoit, d'ailleurs, un excédent de recettes qui sert à alimenter la Réserve Générale.

b) Dans la seconde période qui débute en 1923, on ne trouve que la classification administrative. La répartition des administrations en deux groupes sur la base de leur rentabilité a disparu. Chaque ministère, chacun des organismes supérieurs de l'Etat tels que le Cabinet du roi, le Conseil des ministres, l'assemblée législative est représenté par une division dans l'état des dépenses. Dans chaque ministère, les administrations et directions sont représentées par des sous-divisions. Les crédits qui leur sont alloués sont répartis en plusieurs titres d'après l'objet des dépenses : un titre pour les traitements et salaires, un autre pour les frais de déplacement, un troisième pour les loyers, les frais d'éclairage et d'eau, un quatrième pour les frais d'ameublement et d'entretien. Un titre, maintenant, est consacré aux nouveaux travaux. Cette répartition des crédits par titres a évolué par la suite et a fini par ne comprendre que trois titres : un pour les traitements et salaires, un autre pour les dépenses générales et un troisième pour les nouveaux travaux.

Dans l'exposé du budget une autre répartition des crédits est obtenue à partir de la classification administrative : c'est la classification fonctionnelle des dépenses. Les crédits de plusieurs ministères et organismes, servant à remplir des fonctions similaires, sont groupés entre eux de manière à faire paraître les dépenses occasionnées par les principales fonctions de l'Etat. Ainsi on peut répartir les dépenses publiques en trois groupes comme suit :

- 1) Les dépenses des organismes supérieurs de l'Etat qui comprennent les crédits alloués au chef de l'Etat, à l'Assemblée législative, au Ministère des Finances ou du Trésor.
- 2) Les dépenses de protection représentées par les crédits accordés au ministère des Affaires étrangères, à la Défense Nationale, à l'Intérieur, à la Justice.
- 3) Enfin, les dépenses pour la promotion du progrès économique, culturel ou social groupent le plus grand nombre de ministères ceux du Commerce, de l'Agriculture, des

Travaux publiés, des Communications, de l'Education et de l'Enseignement, des Affaires Sociales.

Cette classification n'est pas sans intérêt pour faire ressortir qu'en temps normal le 3e. groupe de dépenses doit s'accroître plus que proportionnellement à l'accroissement total des dépenses.

On trouve aussi dans l'exposé du budget une classification des dépenses par objets obtenue en groupant entre eux les crédits du titre premier puis les crédits du titre deuxième et enfin ceux du titre troisième. Elle a pour but de permettre l'étude de l'évolution des dépenses consacrées aux traitements et salaires et la proportion des crédits alloués aux nouveaux travaux.

II. LA STRUCTURE BUDGETAIRE APRES LA REFORME

La réforme budgétaire se manifeste par un retour à la règle de l'unité et par une modification de la classification des dépenses et recettes pour tenir compte des besoins de la planification et mieux permettre d'étudier les effets de la politique financière de l'Etat sur l'économie nationale.

1) *L'unité budgétaire*

La règle de l'unité est presque intégralement respectée à partir du budget de l'exercice financier 1963/64. L'année précédente avait déjà vu une tendance marquée vers la rationalisation de l'ensemble budgétaire, au moyen d'une distinction entre le budget des services administratifs, d'une part, et le budget des entreprises publiques, d'autre part. Le premier concerne les activités traditionnelles de l'Etat, le second se rapporte aux activités publiques de caractère économique. Il est évident que les dépenses et recettes des entreprises nationalisées et autres entreprises publiques commerciales ne doivent pas être intégrées dans les dépenses et recettes propres de l'Etat. Cette distinction est donc entièrement conforme à la règle de l'unité. Dans les budgets immédiatement antérieurs, le Titre troisième concernant les nouveaux travaux et investissements dans les crédits affectés aux différents ministères avait été séparé du budget principal pour constituer avec les investissements prévus pour les entreprises nationalisées

et autres entreprises publiques l'état des dépenses du budget de Production. La première étape de la réforme amorcée dans l'exercice financier 1962/63 a consisté à intégrer au budget de l'Etat le titre consacré aux nouveaux travaux pour les différents services administratifs et à grouper dans un budget séparé toutes les dépenses et recettes des entreprises publiques. Elle laissait cependant subsister les budgets annexes pour certains organismes publics de caractère non économique tels que les budgets des universités, ceux de la radio-diffusion et de la télévision, de l'Azhar, des Wakfs, de l'Institut National d'Administration, du Centre National de recherches.

L'année suivante voit se réaliser l'intégration de tous ces budgets annexes au budget des services administratifs, chacun d'eux constituant désormais une sous-division du ministère ressortissant. L'unité du budget est achevée. Mais pour se conformer à la règle de l'unité, le budget doit satisfaire à une double exigence : d'une part embrasser dans un document unique toutes les dépenses et recettes de l'Etat, d'autre part, ne pas inclure dans ce document des dépenses et recettes propres à des entités publiques autres que l'Etat.

Or si le budget actuel satisfait formellement à l'aspect positif de la règle de l'unité, il n'en est pas de même quant à son aspect négatif. Les crédits affectés à certains ministères tels que ceux de l'Éducation et de l'Enseignement, de l'Hygiène publique, des Affaires Sociales, du Logement sont divisés en deux parts dont l'une concerne le gouvernement central et l'autre les gouvernements locaux. Il est vrai que l'état des dépenses du budget des services administratifs donne un total séparé des dépenses du gouvernement central qui comprend les subventions accordées aux gouvernements locaux. Mais on peut se demander si le fait de mentionner dans le budget de l'Etat les dépenses des administrations locales ne constitue pas, dans une certaine mesure, une dérogation à la règle de l'unité.

2) *La nouvelle classification.*

Il y a une classification à part pour chacun des deux budgets : le budget des services administratifs et celui des Entreprises publiques.

A. Pour le premier, la répartition des crédits par ministères demeure la base de la nouvelle classification des dépenses puis-

qu'elle est nécessaire au bon fonctionnement des services et aux besoins de la comptabilité. D'ailleurs, il n'est pas question de s'en passer. Mais elle est renforcée par une autre classification à caractère économique : les crédits sont répartis en 50 divisions dont les 43 premières, représentant les différents ministères et organismes supérieurs de l'Etat, constituent ce qu'on peut appeler "les dépenses exhaustives" tandis que les autres divisions, comprenant les charges de la dette publique, les pensions de retraite payées directement par le ministère du Trésor, les subventions aux producteurs pour la réduction du coût de la vie, les dépenses pour le soutien de l'Economie Nationale, représentent "les dépenses de transfert". Il est à regretter, cependant, que le total des dépenses de chaque catégorie ne soit pas mentionné à part dans l'exposé officiel du document budgétaire.

Cette répartition des charges de l'Etat en dépenses exhaustives avec comme sous-division les dépenses de fonctionnement et les dépenses d'investissement et, en dépenses de transfert comprenant les transferts financier, économique et social présente une grande importance quand il s'agit d'étudier les effets du secteur public sur la production nationale et la répartition des revenus.

Une autre réforme intéressante à signaler : le regroupement systématique des articles compris dans chaque titre et leur classement uniforme de sorte que chaque article portant le même numéro d'ordre représente une dépense de même nature quelle que soit la division où le Titre est inclus.

Ainsi le Titre premier a été remanié de manière à inclure toutes les dépenses concernant le travail. Il comprend 11 articles dont le 1er concerne le cadre permanent et provisoire, le 2e. les salaires, le 3e. les gratifications etc. Le Titre deuxième est divisé en 24 articles et les articles en alinéas. L'article 1er. pour les frais de déplacement, l'article 2e. pour le téléphone, le télégraphe, la poste, l'article 3e. pour les loyers etc. Le Titre troisième est réparti en 18 articles conformément à la division de l'Economie Nationale en secteurs principaux dans le Plan.

On peut dès lors calculer aisément le total des dépenses affectées à chacun des articles du Titre deuxième. Par exemple, en additionnant les crédits alloués à l'article 16 du Titre deuxième dans les différentes divisions et sous-divisions du budget, on obtiendra les dépenses pour frais de combustibles, huiles et force motrice pour l'ensemble des services publics.

Ce sont des renseignements très importants qu'on peut ainsi obtenir grâce à cette classification par objets. On peut, ensuite, en analysant chacune de ces dépenses globales évaluer la quantité demandée de tel ou tel bien ou service, si les détails nécessaires ne font pas défaut. Pour les besoins de la planification, ces bilans matériels sont nécessaires.

Pour le Titre troisième, on peut calculer de la même manière la répartition des nouveaux investissements entre les 18 secteurs de l'Économie Nationale délimités ainsi par le ministère de la Planification : Agriculture, irrigation et drainage, électricité, Haut-barrage, industrie, transport, communications et stockage, Canal de Suez, logements et services édilitaires, défense, sécurité et justice, enseignement, services sanitaires, services culturels et loisirs, services sociaux et religieux, approvisionnement, recherche scientifique, service de la présidence et contrôle gouvernemental, services commerciaux et financiers.

D'ailleurs, les crédits prévus pour ces différents articles doivent être fixés conformément aux directives du plan de sorte que le budget devient ainsi l'instrument par lequel le Plan est mis en application, année par année.

Quant à la classification des recettes du budget, elle se fait toujours d'après la nature de ces recettes qui sont groupées en 11 divisions comme suit : contributions foncières, impôts sur les revenus des individus, impôts sur les revenus des entreprises, impôts et droits de succession, impôts et droits sur les marchandises, droit de timbre, recettes des services, recettes et droits divers, recettes extraordinaires, excédent des recettes du secteur des entreprises publiques, emprunts et facilités de crédit.

Il est à remarquer qu'on a évité dans cette classification des recettes la distinction traditionnelle mais ambiguë entre impôts directs et impôts indirects. Par contre, on trouve une distinction plus intéressante entre impôts sur les revenus des individus et impôts sur les revenus des entreprises.

B. Pour le budget des entreprises publiques — la classification des dépenses est inspirée des mêmes principes. Chaque division représente une entreprise ou un organisme public et les dépenses sont réparties comme suit :

Titre premier; dépenses de fonctionnement réparties en deux sous-titres :

- 1) Salaires
- 2) Biens nécessaires à la production.

Titre deuxième; dépenses de transfert réparties en quatre sous-titres :

- 1) Intérêts et annuités des emprunts locaux
- 2) intérêts et annuités des emprunts étrangers
- 3) participation du gouvernement aux bénéfices
- 4) autres dépenses de transfert.

Titre troisième; dépenses d'investissement réparties entre les différents secteurs du plan comme pour le budget des services.

Les recettes de chaque division sont affectées à ses propres dépenses. Elles sont groupées sous les cinq Titres suivants :

Titre premier : recettes propres

Titre deuxième; recettes provenant des investissements financiers

Titre troisième : emprunts

Titre quatrième : subvention gouvernementale

Titre cinquième : autres recettes.

CONCLUSIONS

Que faut-il penser de la réforme budgétaire actuelle ? Elle a certainement réalisé ses principaux objectifs : la clarté du document budgétaire est obtenue grâce au retour à la règle de l'unité et à une classification principale rationnelle des dépenses et recettes. De même les autres répartitions des dépenses qu'elle permet répondent aux besoins d'un pays à régime socialiste.

Il reste, cependant, deux remarques à faire sous forme de questions :

1. — Faut-il exclure du budget les transactions interministérielles comme le recommande une publication des Nations-Unies

sur les classifications budgétaires ⁽¹⁾ pour éviter que les dépenses et recettes de l'Etat soient surestimées ? Il est vrai que ces dépenses ne donnent pas lieu à des sorties de fonds et le fait qu'elles représentent un élément du coût de production des services publics ne suffit pas pour justifier leur inscription au budget puisque de toute façon certains de ces éléments n'y entrent pas.

Mais on pourrait répondre à ces arguments que le maintien de la règle contraire a pour avantage d'obliger les différentes administrations à évaluer leur demande de services fournis par les autres administrations dans les étroites limites de leurs besoins réels sans aucun abus. Cela est d'autant plus nécessaire maintenant que le secteur public est plus étendu et comprend, outre les services traditionnels, la production d'un grand nombre de biens d'usage courant — D'autre part cela permet aux administrations qui fournissent ces services de fixer leur capacité de production en conséquence de manière à pouvoir satisfaire dans de bonnes conditions les besoins du public et les besoins des autres administrations.

2. — Faut-il dans le but de rationaliser les dépenses de l'Etat et obtenir un meilleur rendement du secteur public, adopter le régime des "budgets de performance" comme le préconisent certains économistes, principalement aux Etats-Unis ?

"Un budget de performance est un budget qui présente les buts et objectifs pour lesquels les fonds sont requis, les coûts des programmes proposés pour atteindre ces objectifs et des données quantitatives mesurant les résultats accomplis et le travail réalisé sous chaque programme." ⁽²⁾

La classification du budget de performance met en lumière les choses achetées et les choses faites ou accomplies par les administrations publiques. Par exemple au lieu de mentionner dans le budget uniquement les dépenses en ciment, pierres, matériaux de construction, elle fait ressortir ce que représentent ces dépenses en kilomètres de routes, en nombre de classes nouvelles etc.

(1) *Budgetary Structure and Classification of Government Accounts* — United Nations 1951, page 7.

(2) *Government Budgeting* by Burkhead, p. 142.

Il est évident qu'un budget de performance serait l'idéal pour permettre d'apprécier les résultats des achats du secteur public. Mais, comme le reconnaissent d'ailleurs les promoteurs de ce régime, toutes les dépenses ne peuvent pas être représentées par des produits mesurables, certaines d'entre elles ont pour but le financement d'activités utiles au fonctionnement des services telles que l'inspection des écoles, le maintien des routes etc. — En outre, l'adoption de ce système nécessite un travail de préparation considérable et ne peut être réalisé que graduellement.

AMERICAN ECONOMIC AID TO THE MIDDLE EAST

by

M. FATHALLA EL KHATIB

1) INTRODUCTION

Much has been said about the economic aid and technical assistance rendered by the United States of America to the developing countries. Explaining the motives behind rendering this economic aid, and its objectives the Director of the Office of International Economics and Social Affairs in the U.S. Department of State said: "Following the great effort made through the Marshall Plan to help Europe in the reconstruction of her cities and economies — an effort without which large parts of Europe would be under Communist sway today — we stepped up our aid to the less developed countries. We did so because it is in the American tradition to help the less fortunate, and we can be proud of that. We did it also because we felt that it was in the interest of our own economic growth to create new markets for our products, agricultural and industrial, and to secure our access to essential raw materials we need from the less developed countries. Finally we did it because we have a great and genuine national concern with the ability of these countries to develop their economies through orderly democratic means in the face of urgent pressures from within and the enticements of totalitarianism as an instrument of rapid — if ruthless — progress." (1)

American economic aid is not, however, a new advent in the history of the United States. Such aid was tendered to foreign countries since the First World War. The history of American aid includes, however, two phases: The first is that extending from the First World War through to the inter-wars period, during which American economic aid consisted mainly of loans. The second phase began during the Second World War when the U.S. tendered aid,

(1) Walter N. Kotsching "International Aid for Underdeveloped Areas" Transcript of a working Conference of Middle East Development. Sponsored by The Middle East Institute p. 17 (Jan. 20—Feb. 1, 1958).

economically and military, to the Allies according to the "Lend and Lease" Act.

For the first time in the history of the United States, American dollars began to flow to foreign countries during the First World War and in the immediate postwar period. Although foreign aid was then considered vaguely as an integral part of American foreign policy, about 10.25 billion dollars was loaned to about twenty nations. More than two thirds of this amount — about seven billion dollars — was loaned before the armistice.

The second programme of American aid appeared in the 1930's with the establishment of the "Good Neighbour Policy" towards the Latin American countries. When the Hispanic nations suffered financial difficulties, because American capital for a number of reasons ceased its investments, the U.S. Government stepped into the breach, established the Export-Import Bank in 1934, and made loans which were used to build highways, electric power plants and steel factories. In addition, American Government experts were loaned to help in carrying out studies for improvements in public health and the utilization of natural resources in the Latin American countries.

Since 1941 American foreign economic aid amounted to more than a hundred billion dollars. The character of the aid varied according to whichever Act the aid was granted to since different Acts have regulated foreign economic aid. For instance, the "Lend and Lease Act" and the "Mutual Security Act" just to mention a few. (2)

This paper is not an all-embracing study of American foreign economic aid. It is only intended to analyze the economic assistance tendered by the United States Government to the independent Arab States and Israel. This analysis does not only aim at illustrating the startling fact of favouring Israel over all Arab countries, but it also attempts to prove that the American economic aid is an instrument for achieving the objectives of American foreign policy. The study will cover the period from July 1, 1945 through June 30, 1957.

(2) Sidney Warren: "The Background Of Our Aid Program" *Current Century*, Vol. 33, No. 193 September 1957, pp. 129-130.

2) AMERICAN ECONOMIC AID TO THE ARAB STATES AND ISRAEL:

The failure of the American foreign policy in the Arab World is not a secret any more. This failure is a result of the United States actions and policies in this area. American foreign policy brought the State of Israel into being in 1948, granted it immediate diplomatic recognition, and has been supporting it through diplomatic actions and economic aid.

On the other hand, the consequences upon the Arab World of the creation of the State of Israel are obvious. They can be simply stated as follows:

- a — The presence of an alien society — since Israel is composed of immigrants from the various countries of the world — in the heart of the Arab World and within the Arab society.
- b — The existence of an alien state dependent upon former colonial powers and thus considered to be their *cat's paw* as proved by the Israeli-Franco-British collusion in 1956 against Egypt.
- c — The detachment of an integral part of the Arab World, namely Palestine, to which the Arabs have been strongly attached.
- d — The displacement of one million Arab refugees and the impoverishment of about another quarter of a million by loss of land or other means of livelihood.

Immediately after the creation of Israel, steps were taken to provide it with American economic assistance. In 1949 the Export Import Bank authorized the first installment of American economic aid to Israel. This was in the form of loans totalling 135 million dollars. Since then and until June 30, 1957 Israel has received the total sum of 432 million dollars in the form of grants and credits tendered by the United States Government. (3) This

(3) In addition to this amount of the U.S. Government economic aid to Israel, the tax deductible donations made by American citizens and groups to a network of fund raising Zionist organizations, and from sale of Israel Bonds amounted to 1,408. The total financial aid to Israel—government and public — from 1948 to 1957 is 1,840 million dollars. See Fayez A. Sayegh: *Communism In Israel*. (Arab Information Centre, N.Y. 1958) p. 1.

total sum of American Government aid to Israel should be compared with the total of 213 million dollars tendered to all the independent Arab States — Egypt, Iraq, Jordan, Lebanon, Libya, Morocco, Saudi Arabia, Sudan, Syria, Tunisia and Yemen — extending from the Atlantic Ocean to the Arabian Gulf in the period extending from July 1, 1945 through June 30, 1957.

This comparison shows that Israel has received more than twice as much aid from the United States Government as have all the Arab States. The favouritism of the United States towards Israel, however, becomes considerably more obvious and more extreme if the totals of the American aid are computed and put on a per capita basis. Using the United Nations' estimates for the population of the various countries during the middle of 1956, it becomes clear that the per capita assistance to Israel amounts to \$ 240.00. The comparable figure for the Arab States is \$ 2.95; a differential of 81.4 times.

The disparity between the American Government economic assistance tendered to the Arab States and that granted to Israel is somewhat lessened if a per capita per year comparison is made. This per capita per year assistance could be obtained through dividing the total per capita figures by the number of years the countries have been independent since 1945. This formula is made in order to suit the facts that on the one hand American economic aid has been tendered to the Middle East since the end of the Second World War and that most of the recipient countries of the American economic aid achieved their independence and sovereignty since then.

For the purpose of this paper, the mean age of the Arab States is 8.4 years. Dividing \$ 2.95 — the per capita economic assistance received by the Arab countries — by this mean age of the Arab States, it becomes obvious that every Arab received the average of thirty five cents (\$ 0.35) per year. On the other hand, if the Israeli per capita figure of \$ 240.00 is divided by nine — the number of years since Israel was established — we arrive to the fact that the average per capita per year American Government economic assistance to Israel is \$ 26.66. In other words, the American Government has on the average paid for every Israeli the sum of \$ 26.66 ever since 1948. Relating \$ 26.66 to \$ 0.35 figures the per capita per year received by the Israelis and the Arabs —

TABLE No. I
TOTAL NET GRANTS AND CREDITS OF THE U.S. GOVERNMENT
TO THE ARAB STATES AND ISRAEL, FROM 1946 THROUGH 1957

	EGYPT	IRAQ	JORDAN	LEBANON	LIBYA	MOROCCO	SAUDI ARABIA	SUDAN	SYRIA	TUNISIA	YEMEN	TOTAL	ISRAEL	RATIO OF GRANT TO TOTAL ARABS
TOTAL ASSISTANCE IN MILLION DOLLARS ...	72	12	38	22	50	0	11	0	1	7	0	213	432	2.03
POPULATION IN MID 1966 — IN MILLIONS.	23.4	6.5	1.5	1.5	1.1	9.8	6.0	10.2	4.0	3.8	4.5	72.3	1.8	—
PER CAPITA ASSIST- ANCE IN DOLLARS ...	3.08	1.85	25.33	14.16	45.45	—	1.33	0	25	1.84	0	2.95	240.10	81.4
NUMBER OF YEARS OF INDEPENDENCE ...	12	12	12	12	5	1	12	1	12	1	12	8.4	0	—
PER CAPITA ASSIST- ANCE PER YEAR OF INDEPENDENCE ...	0.26	0.15	2.11	1.22	9.09	0	0.15	0	0.02	1.84	0	0.35	26.60	76.2

SOURCES: Semi Annual Report of the National Advisory Council of International Monetary and Financial Problems, (House Document No. 319, 85th Congress, 2nd Session, Washington 1958) p. 54 ff; Population figures from the United Nations Yearbooks, 1952-1957, Table 1).

reveals the fact that Israel has received 76.2 times more assistance than all the independent Arab States.

Upon the return from his journey to the Middle East in 1953, Secretary of State Dulles emphasized that it was the new policy of the United States to treat the Arabs and Israel equally. In this pronouncement Mr. Dulles was specifically referring to such things as political attitudes, arms shipments and the like. The massive unproportionate economic aid to the Arab and Israel — Israel having received 18 times as much economic assistance from the United States Government in 1951 than all the independent Arab States and 21.3 times as much in 1952 — should have influenced the American Secretary of State when he made that announcement in 1953. Attention should be paid to the fact that on a per capita basis the Israelis received the fabulous total of 514 and 729 times as much the amount received by the Arabs in the two years 1951 and 1952 respectively.

The United States Government, the American Department of State, and Mr. Dulles himself have not lived up to the pronouncement that the Secretary of the Department of State made in 1953. Therefore, it is not strange that a question arose in many minds: Just what did Mr. Dulles mean by "equality?" Had the American Secretary of State suggested that every rifle the American Government might supply to Israel would be matched by one rifle for one of the Arab States? Did he mean that every dollar in economic assistance to Israel would be balanced by one dollar to all the Arab States? Or did he mean that every dollar granted or loaned to an Israeli would be balanced by a dollar for each Arab? If the latter were the case, then all the Arab States combined would have received assistance in much greater amounts — in amounts equal to the ratio of the Arab population to that of Israel.

What had been the case? As previously noted, Israel received more than twenty times as much economic assistance than all the Arab States in the last two full fiscal years of the Truman (Democratic) administration. On a per capita basis, this means aid tendered at more than 600 times as great. The Eisenhower (Republican) administration sharply cut this disequilibrium. In 1953, when the policies of the previous Democratic administration were still significant and affected the American Government machinery, the ratio of economic assistance to Israel to that tendered

to all Arab States dropped to 14.4. By 1954 the ratio fell to 3.5 and since 1955 the Arab States combined received more aid each year than Israel. The figures of 1951 show all the Arab States receiving a total of twice as much the economic aid to Israel. The disequilibrium has not disappeared; suffices it to compute the per capita assistance tendered by the American Government to Israel and the Arab States.

Though favouritism to Israel has decreased, but not to the degree that would realize the equilibrium between the Arabs and the Israelis. In fact this favouritism is still very great. From the differential of 729 times in 1952, the ratio of per capita per year economic assistance to Israel over all Arab States fell to 409 in 1953, to 98 in 1954 and to 18 in 1955. It rose to 36 in 1956 but fell again to 18.7 in 1957.

TABLE NO. II
TOTAL NET GRANTS AND CREDITS OF THE U.S. GOVERNMENT
TO THE INDEPENDENT ARAB STATES AND ISRAEL —
YEARLY FROM 1951 THROUGH 1957

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Total to Independent Arab States in million dollars	3	4	5	17	51	53	57
Total to Israel in million dollars	54	105	72	60	34	47	28
Ratio of Israel to Total Arab	18.0	21.3	14.4	3.5	1.6	1.1	2.0
Affected population in millions							
Arab	43.2	44.8	46.0	46.7	47.6	72.5	72.3
Israel	1.5	1.6	1.6	1.7	1.7	1.8	1.9
Per Capita in dollars							
Arab	0.07	0.09	0.11	0.36	1.13	0.73	0.79
Israel	36.00	65.63	45.00	35.30	20.00	26.11	14.74
Ratio of assistance, Israel to Total Arab	514.3	729.2	409.1	98.1	17.7	35.8	18.7

5) CONCLUSIONS :

American economic aid is obviously connected with the country's foreign policy. The amount of this aid reflects the degree to which the recipient country has committed herself to an anti-Soviet political stand. In other words, the states which to one degree or another have agreed to permit some control by the United States Department of State over their foreign policy received more expansive economic aid. A change in a country's foreign policy toward neutralism or non-alignment undoubtedly caused a sharp diminution in the American economic assistance tendered to her. The withdrawal in 1956 of the American Government to participate in the financial and technical aspects of erecting the High Dam in Egypt is just one example. In general, American economic assistance and programmes are, to a considerable degree, merely payment for services rendered to the United States.

In the Arab World, American assistance has been greater to those States which to some degree either supported American foreign policy or rendered direct services to the United States such as permitting the installation of American air bases and the stationing of American military personnel. For example Libya has received a per capita per year amounting to \$9.09, the highest received by any Arab State. It seems that the United States tendered this economic assistance in lieu of rent for the huge *Wheatus Field* air base. Assistance to Jordan — almost all concentrated in the last two years — has been for the purpose of supporting a government advocating a pro-Western policy. The next two Arab States with comparatively high per capita per year economic assistance — namely Lebanon and Tunisia — followed notably pro-Western policies in their external affairs.

Israel has, in fact, rendered no direct services to the United States, yet American assistance to this country has been greater, on a per capita per year basis, than to any other country in the world. Israel seeks assistance, political and military, from the United States, but has never offered anything in return. However, Israel's foreign policy has in no way been subservient to American aims and interests.

The reason for the tremendous flow of American economic aid to Israel is mainly tied to the potency of Zionist pressure groups

within the United States itself. These Zionist pressure groups can and do exert great political pressure on the legislative and administrative branches of the American Government. The Zionists have literally infiltrated into the Congress and the key federal agencies and departments in the United States Government. They have gained control of a good part of the American press and other media of mass communication; and thus have manipulated the American public opinion to their ends.

U.A.R. FOOD EXPORTS AND THE EUROPEAN COMMON MARKET

by

Dr. GALAL A. AMIN

The Rome Treaty, establishing the European Economic Community, was signed on 25 March 1957 between six countries: France, West Germany, Italy, Belgium, Luxemburg and the Netherlands, and came into force on 1 January 1958. It is the largest and most comprehensive attempt at economic integration between sovereign states in recent history. The ultimate aim of the treaty is to bring about a complete economic integration of the six over a transitional period divided into three stages of four years each. This transitional period may be prolonged or shortened but must not last more than 15 years. The main direct aim of the treaty is to establish a customs union by which internal duties and quotas as well as restrictions on the movement of persons and capital are to be completely abolished and a common external commercial structure is to be established by the end of the transitional period. The European Economic Community is however more than this. In addition to the Customs Union it also aims at the establishment of common rules concerning social, financial and transport policy.

The Rome Treaty includes as "Associated Territories" almost all the former dependent territories of the Six member states. Since the treaty was signed in 1957 all the associated African countries have achieved independence. All of them except Guinea, chose to remain associated and a new Convention between them and member states was signed on 19.12.62 and came into force in 1963. The Associated Territories signing the new Convention number 18 countries and are mostly in Africa. The Rome Treaty, as well as the new Convention, stipulate that the Six shall progressively eliminate customs duties on imports from the associated areas in the same way as between themselves (article 132 of the Rome Treaty). In exchange, each associated country must apply to its imports from member states or other associates the same duty applied to

imports from the former mother country. They are also to receive considerable official investment from the Six. The associates are however free to impose on Community goods fiscal duties or tariffs to protect their infant industries and they remain entirely free as regards their trade with the rest of the world.

Countries outside the European Economic Community have expressed their apprehension that the establishment of the E.E.C. may have adverse effects on their exports to the Community.

Adverse effects on the exports of outside countries could result from one or more of the following implications of the establishment of the Community. In the first place, the elimination of tariffs and quantitative barriers among the six will tend to increase trade between them and put each of the member countries at an advantage when compared with outsiders with regard to exports to other member states. In the second place: As a result of the establishment of the common market, common customs barriers around the six will take the place of the national customs barriers which each country of the six had independently before the union. This applies to both tariffs and quantitative restrictions on imports from outside the Community. It is true that on the whole, the common duties will not be higher than the average of individual tariffs existing before the union. According to the Rome Treaty the common tariff should in principle be a simple unweighted average of the customs duties of the individual countries existing on 1.1.1957. However, the most important foreign agricultural commodities were excepted from this principle, the common tariffs on them being left to be determined by an agreement between the Six. But even if the common tariff is actually no higher than the average pre-union tariffs, this is not a sufficient guarantee that outside countries would not be harmed, since what is relevant to them is that the net effects of the common tariffs on each particular commodity should not be more disadvantageous than those of the pre-union tariffs. For example, countries which were exporting more agricultural commodities to Western Germany and the Benelux group than to other countries of the Six, are likely to be harmed by the introduction of the common tariff since in Germany and Benelux countries tariffs on agricultural commodities were generally lower than those of the other member states.

In the third place, we shall see that the Rome Treaty as well as some of the regulations agreed upon between the Six after the Treaty, stipulate that member countries may temporarily suspend or reduce imports from third countries if there is a danger that these imports would reduce prices below a certain level within member countries, thus harming some members of the community.

Lastly: the establishment of the Community, and the association of overseas countries who are mainly producers of agricultural commodities is expected to lead to an increase in agricultural production both within the Six and in the associated territories. This would be the result of the inducement given to member states to take advantage of an enlarged and sheltered market and of greater specialization and as a result of the proposed increased investment of the Six in the overseas territories.

It has been argued, however, that the establishment of the E.E.C. may also have some favourable effects on the exports of third countries in so far as it increases prosperity within the community and thus increases its demand for imports, and also in so far as to increase the competitiveness of their industries, member states would have an advantage in importing industrial raw materials and food as cheaply as possible and thus tend to reduce their restrictions on the importation of these products from third countries. But with regard to the former favourable effect, exporters of foodstuffs are in a less advantageous position when compared with those exporting manufactured goods, owing to the relatively low income elasticity of demand for food. With regard to the latter favourable effect, that resulting from the incentive to reduce costs or industry, foodstuffs are better situated than manufactured goods but in a worse position when compared with industrial raw materials.

Before the establishment of the E.E.C. in 1958 the six countries taken together constituted quite an important importer of at least some of Egypt's foodstuffs. Between 1955 and 1957 the Six imported 41% of Egypt's total exports of onions, 28% of her exports of groundnuts, 13% of potatoes and 12% of rice, (see table 1).

TABLE I (Contd.)

Country	Year	POTATOES							GROUNDNUTS							
		55	56	57	av. 57/ 57	59	60	av. 59/ 61	55	56	57	av. 55/ 57	59	60	61	av. 59/ 61
Belgium		1.7	2.2	—	1.3	2.7	13.6	.1	5.5	—	—	—	—	.1	.1	.1
Luxemburg		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
France		—	—	—	—	—	1.0	—	.3	1.0	.7	—	—	—	—	—
W. Germany		—	—	—	—	.7	6.8	.5	2.7	1.0	.8	1.7	1.4	.8	.6	.6
Netherland		3.7	3.1	4.3	4.4	12.7	18.5	4.7	12.0	1.0	.8	.7	2.9	1.1	.9	1.6
Italy		—	—	—	—	.8	.6	.1	.5	—	—	—	—	—	—	—
Total Common Market . .		5.4	7.3	4.3	5.7	16.9	40.5	5.4	21.0	3.9	2.3	1.4	3.4	2.0	1.6	2.3
Total Egyptian Exports . .		35	57	40	44	99.3	150.4	158.9	102.9	7.4	6.0	13.0	12.4	12.9	7.9	11.1
C. Market Imports as % of Egypt's total exports		15.4	12.8	10.7	12.9	17.0	26.9	9.2	20.4	52.7	38.3	10.8	27.4	15.5	20.2	20.7

Notes: (-) nil or less 100 tons.

Sources: for 1955-7, N.P.C. Memo. No. 98, «Egyptian Exports: 1958-62»; Cairo, 1958 (mimeo). For later years: General Organization for Developing Exports; «Memo. on the Distribution of U.A.R. Exports among Foreign Markets, Cairo, 1962 (mimeo-Arabic).

In studying the effect of the E.E.C. on Egypt's exports of foodstuffs we should distinguish between two periods. The first falling between the establishment of the community in 1958 and 1962, and the latter from 1962 onwards. In the former period the establishment of the Common Market could affect imports from third countries only through the removal of trade barriers between the Six, since the gradual introduction of the common custom tariff was agreed to start only at the end of the first stage (31.12.61).

a) From 1 January 1958 to 31 December 1961

According to the Rome Treaty all tariffs between member states must be abolished by the end of the transitional period which should not be later than the end of 1973, and until then they must be gradually reduced according to a certain time table (1) which cannot be prolonged but could be shortened.

The first tariff reduction and quota enlargement between the Six took place on 1.1.1959 (2) thus we should not expect the Common Market to have any affect on imports from third countries during 1958.

By the end of the first stage on 31.12.61 the timetable has not only been fully applied but also speeded up with regard to both industrial and agricultural products. Internal tariffs on agricultural products were therefore reduced by more than the minimum of 30% stipulated by the Treaty, and quotas on agricultural goods were enlarged by 60% (3). Consequently tariffs paid by the member states are now lower than those paid by outside countries. Table (2) shows these differences as existed in 1961 for the main food exports of the U.A.R. and compares the 1961 tariffs with those paid by all countries in 1957. From this table we see, for example, that while both Italian and Egyptian exporters of husked rice to West-

(1) See timetable in Freire, R. «Plans for the European Common Market and their possible repercussions on exporters of agricultural commodities», in F.A.O. «Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics», April 1958, p. 6.

(2) European Community Information Service, «The Facts». Brussels-Luxemburg, Sept. 1962, p. 25.

(3) Ibid, p. 13.

ern Germany paid a tariff of between 0 and 15% in 1957, in 1961 the U.A.R. paid 15% while Italy paid 12%. Again in 1957 both Egyptian and Italian exporters paid a tariff of 25-30% on onion exports to Germany, whereas in 1961 the tariff was reduced to 10% for U.A.R. and to 8% for Italy.

It does not seem, however, that the reduction of trade barriers between the Six had any significant effects on Egyptian exports of foodstuffs to these countries. Table (1) shows that for rice, the only significant reduction was in the exports to W. Germany and Netherlands, but this can easily be explained by the failure of the U.A.R.'s own crop in 1959. For potatoes, imports from the U.A.R. of all the Six countries increased, and total exports to them were multiplied about four times. For groundnuts, the U.A.R.'s exports to W. Germany declined, but this cannot in any way be attributed to the Common Market since groundnuts had been exempted from tariff in W. Germany for both member and non-member countries, both before and after the Common Market. (1) Nor is the Common Market responsible for the decline in exports of groundnuts to France since France relies mainly on imports of groundnuts from the associated overseas territories who had been exempted from tariff on groundnuts both before and after the Treaty. There was a decline in Egypt's exports of onions to Belgium, France, Germany and Netherlands. But again the establishment of the Common Market does not seem to be the reason for this, except probably in the case of France. For Belgium it is due to a decline only in the 1961 exports, which was most probably caused by the political crisis which took place in that year between Belgium and the U.A.R. over the Congo. In the case of the Netherlands no change occurred in the relative treatment of Egypt and member states with regard to the tariff to justify the decline. For Germany the decline was smaller than the decline in total Egyptian exports of onions. In trying to explain the big decline in exports of onions to France, however, one may suspect the big change in tariffs towards a discrimination against outside countries; the tariff being abolished for member countries and greatly increased for third countries. This suspicion may be supported by the fact that total French imports of onions as well as

(1) See table 2.

T A B L E 2
 Customs Duties Payable in the Six Before and After the Establishment of E. E. C. on Potatoes, Onions, Groundnuts and Rice
 (Percentages of the value of imports.)

GOODS	1957 Duties On Imports from all Countries				1957 Duty Payable by Non - Member Countries				1961 Duty Payable by Member Countries				Common Ex- ternal Tariff()	
	W. Germ.		France		W. Germ.		France		W. Germ.		France			
	Bene- lux	Italy	Bene- lux	Italy	Bene- lux	Italy	Bene- lux	Italy	Bene- lux	Italy	Bene- lux	Italy		
POTATOES														
1. Seed potatoes	10	25	10	0	18.27	5	10	13		16.24	4	8	10.4	10
2. Early potatoes :														
1. 1/15.5	10	30	5	15	10	27	5	13		8	24	3.7	10.4	15
16.5/25.5	30	30	5	15	18a	27	10	13		16a	26	7.5	10.4	21
26.5/30.6	30	30	10	15	27b	27	10	13		26b	24	7.5	10.4	
3. Other potatoes :														
1. 1/31.5	20	25	10	15										
1.6/31.7	30	26	10	15	0	22.5	10	0		0	20	7.5	0	18
1.8/31.12	10	25	10	15	0	22.5	9	0		0	20	7.5	0	9
4. For manufacture of starches														
ONIONS														
1. 2/31.5	25.30	5	15.20	10	10	18	0	7		8	0	0	5.6	
1. 6/31.1				10	18	18	0	7		16	0	0	5.6	12
Throughout the year	0	5	25	18	0	9	0	3.6		0	0	0	3.6	0
GROUNDNUTS														
RICE														
1. Unhusked	0	25	0	18	0	22.5	0	16		0	0	0	12.8	12
2. Husked whole grains	0	30	0	18	15	27	0	16		12	0	0	12.8	16
3. Broken :														
a) For the manufacture of starches					0	27	0	4		0	0	0	3.2	9
b) Others					15	27	0	16		12	0	0	12.8	16

Notes: (a) from 16.5 to 31.5; (b) from 1.6 to 30.6; (c) except polished rice which was subject to 15% duty.

(1) Agreed upon to be gradually introduced starting from 1962. The external tariff for onions has been endorsed by the Regulation No. 23 on Fruits and Vegetables, but the common tariffs may be changed by later agreements.

Sources: For 1957: N. Samson, (ed.), «De Euromarkt In Praktijk», vol. II.

For 1961: Eurotariff, «The Complete Euromarket Tariff Guide», 1961, pp. 48-9 and 72-8.

her imports from Italy, increased substantially. (1) However, it has to be remembered that the three years 1959 to 1961 were also bad years in the political relations between the U.A.R. and France.

b) *After 1962*: For our purposes the year 1962 marks an important turning point in the history of the E.E.C. In the first place it was the year in which the Common Custom Tariff was introduced on both industrial and agricultural products; it was also the year in which the Common Agricultural Policy, which was called a "Second Rome Treaty," was agreed upon. For the Six, agriculture was by far the most difficult sector in which to obtain integration. First, agriculture in the six countries, has for political reasons been artificially protected by the State, and it is very difficult for each of the six countries to leave the fate of their agricultural population exposed to the unrestricted working of the forces of supply and demand. Secondly, the movement of workers between industries is far easier, technically, economically and socially, than the movement of peasants into industry once agriculture in one country is threatened by competition. For these reasons the Rome Treaty, though in principle establishing a common market for agriculture as well as industry, only treated the most general aspects of the agricultural common market, (2) and left some of the most intricate problems, as well as the distinction between the various groups of agricultural products, to be solved in a Common Agricultural Policy. (3) It is from the year 1962, therefore, that the effects of the Common Market on third countries exporting agricultural products are likely to be important.

Another development which may make the year 1962 particularly important for outside countries is the association of Greece with the E.E.C. in July 1961. According to the agreement with Greece, which came into force on 1.11.62, customs duties and quota restrictions between Greece and the Community will gradually be abolished over a transitional period of 12 years (extended to 22 years for certain Greek imports) and Greece will

(1) Average total imports of onions to France was 204,000 metric tons in 1956-7 and increased to 819,000 in 1959-61. Her imports from Italy were nil in 1956-7 and became, 37 000 in 1959-61. (Source: for 1956: République Française Direction Générale des Douanes et Droits Indirects: «Statistiques Mensuelles du Commerce Extérieur de la France», Paris 1956, for later years: Direction Générale des Douanes etc., «Tableau Général du Commerce Extérieur», Paris 1957-61).

(2) See articles 38 to 47 of the Rome Treaty

(3) E.E.C. Commission: The First Stage of the Common Market, July 1962, pp. 2-8

adopt the Community's common external tariff. (1) For the U.A.R. food exports, the association of Greece is not likely, however, to be of much importance, at least for the near future. Greece is just self-sufficient, in onions and potatoes. (2) Groundnuts do not enter Greece's foreign trade at all. (3) The association of Greece may affect Egypt's exports of rice but only very slightly. Between 1956-61 Greece's imports of rice constituted on average only 1.8% of total Egyptian rice exports. (4)

The agreement on the Common Agricultural Policy reached on 14 January 1962 stipulated that the Common Market for agriculture, in which agricultural produce will be allowed to circulate as freely as in a national market, will be set up gradually over a preparatory period of 7 1/2 years from 1 August 1962 to 31 December 1969. The process could, however be speeded up and the preparatory period shortened. (5) This is in accordance with the Rome Treaty. But some general measures were introduced which, though not contradicting the general principles of the Treaty, are new. The most important of these, from the point of view of third countries, is the substitution, for all the major farm products, of a new system of levies for the existing tariff system among the Six and their external tariffs. Levies on trade among the Six are to last only during the preparatory period and will themselves be replaced by the beginning of 1970 by a completely free trade within the Six based on uniform prices. (6) In addition to the general principles on agriculture, a number of regulations have been passed for specific products. The one which concerns us here is Regulation No. 23 "On the Progressive Establishment of a Common Organization of the Market in Fruit and Vegetables," which includes the regulations for onions. For rice and groundnuts there are draft proposals prepared by the Commission. No agreement or draft proposal yet exists until the moment of writing for potatoes but one is under preparation.

Onions: The regulation concerning onions does not change the provisions of the Rome Treaty with regard to the abolishment

(1) «The Facts», op. cit., p. 19.

(2) F.A.O. Trade Yearbook, 1962, pp. 134 and 143.

(3) Ibid., p. 189.

(4) General Organization for Developing Exports «Rice Exports», (Cairo, 1961, table 8. (Mimeo-Arabic).

(5) E.E.C., Official Spokesman of the Commission, «A Farm Policy for Europe» 1962, pp. 5-7.

(6) Ibid. pp. 5-7.

of internal customs duties and quotas within the E.E.C. but only fixes the timetable for their gradual abolition, (1) nor does it change the provision in the Treaty that the Common Customs Tariff must be progressively introduced until completely established in 1.1.1970. (2) The new levy system does not therefore apply to onions.

How is this new regulation on onions likely to affect the U.A.R.'s exports? As we can see from table (1) the U.A.R.'s exports of onions to the Six have been going mainly to Western Germany and the Netherlands, the exports to these two countries constituting between 1959 and 1961 more than 80% of Egypt's exports to the Six. The introduction of the Common Customs Tariff in 1970, together with the abolishment of trade barriers between the Six, will put Egyptian exporters to both Germany and the Netherlands at a disadvantage when compared with other exporters from the Six. For, while the German tariff on the U.A.R.'s exports will be increased from 10 to 12%, exporters from other member states to Germany will benefit by the abolition of the 10% tariff they used to pay at the German frontiers in 1961. (3) Again, while Egyptian onion exporters to the Netherlands were paying no tariff in 1961, on an equal footing with member states, they will pay a tariff of 12% in 1970. It is true that the Common Custom Tariff will be lower than the French tariff but Egypt's exports of onions to France have been much smaller than her exports to Germany and the Netherlands (4) so that the benefit from the lowering of the French tariff will not compensate Egypt for the disadvantage resulting from the higher tariff of the Netherlands and W. Germany.

But the fact that Egypt will be at a disadvantage when compared with other exporters within the Community with regard to tariffs is not a sufficient reason for assuming that Egypt's exports

(1) See articles 8 and 9 of the Regulation No. 23 on Fruit and Vegetables. This regulation, however, introduces a system of quality control on vegetables, including onions and fruit. The exporting member state will submit her exports of these products to another member-state to a quality control before they are exported. A quality and grading certificate will accompany the goods and the importing member state can check whether the grading of the product is in conformity with the certificate. Quantitative import restrictions will be abolished for graded products in accordance with a certain time-table, restrictions on the better qualities being abolished first. See articles: 2-7 and 9-10 of the regulation No. 23, and «A Farm Policy for Europe», p. 15.

(2) Article 8 of Regulation No. 23.

(3) See table 2.

(4) See table 1.

to the Six will be reduced, although the higher tariff will certainly tend to reduce Egypt's earnings from a given quantity of exports. The most important net exporter of onions within the Six is the Netherlands. (1) But the Egyptian onions have the advantage of being mainly a winter crop thus arriving on the Continent before the Dutch crop is available. This explains why the Netherlands is a large importer of Egyptian onions and at the same time a large net exporter. A more likely competitor for Egypt is Italy whose crop comes on to the market earlier than the Dutch crop. Italy's surplus of onions which is available for export, though not as large as that of the Netherlands, is almost as large as total Egyptian exports to all the Six countries. (2)

In spite of this we find that E.E.C. imports of onions from the U.A.R. have been much larger than its imports from Italy. The annual average of E.E.C. imports from the U.A.R. in 1960-61 was more than four times their imports from Italy. (3) Italy faces the disadvantage of a higher price. As we can see from table (3) the producer price of Italian onions is 50% higher than the wholesale price of onions in Egypt. Even if we add transport costs and the Common Custom Tariffs of 12% Egyptian onions are likely to remain cheaper.

TABLE 3

Prices of Onions in Italy, Netherlands and Egypt in U.S. cents per Kg.

Year	Italy ⁽¹⁾	Netherlands ⁽²⁾	Egypt ⁽³⁾
1954	4.8	4.2	3.1
1955	5.6	6.0	2.4
1956	5.4	4.8	3.6
1957	3.8	3.7	3.2
1958	4.2	2.5	4.3
1959	5.6	4.9	3.4
Av. 54/59	4.9	4.3	3.3

(1) Average producer prices. (2) Av. producer prices, leading auctions.

(3) Average wholesale prices, Cairo and Alexandria.

Source: F.A.O., Production Yearbook, 1961, p. 311.

(1) See table 4.

(2) See tables 1 and 4.

(3) Information on Italian exports and E.E.C. imports of onions is obtained from a table kindly prepared for me by the Statistical Office of the E.E.C. in Brussels.

TABLE 4
Production, Imports and Exports of Rice, Onions, Potatoes and Groundnuts in the Six
(Three-Year Average, 1958-60)

(1000 metric tons)

Commodity	Country	Rice			Onions			Potatoes			Groundnuts(-)						
		Prod.	Imp.	Exp.	Net Exp.	Prod.	Imp.	Exp.	Net Exp.	Prod.	Imp.	Exp.	Net Exp.				
Belgium and Luxembourg		—	68.3	24.0	43.4	—	12.8 ^a	2.7 ^a	-10.1	1,866	137.6	155.4	17.8	—	50.5	—	-50.5
W. Germany		—	139.8	5.7	-134.1	21	135.7	—	135.7	23,306	334.5	57.2	-277.3	—	67.0	.5	-56.5
Netherlands		—	76.4	31.7	44.7	195	10.6	154.6	144	3,673	26.0	574.9	548.9	—	4.2	—	-4.2
Italy		704	1.1	156.3	155.2	348	1.1	58.6	57.5	3,824	80.7	288.9	148.2	12	83.1	—	-83.1
France		125	76.5	17.8	-58.7	172	34.2	12.0	-22.2	13,935	265.7	226.7	1.0	—	423.0	—	-42.30
All E.E.C.		829	362.1	236.4	-125.7	736	194.4	227.9	33.5	46,604	844.5	1,283.1	437.6	12	627.8	.5	-637.3

(-) Less than 500 metric tons.

(^a) Av. 58, 59 & 61.

(1) Shelled equivalent.

Source: F.A.O., Production Yearbook, 1961 and Trade Yearbook, 1962.

However, a real threat to Egyptian onion exports comes from Article 11 of Regulation No. 23 which provides that "if, however, Community markets suffer or become liable to suffer serious disturbances because of imports from third countries at prices below a reference price, Member States may suspend such imports or subject them to countervailing charge on entry which shall be equal in all Member States. The reference price shall be calculated on the average quotations recorded over a certain period on producers' markets in the Community where price levies are the lowest for products of Community origin and for a specified standard quality. The amount of this countervailing charge, which may be determined on a fixed payment basis, shall be equal to the difference between the reference price and the price of the imported product at entry, excluding Customs Duty."

This means that if, for instance, Italy finds that exports of Egyptian onions to Germany are threatening her own exports to that country, as is very likely, she can get the Commission of the E.E.C. ⁽¹⁾ to suspend the importation of Egypt's onions or subject it to a charge on entry which would have practically the same effect. The development of E.E.C. imports of onions between 1961 and 1962 points to the movement of the Six towards greater self-sufficiency. Between 1960 and 1962, total E.E.C. imports of onions increased by 55%, its imports from the Netherlands by 50%, its imports from Italy by 300% while imports from the U.A.R. increased by only 33%. ⁽²⁾

Rice: In the six member states of the E.E.C. there are at present only two rice-producing countries; Italy and France. The varieties produced in France and Italy are among the best varieties on the world market. French production consists mainly of round-grain varieties (the Egyptian variety) while in Italy long-grain rice represents about half her production. ⁽³⁾ Among the associated overseas states only Madagascar is a large producer of rice, her output being about 1,100,000 tons of paddy per annum.

(1) According to Section 2 of Article 11, which refers to Article 13 of the Regulation No. 23.

(2) For source, see footnote (3) in the previous page.

(3) See Secretariat of the Commission of the E.E.C. "Draft Proposals for a Common Policy in the Rice and the Fats and Oils Sectors", Supplement to Bulletin of the E.E.C., 1961, No. 11, pp. 5-6.

The other associated states produce only small amounts for which accurate figures are not at present available. The exports of Madagascar amount to about 30,000 to 50,000 tons of rice (in terms of milled rice) per year, of which 15,000 tons of long-grain rice are sent to France, who is deficient in this variety.

Whereas the balance sheet of production and needs shows that the joint production of France and Italy is almost sufficient to meet the demand of the six countries for rice used for human consumption and that the deficit is mainly in broken rice, the supply policy followed in recent years by the Six has resulted in only a very small amount of intra-Community trade as can be seen from table (5). Thus in 1959 countries outside the Community and overseas states imported 70% and exported 79% of the total rice exports and imports of the Six.

TABLE 5
External Trade of the E.E.C. Countries in Rice, (1959)

Import Export	WORLD		E.E.C.		A.O.S.		OTHERS	
	\$ 1000	%	\$ 1000	%	\$ 1000	%	\$ 1000	%
<i>Imports</i>								
Germany	17,058	100	4,808	28	—	—	12,249	72
France	11,414	100	455	4	3,403	30	7,556	66
Italy	119	100	—	—	—	—	120	100
Netherlands	9,308	100	710	8	—	—	8,598	92
B.L.E.U.	7,569	100	273	4	—	—	7,297	96
E.E.C.	45,468	100	6,246	14	3,403	7	35,820	79
<i>Exports</i>								
Germany	832	100	96	12	145	17	592	71
France	3,002	100	7	2	2,533	84	447	14
Italy	20,650	100	4,444	22	459	2	15,702	76
Netherlands	4,883	100	1,034	21	525	11	3,323	68
B.L.E.U.	3,786	100	377	10	455	12	2,952	78
E.E.C.	33,153	100	5,958	18	4,117	12	23,016	70

Source: Supplement to Bulletin of the E.E.C., No. 11-1961, p. 26.

The U.A.R. is one of the most important rice exporters to the Six. She and the United States, constitute the most important exporters of round grain rice to the E.E.C. (1) But Egypt has the advantage over the U.S. of being nearer to the market. Egyptian rice has the advantage over the round grain rice of France, Italy and the U.S. of being by far the lowest in price. As we can see from table (6), the U.A.R. producer price is about half that of Italy, France and the U.S.A. which explains why Italy and the U.S.A. have to subsidize their rice exports. Table (7) also shows that the price of U.A.R. rice is among the lowest when compared with the prices of either the same or other varieties at the North Sea port.

TABLE 6

Producer and Retail Prices of Round Grain Paddy and Rice in the E.E.C., Spain, U.S. and U.A.R.

	E.E.C.				OTHER COUNTRIES		
	Italy	France	W. Ger.	Nether.	Egypt	Spain	U.S.A.
			U.S. dollars per metric ton				
Producer Price (paddy)	97	132	—	—	52	98	101
Retail Price (milled)	227	280	239	228	90	240	423

Note: Producer prices refer to 1960/1 except for the U.S.A. where the average price received by farmers in 1959/60 is quoted. The French price includes allowances. Retail prices in E.E.C. countries are averages in main cities in 1959, except for France where the official fixed level is quoted. U.S. price is for 46 towns in October 1959, U.A.R. price is for Cairo, and Spain for Valencia in October 1959.

Source: F.A.O. «Agricultural Commodities and the European Common Market», op. cit., p. 27.

(1) F.A.O., «Agricultural Commodities and the European Common Market», Commodity Policy Studies, No. 3, Rome, 1962, pp. 26-7.

TABLE 7

Average Import Price of Husked Rice, All Varieties, C.I.F. North Sea Port

Country of Export	1958	DM Price Per Ton		Quantity in Tons		
		1959	1960	1958	1959	1960
U.A.R.	412	—	400	29,538	—	21,737
Burma	426	461	—	4,134	5,274	—
China	455	431	423	4,397	6,451	7,850
U.S.	499	463	483	12,538	46,742	36,381
Italy	522	506	481	13,819	31,673	14,834
Thailand	628	594	—	11,439	6,662	—
Surinam	—	600	558	—	9,310	8,768
Spain	—	—	399	—	—	6,521

Source: Secretariat of the Commission of the E.E.C., op. cit., p. 9.

Rice was not included in Regulation No. 19 which contains the agreement on cereals reached between the Six in January 1962. The Commission has prepared a draft proposal for rice which had not been passed up to the moment of writing.⁽¹⁾ However it is worthwhile examining the likely effects of this draft proposal on the rice exports of the U.A.R. since its general principles are not likely to be changed.

We have already mentioned that the Six taken as a whole could be nearly self-sufficient in rice used for human consumption. Italy and France have a surplus available for exports of about 250,000 tons which is roughly equivalent to the amount of rice im-

(1) No agreement was reached by the Council of Ministers in their meeting on July 17, 1963 and the ministers referred the draft proposal to the Special Agricultural Committee for further examination. "Europe", Agence internationale d'information pour la presse" July 17, 1963, memo. pp. 2-6.

ported into the E.E.C. for human consumption. (1) The main object of the draft proposal is to ensure that by removing trade barriers within the Community and protecting their market from outside competition, they would in fact come to depend on their own production.

The main measures included in the draft proposal on rice and aim at realizing self-sufficiency are the following. In the first place a new system of levies and refunds on exports are to take the place of the existing customs duties among member states. One implication of this system is that if, as seems likely, the prices of Italian or French rice exported to other member states are above those of rice imported from outside sources, (2) Italy and/or France will be permitted to grant refunds on exports which would increase their competitiveness with foreign rice exporters. (3) Secondly, Madagascar rice will in principle be granted free entry. (4) Thirdly, Customs duties on rice imported from third countries are to be replaced by variable import levies. These levies will be based on the difference between the current international price and a certain guaranteed price (prix d'intervention) which will be fixed at the level considered appropriate for maintaining rice production within certain limits. (5) The new system of levies on imports from third countries will be more restrictive than the original fixed customs duties since the former will now be kept in step with variations in international prices and internal conditions of production so as to ensure that competition from abroad will be minimized. Lastly: imports will be licensed so that even if the levy system is found insufficient for protecting internal producers, the Commission may temporarily suspend imports. (6)

Groundnuts: Within the Six, groundnuts are grown only in Italy, the climate of the remaining countries being ill-suited for its production and therefore they rely on imports. (7) By far the

(1) F.A.O., op. cit., p. 26.

(2) See tables 6 and 7 above.

(3) Secretariat of the Commission, op. cit., p. 18. This is in fact one of the main sources of the present disagreement on the draft proposal on rice among the Six, particularly between W. Germany on the one hand and France and Italy on the other, for W. Germany benefits from the low price of the rice of foreign countries, mainly the U.S. and the U.A.R.

(4) F.A.O. op. cit., p. 26.

(5) Ibid., p. 25.

(6) Ibid., p. 26.

(7) See table 4 above.

greatest importer of groundnuts is France who relies heavily on imports from the associated overseas territories which supply her with 42% of her imports of groundnuts. The other five countries rely mainly on third countries. (1) As in the case of rice, groundnuts were not included among the products agreed upon in the Common Agricultural Policy of January 1962 but there is a draft proposal for fats and oils, including groundnuts, which has not yet been passed. According to this draft proposal there will be no custom tariff on imports of groundnuts from third countries. (2) This was already the case in 1961 in all the six countries except France and Italy who charged 9% and 3.5% respectively as a tariff on groundnuts imported from third countries. (3) But neither France nor Italy have imported any quantity of groundnuts from the U.A.R. since the establishment of the E.E.C. (4) On the whole, then the Common External Tariff will neither harm nor benefit Egypt. Similarly, the unification of the markets of the Six and its turning into one with the characteristics of a domestic market by 1968, (5) will have a negligible effect, if any, on Egypt's exports to the Six since their own production of groundnuts is negligible compared with their needs and it does not seem that their production is likely to increase for climatic reasons. The only possible danger to Egyptian exports to the Six is that the Six are to devote funds for increasing the production of groundnuts in the associated territories. (6) This may result in Egyptian exports being replaced by increased exports from these countries.

Potatoes: There is neither an agreement nor a draft proposal on Potatoes, but the Six have already agreed on the Common Customs Tariffs on the different kinds of potatoes. (7) The main part of Egyptian exports of potatoes to the E.E.C. goes to Netherlands and West Germany. (8) The only likely competitor with Egypt in this case is Italy whose early potatoes reach the market in the spring. The amounts of potatoes which Italy exports to countries

(1) Secretariat of the Commission, *op. cit.*, p. 54.

(2) See *ibid.*, p. 45.

(3) See table 2.

(4) See table 1.

(5) F.A.O. *op. cit.*, p. 30.

(6) Secretariat of the Commission, *op. cit.*, p. 39.

(7) See table 2 above.

(8) See table 1.

outside the E.E.C. is sufficient to replace Egyptian exports of this commodity to the Six. (1) The Netherlands, though a larger net exporter than Italy, cannot supply the other countries of the Six with early potatoes. The Common Customs tariff agreed upon is much higher than the national tariffs of Germany and the Netherlands who have been the main importers from Egypt. (2) All that can be said at present is that if the common tariff on potatoes is endorsed in the future agreement and trade barriers between the Six are removed Egypt will be likely to suffer from increased competition from Italian exporters.

Our conclusions from all this can therefore be summarized as follows: It seems likely that the trade in the four main exports of Egyptian foodstuffs between Egypt and the Six countries taken as a whole, will be restricted as a result of the establishment of the European Common Market. Exports of rice and onions are likely to suffer most. Exporters of groundnuts are likely to suffer least and may not be harmed at all if the production and hence the exports of groundnuts in the Associated Countries fails to increase. This however, is unlikely in the long run. The harm that is likely to be done to Egyptian exporters will result from both a reduction in the quantities exported and an increase in external tariffs.

The thesis that if the establishment of the E.E.C. increases prosperity within the Community this will tend to offset the adverse effects that the Common Market may have on third countries has been seen to be weakest in the case of imports of foodstuffs because of the relatively low income elasticity of demand for food in rich countries. Table (8) supports this argument in the case of rice and potatoes for which per capita consumption of the Six between 1953/4—56/7 and 1957/8—60/1 either remained stable or declined. There was some increase in per capita consumption of nuts and vegetables, but how far the consumption of groundnuts and onions in particular changed over this period is not known.

(1) Between 1958-60, Italian net exports of potatoes to all countries were on average, 148,000 tons (see table 5), of which 110,000 went to E.E.C. countries, and 38,000 to outside countries. In the same period U.A.R. exports of potatoes to the Six were on average 32,000 tons. (Source: E.E.C., Statistical Office, Statistics of Foreign Trade -Imports-1958-60.)

(2) See table 2.

TABLE 8

Per Capita Consumption in the Six of the Main Egyptian Food Export

Commodity / Year	Weighted av. 53/4- 56/7	Weighted av. 57/8- 60/1	(Kg., per capita, per annum)
Rice (Husked)	3.0	3.0	
Potatoes	113.4	101.5	
Nuts	2.7	2.9	
Vegetables	87.0	95.8	

Sources: Calculated from: O.E.C.D.: Food Consumption in the O.E.C.D. Countries, Part II, Paris, March, 1963 and the population figures of 1955 and 59 which are taken from U.N. Demographic Yearbook, 1961.

It may be argued that in so far as the establishment of the E.E.C. will restrict U.A.R. exports to the Six it should not be difficult for the U.A.R. to divert her exports to other markets, especially because the Six, by increasing trade among themselves, may desert some markets in which the U.A.R. can replace them. This argument may seem particularly strong in the case of rice, potatoes and groundnuts where U.A.R. exports represent only very small proportions of world trade so that to increase U.A.R. exports of them to other markets is not likely to affect their international prices. But a number of important qualifications have to be noted. In the first place this argument is much weaker in the case of onions since total Egyptian exports represent a very high proportion of total world imports and since Egyptian exports to the Six represent more than a third of total Egyptian exports of this commodity. In the second place, other countries exporting the same commodities to the Six are likely to follow the same course of attempting to divert their trade to other markets so that international prices must end to fall unless the Six reduce their exports to those markets to the same extent as they are increasing trade among themselves. But this is very unlikely, since the Six are likely to meet the new increase in trade among themselves by increasing their production rather than by deserting their tra-

ditional markets. Thirdly, the expected increase in the exports of groundnuts from the associated African countries to the Six is not likely to result in the opening of new markets for Egyptian groundnuts since, as we have seen, African production of this commodity is planned to be increased with the help of new investments from the Six. And lastly, even if Italy deserts a part or the whole of her rice markets in the Far Eastern countries, this will not be a sufficient compensation for the U.A.R. because the European market is nearer to the U.A.R. and because the Far Eastern countries have been moving fast towards greater self-sufficiency in rice.

Postscript :

On 23.12.1963 the Council of Ministers finally agreed upon the Commission's proposals for the establishment of a Common Market for rice, which will come into force on 1.7.1964. The full text of the agreement is not yet available but the summary now available shows that the main points of the draft proposal discussed above, have been retained. Thus the system of variable levies, the refunds on exports and import licences are now agreed upon. With regard to rice imports from Madagascar and the Associated countries, the Commission will make proposals so that arrangements for these imports can be brought into force on the same date as the rice regulation. ⁽¹⁾ No change in our discussion was therefore made necessary.

GALAL A. AMIN

(1) E.E.C. Official Spokesman, «Information Memo"... Provisional Edition, Jan. 1964, pp. 11-13 (mimeo).

THE CANCELLATION PROBLEM IN LIFE INSURANCE (*)

by
Dr. Kamel El Halawani

Man is exposed to a multitude of risks, some of which affect primarily his property such as fire, theft, earthquakes, flood and volcanic eruptions, while others affect his person such as disease, disability and premature death. It is the function of life insurance to compensate him for the adverse economic effects resulting from the occurrence of the latter type of risks.

Life Insurance contracts fall into three categories according to the risk insured against.

1. — Term Insurance: This kind of insurance affords the insured temporary protection. In case of the insured's death during a specified period, the beneficiary stated in the policy is paid a stated sum. On the other hand if he survives until the end of the period, the contract expires and the premiums are earned in full by the insurer.

2. — Whole life Insurance. This type provides permanent protection against the hazard of death. Here the beneficiary receives the sum insured should the insured die at any time.

3. — Pure endowment insurance. Here the policy provides protection against the hazard of surviving until a certain date or living more than a stated number of years. These are the three types of life insurance available and each one affords protection against a stated hazard. All life insurance contracts insure against one or more of the aforementioned risks and the insured should pick the combination that best suits his needs. But the life insurance contract should be allowed to remain in force until maturity if it is to perform the services it is planned for. However, it so happens that a great part of the contracts are terminated before maturity thereby defeating the purposes of life insurance.

(*) Outline of the article published in Arabic in this issue.

SERIOUSNESS OF THE PROBLEM

We find that approximately 84% of the policies terminating within the year in 1958 were either cancelled or surrendered, while only about 16% were allowed to remain in force until maturity. Undoubtedly this cancellation rate is very high. If we also take a look at the distribution of sums paid by life insurance companies to policyholders and their beneficiaries we find that a large ratio is paid as surrender values. In 1958 the sums paid for surrendering policies constituted slightly over 50% of all sums paid.

FACTORS AFFECTING CANCELLATION RATE.

The high cancellation rate could be attributed to many factors among which is the inability to recognize the importance of life insurance and the serious social and economic role it plays in our lives nowadays. It was observed in the United States of America that the rate showed a tendency to decline. In Egypt the rate declined slightly from 81.7% in 1951 to 78.8% in 1958. It was also found that the cancellation rate is higher in the newly founded companies. The rate in Egyptian companies over 10 years of age was 98.5% in 1955 while it was only 81.9% in companies over 10 years old. In foreign companies which were operating in Egypt the rate was only 68%, this low rate is due mainly to the fact that these companies were much older than the Egyptian ones.

The cancellation of life insurance contracts is due in many cases to the inability of the insureds to pay the premiums when due. This inability is caused sometimes by a sudden decrease in their incomes. It was found that the cancellation rate increases in periods of depression and decreases in periods of recovery and expansion.

POLICY LOANS.

Most life policies containing an element of saving provide for the insured's right to borrow from the company. The loan, plus accrued interest, is considered a lien against the policy, and if it is not paid at maturity, both the loan and interest thereon will be deducted from the face of the policy.

Opinions vary as to the effect of allowing the insured to borrow at will from the insurer. Some express the opinion that borrowing against the policy leads in most cases to its lapse and therefore aggravates the cancellation problem, while others feel that allowing policy-loans will make the insured resort to borrowing in times of financial distress instead of cancelling his policy outright.

THE RESERVE

The reserve in life insurance results from the fact that life insurance companies charge the insured a level premium while the mortality rate and accordingly the cost of protection increases. This results in the formation of a fund from the level premiums paid in the early years when mortality costs are low, and this fund is at hand in the later years of high mortality when the premiums paid are insufficient. This reserve belongs to the policyholder and should not be appropriated by the company in case of lapse.

There are two different methods of calculating the life insurance reserve. It may be viewed as an accumulation of the difference between the premiums collected in the past and the policy claims paid. It may also be considered as that amount which if added to future premiums will enable the insurer to pay future claims. The former method is called the retrospective method while the latter is called the prospective one.

The net premium in life insurance is loaded with a percentage, a flat sum or both of them in order to produce the gross premium. This loading is supposed to cover the expenses incident to the issuance of the policy plus the general company's expenses and furthermore leaving a part to contribute towards the company's profits and surplus.

It is found that the loading is generally insufficient to pay the first year's expenses which contain among other items the cost of medical examination and a large part of the commission. At the same time the renewal loadings are more than enough to cover the later years' expenses. There is no reason why this fact should not be taken into consideration when establishing the reserve. The whole first year's reserve or a part of it could very

well be used in covering the extra initial expenses. This deficit in the reserve can be considered as a loan to be amortized over the premium paying period or sooner if possible.

If the whole first year reserve is used to cover the initial expenses the method is called the "the preliminary term reserve system," while if only a part of the reserve is so used it is called the "modified preliminary reserve system."

TYPES OF CANCELLATION.

In most cases the life insurance policy is cancelled due to the insured's failure to pay the premiums. In some cases the insured himself wishes for one reason or another to terminate his policy, as a result of that one of the following things can take place:

1. — Cancellation with the insured enjoying no right to surrender value or benefits. This is generally what happens when the insured fails to pay premiums before three annual premiums are paid. But some companies in practice allow surrender values after payment of two or even one annual premium.

The Egyptian law provides for the insured's right to obtain surrender values only if two conditions are satisfied:

- A) If at least three annual premiums have been paid.
- B) If the hazard insured against is certain to realize as is the case in whole life insurance.

These laws was unnecessarily rigid since many companies already allow surrender values in pure endowment insurance and after the payment of two annual premiums.

2. — Cancellation with the insured enjoying the right to receive cash value. Here we find that the law also required the **satisfaction of the aforementioned two conditions**, but it neglected to state the method to be used in calculating the cash value thus leaving the insured at the mercy of the company. The percentage of policies surrendered for cash was 38.3% of the total number of policies which expired in 1958.

3. — Reduction of insurance or period. The law stipulates that if the insured fails to select the mode of settlement, the policy should be converted to a paid up insurance of a reduced value.

INFORMATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

1 - OUVRAGES REÇUS كتب حديثة

Droit قانون

دكتور محمود محمود مصطفى : شرح قانون العقوبات : القسم الخامس . ص ٧٣٥ . مطابع الشعب . القاهرة . سنة ١٩٦٤

دكتور محمود محمود مصطفى : شرح قانون العقوبات - القسم العام . ص ٦٢٠ . مطابع الشعب . القاهرة . سنة ١٩٦٤

دكتور محمود محمود مصطفى : شرح قانون الاجراءات الجنائية . ص ٦٢٣ . مطابع الشعب . القاهرة . سنة ١٩٦٤

مصلحة الاستعلامات : القوانين الامتدادية ١٩٦١ - ١٩٦٤ . ص ٣٣٧ . مصلحة الاستعلامات . القاهرة سنة ١٩٦٤

D. GARROLL & OTHERS. — Criminology, p. 164, UNESCO, Paris, 1957.

C. EISENMANN. — Droit, p. 140, UNESCO, Paris, 1954.

M. A. KAPLAN & N. De B. KATZENBACH. — The political foundations of international law, p. 309, Collier—McMillan, London, 1964.

حسن الفقهاني ، ناشر : الموسوعة المعاصرة والتأسيسات - ٦ أجزاء . القاهرة - سنة ١٩٦٣

حسن الفقهاني - ناشر : الموسوعة التشريعية التشريعية الحديثة - ٦ أجزاء . القاهرة - سنة ١٩٦٤

دكتور عبد الودود يحيى : شرح قانون العنق ص ٤٢٢ - مكتبة المسامرة الحديثة . القاهرة - سنة ١٩٦٤

دكتور عبد الودود يحيى : حوالة الدين . ص ٣٢٢ . مكتبة المسامرة الحديثة . القاهرة سنة ١٩٦٠

دكتور فتحى والى : التفتيش الجبرى فى البراءة التجارية والمدنية . ص ٧٨١ . مكتبة المسامرة الحديثة . القاهرة . سنة ١٩٦٤

محمد كمال عبد العزيز : التفتيش القدرى فى ضوء القضاء والتفتيش . ص ٦٥٢ . مكتبة المسامرة الحديثة . القاهرة . سنة ١٩٦٣

محمود القسولى : التأسيسات الاجتماعية - تشريع . قضاء . تفتيش . ص ٦٧١ . مطابع غايبين . اسكندرية . سنة ١٩٦٤

Economie اقتصاد

J. F. BRADLEY. — Administrative financial management, p. 11.612, Rinehart, New York, 1964.

K. BERRILL, Ed. — Economic development, p. 16.434, McMillan, New York, 1964.

A. C. CHIANG. — Exercises in aggregate economics, p. 8.116, Rinehart, New York, 1964.

FAHIM I. QUBAIN. — The reconstruction of Iraq, 1950-1957, p. 21.277, Praeger, New York, 1958.

R. FIRE & B. S. YAMEY. — Capital saving and credit in peasant societies, p. 399, Allen & Unwin, London, 1964.

D. FORDE, Ed. — Aspects sociaux de l'industrialisation et de l'urbanisation en Afrique au sud du Sahara, p. 799, UNESCO, Paris, 1963.

- D. V. GLASS, Ed. — *Demography*, p. 200, UNESCO, Paris, 1957.
- F. H. GOLAY. — *The Philippine, Public policy, and National economic development*, p. 18,455, Cornell University, New York, 1961.
- A. S. GOLDBERGER. — *Economic theory*, p. 11,399, John Wiley, New York, 1964.
- K. V. GOWDA. — *International currency plans and expansion of world trade*, p. 17,216, Asia Publishing House, London, 1964.
- R. GREGOIRE. — *Administration des entreprises*, p. 231, UNESCO, Paris, 1964.
- C. W. GUILLEBAUD & AUTRES. — *Sciences économiques*, p. 156, UNESCO, Paris, 1954.
- N. J. HERSKOVITS & M. HARWITZ, Eds. — *Economic transition in Africa*, p. 18,444, Kegan, London, 1964.
- HORIE, S. — *The international monetary fund*, p. 12,209, McMillan, New York, 1964.
- INDIAN STATISTICAL INSTITUTE. — *Economic strategy and the third plan*, p. 7,132, Asia Publishing House, London, 1963.
- INTERNATIONAL ECONOMIC ASSOCIATION. — *Conference on the distribution of National income 2/9.9/1964*, Palermo, p. 21, I.E.A. Palermo, 1964.
- R. D. LAMBERT, Ed. — *The role of savings and wealth in Southern Asia and the West*, p. 432, UNESCO, Paris 1963.
- O. LANGE. — *Political economy Vol. I*, p. 14,355, McMillan, New York, 1963.
- R. LEKACHMAN. — *Keynes' general theory : Report of three decades*, p. 12,347, McMillan, New York, 1964.
- A. M. LEVENSON & B. S. SOLON. — *Outline of price theory*, p. 9,260, Rinehart, New York, 1964.
- G. C. MEANS. — *Pricing power and public interest*, p. 359, Harper Bros. New York, 1962.
- A. T. PEACOCK. — *National income and social accounting*, p. 222, Hutchinson, London, 1963.
- V. K. R. V. RAO. — *Essays in economic development*, p. 6,333, Asia Publishing House, London, 1964.
- V. L. S. R. RAO. — *Regional planning*, p. 7,53, Asia Publishing House, London, 1963.
- E. A. G. ROBINSON, Ed. — *Economic development for Africa South and Sahara*, p. 16,743, McMillan, New York, 1964.
- P. N. R. RODAN. — *Pricing and fiscal policies*, p. 216, Allen and Unwin, London, 1964.
- P. N. R. RODAN. — *Capital formation and economic development*, p. 164, Allen & Unwin, London, 1964.
- K. SANGHA. — *Productivity and economic growth*, p. 6,121, Asia Publishing House, London, 1964.
- K. DE SCHWEINITZ. — *Industrialization and democracy*, p. 309, Collier—McMillan, London, 1964.
- E. L. SIDERS. — *Mathematics for modern business and industry*, p. 13, 362, Rinehart, New York, 1964.
- J. SACHS. — *Patterns of public sector in underdeveloped economies*, p. 8,196, Asia Publishing House, London, 1964.
- K. SREENIVASAN. — *Productivity and social environment*, p. 181, Asia Publishing House, London, 1964.
- B. TEW. — *International monetary cooperation 1945-1963*, p. 199, Hutchinson, London, 1963.
- UNESCO. — *Enquête sur les ressources naturelles du Continent Africain*, p. 448, UNESCO, Paris, 1963.
- S. WEINTRAUB. — *Classical Keynesianism monetary theory and the price level*, p. 9,190, Chilton Co, New York, 1961.

Questions Politiques & Internationales مسائل سياسية ودولية

- ARAGON, L. — A history of the U.S. S.R., p. 7,684, Nicolson, New York, 1962.
- ECKSTEIN, H. & APTER, D. E. Eds. — Comparative politics. — A reader, p. 12,746, Collier—McMillan, London, 1963.
- FLOYD, D. — Mao against Khrushchev, p. 8, 456, Praeger, New York, 1963.
- GALLMAN, W. J. — Iraq under General Nuri. My recollections of Nuri Al Said, 1954-1958, p. 13,241, Hopkins, Baltimore, 1964.
- HALLSTEIN, W. — A new path to peaceful union, p. 68, Asia Publishing House, London, 1964.
- JOHNSON, J. J. — The military and society in Latin America, p. X, 308, Stanford University, Press, California, 1964.
- MAUROIS, A. — A history of the U.S.A. p. 12,365, Nicolson, New York, 1964.
- PATTERSON, W. Ed. — The realities of world communism, p. 222, Prentice Hall, New Jersey, 1963.
- SETON—WATSON, H. — Nationalism and communism : Essays 1946-1963, p. 10,253, Methuen, London, 1964.
- SKLAR, R. L. — Nigerian political New Jersey.
- SWAYZE, H. — Political control of literature in the U.S.S.R. 1946-1959, p. 301, Harvard University, Press, Mass. 1962.
- WILSON, R. RT. HON. — Purpose in Politics, pi 9,270, Weidenfeld London, 1964.
- WOODCOCK, G. — Anarchism, p. 480, Pelican, Great Britain, 1962.

Statistique احصاء

- McCOLLOUGH, C. & ATTA, L. V. — Statistical concepts : A program for self instruction, p. 15,307, McGraw-hill, New York, 1963.
- MAHALANOBIS, P. C. — La statistique, p. 238, UNESCO, Paris, 1957.

Divers متنوعات

- CASSIRER, H. R. — The television teaching to-day, p. 266, UNESCO, Paris, 1962.
- CONGRES INTERNATIONAL DE L'INSTRUCTION PUBLIQUE, GENEVE. — La planification de l'éducation, p. 50, 190, UNESCO, Paris, 1962.
- LESLIE, J. A. K. — A survey of Dar Es Salam, p. 305 Sheets & maps, Oxford University Press, London, 1963.
- MOONITZ, M. & JORDAN, L. H. — Accounting : An analysis of its problems, p. 1,521, Binéhart, New York 1964.
- WHYTE, W. H. — The organisation man, p. 393, Penguin, Great Britain, 1963.

II - REVUES LOCALES مجلات محلية

مجلة ادارة قضايا الحكومة

السنة الثامنة - العدد الثاني - القاهرة أبريل / يونيو سنة ١٩٦٤

- | | |
|---|---|
| الدكتور محمد زكى عبد البر : ميا - مكار
الإدارة في الفقه الاسلامي | شفيق امام : قانون الوظيفة الواحدة |
| الدكتور اسماعيل عثمان : ملكة الملكات
او للشقي | الدكتور ابواليزيد علي المتيت : اخلاص
الادراك العامة |
| الدكتور اسماعيل عثمان : رجمة القواعد
الجنائية | الدكتور ابواليزيد علي المتيت : تعليقات علي
الاحكام المصرية |
| د - محمود حلمي : الاصلاح للمتهم | الدكتور فؤاد العطار : مدى اختصاص محكمة
النقض الاداري في المسائل الجنسة |

المجلة الاقتصادية

البنك المركزي المصري

المجلد الرابع - العدد الثاني - القاهرة سنة ١٩٦٤

- | | |
|--|----------------------------------|
| - التطورات النقدية في الجمهورية العربية
المتحدة (يناير/مارس سنة ١٩٦٤) | - تطوير الجهاز المصرفي |
| - تقديرات ميزان مدفوعات الجمهورية
العربية المتحدة - سنة ١٩٦٢ | - اتفاقات التجارة والدفع |
| - الاصلاح النقدي في اليمن | - القطن |
| - التيارات التضخمية في غرب أوروبا | - بعض الاحصاءات الدولية المختارة |
| | - البنك المركزي الجزائري |
| | - القسم الاحصائي |

ECONOMIC REVIEW

CENTRAL BANK OF EGYPT

Vol. IV, No. 2. — Cairo, 1964.

Monetary developments in the U.A.R.
January/March 1964.

U.A.R. Balance of payments estimates—
1963.

The Yemen monetary reform.

Inflationary pressure in W. Europe.

Banking reorganisation.

Trade and payments agreements.

Cotton.

Selected international statistics.

The Central Bank of Algeria.

Statistics section.

مجلة غرفة الاسكندرية التجارية

السنة السابعة والعشرين - العدد ٢٢٢ - اسكندرية - سبتمبر سنة ١٩٦٤

- | | |
|--|--|
| أحمد الاقبي محمد : كلمة الشهر : مياه العرب للعرب | - اخبار للمستقبل |
| - بيان ملك الجامعة العربية ووزماها | - التعاون الفنى والعلمى بين اثانيا
وج ٢٠٤٠٢ |
| عبد الحكيم الجهني : تطور الجهاز المصرفى فى الجمهورية العربية المتحدة | - برنامج حادى لعملى ج ٢٠٤٠٢ |
| - مشروعات النهوض ببورصة الاقوان المالية وبورصة الضماعة | - ابناء من الخارج |
| - لخدمة الملاحة | - اغراض الزراعى الصناعى |
| - شئون بتولية : افريقيا تضرب الرزم القياس | - قوانين وقرارات |
| - اخبار الشهر | - فى القائمة السوداء |
| - ابناء اقتصادية من العالم العربى | - خارج القائمة السوداء |
| | - شركات محظور التعامل معها |

السنة ٢٧ - العدد - ٣٥ - الاسكندرية نوفمبر وديسمبر سنة ١٩٦٤

- | | |
|---|--|
| فى اللقاء الكبر بين الرئيس وممثل الشعب | - ثورة فى عالم اقتصاديات التغذية |
| كلمة الشهر - فكرة لتنظيم التجارة الخارجية | - مركز العملات العالمية بالنسبة لقواما انشائية |
| عبد الحكيم الجهني : أفكار وخواطر | - تسييرات عامة لعملة الاسهم التى حولت الى اسندات |
| عبد الحكيم الجهني : نشاط الغرفة تجارة مشاكل الجار | - شئون قطنية |
| عبد الحكيم الجهني : رأى غرفة هامبورج التجارية فى معونات التنمية | - ابناء المدرشة |
| اخبار الشهر : | - المفكرة السياسية |
| - دور الجمعيات الخاصة فى التنمية الاجتماعية | - ابناء من الخارج |
| - دعم التماوت الاقتصادى مع بولندا ورومانيا | قوانين وقرارات |
| - النمسا وسويسرا | - شركات محظور التعامل معها |
| | - فى القائمة السوداء |
| | - خارج القائمة السوداء |

المجلة الضريبية
التجارية والصناعيةالسنة ١٦ - العدد ١٦١ - ١٦٣ - الاسكندرية - يناير / مارس سنة ١٩٦٤
الجهاز المركزى للمحاسبات

LA GAZETTE FISCALE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

16ème Année Nos. 161-163 — Alexandrie Janvier—Mars 1964

LEGISLATION
ASSURANCES SOCIALES
ASSISTANCE SOCIALE
SYNDICATS

مصر الصناعية

- السنة ٤ - العدد الثالث - القاهرة - يوليو/سبتمبر سنة ١٩٦٤
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
 - مقدمة في دراسة مشاكل الأجور
 - دور اتحاد الصناعات والغرف الصناعية في المجتمع الاشتراكي
 - الانتاج الصناعي في السنوات ١٩٦٣/١٩٥٢ (جداول إحصائية)
 - الحركة السياحية في عام ١٩٦٣
 - اقتصاديات دولة الناميبيا
 - النصوص التشريعية الصادرة خلال المدة : من ١/٤/١٩٦٤ إلى ٣٠/٦/١٩٦٤
 - صناعة الصلب في العالم

مصر المعاصرة

- السنة ٤ - العدد الرابع - القاهرة - أكتوبر/ديسمبر سنة ١٩٦٤
- مطالب المستهلك في مرحلة التنمية
 - اتاج الانغذية المجمدة في هولندا
 - ابحاث ودراسات عن :
 - استعراض النشاط التعديني في العالم خلال عام ١٩٦٣
 - اتاج المحوم في بلاد السوق الاوروبية
 - ثالثا - شؤون المنسل / مقمعة في دراسة مشاكل الاجور
 - النقل البحري لحام الحديد في العالم واستخدامه
 - رابعا - الاحصاءات / الصناعات الفعالة الصناعات الكيماوية
 - تقرير بشأن الدورة السابعة للجنة البناء والهندسة المدنية والاعمال العامة
 - خامسا - النصوص التشريعية الصادرة خلال المدة من أول يوليو إلى آخر سبتمبر ١٩٦٤
 - نظرة على الاقتصاد الايتالي

النشرة الاقتصادية

للبنك الأهلي المصري

العدد الثالث من المجلد السابع عشر - القاهرة سنة ١٩٦٤

- المحتويات
- العربية المتحدة يناير/مارس ١٩٦٤
 - ملاحظات وتعليقات :
 - البنك الأهلي المصري أبريل/يونيه عام ١٩٦٤
 - الدراسات الخاصة :
 - التطورات الاقتصادية في الجمهورية

- ١٩٦٤
 - اتفاقات التجارة والدينج - ابريل / يونيو ١٩٦٤
 - ملخص اتفاقية الوحدة الاقتصادية بين دول الجامعة العربية
 - اتفاقية انشاء السوق العربية المشتركة - القسم الاحصائي :
 - تقديرات ميزانية الجمهورية العربية المتحدة للسنة المالية ١٩٦٥/٦٤
 - دراسة مقارنة لتنظيم المصرفية
 - ملحق : في الدول النامية :
 - التبرعات الجديدة - ابريل / يولية

ECONOMIC BULLETIN OF THE NATIONAL BANK OF EGYPT

Vol. 17, No. 3 — Cairo, 1964.

Note and comment.
 The United Arab Republic Economy
 Jan./March 1964.

The National Bank of Egypt April/June 1964.

Special study the U.A.R. Budget estimate 1964/1965.

A comparative study of banking system through the developing countries.

New legislation April/June 1964.

Trade & payment agreement April/June 1964.

Summary of the agreement for economic unity among Arab League States.

Decisions and recommendations of the council of Arab Economic Unity during its second ordinary session.

Statistical Section.

ETUDE MENSUELLE SUR L'ECONOMIE ET LES FINANCES DE LA SYRIE ET DES PAYS ARABES

7ème Année, No. 78 — Damas, Juin 1964.

LES NOTES DU MOIS

- La position de "détente" du Gouvernement Bitar est-elle payante ?
- Les finances pour un régime dans le budget égyptien 1964-1965.
- Le Liban organise son développement.
- La conversion monétaire algérienne.
- Opposition et rapprochement entre le Marché Commun Arabe et l'Union Economique.

PROBLEMES D'ACTUALITE

- L'importance du pétrole pour l'économie syrienne.
- Le pétrole dans la République Arabe Syrienne — Prospection et exploitation.

— L'exploitation du pétrole syrien dans sa phase décisive.

ARTICLES ET ETUDES

- La lutte contre le sous-développement, par Dr. George TOHME.
- Evolution comparée du commerce extérieur marocain en 1964 : II — Les exportations.

LES CHRONIQUES

- La réorganisation du secteur bancaire égyptien.
- La nationalisation des domaines agricoles et la conjoncture tunisienne.

SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE

S Y R I E

Agriculture

- Production agricole
- La production animale
- Réforme agraire.
- Action gouvernementale.

C o t o n

- La culture du coton.
- Estimation finale de la récolte 1963/1964.
- Approvisionnement du marché.
- Marché extérieur.

Industrie

- Situation générale.
- Nouvelles industrielles.

Pétrole

Valeur :

- Marché des actions.

Commerce

- Marché intérieur.

Prix

- Indices des prix

Commerce extérieur

- Exportations.
- Importations.

Marché des Changes

- Marché parallèle
- Marché officiel
- Réglementation des changes.

Développement

- Planification

Monnaie et crédit

- La circulation fiduciaire
- Situation de la B.C.S.
- Activité bancaire.

I I B A N

Monnaie et crédit

- La circulation fiduciaire.
- L'activité bancaire.

Devises

Marché des valeurs

Commerce extérieur

- Recettes douanières.
- Les exportations fruit
- Trafic du Port de Beyrouth.

E G Y P T E

Coton

— Production

- Estimation officielle de la récolte, Campagne 1964/1965.

- Système coopératif.

Transports

- Mouvement du Canal de Suez.

Commerce extérieur.

- Commerce extérieur en 1963

Conjoncture économique et bancaire

- La circulation fiduciaire.

- Sit. du département commercial de la Banque Centrale.

- Sit. consolidée des banques commerciales.

- Encaisse.

- Banque Centrale.

- Placements.

- Dépôts.

- Concours de la B. C. E.

- Organisation de l'activité bancaire.

DOCUMENTS

- Décret législatif du 25/5/1964.

- Evolution de la Réforme Bancaire en R.A.U.

7ème Année, No. 79 — Damas, Juillet 1964

NOTES DU MOIS

S Y R I E

— Situation et perspective économiques.

— Lignes générales du second plan quinquennal.

K. A. U.

— Nouvelles ouvertures sur le développement.

I R A K

— Des conflits d'une Union et ses premières incidences économiques.

PROBLEMES D'ACTUALITE

— La nationalisation de l'économie irakienne placée dans ses perspectives nationales et arabes par Dr. Chafik AKHRAS.

ARTICLES ET ETUDES

— Le projet de l'Euphrate dans l'économie syrienne, par M. Noureddine KAHALE.

— Analyse de la balance des paiements tunisiennes en 1963.

CHRONIQUES

— L'industrie du cuir en Syrie.

— Finances et conjoncture régionale en Koweït.

SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE

S Y R I E

Agriculture

— Production agricole.

C O T O N

— La culture de coton.

— Les graines de coton.

— Marché cotonnier extérieur.

I N D U S T R I E

— Textiles.

— Cimenterie.

SYRIE (Cont.)

V A L E U R

— Marché des actions

C O M M E R C E

— Marché parallèle.

— Marché officiel.

— Règlement des changes.

MONNAIE ET CREDIT

— La circulation fiduciaire.

— Situation de la B. C. S. — L'évolution du Bilan en 1963.

— Les postes passifs.

— Les actifs de la B. C. S.

— Situation des banques commerciales.

COMMERCE EXTERIEUR

— Exportations.

— Importations.

— Balance commerciale.

COMMUNICATIONS

— Trafic du port de Latakieh.

L I B A N

MONNAIE ET CREDIT

— La circulation fiduciaire.

LES DEVICES

LES VALEURS

COMMERCE EXTERIEUR

— Les recettes douanières.

— Les exportations fruitières.

— Le trafic du port de Beyrouth.

I R A K

SITUATION GENERALE

- Nouvelle orientation économique.

AGRICULTURE

- Production agricole.
- Production de dattes.

PETROLE :

- Situation et économie générale.

INDUSTRIE

- Les industries nationalisées.
- Nouvelles industrielles.

VALEURS

- Marché et actions.

CHANGES

- Marché des changes.

MARCHE INTERIEUR

PRIX

- Indice des prix.

COMMERCE EXTERIEUR

- Evolution de la balance commerciale.
- La balance des paiements de l'année 1963.

MONNAIE ET CREDIT

- Circulation fiduciaire.
- Situation de la B. C. I.
- Banque commerciale.
- Organisation bancaire.

DOCUMENTS

- Irak law No. 100, nationalizing banks and commercial banking institutions.

III REVUES ÉTRANGÈRES مجلات أجنبية

I. - Droit

RECUEIL DALLOZ.

26^e. cahier — Paris, Juillet 1er, 1964.

RENE SAVATIER. — La verre et l'orphelin demandant raison à l'homme dont la faute a contribué à la mort de leur époux ou de leur père, peu-

vent-ils négliger la part de la faute de cet époux ou de ce père dans l'accident ?

27^e. cahier — Paris 8 Juillet 1964.

MARIO DUNI. — De la convention de bail légale d'occupation.

28^e. cahier — Paris 31 Août 1964.

MARCEL LE CLERE. — Les autopsies et le respect des droits de la personne humaine.

29^e. cahier — Paris 16/9/1964.

NICOLA CATALANO. — Les contrats dits "d'exclusivité" et l'art 65 du travail C. E. E.

30^e. cahier — Paris 23 Septembre 1964.

MICHEL CABRILLAC. — Le sort des stocks détenus par le revendeur lors de l'expiration de la concession de vente.

JEAN SCHEWIN. — L'expérience du juge chargé de suivre la procédure au tribunal de grande instance de Pontoise (Seine-et-Oise).

31^e. cahier — Paris 30 Septembre 1964.

JACQUES ROBERT. — Propos sur la liberté de la presse.

32^e. cahier — Paris 7/10/1964.

PAUL LOUIS-LUCAS. — La loi.

33^e. cahier — Paris 14 Octobre 1964.

PAUL ESEIN. — Le nez de Cléopâtre ou les affres de la causalité.

34^e cahier — Paris 21/10/1964.

GERARD TIMSET. — Compétence liée et principe de légalité.

JEAN PELIER. — Réflexions sur le recouvrement des condamnations pécuniaires.

35^e cahier — Paris 28/10/1964.

PIERRE DI MALTA. — Les renseignements administratifs.

37^e cahier — Paris 11/11/1964.

HENRI MOTULSKY. — La cause de la demande dans la délimitation de l'office du juge.

38^e cahier — Paris 19/11/1964.

HENRY DESPOIS. — Les droits des acteurs et des artistes sur leur interprétation.

39^e cahier — Paris 25/11/1964.

J.-L. DELVOLVE & J. M. MICHAUD. — Le Statut du président-directeur général est-il à l'article 40 de la loi du 24/7/1867 ?

40^e cahier — Paris 2/12/1964.

CLA. COLLIARD. — L'obscur clarté de l'article 37 du traité de Communauté économique européenne.

41^e cahier — Paris 9/12/1964.

JACQUES BARDOUL. — Le cumul de la direction générale et d'une direction technique dans une société anonyme.

42^e cahier — Paris 16/12/1964.

YVON LOUSSOUARN. — Quelques aspects nouveaux de la protection des actionnaires français de sociétés étrangères.

REVUE HELLENIQUE DE DROIT INTERNATIONAL.

17^eme ANNÉE, Nos. 1-2 — Paris Janvier—Juin 1964.

ALEXANDER TSIRINTANES. — Die gesetzliche Regelung der Seeverversicherung in Griechenland.

- A. BENDERMACHER GEROUSSIS. — Ermessensfreiheit und billigkeitsspielraum des zivilrichters im griechischen recht.
- EMMANUEL J. ROUCOUNAS. — La notion de politique commune dans la C E E et l'association avec la Grèce.
- WILLY ALEXANDER. — L'adoption d'enfants grecs aux Pays-Bas.
- PETROS B. PARLAVANTZAS. — Les rapports juridiques entre le Conseil de l'Europe Occidentale et l'O. T. A. N.
- C. N. PAPAS. — Brefs commentaires sur la Convention de Vienne de 1963

sur les relations consulaires.

- NICOLAS M. POULANTZAS. — Synopsis of recent developments in extra atmospheric law and some relevant theoretical problems.
- DIONYSIOS M. POULANTZAS. — The rule of exhaustion of local remedies and liability for space vehicle. Accidents.
- Diplomatic conference on the unification of law governing the international sale of goods.
- A. CH. TZITZILIERIS. — Chronique de jurisprudence hellénique en matière de droit international privé.

REVUE INTERNATIONALE DE DROIT COMPARÉ

Seizième Année, No. 3 — Juillet—Septembre 1964

- DOMINIK LASOK. — Les tendances récentes du droit anglais en matière de mariage et de divorce.
- JEAN-PIERRE LASALLE. — Les développements récents du problème noir aux Etats-Unis.
- ANDRE TUNC. — Les conventions de La Haye du 1er. Juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale d'objets mobiliers corporels. Une étude de cas sur l'unification du droit.
- HORACIO CASSINELLI MUNOZ. — La démocratie décentralisée en Uruguay.
- PAVEL KALENSKOY. — Les frais essentiels des nouvelles codifications tchécoslovaques du droit du commerce international et du droit international privé.
- PETER HERZOG. — Réformes de l'organisation judiciaire de la procédure civile et du droit commercial dans l'Etat de New York.

SOVIET STATE LAW REVIEW

No. 9 — Moscow, September 1964

- V. M. TCHIVADZ. — Problems of Soviet legal science in the present period of Communist construction.
- M. I. PISKOTIN; B. M. LASAREV; N. G. SALISHEVA, YU. A. TNKHOMIROV. — On the science of management.
- V. V. LAPTEV, Z. M. ZAMENGOV. — Legal problems of industrial planning improvement.
- V. I. SMOLYRCHUK. — A new step to rise people's welfare.
- B. O. KHALFINA. — Vital problems of State and Law theory in connection with advanced development of legislation.
- N. E. ANDRIANOV. — Legislative initiative.
- G. M. YASINSKYY. — Investigator's independent activity in criminal procedure.
- B. S. KRYLOV. — Federation and States in the USA problem of sovereignty.
- D. A. KERIMOV. — Law and Kibernetics.

- R. M. LANTZMAN. — The use of complex Kibernetics method for handwriting investigation.
- M. A. GURVICH. — Objective truth principle in Soviet civil procedure law.
- V. YA. DOROKHOV. — Evidence concept in Soviet criminal procedure.
- G. M. MINSKOVSKY, V. S. PRONINA, E. V. BOLDYREV. — Problems of studying and preventing Juvenile delinquency.
- P. STAINOV. — New System of instrument to secure of the legality of State Administration in Bulgaria.
- B. M. CHETININ. — A new step to strengthen friendly connections between Soviet and Yugoslavia lawyers.
- N. MUKHITDINOV. — Inter-Collective farms institutions property legal nature.
- M. M. KUDRIN. — The forms of complicity legal nature in Soviet Criminal law.
- D. D. AVERIN. — Conflict of law problem in the realisation of judicial decisions concerning the contracts of legal aid.

No. 10 — Moscow, October 1964

- Y. Va. SUKHAREV. — Urgent tasks of the Soviet Bar.
- E. A. SAFAROV. — Social experiment and state and law problems.
- M. A. SHAFIR. — Agrarian Soviets' position present day problems and the methods of its research.
- G. M. SVERELOV. — The divorce act and statistics.
- E. M. LASAREV. — The power of the Soviet Organs of State.
- A. B. ALTSHULER. — A new legal form of International economic cooperation.
- I. I. RUKOSUEY. — Problems of responsibility according to a new railway charter.
- A. Yu. GOMELSKY. — Contract relations as concerns technics and materials transit delivery to agriculture.
- A. F. DEEV, I. B. GALPERIN, YU. T. IVANOV. — Kibernetics and several legal cases decision experiment.
- A. S. SLYAPOCHNIKOV. — Classifying of cases abetting crime.
- STEFAN PAVLOV. — Present day problems in issue in the criminal procedure of the Bulgaria people's Republic.
- A. M. KCHOSTOV. — Workers and employees' material responsibility problems.
- E. L. FILIPPOV. — Settling civil disputes by the comrades court.
- V. A. SHUVALOVA. — The essence of the Russia Court Reform 1864.
- A. G. MOSOKHINA. — A new tactics of ideological struggle against the socialist democracy.

No. 11 — Moscow, November 1964

- J. D. YARIMENKO, A. P. BILINKINA. — Decision of private (special) Questions in trial Court Practice.
- W. A. KJAO. — Some aspects of legal services activities in enterprises.
- W. P. EFIMOVCHIKIN. — Some economic and legal questions of further improvement of the practice in the field of formation of contracts of delivery of goods.
- W. A. RASSUDIVSKY. — Legal statutes of research institutions and designing organisation in the field of technical development.
- G. W. ENUTIN. — Methods of activities of helping groups of the Party and State-Control System.

- J. A. ZDIR. — The role of State Inspections in securing of the socialist legality in government and administration.
- P. I. SEDUGIN. — About socialist property of public organisations.
- W. A. SAVITSKY. — Some questions of participation of public in the inquiry of crimes.
- I. O. SNEGIREVA. — On differentiation of the Soviet labour legislation into branches.
- S. S. OSTROUMOV, N. F. KUZNETSOVA. — On teaching in the Soviet criminology.
- W. E. CHUGUNOV. — Use of computers in concrete studies on sociology.
- R. SCHUSSELER, E. POPPE (GDR) — Development of fundamental institutional rights and duties of the citizens in the German Democratic Republic.
- J. P. URJAS. — G D R is a German socialist state.
- W. W. SAYTSEVA. — Some trends of Modern legislation on stock companies in capitalist countries.
- W. BELYSHEV. — Legislation on stock companies in the Federal Republic of Germany as a tool of monopolies.
- G. S. BASCHMAKOV. — Serious drawbacks in the book on the theory of agrarian law.

No. 12 — Moscow, December 1964

- G. A. PRUDENSKY, I. V. CHERNOV. — Legal aspects of the working people leisure time in the USSR.
- S. ZIMANOV. — The method of concrete sociological research as put into a legal science experiment.
- V. E. PANYUGIN. — Judicial practice of settling dismissal cases.
- A. A. TILLE. — The law acting in time and the retrospective force of law.
- B. B. KHANGELDIEV. — Soviet administrative law codification.
- V. K. ZVIRBUL, S. G. BERESOVSKAYA. — The procurator's supervision scientific research.
- G. S. STASHEVKY. — Communication sputnics and international law.
- M. N. NIKOLACVA. — The new USSR railway charter.
- M. S. FALCOVICH. — The law of procedure in the new USSR railway charter.
- G. A. BELOV. — The essence of social law and its form.
- M. PONNEDELKOV. — Soviet judicial system further democratisation problems.
- V. F. SKRIPINK. — Rendering legal assistance to collective farms experience from.
- L. A. MUKSINOVA. — Dangerous work conditions working day extent further legal development.
- V. A. LIKHACHEV. — National criminal law development in the republic of GHANA.
- P. M. KLIMENKO. — Basic principles of non-nuclear zone organization.
- O. G. METHODOLOGY. — Seminar of Lawyers and Mathematicians.
- V. A. KHOMYAKOV. — The magazine of democratic lawyers.
- V. M. NIKOLAICHIK. — "Better-Milk of truths and lie-detector sign the return to the procedure of inquisition. : Legal aspects of.

II. - Economie

THE BANKER

Vol. CXIV, No. 462 — London, August 1964.

A financial notebook.

Mr. Maudling's dilemma.

FRED HIRSCH. — Lame Ducks for Tokyo ?

M. H. FISHER. — Japan Approaches the open door.

GEOFFREY L. BELL. — Credit Creation through Euro-dollars ?

An Artist's sketchbook — Midland Bank, Old Town Hall, Hackney.

SPECIAL CORRESPONDENT. — Banking perspectives... Publicity by pamphlet.

Discount market poised for strain.

Vol. CXIV, No. 463 — London, September 1964.

A financial notebook.

America's Unflagging expansion.

Levering up Bank Lending Charges.

GIUSEPPE SCIMONE. — Italy's economy in the balance.

Prices — What impact from imports ?

A. E. HOLMANS. — Exchequer financing and bank deposits.

An Artist's sketchbook — Lloyds Bank Europe.

SPECIAL CORRESPONDENT. — British insurance — What is wrong ?

GORDON LEE. — Building societies think ahead.

Vol. CXIV, No. 464 — London, October 1964.

A financial notebook.

On from Tokyo.

CHARLES ANDERSON. — The stock exchange and disclosure.

DAVID W. SLATER. — Canada's troubled prosperity.

T. M. RYBCZINSKI. — Why is consumer spending so sluggish ?

An Artist's sketchbook — Lloyds Bank, Sudbury, Suffolk.

PATRICK GALVIN. — Banking perspectives... The banks of their properties.

JOHN BROOKS. — Brazil changes course.

"Labour" Banks — An off-beat experiment.

Vol. CXIV, No. 465 — London, November 1964.

A financial notebook.

Tourniquet.

Sizing up the deficit.

D.J. DUNKLEY. — Faster expansion for Anglo-Soviet trade.

An Artist's sketchbook. — Westminster Bank, Cavendish Square.

ROBERT M. SOLOW. — Friedman on America's money.

SPECIAL CORRESPONDENT. — Banking perspectives — To paths of negligence.

E. M. GODFREY. — Ghana's new plan.

Vol. CXIV, No. 466 — London, December 1964

A financial notebook.

Labour's crisis.

M. H. FISHER. — Rethinking Britain's Role.

S. C. LESLIE. — The new planning system.

DAVID F. V. ASHBY. — Argentina — Tortois's Progress.

An Artist's sketchbook. — Holts Branch of Glyn, Mills & Co., Whitehall.

F. S. TAYLOR. — Banking perspectives — Seen from Scotland.

Annual book survey.

Vol. CXV, No. 467 — London, January 1965

A Financial notebook.

Back to the Squeeze.

Sterling after the crisis.

W. F. CRICK. — International Banking Today.

J. J. KLANT. — Holland after the Wage Explosion.

Hire Purchase Adjusts its Sights.

An Artist's Sketchbook — Lloyds Bank, Lavenham, Suffolk.

A BRANCH MANAGER. — Banking Perspectives ... What Made a Successful Branch ?

SPECIAL CORRESPONDENT. — Banks and Businessmen in the Courts.

THE DEVELOPING ECONOMIES

Vol. I, No. 2 — Tokyo, December 1963.

TAIKICHI ITO. — The high growth of Japanese economy and the problems of small enterprise.

HIDEO KUROSAKI. — Characteristics of finance in under developed countries.

ITSUZO ONOUE. — Chinese agriculture in the second Five-Year Plan Period.

MASAO SAKISAKA. — Economic planning in Japan.

YOSHINORI NAKANO. — Economic conditions in North Viet-Nam.

Vol. II, No. 3 — Tokyo, December 1964

KOJI IZUKA. — An approach to Asian Studies from the standpoint of human geography.

AKIRA ONISHI. — Aggregate economic projection for the developing Asian countries.

TAKAHIKO HASEYAMA. — Agricultural

commodities projections for the developing Asian countries.

TADASHI KAWATA. — UNTAD and Japan.

DENRO YASAKA. — Ten years of technical co-operation with the underdeveloped countries.

ECONOMIA INTERNAZIONALE

Vol. XVII, No. 3 — Genova, Agosto, 1964

M. J. MAMALAKIS. — "Forced saving" in underdeveloped countries. A rediscovery or a misapplication of a concept ?

A. QAYUM. — Long term growth of a developing economy.

F. VICARELLI. — Sull'impostazione duale di un modello di programmazione lineare applicato al settore elettrico.

B. J. COHEN. — A note on the definition of international liquidity.

K. C. ROYCHOWDHURY. — Sestituzione delle importazioni e sviluppo economico.

J. HEIN. — Monetary policy and external convertibility : The German experience, 1959-1961.

THE ECONOMIC JOURNAL

Vol. LXXIV, No. 295 — London, September 1964

C. KENNEDY. — Induced bias in innovation and the theory of distribution.

S. K. NATH. — Are formal welfare criteria required ?

C. LOYD. — Lord preference and Lord funds.

G. K. HELLEINER. — The fiscal role

of the marketing boards in Nigerian economic development, 1947-1961.

A. S. BHALLA. — Investment allocation and technological choice — A case of cotton spinning techniques.

H. DEMSETZ. — The welfare and empirical implications of monopolistic competition.

Vol. LXXIV, No. 296 — London, December 1964

P. H. HAHN & R. C. O. MATTHEWS. — The theory of economic growth : A survey.

SIR ROY HARROD. — Are money and fiscal policies enough ?

R. L. CROUCH. — The inadequacy of "New-Orthodox" methods of monetary control.

W. H. WHITE. — Trade credit and monetary policy : A reconciliation.

T. M. KLEIN. — The United Kingdom balance-of-payments accounts.

S. G. STURMEY. — Cost curves and pricing in aircraft production.

ETUDES ET CONJONCTURE

19^e année No. 8 — Paris, Août 1964

Situation et perspectives de l'économie française au milieu de l'été 1964.

No. 9 (19^e année) — Paris, Septembre 1964

La productivité nationale, et le mouvement cyclique en France de 1949 à 1963.

Projection de la consommation des ménages pour 1970.

L'équipement des ménages en véhicules automobiles à la fin de l'année 1962.

Influence du niveau de revenu des Français sur les caractéristiques des vacances.

No. 9, Suppl. — Paris 1964.

- La situation et les perspectives dans l'industrie, d'après l'enquête effectuée par l'IN.S.E.E. en septembre 1964 auprès des chefs d'entreprise.

No. 10, Suppl. — Paris, 1964

- La conjoncture française. Graphiques descriptifs.

19^e année, No. 10 — Paris, Octobre 1964.

- Les intentions d'achats des particuliers en janvier et juin 1964. matériaux de construction et du verre (1949-1962).
- Le bilan du salon des arts ménagers 1964. La productivité dans les industries du bâtiment et des travaux publics (1949-1962).
- La productivité dans les industries des

19^e année, No. 11 — Paris, Novembre 1964.

Etude de Comptabilité Nationale.

Supplément No. 11 — Paris 1964.

- La situation et les perspectives dans l'industrie, d'après l'enquête effectuée par l'IN.S.E.E. en octobre 1964 auprès des chefs d'entreprise.

No. 12 (19^e année) — Paris, Décembre 1964.

L'emploi féminin en 1962 et son évolution depuis 1954.

Supplément No. 12 — Paris 1964.

- Situation et perspectives de l'économie française en novembre 1964.

Supplément No. 12 A — Paris 1964.

- La situation et les perspectives dans l'industrie, d'après l'enquête effectuée par l'IN.S.E.E. en novembre 1964 auprès des chefs d'entreprise.

No. 1 (20^e année) — Paris, Janvier 1965.

- Les coûts de main-d'œuvre dans diverses industries des pays du marché commun. Les progrès de productivité et leur utilisation à l'électricité de France de 1952 à 1962.

Supplément No. 1 — Paris 1965

- La situation et les perspectives dans le commerce de détail en novembre 1964. prévisions pour 1965 d'après l'enquête effectuée en Novembre 1964 auprès des chefs d'entreprise.
- Les investissements dans l'industrie — réalisations probables en 1964 — La situation et les perspectives dans l'industrie en décembre 1964.

INTERNATIONAL ECONOMY AND INTERNATIONAL
RELATIONS

No. 8 — Moscow, August 1964.

- V. GANTMAN, A. NIKONOV AND D. TOMASHEVSKY. — World wars of the 20th. century, dialectics of history.
- L. ALEXANDROVSKAYA. — Africa's economic development. The market and State management of economy.
- V. KOTOV. — Structural changes in the West Germany economy.
- Y. LISOVISKYK, and G. FACTOR. — A Gordian Knot of contradictions.
- I. KUKLINA. — Technical progress and capital depreciation in the U.S.A.
- L. LEONTYEV. — On changes in the cost structure of production.
- VAL ZORIN and I. IVANOV. — Geneva. Some lessons and conclusions.

THE JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY

Vol. LXXII, No. 4 — Chicago, August 1964.

- EDWIN MANSFIELD. — Industrial research and development expenditures: Determinants, prospects, and relation to size of firms and inventives output.
- GEORGE H. BOTS. — A theory of long — run international capital movements.
- ALBERT BRETON. — The economics of nationalism.
- DWIGHT H. PERKINS. — Price stability and development in mainland China (1951-1963).
- DALE K. OSBORNE. — The role of entry in oligopoly theory.
- DAVID E. KAUN. — Union — non-union wage differentials revisited.
- E. J. WONNACOTT. — Wages levels and employment structure in United States regions : A free trade precedent.

Vol. LXXII, No. 5 — Chicago, October 1964.

- GEORGE J. BENSTON. — Interest payments on demand deposits and bank investment behavior.
- MARY JEAN BOWMAN. — Schultz, Denison, and the contribution of "Eds" to national income. Growth.
- E. G. WEST. — Private versus public education : A classical economic dispute.
- N. F. LAING. — A geometrical analysis of some theorems on steady growth.
- FRANCO MODIGLIANI. — How to make a burden of the public debt. A reply to Mishan.
- JAMES M. BUCHANAN. — Confessions of a burden monger.
- JOHN C. HAUSE. — Comment on "How to make a burden of the public debt."
- E. J. MISHAN. — The burden of the public debt : A rejoinder.
- MALCOLM LEVITT. — Comparison of the equilibrium labour supply under proportional and progressive taxation.
- T. J. COURCHENE & H. T. SHAPIRO. — The demand for money : A note from the time series.
- ALLAN H. MELTZER. — A little more evidence from the time series.
- MICHAEL RIEBER. — Collusion in the auction market for treasury bills.
- MELTON FRIEDMAN. — Comment on "Collusion in the auction market for treasury bills".
- MICHAEL RIEBER. — Collusion in the auction market for treasury bills : Rejoinder.

THE QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS

Vol. LXXVIII, No. 4 — Mass, November 1964

- W. H. LOCKE ANDERSON. — Trickle down : The relationship between economic growth and the extent of poverty among American families.
- ALAN B. BATCHELDER. — Decline in the relative income of negro men.
- ELLIOT J. BERG. — Socialism and economic development in tropical Africa.
- LOWELL E. GALLAWAY. — The theory of relative shares.
- DAE K. OSBORNE. — On the goals of the firm.
- BENJAMIN I. COHEN. — The stagnation of Indian exports, 1951-1961.
- ROBERT B. SUTCLIFFE. — Balanced and unbalanced growth.
- D. A. NUSHER. — The social rate of discount and the optimal rate of investment : Comment.
- D. A. COLLARD. — Swans, falling bodies and five-legged dogs.
- GEORGE E. JOHNSON. — Uncertainty and price theory : Comment.
- EDWARD C. ETTIN. — The growth of nonbank financial intermediaries.
- DEENA R. KHARTKHATE. — Real effects of foreign surplus disposal in underdeveloped economies : Reply.
- MICHAEL D. INTRILIGATOR. — Regional allocation of investment : Comment.

REVUE D'ECONOMIE POLITIQUE

74^e Année, No. 1 — Paris, Janvier—Février 1964

PRINCIPES ET METHODES

- PIERRE MASSE. — L'aménagement du territoire, projection géographique de la société de l'avenir.
- JAN TINBERGEN. — Un modèle de la dispersion géographique de l'activité économique.
- SIRO LOMBARDINI. — Les analyses économiques pour la préparation d'un plan régional.
- JACQUES R. BOUDEVILLE. — Hiérarchie urbaine et aménagement des villes.
- MAURICE PLAMANT. — Concept et usage des économies externes.
- JULES MILHAU. — Le financement de l'expansion régionale.
- ROLAND JOUANDET-BERNADAT. — Les comptabilités économiques régionales.
- ALAIN PRATE. — Marché commun et politique régionale.
- LOUIS E. DAVIN. — La politique belge de développement régional.
- MANUEL MARTIN LOBO. — La politique de développement régional en Espagne.
- FOREST G. HILL. — Problèmes de croissance économique régionale aux Etats-Unis.
- JOSEPH LA-JUGIE. — Aménagement du territoire et développement économique régional en France (1945-64).
- MICHAEL P. FOGARTY. — Quelques leçons de la politique britannique de localisation de l'industrie.
- DIMITRI ATHANASSOPOULOS. — Développement régional et aménagement du territoire en Grèce.
- HENRI WRONSKI. — La localisation des forces productives en URSS.
- MARC PENOUH. — La région dans la planification économique des pays en voie de développement.

74^e Année, No. 2 — Paris, Mars—Avril 1964

GEORGES BERNARD. — Quelques réflexions sur les modèles de production.

EMIL M. GLAASSEN. — Le rôle de la liquidité dans les décisions micro-économiques et la polyvalence du taux de l'intérêt.

LOUIS REBOUD. — Progrès technique et décentralisation (1ère partie).

G. ABRAHAM-FROIS. — Capital humain et migrations internationales.

JEAN-LOUIS GUGLIEMI et PAUL CARRERE. — Chronique de conjoncture.

74^e Année, No. 3 — Paris Mai—Juin 1964

J. DE BANDT. — Croissance et destruction créatrice.

DANIEL VILLEY. — L'option de système.

PIERRE BAUCHET. — La régulation par le plan.

JEAN VALARCHE. — Le pouvoir de discussion des agriculteurs.

LOUIS REBOUD. — Progrès technique et décentralisation (3e partie).

JEAN-LOUIS GUGLIEMI — Etalon-or ou centre de règlement international? D. V. — Madame Firou.

REVUE ECONOMIQUE

Vol. XV, No. 5 — Paris, Septembre 1964.

PIERRE MAURICE. — Note sur la théorie monétaire.

MICHEL LUTFALLA. — Note sur le nouveau modèle de la croissance de N. Kaldor.

JACQUES PERON-MAGNAN. — Glissement de salaire et politique des salaires.

JEAN BENARD. — Le marché commun Européen et l'avenir de la planification française.

GILLES V. BERTIN. — Le lien population — progrès technique et les modèles de J. Robinson et N. Kaldor.

RICHARD EDDE. — La triple aberration optique de Revenu National.

Vol. 15, No. 6 — Paris, Novembre 1964

JEAN MARCHAL. — Les conditions de l'équilibre macro-économique dans la stabilité des prix.

HUBERT BROCHIER. — La "politique des revenus" et la planification française.

JACQUES LECAILLON. — L'évolution de la répartition des revenus dans l'économie française.

RENE GENDARME. — Réflexions sur les "approches" du problème de la répartition dans les économies sous-développées.

ANDRE BABEAU. — Elasticité de substitution entre facteurs. Répartition et croissance.

GEORGES LASSERRE. — Où en est l'autogestion yougoslave ?

III. — Questions Politiques

INTERNATIONAL CONCILIATION

No. 570 — New York, November 1964

Issues before the nineteenth General Assembly.

MIDDLE EAST JOURNAL

Vol. 18, No. 4 — Washington, Autumn 1964

RAGAEI EL MALLAKE. — Economic development through co-operation. The Kuwaayt Fund.

ALAN R. TAYLOR. — Zionist ideology : An interpretative analysis.

DOULAS E. ASHFORD. — Contradictions of nationalism and national building in the Muslim World.

LAWRENCE M. BRAMMER. — Problems of Iranian University students.

REVUE FRANÇAISE DE SCIENCE POLITIQUE

Vol. XIV, No. 5 — Paris, Octobre 1964

CLAUDE CADART. — La crise des relations sino-soviétiques : le sens des événements.

MONICA CHARLOT. — Les élections dans le Grand Londres' (9 Avril 1964).

GUY MICHELAT. — Télévision, moyens d'information et comportement électoral.

EMMANUEL TERRAY. — Les révolutions congolaise et dahoméenne de 1963 : essai d'interprétation.

Vol. XIV, No. 6 — Paris, Decembre 1964

BERTRAND DE JOUVENEL. — Du principal.

ROGER GIROD. — Le système des partis en Suisse.

J. WILLIAM ZARTMAN. — Les relations entre la France et l'Algérie depuis les accords d'Evian.

MICHEL LESAGE. — Le renouvellement des dirigeants du Parti Communiste de l'Union Soviétique.

IV. — Questions Sociales

DROIT SOCIAL

27^e Année, Nos. 9-10 — Paris, Sept.—Oct. 1964

PIERRE-TEITGEN. — Problèmes actuels de l'agriculture.

27^e Année, No. 11 — Paris, Novembre 1964

POLITIQUE ECONOMIQUE ET
ORGANISATION
PROFESSIONNELLE

JACQUES GEORGEL. — L'aide sociale départementale.

MARCEL MARTIN. — Quelques aspects de la réforme de la fiscalité immobilière.

TRAVAIL

ALEXANDRE CHABERT. — De la parité salariale à la politique des revenus.

Avis adopté par le conseil économique et social au cours de sa séance du 13 mai 1964 sur la réforme de la juridiction prud'homale.

JEAN SAVATIER. — Jurisprudence récente en matière sociale.

MICHEL DESPAX. — Chronique des conventions collectives.

XXXX. — La "48" session de la Conférence internationale du travail.

FRANÇOIS SELLIER. — La situation sociale.

SECURITE SOCIALE ET PRESTATIONS FAMILIALES

Madame ALICE MARTIN. — La commission nationale des équipements mécanographiques des organismes de sécurité sociale, prévue à l'art 37 du décret du 12 mai 1960.

PIERRE VIORIN. — Jurisprudence récente en matière de sécurité sociale.

BIBLIOGRAPHIE.

27^e Année, No. 12 — Paris, Décembre 1964

POLITIQUE ECONOMIQUE ET ORGANISATION PROFESSIONNELLE

JEAN SANT-GEORS. — L'actualité du plan en France.

M. POUSSIERE. — Taxe d'apprentissage — Exonération en considération de subventions à des oeuvres d'enseignement. Arrêt du Cons. d'Etat du 17 mai 1963 et conclusions de...

TRAVAIL

GINO GIUGNI. — L'évolution récente du droit des conventions collectives en Italie.

JEAN-PHILIPPE LECAT. — Politique des salaires publics et politique des

revenus : intérêt et limites de certaines expériences étrangères.

JEAN SAVATIER. — Jurisprudence récente en matière sociale.

SECURITE SOCIALE ET PRESTATIONS FAMILIALES

Madame J. RIBETTES-TILLHET. — Médecine et sécurité sociale dans quelques pays d'Europe.

PAUL HECQUET. — L'A.R.R.C.O. et l'évolution de la prévoyance conventionnelle.

MM. G. LYON-CAEN. — Jurisprudence récente en matière de sécurité sociale.

REVUE INTERNATIONALE DU TRAVAIL

Vol. XC, No. 3 — Paris, Septembre 1964

S. D. M. KING. — L'automatisation et l'évaluation de la formation.

KARL NANDRUP DAHL. — L'influence des normes internationales du tra-

vail sur la législation norvégienne

M. R. J. P. VAN GLENSTRA BLEEKER. — Trois règles d'or du développement.

Vol. XC, No. 4 — Genève, Octobre 1964

La quarante-huitième session de la Conférence internationale du travail, Genève, 1964.

T. HIGUCHI. — Les pensions de vieillesse et la retraite.

A. S. CHKOURKO. — Le système des salaires dans l'industrie soviétique.

EDOUARD LAMBERT. — Les conditions de vie du "troisième âge" : Quelques réflexions et une réalisation.

Vol. XC, No. 5 — Genève, Novembre 1964

ORHAN TUNA. — Les syndicats en Turquie.

GABRIEL ARDANT. — L'automatisation

dans les pays en voie de développement.

ROBERT CAPOT-REY. — Les problèmes du nomadisme au Sahara.

Vol. XC, No. 6 — Genève, Décembre 1964

TADEUSZ SZCZEPANIAK. — La stabilisation de l'emploi des dockers dans les ports polonais.

A. MOTS. — L'industrialisation et la formation technique en République

soviétique socialiste de Kazakhie.

KAILAS C. DOCTOR ET HANS GALLIS. — L'emploi dans le secteur moderne de certains pays d'Asie : Quelques estimations empiriques.

Vol. 91, No. 1 — Genève, Janvier 1965

DIETER SCHEWE. — Les travailleurs indépendants et l'assurance vieillesse et survivants; comparaison internationale.

M. KABAJ. — Travail par roulement et expansion de l'emploi. Le développement économique, l'emploi et les travaux publics dans les pays d'Afrique.

V. - Statistique

APPLIED STATISTICS

Vol. XII, No. 2 — London, June 1963

S. J. KILPATRICK. — Mortality comparisons in socio-economic groups.

ALLAN STEWART. — Standard errors for percentages.

P. S. SWAMY. — On sequential sampling from truncated normal populations.

JEREMY MITCHEL. — Testing for which ? Some statistical problems.

E. A. G. KNOWLES & D. S. STEWART. — Characterisation of the flow events. A problem of simulation.

PETER W. M. JOHN. — Using a two-factor analysis of variance programme for experiments with several factors.

G. L. BURROWS. — Statistical tolerance limits — What are they ?

JOURNAL OF THE AMERICAN STATISTICAL
ASSOCIATION

Vol. 59, No. 307 — Washington, September 1964

- LINCOLN E. MOSES. — One sample limits of some two-sample rank tests.
- J. H. KLOTZ. — On the normal scores two-sample rank test.
- JOHN W. PRATT. — Robustness of some procedures for the two-sample location problem.
- DALE W. JORGENSEN. — Minimum variance, linear, unbiased seasonal adjustment of economic time series.
- IRWIN D. J. BROSS. — Taking a Covariable into account.
- PHILLIP CAGAN. — The use of wealth to compare households' average saving.
- TONG HUN LEE. — Income, wealth and the demand for money: Some evidence from cross-section data.
- ARNOLD ZELLNER & GEORGE C. TIAO. — Bayesian analysis of the regression model with autocorrelated errors.
- FLLIOT M. KRAMER. — Some comparisons of methods of fitting the dosage response curve for small samples.
- E. J. GUNBEL & NEIL GOLDSTEIN. — Analysis of empirical bivariate extremal distributions.
- C. RAMANKUTTY NAIR. — A New class of designs.
- M. GLASSER. — Linear regression analysis with missing observations among the independent variables.
- LESTER G. TELSNER. — Interactive estimation of a set of linear regression equations.
- J. L. JAECH. — A note on the equivalence of two methods of fitting a straight line through cumulative data.
- HIRALAL AGRAWAL. — On the bounds of the number of common treatments between blocks of semi-regular group divisible designs.
- WILSON L. TAYLOR. — Correcting the average rank correlation coefficient for ties in rankings.
- PAUL R. RIDER. — Distribution of product and of quotient of maximum values in samples from a power-function population.
- D. G. CABE. — On the exact distributions of the G. C. L. estimators in a leading three-equation case.
- DES RAJ. — A note on the variance of the ratio estimate.
- S. A. FELLINGHAM & D. J. STOCKER. — An approximation for the exact distribution in the Wilcoxon test for symmetry.
- D. B. OWEN, K. J. KRASWELL & D. L. HANSEN. — Nonparametric upper confidence bounds for Pr. $Y > X$ and confidence limits for Pr. $Y > X$ when X & Y are normal.
- ROY C. MILTON. — An extended table of critical values for the mann-whitney (Wilcoxon).
- WILLIAM J. MACKINNON. — Table for both the sign test and distribution-free confidence intervals of the median for sample size to 1000.
- WILLIAM C. GUENTHER. — Another derivation of the non-central chi-square distribution.

Vol. 59, No. 308 — Washington, December 1964

- IRWIN FRIEND & GERARD ADAMS. — The predictive of consumer attitudes, stock prices and non-attitude variables.
- T. W. ANDERSON. — Sequential analysis with delayed observations.
- I. P. PELLEGI. — Response variance and its estimation.

- CARL ERIK SARNDAL. — A unified derivation of some nonparametric distributions.
- W. H. WILLIAMS. — Sample selection and the choice of estimator in two-way stratified populations.
- E. J. HANNAN. — The estimation of a changing seasonal pattern.
- JOHN S. CHIPMAN. — On least squares with insufficient observations.
- MAX HAPERIN. — Interval estimation in linear regression when both variables are subject to error.
- SIDNEY GOLDSTEIN. — The extent of repeated migration : An analysis based on the Danish population register.
- H. LEON HARTER. — Criteria for best substitute interval estimators, with an application to the normal distribution.
- MINORU SIOTANI. — Interval estimation for linear combinations of means.
- * STANLEY W. STEINKAMP. — The identification of effective interviewers.
- M. W. BIRCH. — A note on the maximum likelihood estimation of a linear structural relationship.
- T. D. WALLACE. — Efficiencies for stepwise regressions.
- H. O. STEKLER. — The variability of profitability with size of firm, 1947-1958.
- MAW LIN LEE. — Income, income change, and durable goods demand.
- GEORGE MARSAGLIA. — Conditional means and covariances of normal variables with singular covariance matrix.
- R. R. PRAIRIE & W. J. ZIMMER. — Factorial experiments with the factors applied sequentially.
- C. H. KAPADIA & D. L. WEEKS. — On the analysis of group divisible designs.
- M. L. TIKU. — A note on the negative moments of a truncated poisson variate.
- DONALD T. SEARLS. — The utilisation of a known coefficient in the estimation procedure.
- ALVISE GRACA-ILLA. — A simple approach to the bayes choice criterion: The method of extreme probabilities.
- ZAKKULA GOVINDARAJULU. — A supplement to mendenhall's bibliography on life testing and related topics.

JOURNAL OF THE ROYAL STATISTICAL SOCIETY

Series A (GENERAL) Vol. 127, Part. 3 — London, 1964

- G. A. DEAN. — The stock of fixed capital in the United Kingdom in 1961.
- M. G. KENDALL and J. D. MURCHLAND. — Statistical aspects of the legality of gambling.
- MARGARET McARTHUR. — Some factors involved in estimating caloric requirements, with special reference to persons engaged to agricultural labour in Asian countries.
- R. H. SOMERS. — Sample measures of association for the triple dichotomy.
- R. O. CASHEN. — A study of the prediction of success in selecting artificer apprentices in the Royal Navy.
- THE EDITOR OF THE STATIST. — Wholesale prices in 1963.
- J. O. IRWIN. — The personal factor in accidents — a review article.

Series A (GENERAL) Vol. 127, Part. 4 — London, 1964

- C. A. MOSER & P. R. G. LAYARD. — Planning the scale of higher education in Britain : some statistical problems.
- A. THOM. — The larger units of length of megalithic man.
- WILHELM WINKLER. — Relations between crude and life death rates.