

ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

18 juni 1969

54e jrg.

No. 2700

Verschijnt wekelijks

COMMISSIE VAN REDACTIE:

H. C. Bos; L. H. Klaassen;
H. W. Lambers; P. J. Montagne; A. de Wit.

REDACTEUR-SECRETARIS:

A. de Wit.

ADJUNCT REDACTEUR-SECRETARIS:

P. A. de Ruiter.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars;
J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick

SECRETARIS COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

J. Geluck.

Evaluatie

Vorige week vond de parlementaire behandeling plaats van het rapport *Evaluatie van de Nederlandse ontwikkelingshulp*. Zoals men weet is het desbetreffende onderzoek verricht door medewerkers van een zestal wetenschappelijke instituten. Het rapport werd aan het begin van dit jaar aan de regering uitgebracht. Men zal zich herinneren, dat de parlementaire discussie rond de openbaarheid van het rapport velen de indruk heeft gegeven dat de evaluatie in een vernietigend oordeel over het Nederlandse beleid had geresulteerd. Dat is een onjuiste indruk, maar hij is wel blijven hangen omdat slechts weinigen het rapport ook werkelijk zijn gaan lezen toen het eenmaal openbaar was.

Dat laatste is typerend voor een gebrek aan werkelijke interesse in de resultaten van een evaluatie van het Nederlandse beleid inzake de internationale ontwikkelingssamenwerking. Dat de regering niet geïnteresseerd was, bleek vorig jaar reeds toen men het niet de moeite waard achtte het tweede interimrapport met de samenstellers te bespreken. Dat is ook niet gebeurd met het uiteindelijke rapport zelf: het is aangeboden en daarmee was de kous af. Minister Udink deelde de Tweede Kamer mee dat het ook niet in de bedoeling ligt een dergelijke bespreking alsnog te doen plaatsvinden.

De Tweede Kamer was zelf trouwens evenmin geïnteresseerd. Het lag toch voor de hand dat de Vaste Commissie voor Ontwikkelingshulp één of meer van haar bijeenkomsten aan het evaluatierapport had gewijd in de vorm van een hearing van de commissie-Janssen. Ook dat is niet gebeurd. Het was dan ook niet zo verwonderlijk dat Minister Udink in de nota *Toetsing van de Nederlandse Ontwikkelingsamenwerking*, welke hij kort voor het evaluatie-debat aan de Tweede Kamer heeft gezonden, pas in de laatste (zesde) paragraaf met enkele opmerkingen inging op het evaluatierapport. Niet alleen deze veronachtzaming maar ook de toon en de inhoud van de ministeriële nota deden gemakkelijk de verdenking rijzen, dat pogingen zouden worden aangewend om het evaluatierapport te diskwalificeren en daardoor de kritiek op het ontwikkelingsbeleid te minimaliseren. De nota nodigde daar a.h.w. toe uit en de regeringspartijen grepen die uitnodiging met beide handen aan.

De door een aantal maatschappelijke groeperingen in een verklaring uitgesproken vrees, dat het evaluatierapport tijdens het Kamerdebat niet die aandacht zou krijgen die het gezien zijn inhoud naar hun mening verdiende, is bewaarheid. Het in wezen zo a-politieke evaluatierapport ging dezelfde weg als zoveel voorstellen tot verandering lijken te moeten gaan: de oppositie is er vóór, de regeringspartijen zijn er hoe dan ook tégen, en daarom verandert er niets.

Het belangrijkste argument, dat regering en regeringspartijen in hun afwijzing van de beleidsconclusies van het evaluatierapport naar voren brachten, was dat zij deze conclusies wetenschappelijk niet voldoende onderheid achtten. De regering achtte het rapport teleurstellend omdat de werkgroep er niet in geslaagd was een systematische redenering of een model te ontwerpen op grond waarvan de allocatie van de Nederlandse hulpverlening volgens een wetenschappelijk verantwoorde methode kan worden geëvalueerd.

Is deze teleurstelling gerechtvaardigd? In de evaluatieopdracht wordt gesproken over een onderzoek in twee onderdelen: een onderzoek op korte termijn, gericht op een voorlopige waardering van de verschillende hulp-programma's, welke Nederland onderneemt of waarin Nederland deel-

INHOUD

Drs. J. P. Pronk:

Evaluatie 625

Drs. J. M. F. Box:

Zegelkortingsystemen en consumptentengedrag (II) 627

Drs. J. van der Burg:

Research en ontwikkeling (VI) ... 630

E. Huysser:

Antidumpingwetgeving in de Verenigde Staten 633

Mededelingen 635

Boekennieuws 636

Geld- en kapitaalmarkt.. 640

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

neemt, en een onderzoek op langere termijn ter ontwikkeling van een wetenschappelijk verantwoorde evaluatiemethode voor alle Nederlandse hulpverleningsactiviteiten, zowel naar techniek als naar sector. Als criterium bij deze evaluatie zou moeten gelden hoe het hoogste rendement van hulpverlening verkregen zou kunnen worden, gezien vanuit het belang van de ontwikkelingslanden. De minister stelde in zijn nota dat het, uitgaande van dit criterium, nodig was om twee analyses te verrichten, namelijk:

- a. een onderzoek of de hulpbehoefte, zoals de ontwikkelingslanden deze presenteren, voor die landen optimaal is;
- b. een onderzoek of Nederland — gegeven de onder a. gestelde hulpbehoefte — optimaal in de voorziening van deze behoefte bijdraagt.

Dit is een nogal ambitieuze interpretatie van de opdracht. De evaluatoren hebben er dan ook, nog voordat deze opdracht was aanvaard, tijdens besprekingen met de opdrachtgevers enkele vraagtekens achter geplaatst. In het rapport is daarom expliciet van een andere interpretatie uitgegaan: de maatstaf „het belang van de ontwikkelingslanden” werd door de commissie-Janssen omschreven als „datgene, wat het betreffende land daaronder verstaat, tenzij dit duidelijk onjuist is”.

Twee kanttekeningen dienen hierbij gemaakt te worden. Ten eerste: door vast te houden aan de hierboven ad a. genoemde, verderstrekkende interpretatie schroeft de minister de verwachtingen op, waardoor het rapport wel moet teleurstellen. Ten tweede: uit de interpretatie van de werkgroep trekt de minister de conclusie dat de werkgroep de gepresenteerde hulpbehoefte als een gegeven beschouwt. Een aantal woordvoerders in de Tweede Kamer concludeert bovendien dat de conditionering die de werkgroep aanbrengt („tenzij...”) niet operationeel is. Beide conclusies zijn onjuist.

Het rapport vermeldt expliciet een aantal componenten van de ontwikkelingsdoelstelling als criteria, waaraan de gepresenteerde hulpbehoefte zal moeten voldoen (bijlage I, hoofdstuk 2), terwijl op een aantal plaatsen in het rapport voorbeelden te vinden zijn van een kritisch oordeel van de werkgroep over de feitelijk gepresenteerde hulpbehoefte: bijv. blz. 134 (import van luxe goederen), blz. 184 (vraag naar academisch gevormde deskundigen), blz. 252 (vraag naar vrijwilligers).

Er zijn meer onjuiste verwijten gericht aan het adres van de evaluatiecommissie. Met betrekking tot onderdeel b. van de interpretatie van de minister stelt deze, dat het nodig is onderlinge kosten- en resultatenvergelijkingen te maken van de verschillende vormen van hulpverlening. De minister citeert de werkgroep waar deze concludeert dat „de vraag niet te beantwoorden is of de ene vorm van hulp meer resultaat heeft voor de ontwikkeling dan de andere”. Vervolgens constateert de minister dat uit het rapport blijkt dat de werkgroep genoemde analyses niet heeft verricht.

Zowel het citaat als de constatering zijn onjuist. De werkgroep stelt immers dat door de complexiteit van het ontwikkelingsproces en de huidige beperktheid van inzichten geen *algemeen* antwoord gegeven kan worden op de gestelde vraag. Voor een specifiek ontwikkelingsland zou wel degelijk nagegaan kunnen worden of de ene vorm van hulp effectiever is dan de andere. Voor een specifieke donor is een dergelijk onderzoek echter alleen relevant wanneer zijn hulp aan het desbetreffende ontwikkelingsland niet marginaal is. Voor Nederland zou in dit verband een evaluatie van de hulp aan Suriname en de Nederlandse

Antillen in aanmerking komen; deze landen vielen echter buiten de evaluatie-opdracht.

Dat betekent overigens niet dat er helemaal geen kosten- en opbrengstvergelijkingen van verschillende vormen van hulpverlening gemaakt kunnen worden. Brede, algemene analyses, niet betrekking hebbend op gespecificeerde regio's (bijv.: heeft voedselhulp meer effect dan het uitzenden van jongeren-vrijwilligers) zijn zinloos. Wel kunnen onderlinge vergelijkingen gemaakt worden tussen niet al te ver uit elkaar liggende hulpvormen. Maar dat is, in tegenstelling tot hetgeen de minister suggereert, gebeurd:

- in het kader van de financiële hulpverlening is ingegaan op de betekenis van gebonden versus ongebonden hulp, alsmede op de betekenis van hulpverlening tegen zachte versus die tegen harde voorwaarden;
- in het kader van de technische bijstand zijn kostenvergelijkingen gemaakt tussen enkele typen;
- aan de hand van een semi-input-output model is een vergelijking gemaakt tussen programmahulp en projecten-hulp;
- er is uitvoerig ingegaan op de allocatie per land.

De werkgroep is er inderdaad niet in geslaagd om, zoals de minister het uitdrukt, „een systematische redenering of een model te ontwerpen op grond waarvan de allocatie van de Nederlandse hulpverlening volgens een wetenschappelijke methode kan worden geëvalueerd” (tot het formuleren van dergelijke, volledig uitgewerkte modellen is overigens nog geen enkel donorland en geen enkele internationale instantie in staat gebleken). Het is echter niet waar dat, zoals de minister suggereert, de werkgroep in het geheel geen maatstaven heeft geformuleerd om prioriteiten aan te geven. Uit zijn afwijzing van de belangrijkste beleidsconclusies uit het evaluatierapport blijkt echter, dat de geformuleerde deel-prioriteiten bij hem niet in de smaak vallen. De minister geeft dat eigenlijk zelf toe wanneer hij in zijn nota schrijft dat „...prioriteiten... slechts één der criteria zouden zijn voor het Nederlandse beleid. De resultaten van een prioriteitenmodel dat — zoals in de opdracht was overeengekomen — feitelijke internationaalpolitieke en historische gegevens buiten beschouwing laat, dienen voor de vaststelling van het beleid aan deze gegevens te worden aangepast”. Daarmee houdt natuurlijk alles op.

Terwijl in de ministeriële nota de onjuiste voorstelling van zaken op tamelijk subtiele wijze werd gegeven, hebben enkele Kamerleden er een hele grove schep bovenop gedaan. Dat Kamerleden de materie niet beheersen, dat zij een rapport niet, niet helemaal of niet goed (willen) lezen en toch een oordeel vellen over de mate van wetenschappelijkheid, de argumentatie en de conclusies van dat rapport, is niet zo verwonderlijk in het huidige bestel. Maar wanneer enkele van deze politici suggereren, dat de samenstellers van het evaluatierapport politieke vooroordelen gehad zouden hebben, waarmee zij de wetenschappelijke integriteit van de auteurs in twijfel trekken, dan is dat zonder meer grievend.

Laten wij tot slot nog eenmaal de evaluatieopdracht citeren: „Het hoeft geen betoog dat een dergelijke beoordeling van de verscheidene Nederlandse hulpactiviteiten van belang is voor het vaststellen van de prioriteiten voor toekomstige beleidsopbouw”. Het zal uit het voorgaande duidelijk zijn dat het overbodig is om na te gaan in hoeverre de Tweede Kamer het evaluatierapport serieus heeft genomen

(Vervolg op blz. 632)

Zegelkortingsystemen en consumentengedrag (II) *

PSYCHOLOGIE VAN DE CONSUMENT

Zegelkortingsystemen verheugen zich in een grote populariteit, hoewel uitkomsten van enquêtes vaak anders doen vermoeden ¹. De aantrekkelijkheid van zegelkorting, waarbij de consument medewerking verleent om de markt te versluieren, van prijsconcurrentie af te zien en zich een korting te verlenen die hijzelf betaalt, valt op rationele gronden niet te verklaren. Slechts op basis van motivatieonderzoek is het mogelijk rationele motieven van onbewuste driften en rationalisaties te scheiden en de niet-rationele oorzaken van de populariteit van zegelsystemen op het spoor te komen.

De rationele consument is een mythe, evenals de homo economicus. Kenmerk van deze archetypen is hun normatief karakter. Hebben zij in het (wetenschappelijk) denken eenmaal wortel geschoten, dan worden kenmerken van de „rationele consument” aan de gewone consument toegeschreven, kenmerken die deze veelal ten ene male mist. Aan de rationele consument wordt toegeschreven dat hij prijsbewust is, in staat is op basis van een diversiteit van criteria te vergelijken en daar zal kopen waar hij — bij constante kwaliteit — de laagste prijs betaalt. De werkelijkheid is anders.

Tot het assortiment van een normale goed voorziene supermarkt behoren honderden verschillende artikelen (in de Verenigde Staten gemiddeld 5.000) van diverse afmetingen, vormen, gewichten, samenstellingen en kwaliteiten. Uit een onderzoek door Gabor en Granger blijkt dat slechts 57% der respondenten van 7 eerste levensbehoeften de prijzen, waartegen ze zelf de goederen hadden gekocht, wisten te noemen ². De consument zal zich bij keuze van artikelen en detaillist dan ook slechts ten dele laten leiden door rationele vergelijkingen ³. Van meer belang is de irrationele indruk die hij heeft over het al dan niet beter of goedkoper zijn, waarbij in het feitelijk koopgedrag andere criteria dan enkele prijsvergelijking, zoals uit onderstaand onderzoek blijkt, bij de keuze van detaillist vaak de bovenvoet voeren. Welke factoren zijn van belang bij de keuze van een levensmiddelenzaak? ⁴:

rangorde	huisvrouwen met vaste kruidenier	huisvrouwen zonder vaste kruidenier
1	„clean” winkel	„clean” winkel
2	verse voorraad	voordelig
3	vriendelijke bediening	verse voorraad
4	voordelig	vriendelijke bediening
5	presentatie assortiment	presentatie assortiment

huisvrouwen met een vaste kruidenier	
gaan steeds naar dezelfde kruidenier	27%
gaan meer naar één kruidenier dan naar anderen	56%
	83%
geen vaste kruidenier hebben	17%
	100%

Vier van de vijf huisvrouwen uit de steekproef hebben een vaste kruidenier; bij hen kwam de prijs bij het bepalen van de keuze pas op de vierde plaats. Huisvrouwen die niet steeds naar dezelfde kruidenier gingen (drie van de vier in de steekproef), noemden bij de keuzebepaling de prijs niet als belangrijkste factor ⁵.

Bovenstaande bevindingen worden gesteund door motivatie-onderzoek van Jameson voor de Britse Consumer Council ⁶. Primair kiest de huisvrouw een winkel op basis van „cleanliness”. Jameson’s verklaring hiervoor is dat de huisvrouw haar eigen (voor)oordelen projecteert op de zaak waar zij koopt: „nice people are clean and bad people are dirty; and the same applies to stores”: „clean” heeft in dit verband niet de objectieve betekenis van het Nederlandse „zindelijk” of „hygiënisch”, doch verkrijgt zijn subjectieve zin vanuit de betekeniswereld van de individuele consument.

Smith en Martin verklaren hun resultaten hieruit dat de — Britse — huisvrouw vaak in haast winkelt, een voorkeur heeft voor one-stop-shopping; inrichting en (zelf)bediening moeten hieraan tegemoet komen. Het kopen in en vergelijken van diverse winkels beperkt zich in de praktijk tot enkele dagelijks benodigde artikelen, waarvan de huisvrouw de prijzen kent en tot artikelen die niet behoren tot het normale assortiment van haar vaste kruidenier.

Prijsbewustzijn wordt geacht te behoren tot de positieve eigenschappen van de goede consument. De bewustheid van de onmogelijkheid hiervan conditioneert het fenomeen van de op koopjes beluste consument, enerzijds om vergelijking over de gehele lijn te ontgaan, anderzijds om het geweten te sussen.

Zoals de consument zich geconfronteerd ziet met zijn eigen onvermogen tot prijsvergelijking, bevindt hij zich in hetzelfde dilemma m.b.t. kwaliteitsvergelijking. Bij het

* (I) in *ESB* van 11 juni 1969, blz. 611-616.

¹ Volgens *Maandelijkse Mededelingen Nederlandse Huishoud Raad*, januari 1964.

² A. Gabor and C. Granger: „Price Consciousness of Consumers”, *Applied Statistics*, 1961.

³ Uit een onderzoek ingesteld door het Institut für Demoskopie (Allensbach) blijkt dat 50% van de huisvrouwen gelooft „dass man in einem Geschäft, das Sonderangebote hat, auch sonst günstig einkauft”. Dit percentage is omgekeerd evenredig met het opleidingsniveau (*Der Markenartikel*, september 1968. München, pag. 414, 418, 419).

⁴ *Mrs. Housewife and her grocer*, 1960. Bird and Sons Ltd. Cit. Martin and Smith: *The Consumer Interest*, Pall Mall Press, Londen 1968.

⁵ Een Duits onderzoek noemt als motieven bij keuze van winkel (in volgorde van belangrijkheid): 1. grote omzet, verse voorraad; 2. rijk assortiment, mogelijkheid van keuze; 3. vestigingsplaats; 4. kwaliteit. Deze vier argumenten vormden 60% van de antwoorden. Prijsvoordeel volgt op ruime afstand (K. Kühne: *Der Verbraucher*. Cit. H. Albrecht: *Konsument und Marketing*, Zürich 1968, blz. 133).

⁶ C. Jameson: *Stamp Trading*, Londen 1964, blz. 34.

kopen van levensmiddelen spelen kwaliteitsoverwegingen veelal een primaire rol ⁷.

Met betrekking tot de prijs kiest hij vaak de oplossing al zijn inkopen te concentreren in de zaak waarvan de indruk bestaat dat deze het goedkoopste is. Kwaliteitsvergelijking ontgaat hij voornamelijk door zijn vertrouwen te schenken aan het merkartikel. Verticale prijsbinding dient om dit beeld van zekerheid en vertrouwen nog extra te accentueren ⁸. In deze politiek weet de fabrikant zich in sterke mate gesteund door de kleine niet-gespecialiseerde winkelier, voor wie dit systeem van non-prijs- en kwaliteitsconcurrentie hét fundament vormt waarop zijn bestaan is gevestigd ⁹. Grote detailhandelsbedrijven met een gevestigde naam en huismerken kunnen het zich veroorloven de verticale prijsbinding te doorbreken en succesvolle concurrentie met de merkenfabrikanten aan te gaan, daar de goodwill van hun bedrijf overgaat op hun produkten. Deze goodwill is voldoende om de eventuele achterdocht m.b.t. de kwaliteit te ondervangen.

Een onderzoek ingesteld in Engeland door *Which?* (oktober 1965) naar een aantal huismerken toonde aan dat — hoewel de prijsverschillen aanzienlijk waren — de kwaliteit van de huismerken niet slechter was dan van de overeenkomstige fabrikantenmerken. Integendeel, soms was de kwaliteit zelfs beter en werden deze als „best-buy” aanbevolen. Een onderzoek met dezelfde uitkomst werd recent ondernomen door de Nederlandse Consumentenbond naar de kwaliteit van de zgn. „witte” en merk-jenevers ¹⁰.

De stelling dat belangrijke verschillen in kwaliteit zouden bestaan tussen fabrikanten- en detaillistenmerken blijkt veelal niet aantoonbaar. Enerzijds vanwege het toezicht door de Keuringsdienst van Waren, anderzijds als gevolg van de eisen die grootkruideniers en inkooporganisaties stellen m.b.t. kwaliteitscontrole en standaardisatie ¹¹.

Slechts bij produkten voor dagelijks gebruik weet de consument op basis van persoonlijke ervaring zich een zeker inzicht in de kwaliteit eigen te maken. Als gevolg van gebrekkige warenkennis, gebrekkige beoordelingsmaatstaven en het ontbreken van kennis van gebruikseigenschappen is echter voor vele artikelen dit inzicht sterk beperkt. Ook de reclame geeft weinig steun, daar deze veeleer bestaat uit „emotional appeal” dan uit het geven van inzicht in de technische en functionele eigenschappen van een produkt ¹².

Prijsvergelijking in advertenties tussen merkartikelen en huismerken, zoals vrij recent ondernomen door Albert Heyn, is hoewel de reacties anders doen vermoeden, voor de kleine kruidenier betrekkelijk ongevaarlijk. Een belangrijke categorie consumenten laat zich in de keuze niet beïnvloeden door prijsverschillen, doch zoekt primair *zekerheid*. Dit type consument wordt meer gevonden in de lagere-opleidings- en inkomensklasse dan in de hogere strata, waar het leven met onzekerheden beter lijkt geïntegreerd in de „way of life”. Martin en Smith:

„Familiar brand names give less sophisticated consumers a sense of security among the profusion of products available, of whose attributes they may be ignorant. When consumers are bewildered by the new materials being used in textiles, when they are ignorant of the working of technically complex labour-saving devices and kitchen gadgets, a familiar brand name can give them the assurance that they are getting a safe and reliable product that gives them value for money” ¹³.

Het ondergeschikte belang van prijsconcurrentie wordt verder hierdoor geïllustreerd, dat de consument vaak de zaak kiest die past bij het imago dat hij van zichzelf heeft. Vele

winkels zijn klassegebonden en hoewel hun prijzen belangrijk van elkaar verschillen, doen zij, daar zij zich richten op onderscheiden categorieën consumenten, elkaar praktisch geen concurrentie aan. De concurrentie bestaat slechts *binnen* de categorie.

PSYCHOLOGIE EN ZEGELSPAREN

Als het belangrijkste motief voor de grote vlucht die zegelkortingsystemen hebben genomen, kan gerekend worden het feit, dat de klantenbindende en -wervende kracht belangrijk groter is dan het vrij geringe kortingspercentage zou doen vermoeden. Prijsverlaging met dit percentage over het gehele assortiment heeft geen attractieve werking en is derhalve voor de detaillist geen alternatief.

Gerekend over het totale assortiment (op een aantal artikelen wordt geen korting gegeven) is de korting veelal minder dan 2%. De wervende kracht van zegelsystemen en het verschijnsel van de huisvrouw die maand na maand — tegen zeer geringe vergoeding — trouw haar boekjes volplakt, kan dan ook niet langs economisch-rationele benadering worden verklaard.

Uit onderzoek door Social Surveys' Poll in Indianapolis (U.S.A.) blijkt ¹⁴, dat een kwart tot een derde van alle ondervraagden (van een representatieve steekproef) zichzelf beschouwen als agressieve zegelspaarders: zegelkortingsystemen beïnvloeden hun koopgedrag en zij zijn zelfs bereid hiertoe hogere prijzen te betalen. Een derde van deze groep (10% van de steekproef) behoort tot de zeer agressieve spaarders. Deze categorie verandert van detaillist om de begeerde zegels te krijgen, ook indien dit extra tijd en kosten meebrengt. Onderzoeken als deze tonen aan dat een belangrijke categorie consumenten ongevoelig is voor prijsconcurrentie en dat zelfs prijsverhogingen als gevolg van zegelkortingsystemen bij hen niet op bezwaren stuiten.

Uit het onderzoek van Social Surveys' Poll bleek verder dat 25% van de agressieve zowel als regelmatige spaarders de werkelijke waarde van de gespaarde zegels te laag schatte. 85% van de regelmatige spaarders weten precies, doen onverschillig of overschatten het bedrag dat zij dienen te besteden om een boekje te vullen. Rest de vraag waarom iemand spaart indien hij denkt of weet dat het zo weinig oplevert. Potentiële spaarders kunnen als volgt worden ingedeeld:

— *Situatiespaarders*. Dezen sparen omdat de situatie dit vereist. Niet sparen is verkwistend. Neemt men de zegels niet dan ontstaat het schuldgevoel ergens voor te betalen

⁷ Uit onderzoek door het Attwood-Instituut blijkt, dat 84% van de huisvrouwen bij het kopen van levensmiddelen letten op kwaliteit en versheid, 69% op de prijs, 6% op voedingsstoffen 5% op houdbaarheid, 3% op verpakking, 2% op uiterlijk. Een positieve relatie werd geconstateerd tussen inkomenshoogte en letten op kwaliteit (*Information* no. 7, 1969, pag. 120. Gottlieb Duttweiler-instituut, Rüschtikon-Zürich).

⁸ H. P. Albrecht: *Konsument und Marketing*, pag. 72. Keller, Zürich 1968.

⁹ Drs. F. van Puffelen in *Doelmatig Bedrijfsbeheer*, pag. 10, januari 1969.

¹⁰ *Consumentengids*, september 1968, blz. 280.

¹¹ *Doc. bull. Coop. Nederland*, 1968, pag. 526-528; Dr. H. Laumer: „Groothandel in levensmiddelen”, 29 november 1968.

¹² Eirlys Roberts: *Consumers*. Watts and Co., Londen 1966, blz. 170.

¹³ *Marketing*, februari 1967. Cit. *Consumer Interest*, blz. 63.

¹⁴ C. Jameson, a.w., blz. 44.

wat men niet krijgt. Volgens situatiespaarders zijn zegelkortingsystemen zinloos; de consument betaalt ze zelf en is verplicht ze te nemen. Een studie van Forbes Research¹⁵ schat de situatiespaarders op 20% van het totaal. Belangrijke omzetzakkingen na eenzijdige afschaffing van zegelkortingsystemen, waardoor detaillisten schielijk tot wederinvoering besloten, tonen de onhoudbaarheid aan van enquêtes, waaruit zou moeten blijken dat het merendeel der consumenten situatiespaarders zouden zijn i.c. voorstander van afschaffing van zegelkortingsystemen. Ter illustratie een ervaring opgedaan bij Simon de Wit (*Parool* 4-4-68):

„In enkele gebieden van Nederland trachtte Simon de Wit de naast de koopzegels bestaande gratiszegels ('melkkoetjes') af te schaffen. Het gevolg was dat het aantal huisvrouwen dat koopzegels wilde hebben fors steeg tot ongeveer 70% van het klantenbestand, maar dat betekende tevens dat 30% deze zegels niet kocht. Dertig procent potentiële weglopers dus, want S.d.W. had intussen ook gemerkt dat de omzet in de gebieden zonder „melkkoetjes” in tegenstelling tot de rest van Nederland begon te dalen. De oude toestand werd dan ook snel hersteld”.

— *Moralistische spaarders.* Tegenpool van situatiespaarders. Gekenmerkt door verzamelwoede, of dit nu boeken, postzegels of kortingzegels betreft. Sparen geldt als een goed en beloning in zichzelf. Forbes schat ook deze categorie op ca. 20%.

— De resterende categorie, ruwweg tweederde van alle zegelspaarders, mag representatief geacht worden voor de gemiddelde spaarder. Deze categorie is gematigd enthousiast over zegelkortingsystemen; zij sparen zegels vooral met het oog op de cadeaus of vormen een potje voor extra uitgaven: luxe aankopen die geen wroeging verschaffen daar ze niet drukken op het huishoudbudget. Het gevoel iets voor niets te krijgen verdringt krachtig innerlijke stemmen (of de stem van de echtgenoot) die het tegendeel beweren. Niet onbelangrijk is ook de subcategorie met een moralistische ondertoon, welke spaart voor cadeaus of een extra potje doch ook plezier beleeft aan het sparen zelf. Huisvrouwen die meteen bij thuiskomst de zegels inplakken („anders raken ze zoek”) en met een gevoel van trots bladeren in volgeplakte boekjes.

Sparen van kortingzegels blijkt een aandrift die weinig relevantie heeft met economische motieven als zodanig. De consument kan zowel bij sparen als niet-sparen het gevoel hebben economisch te handelen.

CONCLUSIE

In deze twee artikelen is gepoogd de objectieve consequenties te onderzoeken, welke zegelsystemen voor het koopgedrag kunnen hebben. Zegels werken versluitend, temeer daar de consument slechts voor enkele artikelen de prijs kan onthouden. Hij bestrijdt deze verwarring door geen afzonderlijke artikelen te vergelijken doch globale prijs- of „beeld”vergelijkingen te maken tussen diverse detaillisten. Wordt het element „sparen” in deze globale vergelijkingen ingevoerd, dan vindt de consument gemakkelijk rationalisaties, die in het voordeel werken van de zegelverstrekkende detaillist.

De prijsversluiting als gevolg van gratis-zegelsystemen bedraagt momenteel gemiddeld 24% en is uit dien hoofde te gering om op basis van prijsvergelijking het koopgedrag te beïnvloeden. Gratis-zegelkortingsystemen zijn dan ook een vrij onschuldige vorm van marktversluiting, welke

Boze beleggingsfondsen:

Gapperhaus!

West-Duitsland:

brosse Koalition

Gibraltar:

in Spanje is er toch al genoeg rots?

Wilson en de vakbonden:

my home is my Castle

Felle polemiek:

Weinreb en roer

Activist:

iemand die het actief kiesrecht wordt ontnomen

De bezetting van het Rijksmuseum:

dat kon je op je Klompé aanvoelen

Zuidamerikaanse toernee:

veel „rocks”, weinig „fellers”

(ongecorrigeerd)

haar grootste effect niet bereikt door prijsversluiting doch door te appelleren aan het spaarinstinct van de huisvrouw.

Voor de nabije toekomst mag een zekere verscherping van de prijsconcurrentie worden verwacht, niet enkel als gevolg van de invoering van de BTW, doch vooral door de opkomst van nieuwe distributievormen als discounts en verbruikersmarkten¹⁶. Vooral de bestaande supermarkten, welke hun groei goeddeels dankten door te appelleren aan het prijsbewustzijn van de consument en derhalve de minst loyale klantenkring hebben, worden door deze nieuwe distributievormen bedreigd. Als resultaat van deze ontwikkeling mag verwacht worden, dat de kostprijsverhogende gratis zegels uit de supermarkten verdwijnen en hun plaats wordt ingenomen door self-liquidating koopzegels annex premiestelsels. Deze hebben niet enkel een grotere attractieve werking, doch maken ook concurrentie op basis van kale prijzen mogelijk. Naar verwachting zal de gratis zegel zich handhaven bij de kleine winkelier die, niet in staat tot schaalvergroting en met hogere kosten dan het grootwinkelbedrijf¹⁷, zich slechts vanuit een positie van niet-prijsconcurrentie tot de consument kan wenden.

Drs. J. M. F. Box

¹⁵ C. Jameson, a.w., blz. 45.

¹⁶ „Ein Verbräuchermarkt ist ein in Hallenform mit einer Mindestgeschäftsfläche von 1000 qm geführtes, einfach eingerichtetes SB-Gross-raumgeschäft, in dem ein relativ anonymes Sortiment mit vorwiegend Gütern des kurzfristigen Verbrauchs zu Preisen, die um ca. 10-15% unter Branchendurchschnitt kalkuliert sind (Discount Prinzip), angeboten wird und an vorwiegend verkehrorientierten Standorten, ohne den sonst im Einzelhandel üblichen Service (Einsparung von Beratungs- und Bedienungspersonal) arbeitet. Diese Betriebsform basiert auf einem hohen Kapitaleinsatz, Grosseinkauf, und einer Funktionsabwälzung auf den Verbräucher (*Textil-Mitteilungen*, Düsseldorf 10 oktober 1968, pag. 1 e.v.).

¹⁷ Drs. v. Puffelen in *Doelmatig Bedrijfsbeheer*, januari 1969, pag. 10.

Research en ontwikkeling (VI) *

In deze zesde aflevering van een artikelenreeks over research en ontwikkeling wordt ingegaan op een aantal aspecten van de invloed der overheid op r. en o.

De overheid voorziet in de meeste landen in een belangrijk deel van de fondsen voor research en ontwikkeling. Het is ook bij uitstek de overheid, die in een positie verkeert waarin zij de beschikking kan hebben over de middelen en mogelijkheden om een meeromvattend en lange-termijninzicht te verkrijgen in de huidige en zo mogelijk ook toekomstige stand van zaken op meerdere terreinen. Daarnaast verkeert zij in een positie om dienovereenkomstig haar beleidsmaatregelen uit te stippelen in een door haar wenselijk geachte richting.

De ontoereikendheid van het marktmechanisme in deze en de vele alternatieve aanwendingsmogelijkheden van de middelen voor research en ontwikkeling dragen er toe bij, dat de overheid onwillekeurig voorzieningen gaat treffen met betrekking tot de allocatie van een deel van de voor r. en o. bestemde middelen. Zodoende kan zij in staat zijn in belangrijke mate het totale nationale uitgavniveau voor r. en o. te bepalen en een zekere mate van evenwicht tot stand te brengen tussen de vele alternatieve bestedingsmogelijkheden.

Zoals we reeds gezien hebben blijkt tabel 1 in ons vierde artikel in *ESB* van 30 april jl., financiert de overheid een belangrijk deel van de nationale r. en o.-uitgaven. Met name de overheden van de Verenigde Staten, Groot-Brittannië en Frankrijk nemen daarbij een uitzonderlijke positie in, hetgeen o.m. teruggevoerd kan worden op de beoogde doeleinden van nationale r. en o., waaronder de militaire, nucleaire en ruimtevaartresearch (zie eveneens tabel 2 in genoemd artikel). Het rapport *Gaps in technology* vermeldt in dit verband (blz. 13), dat de Amerikaanse overheid vier en een half maal zoveel overheids gelden bestemde voor r. en o. als geïndustrialiseerd West-Europa, en acht maal zoveel als de EEG.

Een belangwekkend aspect wordt gevormd door de uiteindelijke sectorsgewijze bestemming van de voor r. en o. uitgetrokken overheids gelden. Tabel 1 geeft hiervan een overzicht. We zien dan dat met name in de Verenigde Staten een relatief klein gedeelte van de voor r. en o. uitgetrokken overheidsfondsen besteed wordt binnen overheidsinstellingen (ongeveer 28%); ongeveer 54% van de uitgetrokken overheidsfondsen komt uiteindelijk terecht bij het bedrijfsleven. In Frankrijk daarentegen is het aandeel van binnen overheidsinstellingen bestede fondsen juist weer wel groot (ongeveer 58%). Groot-Brittannië neemt daarbij een tussenpositie in (ongeveer 40%). Overigens is deze verhouding gedurende de laatste paar jaren nagenoeg niet veranderd, hetgeen o.a. zou kunnen worden teruggevoerd op de beoogde doeleinden van nationale r. en o. Zo werd in de periode 1961-1962 door de Amerikaanse overheid \$ 9.278 mln. uitgetrokken voor r. en o.; de grootste posten daarbij werden gevormd door defensie, kernenergie en ruimtevaart met resp. 71, 12 en 8% van het totaal der overheidsfondsen¹. Van het totaal werd ongeveer 20% besteed binnen overheidsinstellingen. In Groot-Brittannië werd door de overheid in diezelfde periode £ 384,5 mln. uitgetrokken, waarvan ongeveer 42% besteed werd binnen overheidsinstellingen², voor Frankrijk

TABEL 1.

Overheidsfondsen voor research en ontwikkeling in % van de bruto nationale uitgaven aan r. en o., en de sectorsgewijze bestemming daarvan.

	Totaal	Bestemming			
		Overheid	Bedrijfsleven	Hoger onderwijs	Private non-profit
Verenigde Staten . 1963/1964	63,8	18,1	34,3	9,1	2,3
Frankrijk 1963	63,3	36,2	16,3	10,6	0,2
West-Duitsland 1964	40,4	3,5	9,2	18,7	9,0
Italië 1963	33,1	22,0	0,6	10,5	—
België 1963	24,6	8,4	2,9	12,6	0,1
Nederland 1964	40,0	2,7	0,6	20,3	16,4 a)
Japan 1963	27,8	12,1	0,3	15,1	0,3
Groot-Brittannië . 1964/1965	56,6	23,0	27,1	6,3	0,2
Oostenrijk 1963	40,3	9,0	8,5	22,7	0,1
Canada 1963	54,5	43,1	6,2	4,7	0,5
Noorwegen 1963	54,3	17,4	12,2	23,4	1,3
Zweden 1964	47,7	14,6	17,8	15,2	0,1
Griekenland 1964	82,1	74,1	—	7,1	0,7
Ierland 1963	67,2	56,6	2,8	6,8	1,0
Portugal 1964	70,5	66,3	0,6	3,6	—
Spanje 1964	73,7	68,4	—	5,3	—

a) Met inbegrip van TNO.

Bron: *The overall level and structure of R & D efforts in OECD member countries*, tabel IV.

was het ongeveer 55% van de uitgetrokken F.frs. 2.676 mln.³

In Nederland en West-Duitsland wordt daarentegen een belangrijk gedeelte van de overheidsfondsen besteed binnen „private non-profit” organisaties, waarbij o.m. TNO en de atoomresearchcentra van Jülich en Karlsruhe ondergebracht zijn⁴. In vergelijking met andere landen draagt de overheid in de twee genoemde landen aanzienlijk minder bij aan de door het bedrijfsleven aan r. en o. bestede fondsen.

In nagenoeg alle landen financiert de overheid het grootste deel van de bij het hoger onderwijs verrichte r. en o. Eveneens is dat het geval m.b.t. de fundamentele research⁵.

MOGELIJKHEDEN VOOR OVERHEIDS- BEINVLOEDING

Binnen onze bestaande economische orde staat het de

* (I) in *ESB* van 9 april jl., blz. 351-353; (II) in *ESB* van 16 april jl., blz. 379-384; (III) in *ESB* van 23 april jl., blz. 404-405; (IV) in *ESB* van 30 april jl., blz. 422-424; (V) in *ESB* van 28 mei jl., blz. 554-560.

¹ National Science Foundation, *Reviews of Data on R & D*, Federal Funds for Science, XI, NSF 63-11.

² Her Majesty's Stationery Office, *Annual Report of the Advisory Council on Scientific Policy, 1961-2*, Cmnd. 1920.

³ Délégation Générale à la Recherche Scientifique et technique, *Le financement de la recherche scientifique en France*, 1961.

⁴ Zie eveneens *Wetenschapsbudget 1969* en *Bundesbericht Forschung I en II*, gepubliceerd in januari 1965 en augustus 1967 door het Bundesministerium für wissenschaftliche Forschung.

⁵ Zie eveneens *ESB* van 30 april jl., blz. 422-424.

TABEL 2.

Overheidssteun voor research en ontwikkeling in 9 bedrijfstakken en voor het bedrijfsleven als geheel, in de Verenigde Staten, Frankrijk, Noorwegen en België in 1963.

	Het gedeelte van de r. en o.-uitgaven van iedere bedrijfstak dat gefinancierd wordt door de overheid, in %.				Het gedeelte van de r. en o.-uitgaven van iedere bedrijfstak, in % van de totale industriële r. en o.-uitgaven			
	V.S.	Frankrijk	Noorwegen	België	V.S.	Frankrijk	Noorwegen	België
Chemische producten	22	3	5	4	8	8	18	41
Elektronica	65	37	10	10	11	20	19	20
Overige elektrische apparatuur	60	10			9	5		
Automobielen	26	a)	21	4	9	3	5	1
Vliegtuigen en raketten	91	73			38	24		
Instrumenten	47	a)	5	—	4	a)	6	—
Machines	27	16		4	8	5		11
Ferro-metaal	2	8	9	16	1	3	11	8
Non-ferro-metaal	12	5		24	1	2		6
Totaal					89	70	59	87
Het gehele bedrijfsleven	58	30	13	9	100	100	100	100

	V.S.	Frankrijk	Noorwegen	België
Totale uitgaven voor r. en o. binnen het bedrijfsleven, in \$ mln.	12.723	633	19	75
Waarvan gefinancierd door de overheid, in \$ mln.	7.345	188	2	6
Gedeelte van de totale overheidsfondsen voor r. en o. in het bedrijfsleven, dat besteed wordt binnen de 9 bovenstaande bedrijfstakken, in %	94	87	39	8

a) Niet bekend.

Bron: *The OECD Observer*, februari 1966, blz. 18.

afzonderlijke onderneming geheel vrij te beslissen in welke mate en in welke vorm zij haar middelen zal aanwenden voor r. en o. Enkele facetten die hierop van invloed kunnen zijn, hebben we reeds besproken in *ESB* van 28 mei jl.

Met name bij de „disincentives” kan de overheid door middel van een daartoe geëigend beleid haar invloed tot uitdrukking doen brengen. Boven alles dient het overheidsbeleid gericht te zijn op het scheppen van een zo gunstig mogelijk sociaal-economisch en psychologisch klimaat voor het verrichten van r. en o. en het tot stand brengen van „innovations”. Teneinde effect te kunnen sorteren zal een en ander vergezeld moeten gaan van concrete en specifieke beleidsmaatregelen, die er direct op gericht zijn de ondernemingen aan te moedigen om r. en o. te gaan verrichten of uit te breiden. Inmiddels levert in een aantal landen de overheid daartoe een belangrijke bijdrage door middel van opdrachten e.d. Voor een overzicht hieromtrent voor een negental bedrijfstakken in vier landen verwijzen we naar tabel 2.

Zoals we reeds gezien hebben, zijn het vaak de financiële lasten die voor het bedrijfsleven een obstakel vormen voor het verrichten van r. en o.; in het bijzonder voor kleinere ondernemingen en bij projecten die zeer veel ontwikkeling vereisen. Vooral de ontwikkeling is een kostbare gelegenheid. Globaal gesteld is hiermee in de Verenigde Staten en Groot-Brittannië drie kwart van de industriële r. en o. gemoeid. In Nederland was dat al meer dan 50%⁶. In bepaalde sectoren, zoals de defensie, kernenergie en ruimtevaart, zijn de kosten uitzonderlijk hoog en financiert de overheid nagenoeg het gehele ontwikkelingswerk.

Hierbij kan worden opgemerkt, dat een unieke mogelijkheid aanwezig is voor die ondernemingen die betrokken zijn bij dergelijke door de overheid gefinancierde werkzaamheden, om de daardoor mogelijk geworden „innovations” elders toe te passen. Zo vermeldt de publikatie *Trans-atlantic investments*⁷ een aantal voorbeelden bij de vliegtuig- en elektronische industrie, waarbij de betrokken ondernemingen door middel van overheidsopdrachten in staat werden gesteld kostbare research- en ontwikkelings-

projecten te realiseren, waarbij de daardoor tot stand gebrachte „innovations” later verwerkt werden in commerciële producten. De auteur van voornoemde publikatie doet het voorkomen dat een en ander zonder overheidsopdrachten niet mogelijk zou zijn geweest, althans niet in die mate als nu het geval zou zijn⁸.

Bij andere, minder in de belangstelling van de overheid staande research-terreinen is het meestal de onderneming zelf die de financiering van ontwikkelingswerk op zich moet nemen. Het is dan ook niet uitgesloten, dat men zich daarbij allereerst zal richten op die projecten waarvan verwacht wordt, dat die het meest winstgevend zullen zijn of de meeste kans op slagen in zich bergen. Aldus zal men eerder geneigd zijn die projecten, waarvan de kans op slagen twijfelachtig beschouwd wordt, welke minder winstgevend geacht worden en in de tijd gezien langer zullen duren, uit te stellen of er geheel geen aandacht meer aan te besteden. Het behoeft uiteraard geen betoog dat hier een groot terrein voor overheidsopdrachten braak ligt⁹. Enkele landen hebben in dit opzicht stappen ondernomen. Zo werd in Groot-Brittannië in 1949 de National Research Development Corporation opgericht, welke de taakstelling kreeg om niet alleen van de door overheidsresearch-instellingen aangewezen patenten, maar eveneens van ieder patent wat van algemeen belang zou blijken te zijn, de ontwikkeling te financieren met behulp van overheidsfondsen. Daarnaast bejvert het Department of Scientific and Industrial Research zich om door middel van contracten bij te dragen tot de

⁶ Zie tabel 2 in *ESB* van 28 mei jl., blz. 558.⁷ C. Layton: *Trans-atlantic investments*, Atlantic Institute, Boulogne sur Seine, 1966, blz. 94 e.v.⁸ Zie eveneens *Gaps in technology*, blz. 24; en Dr. Ir. Th. P. Tromp: „Research en ontwikkeling in de onderneming”, in *De Europese Gemeenschap en de industriebeleid*, blz. 127.⁹ Voor een bondig overzicht betreffende het in Nederland op research en ontwikkeling gerichte overheidsbeleid zij verwezen naar de *Nota inzake groei en structuur van onze economie* (Staatsuitgeverij, Den Haag, 1966) met name hoofdstuk IV. Daarnaast verschafte het *Wetenschapsbudget 1969* een inzicht in mogelijk toekomstige ontwikkelingen.

financiering van ontwikkelingswerk in de daarvoor in aanmerking komende ondernemingen. Voor België kan gewezen worden op de activiteiten van het Institut pour l'Encouragement de la Recherche scientifique dans l'Industrie et l'Agriculture. In Frankrijk is al enkele jaren een systeem van kracht waarbij de overheid leningen verstrekt voor ontwikkelingswerk, die terugbetaald dienen te worden wanneer het project vruchten begint af te werpen.

Een andere voor de hand liggende methode waardoor de overheid „innovations” zou kunnen stimuleren is het geven van bepaalde fiscale faciliteiten voor r. en o.-uitgaven, bijv. door de aftrek van r. en o.-uitgaven van de belastbare winst toe te staan, of door versnelde afschrijving van de in r. en o.-projecten verrichte investeringen¹⁰.

Een andere manier waarop de overheid „innovations” kan begunstigen, is door middel van een daarop af te stemmen aankoopbeleid. Als belangrijke afnemer van vele goederen en diensten zijn er voor de overheid mogelijkheden aanwezig voor beïnvloeding van de industriële r. en o.-activiteiten.

Ook kan de bemoeienis van de overheid zich uitstrekken over de organisaties voor collectieve research. In feite zijn dergelijke organisaties in de meeste landen opgericht. Als bezwaar¹¹ tegen dergelijke organisaties wordt wel aangevoerd, dat de daarin te verrichten r. en o. een beperkte horizon heeft, aangezien alleen die r. en o. verricht zou kunnen worden waarbij geen industriële geheimen betrokken zijn, zodat hun activiteiten nog te veel gericht zouden zijn op het verbeteren van bestaande technieken, in plaats van op het ontdekken van nieuwe¹².

Tenslotte kan de overheid door haar bemoeiingen met het onderwijs een zeer belangrijke, zo niet essentiële bijdrage leveren tot het niveau en de resultaten van research en ontwikkeling in het algemeen; overigens is dit een onderwerp op zich, waarop we dan ook kortheidshalve verder niet zullen ingaan.

Voor wat Nederland betreft, bestaat het voornemen dat het overheidsbeleid in het bijzonder gericht gaat worden op de bevordering van het industriële ontwikkelingswerk, hetgeen o.m. zou voortvloeiën uit het feit dat, in vergelijking met andere landen, in ons land relatief veel fundamentele research wordt verricht en minder ontwikkelingswerk¹³. Een advies van de Raad van Advies voor het Wetenschapsbeleid, inzake de vraag of, en zo ja op welke wijze, de effectiviteit van de door de overheid gesteunde toegepaste research kan worden verhoogd, kan in de loop van dit jaar

(*Vervolg van blz. 626*)

door er beleidsconclusies aan te verbinden. Een motie van de zijde der oppositie, waarin werd voorgesteld enkele duidelijk aangegeven punten uit het evaluatierapport (de-commercialisatie, ontbinding en verzachting van de financiële hulpverlening) tot de grondslag te maken van de begroting voor 1970, werd door de minister verontwaardigd van de hand gewezen: deze punten vormden immers reeds lang de grondslag van zijn beleid! Dat het evaluatierapport had laten zien dat daaraan nog wel het een en ander ontbrak deed kennelijk niet ter zake.

Een wetenschappelijke evaluatie van een beleid is slechts mogelijk wanneer men de doelstelling van dat beleid kent. Dat is niet altijd het geval. De commissie-Janssen bijv. heeft nogal met dit probleem geworsteld en tenslotte de knoop maar doorgemaakt door er van uit te gaan, dat de doelstelling van het Nederlandse ontwikkelingsbeleid uiteindelijk wordt gevormd door de behartiging van de be-

tegemoet worden gezien.

De steun ten behoeve van het in de ondernemingen verrichte ontwikkelingswerk wordt meestentijds gegeven in de vorm van kredieten. De ondernemingen zelf dragen tenminste 30% bij in de financiering van het desbetreffende ontwikkelingsproject; terugbetaling van de verleende kredieten wordt in het algemeen afhankelijk gesteld van de commerciële resultaten. Bij niet-slagen van het project wordt na verloop van tijd de resterende schuld kwijtgescholden.

In geval van steun voor nucleaire doeleinden werd de overheidssteun tot dusverre hoofdzakelijk à fonds perdu verleend. Bij projecten die op militaire doeleinden betrekking hebben, wordt de steun verstrekt in de vorm van ontwikkelingsopdrachten, waarbij de kosten door de Departementen van Defensie en van Economische Zaken, alsmede door het bedrijfsleven, elk voor een derde deel worden gedragen.

Voor een overzicht betreffende de werkwijze van de overheid in andere Westeuropese landen ten aanzien van research en ontwikkeling zij tenslotte verwezen naar de publikatie van Pigniol en Villecourt *Pour une politique scientifique*, en de zgn. *Reviews of National Science Policy* van de OECD. Een korte samenvatting betreffende de Verenigde Staten, Groot-Brittannië, West-Duitsland, Frankrijk, Japan en België is weergegeven in het reeds vermelde *Wetenschapsbudget 1969*.

J. van der Burg

¹⁰ Zie eveneens *Het industriële onderzoek- en ontwikkelingswerk in Nederland*, blz. 43 e.v.

¹¹ Voor wat betreft de situatie in Nederland somt Dr. Ir. Th. P. Tromp (op. cit., blz. 124) een aantal andere problemen op waarvan wij citeren: „Bij onderzoek is gebleken dat niet alleen de kleine en middelgrote bedrijven heel moeilijk de weg vinden naar TNO, maar ook moeite hebben met het interpreteren van het door TNO gegeven antwoord, waardoor de toepassing daarvan dus een bepaalde belemmering ondervindt”. Zie eveneens *Het industriële onderzoek- en ontwikkelingswerk in Nederland*, blz. 23.

¹² Hoe plausibel de vermelde stelling ook moge lijken, toch zijn er duidelijke activiteiten aanwijsbaar die er mee in tegenspraak zijn. Zo ontlene we aan de *Nieuwe Rotterdamse Courant* van 12 juni jl. (blz. 7) dat Dr. W. M. Smit bij de opening van het nieuwe gebouw van het Fysisch Chemisch instituut TNO te Zeist attendeerde op het feit dat binnen genoemd instituut het onderzoek niet alleen gericht is op het volgen van de ontwikkelingen elders, maar ook op het ontwerpen van nieuwe technieken en nieuwe instrumenten.

¹³ Zie tabel 3 in *ESB* van 30 april jl.

langen der ontwikkelingslanden. Maar het is niet altijd mogelijk om de knoop door te hakken door een bepaalde doelstelling van het beleid te veronderstellen, tenzij men ook onredelijke veronderstellingen als uitgangspunt accepteert. Zo zal een wetenschappelijke evaluatie van de ministeriële en parlementaire behandeling van het evaluatierapport niet kunnen plaatsvinden zo lang geen redelijke veronderstelling is gemaakt omtrent hetgeen de politici met deze behandeling beoogden. Het zou in ieder geval onredelijk zijn nu nog te veronderstellen dat zij beoogden een beleid te formuleren. De indruk die overblijft is dat er slechts een spel is gespeeld, waarin de diverse partijen de kans kregen hun hobby's nog eens vrijblijvend te etaleren.

Er is echter één lichtpunt: de Kamer wist hoe ver zij kon gaan. De motie om de evaluatie van de Nederlandse ontwikkelingshulp voort te zetten, werd althans verworpen. Aanvaarding daarvan zou een te huichelachtige indruk hebben gemaakt.

J. P. Pronk

Antidumpingwetgeving in de Verenigde Staten

PRIJSDUMPING EN SUBSIDIEDUMPING

In dit artikel over wijzigingen in de Amerikaanse antidumpingwetgeving is er sprake van prijs- en subsidiedumping. Volgens de meest gangbare definitie — voorkomend in het Havanna-charter en overgenomen door het GATT en de EEG — vindt er (prijs)dumping plaats, indien de prijs van een produkt bij uitvoer lager is dan de prijs die bij normale handelstransacties geldt voor soortgelijke produkten die bestemd zijn voor binnenlands verbruik in het land van oorsprong. Als tweede dumpingvorm in de internationale handel kennen wij subsidiedumping, bijv. vrachtdumping, dumping t.g.v. multiële wisselkoersen, premiedumping en dumping t.g.v. kredietfaciliteiten. In het geval van subsidiedumping is de prijs op de buitenlandse markt lager dan op de markt van het land van export, waarbij dit prijsverschil wordt veroorzaakt door exportsubsidies of premies, die door de overheid van het exporterende land worden verstrekt.

Voordat maatregelen kunnen worden genomen tegen prijs- en subsidiedumping, moet worden aangetoond dat er schade is of dreigt te worden aangericht aan een nationale tak van industrie of dat de ontwikkeling ervan aanzienlijk wordt vertraagd. In de praktijk is gebleken, dat de GATT-bepalingen betreffende de maatregelen tegen prijs- en subsidiedumping om verschillende redenen van weinig waarde waren. Enerzijds waren landen, die al over een antidumpingwetgeving beschikten, ondanks hun GATT-lidmaatschap, niet verplicht overeenkomstig het antidumpingartikel (art. VI) van deze internationale organisatie te handelen. Anderzijds gaf dit artikel door zijn zeer summiere inhoud volop gelegenheid tot verschillende interpretaties van de voorkomende begrippen.

Dit inziende werd in 1963 besloten om in het kader van de Kennedy-ronde een overeenkomst te ontwikkelen, die zou moeten leiden tot een uniforme interpretatie en uitvoering van art. VI van het GATT. Naast het definiëren en omschrijven van de voorkomende begrippen, beoogde men dus ook in deze nieuwe overeenkomst een regeling te treffen voor de administratieve procedure bij de behandeling van specifieke dumpinggevallen. Dit laatste is namelijk een gebied waarop art. VI geen enkel houvast biedt en dat toch zeer belangrijk is. Een naar protectionisme tenderende overheid kan, ondanks het op juiste wijze interpreteren van de materieel-rechtelijke antidumpingbepalingen (die wel in overeenstemming zijn met art. VI), door middel van de antidumpingprocedure toch haar protectionistische politiek nastreven.

Deze overeenkomst betreffende de uitvoering van art. VI, die ondertekend kon worden door de lid-staten van het GATT, werd tegelijk met de tariefonderhandelingen van de Kennedyronde ontworpen. Op 1 juli 1968 werd

zij effectief voor de landen, die de overeenkomst vóór deze datum hadden ondertekend. In een van haar artikelen (art. 14) bevatte zij de belangrijke bepaling, dat de onder-tekenaars voor het in werking treden van het nieuwe akkoord hun nationale antidumpingwetgeving in overeenstemming met de bepalingen van het nieuwe akkoord moesten brengen.

Door tijdgebrek is men er tijdens de Kennedy-ronde niet toe kunnen komen, ook een regeling te ontwerpen voor een uniforme interpretatie van art. VI met betrekking tot subsidiedumping. Het nieuwe akkoord heeft dus alleen betrekking op prijsdumping. Gezien echter het belang van een regeling tegen subsidiedumping is na afloop van de Kennedy-ronde aan het hoogste GATT-orgaan voorgesteld om een werkgroep op te richten, die met de bestudering van het subsidiedumpingprobleem bij de internationale commerciële betrekkingen zou beginnen.

WIJZIGING DER AMERIKAANSE ANTIDUMPINGWETGEVING

In het Federale Register van de Verenigde Staten verscheen in verband met de hierboven genoemde bepaling in art. 14 van het nieuwe akkoord een aantal wetswijzigingen, dat op 14 juli 1968 van kracht werd. Deze wijzigingen zouden de Amerikaanse antidumpingwetgeving (U.S. Anti-Dumping Act, 1921) in overeenstemming moeten brengen met de nieuwe antidumpingovereenkomst van het GATT. Deze wetswijzigingen betroffen zowel materieel- als ook formeel-rechtelijke bepalingen van het Amerikaanse antidumpingrecht.

In de Verenigde Staten waren de meningen sterk verdeeld, waarbij het zwaartepunt duidelijk aan de kant van de opposanten der wijzigingen lag. „Powerful members of the Senate Finance Committee are trying to shoot down the new code. And a majority of the five-man Tariff Commission has voted not to heed the code. They — and many businessmen — fear that it offers far too little protection for U.S. manufacturers”¹. Daartegenover liet zich ook het kamp der vrijhandelsgezinden — zij het veel minder luid — horen: „Let best goods win, we do not match one man with a blackjack and brass knuckles against another with boxing gloves”.

Daar de Amerikaanse afgevaardigden bij de Kennedy-ronde de harde weerstand vanuit Amerika vreesden, hebben zij voortdurend geprobeerd de inhoud van hun eigen U.S. Anti-Dumping Act, 1921 of delen ervan in het nieuwe akkoord te doen opnemen. Hiertegen verweerden de Westeuropese landen zich echter heftig, omdat zij de

¹ *Business Week*, augustus 1968.

Amerikaanse antidumpingwetgeving als te protectionistisch beschouwd. Dit gold zeker niet op de laatste plaats voor het gedeelte dat de administratieve procedure betrof. Men verweet bijv. de Amerikanen, dat antidumpingprocessen soms tot 3 jaar in behandeling waren en dat alleen de protectionistische houding van de overheid hiervan de oorzaak was. Ten gevolge van deze tweestrijd zijn enige bepalingen uit de Amerikaanse antidumpingwetgeving in het nieuwe GATT-akkoord overgenomen.

Op 25 oktober 1968 werd echter door de toenmalige president Johnson een wet getekend, die bij nader inzien in belangrijke mate de draagwijdte van het nieuwe antidumpingakkoord beperkt. Deze wet bepaalt, dat de nieuwe overeenkomst van het GATT slechts van toepassing zal zijn, voor zover zij in overeenstemming is met de U.S. Anti-Dumping Act, 1921 (inclusief de wijzigingen naar aanleiding van het nieuwe GATT-akkoord). De wet gelast de „Tariff Commission” om, in twijfelgevallen tussen de Amerikaanse antidumpingwet en de nieuwe GATT-overeenkomst, een beslissing te nemen overeenkomstig de Amerikaanse wetgeving en jurisprudentie. Daar echter volgens art. 14 van het nieuwe GATT-akkoord de nationale wetgeving in overeenstemming zou moeten zijn met de bepalingen van de nieuwe overeenkomst, zou een dergelijke beperkende wet eigenlijk overbodig zijn. Bij een nauwgezette vergelijking van de zgn. aangepaste Amerikaanse antidumpingwetgeving en de GATT-overeenkomst blijkt echter, dat er inderdaad verschillen zijn blijven bestaan tussen de antidumpingregelingen.

VERSCHILLEN TUSSEN DE AMERIKAANSE ANTIDUMPINGWET EN DE GATT-OVEREENKOMST

Op het eerste gezicht lijkt het om te bagatelliseren verschillen te gaan, doch bij nader inzien blijken hierdoor aanzienlijk meer mogelijkheden te bestaan voor tegenmaatregelen in geval van ongewenste (goedkope) importen. Met betrekking tot deze verschillen kan in het algemeen worden gezegd, dat de Amerikaanse wetgeving minder nauwkeurig is bij de omschrijving of definitie van begrippen. Enige van deze verschillen zullen hier in het kort worden behandeld:

1. Het eerste verschil vinden wij bij vergelijking van de goederen die object van dumping zijn. Volgens de U.S. Anti-Dumping Act, 1921 wordt tot het treffen van antidumpingmaatregelen overgegaan, indien de gedumpte goederen schade aanrichten aan een industrietak, die goederen van datzelfde soort produceert. Volgens art. VI van het GATT en het nieuwe akkoord met betrekking tot art. VI mogen alleen antidumpingrechten worden geheven, indien schade wordt aangericht aan een industrie, die het gelijke product fabriceert. Daarbij wordt nog gedefinieerd wat onder „gelijke producten” moet worden verstaan.

2. Een verschil tussen de twee antidumpingregelingen dat direct opvalt, is het verschil in aanduiding van de schade als voorwaarde voor het toepassen van antidumpingmaatregelen. De Amerikanen gebruiken het woord „schade”, terwijl in het GATT-akkoord de uitdrukking „belangrijke schade” wordt gebruikt. Nu zegt dit verschil in aanduiding eigenlijk nog niets, daar bij het ontbreken van nadere waarderingsmaatstaven beide termen identieke grootheden zouden kunnen aangeven. In het nieuwe GATT-akkoord is echter een uitgebreid artikel opgenomen over

het bepalen van een belangrijke schade. Om vast te stellen of de import van goederen (tegen dumpingprijzen) schade veroorzaakt, worden door het GATT een aantal vergelijkingsrichtlijnen gegeven, zoals verloop van de omzet, marktaandeel, ontwikkeling van de winst, prijzen, exportresultaten, werkgelegenheid, produktiviteit, volume en prijzen van de dumpingimporten. De Amerikaanse wetgeving daarentegen geeft geen enkele definitie of omschrijving. Hierdoor kunnen in ieder geval van vermeende dumping door de Tariff Commission eigen maatstaven voor de bepaling van de schade worden aangelegd.

3. Een derde verschil komen wij tegen bij vergelijking van de omvang van de te beschermen industrie. In de Verenigde Staten wordt van antidumpingmaatregelen gebruik gemaakt, indien een tak van industrie geschaad wordt, met schade wordt bedreigd, of indien de oprichting van een industrie onmogelijk wordt gemaakt. In een land, dat de GATT-code in zijn geheel heeft overgenomen, kan — in geval van gescheiden markten in het binnenland — alleen in die deelmarkt van antidumpingmaatregelen gebruik gemaakt worden, waar door de antidumpingpraktijken belangrijke schade aan de betreffende tak van industrie wordt aangericht.

4. Ook op het punt van de antidumpingprocedure zijn verschillen blijven bestaan. Het is echter nu nog niet te bepalen in hoeverre de administratieve procedure, bij de behandeling van internationale handelsproblemen, in de toekomst als hulpmiddel voor het protectionisme is blijven bestaan. Vaak wordt de Secretary of the Treasury van de Verenigde Staten verweten, dat de procedure door protectionistische overwegingen onnodig lang wordt gerekt.

DE ANTIDUMPINGWETGEVING IN DE PRAKTIJK

De voordelen van liberalisatie van de internationale handel, zoals bijv. door de lineaire tariefsverlaging verkregen tijdens de Kennedy-ronde, worden door intensivering van de para-tarifaire heffingen weer geëlimineerd. De antidumpingwetgeving van de Verenigde Staten is een minder opvallend hulpmiddel voor een protectionistische politiek als bijv. het „American Selling Price System”, de „Buy American Act” of de „Food and Drug Act”, doch uit de hier volgende gegevens moge blijken, dat het benutten van de antidumpingwetgeving de laatste jaren aanzienlijk is gestegen.

Van 1948 tot 1959 werden 171 verzoeken ingediend voor het heffen van rechten tegen prijsdumping, doch in slechts 2 gevallen zijn de verzoeken ingewilligd. Zoals hierboven al is gezegd, kan echter de administratieve procedure zo lang duren dat het doel van de industrie, die het verzoek indiende, toch al is bereikt. Van 1959 tot eind 1968 werden

Ingediende verzoeken voor maatregelen tegen prijsdumping,

	Prod. soorten	Aantal	Ingewilligd
Agarische produkten	16	26	—
Aluminiumprodukten	9	25	—
Automobielen en onderdelen	11	12	—
Textielprodukten	7	10	—
Staal en stalen produkten	11	34	4
Chemische produkten	25	36	2
Schoenindustrie-produkten	3	9	—
Portland-cement	3	22	4
Visprodukten	5	5	—
Kunstvezels	3	22	—
Houtprodukten	6	8	—
Metalen produkten (anders dan aluminium en staal)	11	12	1
Overige produkten	22	29	—
Totaal	132	250	11

250 verzoeken ingediend; hiervan werden er al 11 ingewilligd.

SUBSIDIEDUMPING

Tot nu toe is vrijwel alleen gesproken over para-tarifaire heffingen tegen prijsdumping. Para-tarifaire maatregelen kunnen in de Verenigde Staten ook getroffen worden in het geval, dat in het buitenland subsidies, premies of andere hulp door de overheid of een kartel worden verstrekt, die ten doel hebben de export te bevorderen. Zoals reeds gezegd, heeft het nieuwe GATT-akkoord betreffende de uitvoering van art. VI geen betrekking op subsidiedumping,

zodat hier de zeer globale bepalingen van art. VI nog van toepassing zijn. Dit impliceert, dat de verschillen tussen de Amerikaanse wet tegen subsidiedumping (Wet betreffende compenserende rechten, art. 303 van de Wet op de douanetarieven, 1930) en het GATT-art. VI nog groter zijn dan de verschillen tussen de U.S. Anti-Dumping Act, 1921 en het nieuwe GATT-akkoord over de uitvoering van art. VI. In art. 303 van de Wet op de douanetarieven wordt bijv. helemaal niet over „schade” aan de Amerikaanse industrie gesproken en kan het Secretary of the Treasury naar eigen goeddunken compenserende rechten heffen.

E. Huysser

Mededelingen

INTERNATIONAAL CONGRES OVER PROJECTPLANNING

De Stichting het Nederlands Studiecentrum voor Administratieve Automatisering (bestuurlijke informatieverwerking), het Koninklijk Instituut van Ingenieurs (sectie bedrijfsorganisatie) en de Vereniging voor Statistiek (sectie Operationele Research) organiseren gezamenlijk van 6 tot 10 oktober 1969 in het Internationaal Congrescentrum RAI te Amsterdam het tweede internationale Congres over projectplanning met behulp van netwerkmethoden: het „Second International Congress on Project Planning by Network Analysis — INTERNET 1969”.

Doel van het Congres is de huidige stand van het theoretisch onderzoek en van de praktische toepassingen van planning met behulp van netwerkmethoden na te gaan, de uitwisseling van praktijkervaringen te bevorderen en nieuwe toepassingsgebieden te onderzoeken, zowel ten behoeve van grote als van middelgrote bedrijven.

Het Programma Comité, onder voorzitterschap van Prof. Ir. W. Monhemius, heeft een dertiental deskundigen uitgenodigd, die in de plenaire zittingen onderwerpen als management-problemen, capaciteits- en kostenplanning met gebruik van computers, structuuranalyse van netwerken en toepassingen van netwerkplanning, zullen bespreken. Voorts zal een veertigtal sprekers — geselecteerd door het Programma Comité — in sectievergaderingen de onderwerpen uit de plenaire zittingen nader toelichten en verder uitwerken. Uit de Verenigde Staten, Canada en ook uit de Sowjet-Unie en andere Oosteuropese landen komen sprekers hun standpunten ten aanzien van de planning-problematiek belichten. Een bijzondere werksessie zal worden gewijd aan deze problematiek in de ontwikkelingslanden. Eén middag is gereserveerd voor demonstraties van netwerkplanning-systemen, computerprogramma's, terminals en andere hulpmiddelen.

De voordrachten die tijdens het Congres worden gehouden, worden in boekvorm uitgegeven door de Noord-Hollandische Uitgevers Maatschappij te Amsterdam. Dit Congresboek zal geruime tijd voor het begin van het Congres aan de deelnemers worden toegezonden, opdat zij tijdig kunnen kennisnemen van hetgeen tijdens de zittingen wordt behandeld. De samenstelling van het Congresboek is in handen gelegd van Prof. H. J. M. Lombaers.

De Engelse taal is de officiële taal van het Congres; tijdens de plenaire zittingen zal er simultaanvertaling zijn in en uit het Engels, Frans en Duits. Verwacht wordt dat ongeveer 600 deskundigen op het terrein van de netwerkplanning, automatisering en informatieverwerking uit alle delen van de wereld aan INTERNET 1969 zullen deelnemen. Er zal derhalve op ruime schaal gelegenheid zijn tot uitwisseling van ervaringen, zowel nationaal als internationaal.

Nadere inlichtingen over INTERNET 1969 worden gaarne verstrekt door het Secretariaat, p/a Holland Organizing Centre, Lange Voorhout 16, 's-Gravenhage, tel. (070) 65 78 50.



EXAMEN OPERATIONELE RESEARCH ANALIST

Het door de Vereniging voor Statistiek ingesielde examen voor het diploma Operationele Research Analist zal in januari 1970 wederom worden afgenomen. De schriftelijke zitting van dit examen zal in principe op 20 januari 1970 en de mondelinge zitting omstreeks begin maart 1970 plaatsvinden. Het voor het examen vereiste werkstuk dient vóór 15 oktober 1969 te worden ingeleverd.

Om aan het examen te kunnen deelnemen moet men kunnen aantonen over voldoende kennis van de statistiek te beschikken (bijv. doordat men het examen Statistische Analist met goed gevolg heeft afgelegd). Een volledig beeld van de eisen voor en de gang van zaken bij het examen geeft de uitgave *Examen Operationele Research analist, examenreglement en examenprogramma*, dat verkregen kan worden door f. 4 over te maken op girorekening 202091 t.n.v. de Vereniging voor Statistiek, Weena 700 te Rotterdam.

Aanmelding voor het examen Operationele Research Analist dient te geschieden vóór 15 september 1969 door een inschrijfformulier, dat verkrijgbaar is bij de secretaris van de Vereniging voor Statistiek, Weena 700 te Rotterdam, ingevuld te retourneren.

John P. Windmuller: *Labor Relations in the Netherlands*. Cornell University Press, Ithaca N.Y. 1969, 469 blz., \$ 14.

Nederland is niet een erg belangrijk land, maar het is wel in een aantal opzichten opmerkelijk. Ook economisch gezien. Feitelijk (bijv. in- en uitvoer zijn tezamen groter dan het nationale inkomen), theoretisch (de econometrie-bijdragen) en politiek (het planning- en consultatiemechanisme) vertoont of althans vertoonde ons land enkele bijzonderheden.

Het meest uniek wordt meestal geacht het na de oorlog opgebouwde systeem van „labor relations”. Het heeft hier en elders veel aandacht getrokken. Ondanks die aandacht ontbrak echter tot dusverre een samenvattende beschrijving en beoordeling van die Nederlandse arbeidsverhoudingen. Natuurlijk, er zijn wel deelstudies verschenen en vooral de Nederlandse loonpolitiek heeft al vaak onderwerp van analyse en bespreking uitgemaakt. Maar een algemeen overzicht was er nog niet.

In die leemte is nu voorzien door de verschijning van het — al lang verwachte — boek van John P. Windmuller: *Labor relations in the Netherlands*. Zo'n boek kon misschien alleen een buitenlander schrijven, en dan vooral een Amerikaan die vertrouwd is met de in zijn land uitgebreide literatuur over „industrial relations”. Wij Nederlanders zien door de bomen het bos niet meer, gaan op in details en actualiteiten, missen vergelijkingsmaatstaven en zijn — meen ik — ook niet zo bedreven in het schrijven van evenwichtige samenvattingen van recente fenomenen. Hoe dan ook, een „buitenstaander”, als Windmuller nog zo mag worden genoemd, was nodig om het algemene beeld te schetsen.

En goed te schetsen. *Labor relations in the Netherlands* is een uitstekend boek. Het is helder, hier en daar meeslepend geschreven. Het geeft blijk van een bewonderenswaardig inzicht in de Nederlandse verhoudingen. De bronnenraadpleging is zeer uitvoerig (de „Selected Bibliography” beslaat 23 bladzijden).

Het boek begint met een drietal historische hoofdstukken. In het eerste

wordt een schets gegeven van de geschiedenis tot 1914 en van het ontstaan van de vakcentrales in de huidige zin. In het tweede komt het tijdperk tussen de beide wereldoorlogen aan de orde met de aanlopen naar de ontwikkeling van na 1945: de Hoge Raad van de Arbeid, de bedrijfsorganisatie, de c.a.o.'s en de verbindendverklaring daarvan, het topeverleg. Windmuller verkleint de indruk dat de oorlogsjaren een breukperiode hebben gevormd: „In any event, consultation and cooperation between and among unions, employers, and government for the mutual furtherance of public and private interests had become, by 1940 the hallmark of the Netherlands industrial relations system” (blz. 86). In het derde hoofdstuk, over de oorlog en de jaren erna, komt deze opvatting terug. Het geeft een voor sommigen misschien wat ontluisterend beeld van de jaren 1940-1945 en een voorlopig overzicht van de recente ontwikkelingen beknopt nog, maar al voorzien van knappe details, zoals het citaat van Stikker op blz. 105 en op blz. 107: „The key concession came from the labor side which publicly renounced, at least for the time being, any claim to active worker participation in management in return for 'ample representation' on official economic advisory bodies to the government”.

De hoofdstukken 4 en 5 handelen over de vakbeweging, die, zoals ook in de Amerikaanse handboeken, door het hele werk heen veel meer aandacht krijgt dan de werkgevers en hun organisaties. De verdeeldheid komt aan de orde en de zin daarvan, mede in het licht van de door Windmuller beklemtoonde verzuiling van ons maatschappelijke leven. Structuur, ledentallen, politieke activiteiten, enz. passeren de revue. De selectie van functionarissen: meer benoeming en coöptatie dan verkiezing, krijgt terecht veel ruimte.

In het volgende hoofdstuk komen de werkgeversorganisaties aan de beurt, nogal beknopt en formeel. Men zou over de preciese verhoudingen wel wat

meer willen horen.

In de hoofdstukken 7 en 8 volgt dan een meer uitgebreide beschrijving van de naoorlogse loonpolitiek. De instituties en het BBA worden uit de doeken gedaan, waarbij opvalt dat de PBO te weinig als bedoeld instrument voor medezeggenschap wordt gezien. De geleidelijke wijziging van het stelsel na 1955, onder invloed van politieke, ideologische, mentaliteits- en economische factoren, komt goed uit de verf, zoals ook de zwakke kanten van de centrale geleide loonvorming: ontoereikende controle, zwarte lonen, koppelbazen, stakingsrecht. En gepietepeter. Windmuller spaart ons niet: het gemodder van de jaren na 1959 wordt duidelijk geëtaleerd, soms zo prikkelend dat het verleidelijk is te citeren.

De evaluatie volgt in hoofdstuk 9. Zo'n samenvattende beoordeling wordt terecht een eigenlijk onoplosbaar theoretisch probleem genoemd. Een methode acht Windmuller de vergelijking met overeenkomstige andere landen, maar hij gebruikt die methode toch nauwelijks. Eerder probeert hij na te gaan of het in Nederland gelukt is de centrale economische beleidsdoel-einden te realiseren, maar daaraan is de effectiviteit van de loonpolitiek natuurlijk moeilijk af te meten. De conclusies, samen te vatten als: „No other system of administered wage determination has done equally well for an equally long period of time” en „one's overall judgment must surely be a positive one” (blz. 392) zijn weliswaar niet onbegrijpelijk, maar toch vrij mager onderbouwd. De stelling dat het grootste nadeel van het loonbeleid is geweest de ongunstige invloed op modernisering en diepte-investeringen wordt wel vermeld, maar niet uitgediept of bewezen.

De ondernemingsraden en (de afwezigheid van) het bedrijvenwerk van de vakvereniging worden in het tiende hoofdstuk behandeld. Vooral de precieze verhouding tussen de vakverenigingen en de ondernemingsraden en de houding van de werknemers tegenover deze laatste staan hier centraal.

Tenslotte volgt nog een korte samenvatting van enkele belangrijke karaktertrekken: de essentiële rol van de overheid in het stelsel, de grote nadruk op georganiseerd overleg en de centra-

lisatie van de beslissingen. Windmuller verwacht dat deze hoofdelementen gehandhaafd zullen blijven, zij het met meer aandacht voor de „badly neglected individual enterprise”, een prognose die twijfels oproept.

Uit dit overzicht zal zijn gebleken, dat het boek van Windmuller een uitgebreid terrein competent bestrijkt. Het accent valt daarbij meer op de beschrijving dan op de analyse. Zo valt het op, dat eigenlijk nergens een afgerond antwoord wordt gegeven op de vraag waardoor nu juist in ons land een zo bijzonder patroon van „labor relations” is ontstaan, in hoofdtekken zelfs al voor 1940. Verspreid vindt men wel economische, maatschappelijke en andere redenen genoemd, maar niet expliciet en gegroepeerd en overtuigend. In dit verband kan men zich afvragen voor wie dit boek vooral bestemd is. Voor de buitenlandse lezer geeft het vermoedelijk te veel details en het is de vraag of Nederland voor hem interessant genoeg is. Voor de Nederlander is het te historisch-descriptief, vrees ik, te bekend ook wel. Hem bekruipt bij lezing voortdurend de bijde-tijdse gedachte: „nu hoor je het eens van een ander”.

Nou ja, een goede introductie geeft Windmuller zeker. Enkele dingen die opvallen wil ik nog noemen. Ten eerste het al vermelde accent op de vakbeweging en daarbinnen op het NVV, de grootste en voor een buitenlander ook meest „begrijpelijke” vakcentrale. Ten tweede de nadruk op de verwevenheid van politiek en organisaties en instituties, die op een knappe manier naar voren komt. Dan, ondanks enkele onvermijdbare herhalingen, de overtuigende grote lijn die in het boek wordt gehandhaafd. Meer in het negatieve: Windmuller gaat soms af op impressies, verifieert niet altijd en zijn conclusies komen wel eens onverwacht; ten dele onvermijdbaar, ten dele wel te ondervangen. Een opvallende leemte vond ik dat een systematisch overzicht van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt ontbreekt. Ook over het Nederlandse onderwijs en het arbeidsmarktbeleid wordt nauwelijks iets gezegd.

Samenvattend: de schrijver verdient bewondering voor zijn afgeronde overzicht van wat hij zelf al in zijn woord

vooraf noemt „the exceptionally complex decision-making machinery” van ons land. Bewust heeft hij zich niet beperkt tot de eigenaardigheden van ons stelsel, maar heeft hij het geheel geportretteerd. Om een indruk te geven van zijn vaak pregnante formuleringen geef ik nog drie losstaande citaten tot slot.

Blz. 112/3: „It was only when prosperity had returned once more and when severe labor shortages made a shambles of national policies and national controls that the unions turned toward policies

more appropriate to the new times — and then more because of pressures from below than because of their own aggressive leadership”;

blz. 281: „Roolvink, an officer of the Protestant Trade Union Federation before joining the government, decided that the transition process to more freedom required the closest supervision”;

en blz. 440: „The ascendancy of econometrics under the guidance of the Rotterdam School of Economics elevated the subject of economics almost to the status of an exact science”.

Dr. C. de Galan

S. W. M. Kuypers: Kernproblemen van het commercieel beleid. Universitaire Pers Rotterdam/Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij Antwerpen, 1968, 145 blz., f. 12,50.

Dit werk verscheen ongeveer gelijktijdig met Heertjes inleiding tot de commerciële economie¹. In opzet en behandelingswijze is het duidelijk anders. Kuypers schrijft veel meer van de commerciële praktijk² uit, heeft een minder strakke betoogtrant, geeft meer concrete voorbeelden ter illustratie van zijn betoog, deelt een aantal op ervaring berustende vuistregels mede en schenkt aan de resultaten der algemene economie slechts in zeer beperkte mate aandacht. Door de sterkere praktische gerichtheid ervan zou dit boek een bruikbare aanvulling kunnen vormen op Heertjes meer abstracte en zeer systematische inleiding. Wij aarzelen echter Kuypers' boek zelfs deze beperkte aanbeveling mee te geven, want er kunnen onzes inziens tegen zijn wijze van handeling nogal wat bezwaren worden ingebracht.

In de eerste plaats lijdt zijn behandeling meer dan eens aan een gebrek aan consistentie. Enkele voorbeelden hiervan: volgens blz. 9 moet de marketingmanager behalve ten aanzien van de afzetbevorderende instrumenten een keuze doen met betrekking tot de samenstelling van het assortiment; in het derde hoofdstuk wordt het assortimentsbeleid echter wél tot de verkoopinstrumenten gerekend. Een zelfde tegenspraak is er tussen de bladzijden 7 en 21. Blijkens blz. 17 geeft het totaal van de variabele kosten (de produkt-

kosten) de benedengrens van de verkoopprijs aan. Deze op zichzelf al niet geheel verantwoorde algemene uitspraak wordt op blz. 42 herhaald, maar nu blijkt met produktkosten de integrale kostprijs te worden bedoeld. Als motivering van de bedoelde benedengrens geeft de schrijver namelijk aan, dat bij verkoop beneden de kostprijs de afzet verliesgevend is. Deze zeer aanvechtbare motivering is in strijd met het gestelde op blz. 17, maar ook met blz. 65, waar de schrijver beweert dat de prijsstelling door middel van een flexibele opslag op de variabele kosten in de praktijk het meest wordt toegepast. Een bewering overigens die in haar ongenuanceerdheid onzes inziens niet in overeenstemming is met de hiertrent verrichte wetenschappelijke onderzoekingen.

In de tweede plaats is de algemeen-economische onderbouw van het boek weinig bevredigend. Kan men de lezer voldoende zicht geven op de vraagstukken van het prijsbeleid van de ondernemer en de samenhang daarvan met de andere verkoopinstrumenten, door deze vraagstukken zonder voorafgaande algemeen-economische inleiding af te doen in 12 bladzijden, waarin niet veel meer wordt gegeven dan een elementair exposé van de marginale analyse en de geknikte afzetcurve van

¹ Besproken in *ESB* van 5 maart jl.

het oligopolie? Als curiositeit zij in dit verband nog vermeld dat Kuypers in plaats van polypolie (veel verkopers) spreekt van poliepolie (blz. 4), hetgeen dan zou betekenen veel (verkopers) tegenover veel (kopers); oligopolie is bij hem weinig (verkopers) tegenover veel (kopers).

In het hoofdstuk over het produkt-beleid ten slotte wil de schrijver de winstgevendheid van nieuwe produkten beoordelen aan de hand van een rendementsberekening, waarin tegenover elkaar worden gesteld de bruto winst op het nieuwe produkt minus de extra vaste kosten (maar niet minus de afschrijving) enerzijds en de te verrichten investering anderzijds. Bij toepassing van de rendementsmethode dient in dit verband onzes inziens echter de netto

winst (na aftrek van de afschrijving) te worden gesteld tegenover de halve investering; of dient deze nettowinst te worden vermeerderd met de opbrengst van de belegde afschrijvingsgelden en dan gesteld tegenover de hele investering. Ook Kuypers' beschouwing over het afstoten van oude produkten achten wij weinig geslaagd, zeker uit didactisch oogpunt. Wanneer hij concludeert dat bepaalde artikelen met een laag rendement op grond daarvan nog niet voor afstoting in aanmerking komen, argumenteert hij dit met erop te wijzen dat deze artikelen in totaal gezien nog wel een hoge bruto winst kunnen opleveren (blz. 61). Zou het enige criterium niet moeten zijn of er andere artikelen te vinden zijn die een hoger rendement opleveren? Zo nee, dan is elk artikel

dat ook maar enige bruto winst oplevert, te handhaven.

Deze bezwaren maken het werk van Kuypers naar onze mening minder geschikt om te dienen als inleiding tot de commerciële economie. Misschien heeft hij dit doel ook niet beoogd. Zijn voorwoord laat ons hierover goeddeels in het ongewisse.

Het is niet toevallig dat vrijwel tegelijkertijd twee gelijksoortige publikaties over de commerciële economie verschijnen. Aanvankelijk zouden Heertje en Kuypers een gezamenlijk werk tot stand brengen. Dit zakelijk huwelijk is echter vroegtijdig gestrand en gevolgd door een gerechtelijke procedure. Het resultaat daarvan is te vinden onder Kuypers' voorwoord.

Prof. Dr. R. Slot

Recente publikaties

J. C. Maters: Wat verdienen wij in Nederland? Kluwer, Deventer, tweede druk 1969, 178 blz., f. 6,50.

U hoeft niet langer meer in het ongewisse te verkeren over het salaris van uw buurman. Uw brandende nieuwsgierigheid op dit punt kunt u nu bevredigen in de tweede druk van dit veel „nageslagen" werkje, dat de salarissen en lonen in de overheidssector voor alle rangen en anciënniteiten geeft, alsmede voor enige sectoren van het particuliere bedrijfsleven. Het grootste geheim van de Nederlander, nu voor iedereen blootgelegd. En er komt geen Officier van Justitie aan te pas. Haast u.

L. G. Dijkman: Computers. Oriëntatie. Publikatie in "samenwerking met de Stichting Het Nederlands Studiecentrum voor Administratieve Automatisering. N. Samsom, Alphen aan den Rijn 1969, 3 deeltjes; resp. 89, 87 en 90 blz.; prijs per deel f. 8, tezamen gekocht f. 20.

Dit boekje is bedoeld als een wegwijzer in computerland. Oorspronkelijk bedoeld om leerlingen van een vierdaagse cursus enige oriëntatie bij te

brengen over computers en over computer-technieken, zijn de daarbij gebruikte schriftelijke lessen thans in druk verschenen.

De drie deeltjes behandelen achtereenvolgens de volgende onderwerpen: Inleiding tot de computer — Informatiedragers, invoer- en uitvoerapparatuur en externe geheugens — Basisprogrammeertechnieken — Programmeren — De principes van de programmeertalen — Van probleemstelling tot uitvoering — Toepassingen.

Dr. L. Lips: Wiskunde voor economen. Wolters-Noordhoff, Groningen, vierde uitgebreide druk 1969, 334 blz., f. 18,25.

De vierde druk in zes jaar tijds, niet gek voor een studieboek. Aan een fundamentele vernieuwing is de schrijver nog niet toegekomen, schrijft hij zelf. De enige veranderingen in deze nieuwe druk zijn ondergeschikte verbeteringen en kleine aanvullingen. De inhoud is ongewijzigd gebleven:

Inleiding — Coördinaten, functies en grafieken — Logarithmen — Rijen — Goniometrie — Differentiaalrekening — Integraalrekening — Extreme waarden

— Integratie van algebraïsche rationale vormen — Integratie van irrationale vormen — Goniometrische integralen — Functies van meer dan één veranderlijke — Differentiaalvergelijkingen — Differentievergelijkingen — Determinanten — Matrices — Antwoorden — Appendix.

Mr. M. van der Heijde: De land- en tuinbouw in de BTW. FED's fiscale brochures. Uitgeverij FED, Amsterdam 1969, 49 blz.

Niet alleen akkerbouw en veehouderij met hun mengvormen, doch ook de tuinbouw en de sierteelt worden in dit boekje behandeld voor wat betreft hun BTW-aspecten. Volledigheidshalve is tevens een passage opgenomen over de positie van de veehandel en de visserij.

Drs. A. Pais: Op de pof (Openbare les Amsterdam). F. Bohn, Haarlem 1969, 24 blz., f. 2,50.

Over de (bescheiden) plaats van het verbruikskrediet in de Nederlandse samenleving.

(I.M.)

Ⓢ N.V. SLAVENBURG'S BANK Ⓢ

Dr. H. R. Vincent: Laagontwikkelde gebieden in Europa. Enkele sociologische aspecten van het ontwikkelingsvraagstuk. Ten geleide van Prof. Dr. S. Groenman. Universitaire Pers Rotterdam, 1968, 308 blz., f. 15,75.

In de discussie over de ontwikkelingsproblematiek wordt wel eens over het hoofd gezien dat ook het Westen zelf zijn achterliggende gebieden heeft, niet beperkt tot het Zuiden van Italië. De auteur gaat na of de verschillen in ontwikkeling tussen diverse gebieden in Europa (mede) hun oorzaak vinden in een aantal sociologische factoren, die kenmerkend zijn voor de maatschappijen in deze gebieden. Uit zijn analyse blijkt dat de economische situatie nauw samenhangt met een aantal sociaal-structurele en culturele factoren.

Uit het ten geleide van Prof. Groenman: „Wie kennis neemt van de beschouwingen van Dr. Vincent raakt eens te meer overtuigd dat het fourneren

van geldmiddelen weliswaar noodzakelijk is maar ten eienmale ontoereikend. Er moet in vele gevallen een aanval worden gedaan op een bestaande, diep gewortelde, maatschappelijke gelaagdheid met daaraan verbonden prestige-posities, op de mentale oriëntatie die dankzij binnen- en buitenschoolse opvoeding en ook weer in aansluiting aan de maatschappelijke gelaagdheid zich niet hecht aan moderne industriële ontwikkeling. . . . Industrialisatie als toverwoord in het ontwikkelingsbeleid kan op grond van het vorige nimmer zijn het als losse elementen neerplanten van nieuwe bedrijven, maar moet een veel meer omvattende poging zijn de oude sociale structuur grondig te hervormen en de belangstelling op andere doeleinden te richten”.

Inhoud in hoofdlijnen: Economische groei en sociologie — De economische ontwikkeling van niet-communistisch Europa — Het economisch gedrag — De sociologische factoren — De

relatie tussen de economische ontwikkeling en de sociologische factoren — Sociale verandering — Het ontwikkelingsbeleid — Samenvatting en conclusie.

Prof. J. E. A. M. van Dijk: Is een verteringsbelasting mogelijk? Dies-rede Tilburg 21 november 1968. FED, Amsterdam 1969, 27 blz., f. 3,75.

Het geloof in het herverdelende effect van het huidige stelsel van inkomstenbelasting begint te tanen als gevolg van de aanzienlijke mogelijkheden tot afwenteling. Als substituuat voor de I.B. heeft zich de laatste jaren aangediend de belasting over het totaal van de bestedingen, de bestedings- of verteringsbelasting.

Prof. van Dijk wijdt zijn dies-rede aan een belastingtechnische beoordeling van deze verteringsbelasting. Zijn belangrijkste conclusie is dat deze belasting niet op grond van de gecompli-



GEMEENTE ROTTERDAM

Burgemeester en wethouders van Rotterdam roepen sollicitanten op voor de functie van

plaatsvervangend hoofd van de secretarieafdeling economische aangelegenheden en openbare nutsbedrijven

Deze afdeling is o.m. belast met de voorbereiding van het gemeentelijk beleid met betrekking tot de openbare nutsbedrijven en verschillende andere diensten en bedrijven en met het treffen van voorzieningen ter verzekering van de uitvoering van bestuurlijke beslissingen op dit terrein.

Voor deze functie worden vereist een brede algemene ontwikkeling en een academische of daarmee gelijk te stellen opleiding in financieel-economische c.q. juridische richting (b.v. G.A.II), ruime praktische ervaring in een soortgelijke functie, alsmede een gedegen inzicht in de gemeentelijke verhoudingen.

Een psychologisch onderzoek behoort tot de selectieprocedure.

Benoeming vindt plaats in de rang van hoofdadministrateur.

Salarisgrenzen: f 2.283,-- - f 3.205,-- per maand.

Aanstelling boven het minimum is mogelijk.

Sollicitaties met uitvoerige vermelding van levensloop en referenties binnen drie weken te richten tot burgemeester en wethouders en te adresseren aan de chef van het Bureau Personeelvoorziening, stadhuis, Rotterdam, onder nr. 379/0936.

ceerdheid van zo'n stelsel moet worden verworpen, maar wel omdat het gestelde doel — het treffen van bestedingen — niet afdoende kan worden bereikt ten gevolge van de verhouding met het buitenland, zulks te meer in het licht van de snelle vermogensvorming waartoe de verteringsbelasting in staat stelt.

K. Williams: Problems in Statistics. The Poisson and Exponential Distributions. Series of Books of Problems. Longmans, Londen 1969, 69 blz., 12 sh.

Inhoud: The Poisson distribution — Applications of the Poisson distribution — The exponential distribution — Generating functions — The principle

of maximum likelihood — Miscellaneous problems — Answers to Miscellaneous problems — Statistical formulae — Algebraic results used in text — Values of $\log_e \frac{n}{r}$ — Specimen summation chart — Bibliography.

Geld- en kapitaalmarkt

GELDMARKT

Het saldo van de schatkist bij de Nederlandsche Bank is in de week van 2 tot 9 juni met f. 17 mln. gedaald, welk bedrag aan de markt ten goede is gekomen. Onder de oppervlakte

heeft zich echter veel meer afgespeeld. Immers de post „Wissels enz. in disconto” is met f. 150 mln. gedaald, hetgeen erop duidt, dat de Staat tot gedeeltelijke aflossing is overgegaan van eertijds in het kader van het seizoenarrangement opgenomen kredieten. Deze regeling leidt er dus toe dat, wanneer in een bepaalde periode de Rijksuitgaven de inkomsten van het Rijk overtreffen, de Neder-

MACHINEFABRIEK STORK

IN DE VOORHOEDE
VAN DE
TECHNISCHE
VOORUITGANG

VMF

Nederlands
grootste
fabrikant
en exporteur
van zware
kapitaal-
goederen.

MACHINEFABRIEK
STORK

deel uitmakend
van
VMF/Stork-
Werkspoor

De Koninklijke Machinefabriek Stork N.V. te Hengelo (O) vraagt

bedrijfseconoom

welke als financieel staffunctionaris (controller) toegevoegd wordt aan de **hoofdafdeling financiën en economie**.

Zijn taak zal zijn om — naast een collega belast met systeemontwerp en organisatie en in samenwerking met de chefs van de afdelingen — toe te zien op de efficiënte en goed gecoördineerde uitvoering van het administratieve en informatieve systeem en de uitkomsten hiervan kritisch te beoordelen.

Alhoewel hij hiërarchisch op gelijk niveau staat met de chefs van de afdelingen binnen de hoofdafdeling, zal hij, voorzover dit het bovengenoemd aspect betreft, t.o.v. genoemde chefs optreden namens de chef van de hoofdafdeling.

De functie wordt tevens gezien als een opleidingsfunctie. Academici die over een behoorlijke ervaring met kosten- en resultaten-signalering beschikken en 30 tot 35 jaar oud zijn wordt verzocht zich te wenden tot de afdeling Personeelszaken van de Koninklijke Machinefabriek Stork N.V. Industriestraat 1 te Hengelo (O), Postbak 2642, tel. 05400-54321, toestel 2642.

landsche Bank door geldcreatie de Staatskas in evenwicht brengt, welk bedrag het verkeer binnenvloeit. In het omgekeerde geval wordt op het Bankkrediet afgelost en worden de eerder gecreëerde bedragen vernietigd. Juist omdat het een omkeerbare beweging betreft, is de Bank bereid tot de tijdelijke inflatoire financiering. Dat de tijdelijke verhoging tot grotere bestedingen leidt is niet waarschijnlijk, omdat in de zomermaanden de bankbiljettencirculatie een seizoenpiek bereikt. De via het Rijk door de Nederlandsche Bank in het verkeer gepompte bedragen worden dus als het ware geabsorbeerd door de tijdelijke uitbreiding van de bankpapiercirculatie.

Dit verlicht de taak der banken, die anders voor de financiering zouden moeten zorgdragen, hetgeen een matigend effect heeft op de renteontwikkeling. Er is nog een tweede effect. Omdat de banken ten dele van een financieringslast zijn bevrijd hebben zij de handen meer vrij voor andere activiteiten. Ten dele betreft dit Eurovalutazaken. De zeer hoge rentestand oefent hier een constante zuigkracht uit. Op 9 juni bedroeg het driemaandstarief niet minder dan $11\frac{1}{2}\%$. De netto buitenlandse vorderingen van de banken stijgen dan ook geregeld. Eind oktober

1968 bedroeg het netto actief f. 381 mln., ultimo 1968 f. 669 mln. en eind maart 1969 f. 1.209 mln.

Het zou kunnen zijn dat de banken door gebruik te maken van de kredietfaciliteiten van de Nederlandsche Bank de financiering vonden voor de uitbreiding van het buitenlandse kredietbedrijf. De ontwikkeling van de bij de Centrale bank opgenomen kredieten wijst daar niet op. De verruiming van de bankkassen gaat doorgaans met een daling van het bedrag der opgenomen kredieten gepaard. In het andere geval zou een continue stijging meer voor de hand liggen. De banken gebruiken de Nederlandsche Bank dus als buffer en niet als financieringsorgaan ten behoeve van de rentearbitrage.

KAPITAALMARKT

Het internationale kapitaalverkeer heeft in het eerste kwartaal van dit jaar slechts een beperkte invloed gehad op onze kapitaalmarkt, nl. f. 115 mln. netto. Het particuliere kapitaalverkeer deed per saldo kapitaal naar Nederland



PHILIPS

N.V. Philips'
Telecommunicatie Industrie
Hilversum

Onze afdeling **informatiesystemen** en **automatie** werkt in breed verband aan het analyseren van administratieve- en bedrijfsbesturingsprocessen en het ontwerpen en invoeren van nieuwe informatiesystemen.

De problemen doen zich voor in verschillende bedrijfssectoren; bovendien zijn ze van zeer uiteenlopende aard. De gebezigde technieken zijn zeer modern.

Er bestaat een vacature voor een

bedrijfseconoom

met belangstelling voor administratieve organisatie en automatisering.

Gegadigden verzoeken wij hun sollicitatie te richten aan onze afdeling Personeelszaken, Postbus 32 te Hilversum, onder vermelding van nummer ESB 70551.

stromen ter hoogte van f. 125 mln. Het buitenland stak f. 259 mln. in binnenlandse effecten, vooral bestaande uit obligatie-emissies van Nederlandse ondernemingen op de Eurokapitaalmarkt. Beurstransacties in binnenlandse fondsen waren zeer gering, nl. aandelen + f. 26 mln. en obligaties — f. 38 mln. Omgekeerd belegden ingezetenen van ons land f. 240 mln. in buitenlandse effecten. De aandelen overtroffen in het beursverkeer verre de obligaties. Nederland kocht voor f. 233 mln. aan buitenlandse aandelen en voor f. 35 mln. aan buitenlandse obligaties.

KOERSSTAAT

Indexcijfers aandelen (1963 = 100)	30 dec. 1968	H. & L. 1969	6 juni 1969	13 juni 1969
Algemeen	121	130 — 120	126	120
Internationale concerns	127	138 — 125	133	125
Industrie	119	129 — 117	123	117
Scheepvaart	89	94 — 81	85	81
Banken en verzekering	98	127 — 97	123	114
Handel enz.	122	133 — 119	126	119

Bron: A.N.P.-C.B.S., Prijscourant.

	30 dec. 1968	6 juni 1969	13 juni 1969
Aandelenkoersen ¹			
Kon. Petroleum	f. 182,90	f. 187,65	f. 177,60
Philips	f. 163,35	f. 68,40	f. 64,40
Unilever, cert.	f. 125,30	f. 115,45	f. 107,65
Zout-Organon	f. 199,80	f. 165,65	f. 158,20
Hoogovens, n.r.c.	f. 101,80	f. 112,60	f. 106,90
A.K.U.	f. 123,20	f. 126,25	f. 120,45
AMRO-Bank	f. 64,30	f. 57,70	f. 56,10
Nat. Nederlanden	800	1154½	1015
K.L.M.	f. 212,—	f. 238,25	f. 221,—
Robeco	f. 255,50	f. 257,50	f. 249,50

New York			
Dow Jones Industrials	945	925	895

Rentestand			
Langlopende staatsobligaties ² ..	6,63	7,32	7,40
Aandelen: internationales ³	3,4		
lokales ³	3,9		
Disconto driemaands schatkist- papier	5	5½	5½

¹ Aangepast voor kapitaalwijzigingen.

² Bron: Amsterdam-Rotterdam Bank.

Prof. Dr. C. D. Jongman



STAATSBEDRIJF ARTILLERIE-INRICHTINGEN HEMBRUG-ZAANDAM

Staatsbedrijf Artillerie-Inrichtingen Hembrug-Zaandam - met een gevarieerd productie-programma en een personeelsbezetting van ruim 1600 man - zoekt gegadigden voor de functie van

naaste medewerker van de hoofdadministrateur

die in nauwe samenwerking met de hoofdadministrateur de administratieve afdelingen van het bedrijf zal coördineren. De werkzaamheden liggen met name op het gebied van de bedrijfsadministratie, de budgettering en de bedrijfsrapportering. Bovendien zal hij belast worden met speciale opdrachten, waaronder een inbreng bij de verslaggeving aan de directie.

Bij een goede vervulling van de taak zal de kandidaat te zijner tijd de hoofdadministrateur opvolgen.

De gedachten gaan uit naar iemand met middelbare opleiding, M.O. Boekhouden, respectievelijk Bedrijfseconomie of een gevorderde accountantsstudie.

Leeftijd ± 30—35 jaar.

Sollicitaties gaarne aan het hoofd van de afdeling Personeel.

Vanzelfsprekend kunt u op diskretie rekenen.

U kunt vooraf telefonische inlichtingen vragen aan de heer R. J. Ketelaar (02980) 26880, toestel 237.