

Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

16 DECEMBER 1970

55e JAARGANG

No. 2777

Klassenstrijdbijl opgegraven

Sinds de afkondiging van het „loonmatigingsbesluit” heerst in Nederland een sociale-oorlogstoestand. De radio-verslaggever van de VARA, die vrijdagavond kond deed van de oproep van de vakcentrales aan alle werknemers om dinsdag een uur lang het werk neer te leggen, heb ik horen zeggen dat dit Kabinet het slechtste sociaal-economisch beleid voert sinds Colijn.

Inderdaad, dat is weer taal uit de klassenstrijdperiode van voor de oorlog. Ik heb VARA-reporter Joep Bonn niet met instemming geciteerd, laten we wel wezen, maar zijn uitspraak vind ik wel symptomatisch voor de psychologische effecten die het Kabinet met zijn maatregel heeft opgeroepen. De sfeer van harmonie, die we na de oorlog met zoveel zorg hebben opgekweekt en in stand gehouden, is grondig bedorven. Het vreemde schimmenspel aan de conferentietafels, waarvan ik eerder in dit tijdschrift verslag heb uitgebracht, had ontstellend weinig te maken met het zindelijke denken waaraan de meeste lezers van dit blad gewend zullen zijn. Hier werd met gebruikmaking van macro-economische data een soort handel bedreven die niet tot een bevredigende uitkomst kon leiden. De vakcentrales waren niet bereid de „matiging” van de reële welvaartsgroei uit te drukken in een percentage, kleiner dan de 3 tot 3,5 waarmee de produktiviteit volgens verwachting zal stijgen. De werkgevers vonden hun bereidverklaring tot matiging te vaag en te globaal en maakten moeilijkheden over de aanpassing van de lonen aan de prijsstijging, het wel of niet meetellen van de sociale-verzekeringspremies en de zgn. incidentele loonstijgingen. Zelfs toen deze kleinere wrijvingspunten uit de weg waren geruimd, en de kloof nog maar een procent of twee breed was, weigerden partijen de minister van Sociale Zaken te melden dat zij het eens waren. Integendeel, zij schreven hem elk een brief waarin ze ieder hun eigen standpunt uiteenzetten.

Wat er toen binnenskamers in het Kabinet is gebeurd zal wel nooit helemaal achterhaald worden. Dat minister Roolvink het moeilijk heeft gehad met de loonmaatregel die al in de Troonrede was aangekondigd, lijkt mij nauwelijks voor twijfel vatbaar. Wat is de politieke

toekomst van deze oud-vakbondsman, die er in geslaagd is zijn relaties met de vakbeweging zo grondig te bederven? Zelfs op de laatste avond, toen het Kabinet de voorzitters van de centrale werkgevers- en werknemersorganisaties nog eenmaal bij zich had geroepen om te zien of er een verlossend woord gesproken kon worden, zei hij tot de verslaggevers dat hij nog op een telefoontje zou wachten dat hem zou melden dat er alsnog een akkoord was bereikt. De avond daarna moest de regering haar besluit bekendmaken. Ze kon ook niet anders meer. De mislukking van het centraal overleg had haar het alternatief onthouden waarover zij zo graag had beschikt om de impopulaire loonmaatregel te vermijden.

Minister Roolvink heeft geen schuldige voor dit fiasco willen aanwijzen. Terecht, want wel beschouwd zijn alle partijen min of meer schuldig. De regering heeft te slim willen zijn. Zij heeft verschillende doeleinden tegelijkertijd willen bereiken: a. herstel van het centraal overleg, b. beteugeling van de overbesteding, c. vermindering van een al te diep insnijdende recessie, d. doorbreking van de loon-prijsspiraal. Om de punten b., c. en d. te verwezenlijken moest eerst a. gerealiseerd zijn. Om a. mogelijk te maken moest een van de instrumenten om b. en d. te bereiken buiten werking worden gesteld, art. 8 van de Loonwet. Door de ondernemers met een prijscalculatiebeschikking vast te pinnen hoopte de regering hen minder toeschietelijk te maken tegenover looneisen en tegelijk de vakbeweging milder te stemmen.

Op punt a. werd een slag binnengehaald: werkgevers en werknemers herenigden zich rond de conferentietafel. De volgende slag ging echter verloren. Ze kwamen niet tot het akkoord dat bereiking van de overige doelstellingen gemakkelijker had moeten maken. De werkgevers weigerden met de Zwarte Piet te blijven zitten en speelden hem handig terug naar de regering. Ze behoefden niet veel anders te doen dan te passen, dat wil zeggen geen ja en geen neen te zeggen tegen een loonmaatregel, maar evenmin tot een akkoord te komen met de werknemers.

Het is wel duidelijk dat het samenspel tussen SER, de topleiders van werkgevers en werknemers en de regering zo niet tot een bevredigend sociaal-economisch beleid kan leiden. De uitweg die Mr. G. B. J. Hilterman in Elseviers Weekblad aanwijst lijkt mij ook een doodlopende weg. Hij zegt: laat de vaststelling van de verdeelsleutel voor de besteding van het nationale inkomen over aan de politici, maar geef de basisgegevens in

Inhoud

A. F. van Zweeden: Klassenstrijdbijl opgegraven	1213
Kortheidshalve	1214
Prof. Dr. Th. C. M. J. van de Klundert: Balans van de wetenschap	1215
M. I. Groen en Dr. N. J. M. Hardebol: Nederland en de export naar Oost-Europa	1216
J. Müller: Verstarring bedreigt vakbewe- ging	1219
Drs. P. S. H. Leeflang en Prof. Dr. J. Koerts: Plaatsbepaling van marketing (II)	1220
Mededelingen	1223
Technologie	1224
Magazien	1225
Boekennieuws	1227

Redactie

*Commissie van redactie: H. C. Bos,
R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers,
P. J. Montagne, J. H. P. Paelinck,
A. de Wit*

Redacteur-secretaris: P. A. de Ruiter

*Adjunct redacteur-secretaris:
J. van der Burg*

Economisch-Statistische Berichten

Uitgave van de Stichting Het Nederlands
Economisch Instituut

*Adres: Burgemeester Oudlaan 50,
Rotterdam-3016;
kopij voor de redactie:
postbus 4224. Telefoon:
(010) 14 55 11, toestel 3701. Bij
adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje
meesturen.*

*Kopij voor de redactie: in tweevoud,
getypt, dubbele regelafstand, brede marge.*

*Abonnementsprijs: f. 44,72 per jaar,
studenten f. 31,20, franco per post voor
Nederland, België, Luxemburg, overzeese
rijksdelen (zeepost).*

*Prijs van dit nummer: f. 1,50. Abonnementen
kunnen ingaan op elke gewenste datum,
maar slechts worden beëindigd per
ultimo van een kalenderjaar.*

*Betaling: giro 8408; Bank Mees & Hope
NV, Rotterdam; Banque de Commerce,
Koninklijk plein 6, Brussel,
postcheque-rekening 260.34.*

*Advertenties: N.V. Kon. Ned. Boekdrukkerij
H.A.M. Roelants, Lange Haven 141,
Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908*

handen van een a-politieke superdeskundige als bijv. de Nederlandsche Bank. Mijn bezwaar: een instelling als de Nederlandsche Bank levert uitsluitend de monetaire indicaties. Het betalingsbalanssaldo, toch al toetssteen voor het economische beleid, dreigt dan de enige indicator te worden. De politici, onvoldoende toegerust om het gecompliceerde sociaal-economische gebeuren te doorgronden en te peilen, krijgen dan de beschikking over monetair-technische gegevens die hun het uitzicht op de sociale werkelijkheden belemmeren.

Prof. Albeda heeft in dit blad een andere benadering gezocht. Terecht stelt hij dat het beleid niet alleen een zaak is van de regering, maar ook van de „sociale partners”. Hij ziet een taakverdeling, waarbij de SER bij de bepaling van het beleid adviseert, regering en Parlement beslissen en de Stichting van de Arbeid functioneert als onderhandelingsorgaan. Dat lijkt als twee druppels water op de bestaande toestand. Een „Konzertierte Aktion”, waarbij een superdeskundige moet optreden, zoals de „Sachverständigenrat” in Duitsland, is in theorie een prachtige conceptie om tot een breed akkoord te komen over het sociaal-economische beleid. Wij beschikken met ons Centraal Planbureau over een uitnemende superdeskundige. Maar de praktijk heeft geleerd, dat de sociale partners eerst een gemeenschappelijke taal moeten uitvinden om overeenstemming over een begrip als „reëel vrij beschikbaar loon” überhaupt mogelijk te maken. Want dit begrip is de sleutel geworden waarmee over de verdeling van het nationale inkomen wordt beschikt. Verstaat elk van de partijen er iets anders onder dan de super-deskundige, die met zuivere macro-economische grootheden werkt, dan loopt alleen de gedachtenwisseling al uit op een babylonische spraakverwarring.

A. F. van Zweeden

Kortheidshalve

Het Multatuli-jaar is bijna om; aan ESB is het ongemerkt voorbijgegaan. En terecht; waar zouden we blijven als Garnt Stuiveling over de Geld- en Kapitaalmarkt zou gaan schrijven, om maar een voorbeeld te noemen. Een van de zaken die in het afgelopen jaar niet aan de aandacht van dit tijdschrift ontsnapt zijn, is het streven op steeds meer plaatsen in onze maatschappij de democratie te introduceren. Een belangrijke spelregel van die democratie is het beslissen met meerderheid van stemmen, een stelsel waar Douwes Dekker niet bepaald een bewonderaar van was en waar hij dan ook een nog steeds lezenswaardige ontboezeming over heeft geschreven. Nu niet alleen het Multatuli-jaar, maar ook deze rubriek ten einde loopt, veroorloven we ons daarom één aberratie door — op de valreep — toch nog mee te doen aan de herdenking van de vermaarde „beoefenaar der menskunde”. En wel op de beste wijze waarop hij geëerd kan worden, nl. door hem te citeren:

„Het beslissen bij meerderheid van stemmen is 't recht van den sterkste, in der minne. Het beduidt: als we vechten, zouden wij winnen . . . laat ons 't vechten overslaan. Dit stelsel leidt dus niet zozeer tot waarheid, als tot rust. Doch slechts voor 't oogenblik, en palliatief. Want de leden der minderheid hebben meestal 't recht vóór zich, en zijn sterker, niet zozeer uit besef van dat recht, als door meer geslotenheid en scherper prikkel tot inspanning. Wanneer de minderheid aangroeit tot meerderheid, verliest ze aan specifieke waarde wat ze wint in uitbreiding of aantal. Ze neemt al de fouten over van de verslagen tegenstanders die, op hun beurt weer, deugd scheppen uit nederlaag. De slotsom is treurig”¹. (R. I.)

¹ Multatuli: „Volledige werken”, deel II, G. A. van Oorschot, Amsterdam 1951, blz. 311-312.



Balans van de wetenschap

De Bond van Wetenschappelijke Arbeiders heeft een brochure het licht doen zien onder de titel *De B.W.A. over het wetenschapsbeleid*. Voor sommige beoefenaren van de wetenschap zal alleen de naam van deze organisatie al voldoende zijn om de publikatie maar „links” te laten liggen. Anderen zullen ongetwijfeld neutraal reageren. Ieder heeft in een democratie recht op zijn eigen opvattingen — heet het dan — en als een aantal mensen zijn zegje wil doen over het wetenschapsbeleid past dat in de pluriformiteit, waar we trots op moeten zijn.

Het laatstgenoemde standpunt valt te respecteren. Waardeoordelen dring je niet aan anderen op al ben je er nog zo emotioneel bij betrokken. Aan beleidsuitspraken dient echter analyse vooraf te gaan en op grond daarvan lijkt een beschouwing over bovengenoemde brochure op deze plaats gerechtvaardigd.

De schrijvers constateren aan de hand van vele gegevens dat de Europese overheden onder druk van de Amerikaanse concurrentie naar een optimale samenwerking tussen industrie en „overheidswetenschap” zullen gaan streven. De situatie in de Verenigde Staten is door de publicaties van J. K. Galbraith, M. Reagan, P. A. Baran, P. M. Sweezy, en vele anderen voldoende bekend. Omgekeerd zijn we door onder meer J. J. Servan-Schreiber ingelicht over de rommelige toestand in het avondland, die het stellen van orde op zaken onvermijdelijk maakt.

In de publikatie van de BWA wordt deze ontwikkeling met kennis van zaken nader geadstrueerd. Geconstateerd wordt dat de overheid

zich moet aanpassen aan de trends, die uit het bedrijfsgebeuren voortvloeien. De uitgaven van het bedrijfsleven voor onderzoek en ontwikkeling vallen echter buiten de coördinatie, hetgeen zeker voor Nederland met een afwijkende verdeling van fundamenteel en toegepast onderzoek over universiteit en industrie van groot gewicht is (het fundamenteel onderzoek als percentage van alle onderzoek in de industrie bedraagt in Nederland 19% tegenover 4,2% in de Verenigde Staten; omgekeerd is in Nederland het aandeel van het toegepaste onderzoek in de totale onderzoeksactiviteit van de universiteiten relatief groot).

Toch zegt de uitspraak, dat de overheid zich aanpast op zich niet zoveel. Men mag immers de invloed in omgekeerde richting niet *a priori* uitsluiten. Bovendien, waar begint de ene invloedssfeer en waar houdt de andere op? Deze moeilijkheid is in de brochure onderkend. De eenzijdigheid in de geschetste ontwikkeling wordt daarom in een wijder perspectief geplaatst. Uitgangspunt is daarbij het begrip „sociale vraag”, gedefinieerd als: „een formulering van de maatschappelijke behoefte aan goederen en diensten” (blz. 52). Erkend wordt, dat aan dit begrip niet zo gemakkelijk een concrete inhoud kan worden gegeven. „Wel zijn er duidelijke aanwijzingen”, zo wordt op dezelfde pagina gesteld, „dat de huidige produktie (met het bijbehorende wetenschapsbeleid) de sociale vraag niet dekt”. Aangetekend zij, dat men hierbij niet de algemene schaarste van de middelen, maar de kwalitatieve samenstelling van de produktie op het oog heeft. Met „sociale vraag”

bedoelt men dus kennelijk zo iets als de niet door reclame en traditionele opvoedingspatronen gemoduleerde preferenties.

Worden op deze wijze toch niet op enigszins verkapte wijze waardeoordelen opgedrongen? Consument en Parlement beslissen immers over de inrichting van de samenleving. In de economische wetenschap wordt daarom gepostuleerd, dat men moet nagaan hoe gegeven doelstellingen optimaal kunnen worden gerealiseerd. Men dient conditionele uitspraken te doen, in de geest van als dit dan dat. De wetenschap krijgt daardoor een instrumenteel karakter. Het onderzoek naar de factoren, die de ontwikkeling van het stelsel bepalen, blijft beperkt tot het nagaan van de determinanten van de kringloop. Onder de vigeur van de stelling, dat wij als consument en kiezer allemaal gelijk zijn, behoeft men niet verder te gaan. Alleen, deze stelling behoeft niet waar te zijn, zodat men ook een andere invalshoek voor de gestelde problematiek kan kiezen. Wat men met de resultaten van een dergelijke analyse doet, moet ieder dan maar zelf weten.

De publikatie van de BWA maakt weer eens duidelijk hoe mager de allocatietheorieën in de gangbare economische wetenschap zijn. Terwijl de schaarste in elke definitie centraal wordt gesteld, worden machtsvraagstukken schielijk verborgen onder de geleerd aandoende dekmantel van het Pareto-optimum of gecamoufleerd met behulp van de spitsvondigheden van het behaviourisme. Het aanzien van de wetenschap vaart er wel bij, maar wie bepaalt *dit* eigenlijk?

Th. van de Klundert

Nederland en de export naar Oost-Europa

Missen wij de boot?

M. I. GROEN
DR. N. J. M. HARDEBOL*

De Oost-West handel verheugt zich in een bijzondere belangstelling. De economische en politieke veranderingen in Oost-Europa worden in sterke mate met het oog op de export gezien. Oost-Europa is een heterogene markt. De landen van Oost-Europa vormen niet alleen vanuit politiek oogpunt, maar ook vanuit economisch gezichtspunt gezien in steeds mindere mate een homogeniteit. De DDR en Bulgarije zijn twee uitersten: een sterk geïndustrialiseerd land en één overwegend agrarische economie. Tegenover een land als Hongarije, waar de individuele ondernemingen een vrij grote mate van invloed uitoefenen op de in- en uitvoer, staat de Sowjet-Unie, waar de positie van de organisaties voor de buitenlandse handel domineert. Ondanks de economische en politieke verscheidenheid van de verschillende Oosteuropese landen kan men wel stellen, dat Oost-Europa als geheel een duidelijk groeiende exportmarkt biedt, in het bijzonder voor West-Europa.

Aan de „Handel van Nederland met de Oosteuropese landen” is nog onlangs in het *Maandschrift* van het CBS (april 1970) aandacht besteed. Uit de cijfers blijkt een stormachtige ontwikkeling van de export van de EEG naar de Comecon: van 1963 op 1968 een stijging van 119% (waarde). Nederland slaat beslist geen slecht figuur in vergelijking met dit cijfer: de Nederlandse uitvoer naar de Comecon steeg van f. 257 mln. in 1963 tot f. 644 mln. in 1968; een stijging van ongeveer 150%. Beschouwen wij de exportontwikkeling van West-Europa naar de Oosteuropese plan-economieën, dus inclusief Joegoslavië, dan slaat Nederland zelfs een buitengewoon-goed figuur (zie tabel 1).

Tabel 1.

De export (waarde, f.o.b.) van enige Westeuropese landen naar Oost-Europa a) en Joegoslavië in 1969, ten opzichte van 1963 (= 100).

Nederland	BLEU	West-Duitsland b)	Frankrijk	Italië	Verenigd Koninkrijk	Denemarken
281	213	283	233	259	158	120

a) Sowjet-Unie, DDR, Polen, Tsjechoslowakije, Hongarije, Roemenië, Bulgarije.

b) Exclusief export naar de DDR.

Bron: *Statistics of Foreign Trade*, OECD, serie C.

Het *Maandschrift* vermeldt dat de grootste stijging van de EEG-export naar de Comecon te vinden is in de produkten van de industriële sector, hetgeen overeenkomt met de gegevens die gepubliceerd zijn in het „Economic Bulletin for Europe” (1970, no. 1), waarin valt te lezen, dat het aandeel van fabrikaten in de Westeuropese export naar Oost-Europa van 1957-1959 op 1964-1966 steeg van 73% tot 78%. Ook in de

Nederlandse uitvoer groeit de industriële sector het sterkst; de stijging van de agrarische sector is geringer, maar steekt gunstig af bij andere EEG-landen en Denemarken (tabel 2).

Tabel 2.

De export (waarde, f.o.b.) van enige Westeuropese landen naar Oost-Europa en Joegoslavië in 1969, ten opzichte van 1963 (= 100).

	Nederland	BLEU	West-Duitsland a)	Frankrijk	Italië	Verenigd Koninkrijk	Denemarken
Agrarische produkten b)	270	73	221	36	139	382	94
Industriële produkten c)	307	237	295	309	317	166	123

a) Exclusief export naar de DDR.

b) Voedingsmiddelen, inclusief dranken, tabak, eetbare oliën en vetten: posten 0,1,4 van de SITC.

c) Fabrikaten, machines, vervoermateriaal: posten 6, 7, 8, 9 van de SITC.
Bron: *Statistics of Foreign Trade*, OECD, serie C.

Tegenover deze bemoedigende cijfers staat echter dat de export naar de Comecon voor Nederland relatief van zeer geringe betekenis is. In het bijzonder voor Frankrijk, West-Duitsland en Italië blijkt de Oosteuropese handel van grotere en groeiende importantie (tabel 3).

Tabel 3.

Export naar Oost-Europa en Joegoslavië als percentage van de totale export (waarde, f.o.b.).

	1963	1965	1966	1967	1968	1969
Nederland	1,76	1,95	2,04	2,79	2,45	2,47
BLEU	1,77	1,70	2,06	2,78	2,03	1,81
West-Duitsland a)	3,73	4,05	4,39	5,40	5,17	5,31
Frankrijk	3,37	3,45	3,99	4,49	4,90	4,26
Italië	7,54	6,50	6,55	7,72	8,14	8,47
Verenigd Koninkrijk	3,42	2,79	3,43	3,78	4,00	3,66
Denemarken	4,95	4,45	4,24	4,30	3,75	3,74

a) Exclusief export naar de DDR.

Bron: *Statistics of Foreign Trade*, OECD, serie C.

Weinig interesse bij Nederlandse industrie

Geheel in overeenstemming met de relatief geringe betekenis van de Oost-West handel voor Nederland is het ontbreken van interesse van de Nederlandse industrie voor samenwerking met Oost-Europa. Gezien de vermelde relatieve stijging van fabrikaten in de Westeuropese export naar Oost-Europa, is dit zonder

* De auteurs zijn assistent, resp. hoofd van het Seminarium voor Staathuishoudkunde van de Universiteit van Amsterdam.

meer verontrustend. Van de zijde van de Centrale Kamer van Handelsbevordering (CKH) is op het belang van de samenwerking met Oost-Europa gewezen¹. In het tweede kwartaalverslag 1970 wijdt het Centraal Orgaan voor de Economische Betrekkingen met het Buitenland op de, in vergelijking tot andere landen, geringe belangstelling van het Nederlandse bedrijfsleven voor de samenwerkingsakkoorden met Oost-Europa.

Sinds 1965 zijn er tussen West-Europa en Oost-Europa een aantal industriële samenwerkingsakkoorden op regeringsniveau gesloten. Deze akkoorden, die in het Frans zijn opgesteld, bevatten wat de Nederlandse betreft niet meer dan een achttal, zeer uniforme artikelen, waarvan het eerste het vage doel scherp doet uitkomen:

„Les Parties Contractants s'engagent à encourager le développement de la coopération économique, industrielle et technique et à la favoriser dans tous les domaines de la vie économique de leurs pays, particulièrement dans les secteurs de l'industrie, des prestations de service, de l'agriculture et du commerce”.

Het betreft dus slechts een aanmoedigen, een bevorderen van wederzijdse economische samenwerking. Het enige concrete artikel van een dergelijk akkoord is het artikel, waarin een zogenaamde gemengde commissie in het leven wordt geroepen. Het is een commissie, bestaande uit ambtenaren en vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven uit beide landen, die minstens één keer per jaar bijeenkomt:

„La Commission Mixte aura pour tâche d'examiner l'exécution de cet Accord et constituera, en cas de besoin, des groupes spéciaux pour achever ces travaux; en outre elle sera habilitée à présenter aux Parties Contractants toutes les propositions susceptibles de favoriser les objectifs mentionnés dans l'article 1 et à étudier les questions qui pourraient surgir lors de l'application du présent Accord”.

Deze akkoorden tussen de verschillende landen zijn voor de Oost-West handel van bijzonder grote betekenis, indien zij leiden tot samenwerking tussen westerse ondernemingen en bedrijven in Oost-Europa (inclusief Joegoslavië). Sinds 1965 is een aantal van dergelijke samenwerkingsovereenkomsten gesloten. Het betreft overeenkomsten, die verder gaan dan verkoop of ruil van goederen en diensten. In de meest eenvoudige vorm beoogt de samenwerkingsovereenkomst een één- of tweezijdige uitbesteding van werk of onderaanneming, voor een min of meer lange periode (meestal maximaal vijf jaar, soms overeenkomend met de periode van het nationale meerjarenplan van het betreffende Oosteuropese land). Het kan voorzien in een nadere technische bewerking van halffabrikaten of vervaardiging van onderdelen, eventueel gecompleteerd met assemblage. Een voor de hand liggende uitbreiding van een dergelijke overeenkomst is de levering van kennis in de vorm van patenten en technische adviezen en bijstand. Van een werkelijke wederzijdse samenwerking is sprake indien de overeenkomst leidt tot specialisatie in de productie tussen de Westeuropese en Oosteuropese partner, hetgeen kan uitgroeien tot samenwerking op het gebied van research en marketing.

De samenwerking op het gebied van de afzet is voor de Westeuropese export van groot belang. De Oosteuropese markt is nog steeds moeilijker te bewerken dan de Westeuropese. In de meeste Oosteuropese landen kan de westerse exporteur geen eigen verkoopkantoor oprichten; export geschiedt via de Oosteuropese organisaties voor de buitenlandse handel. Indien de West-

Bericht

Hierdoor delen wij onze donateurs, leden en abonnees mede, dat dezer dagen gebruik zal worden gemaakt van de verleende toestemming tot automatische giro-afschrijving van aan ons verschuldigde bedragen.

De *donatie* voor 1971 bedraagt f. 100 (minimaal). De *contributie* bedraagt f. 50. De *abonnementsprijs* voor particuliere abonnementen en studentenabonnementen bedraagt resp. f. 44,72 en f. 31,20 (incl. BTW). Voor particulieren en studenten in het buitenland — uitgezonderd België en de Nederlandse Antillen — bedraagt de abonnementsprijs resp. f. 53 en f. 40. Alle bedragen gelden per kalenderjaar.

Administratie ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

europese fabrikant de marketing van zijn produkten kan laten verzorgen door een Oosteuropese bedrijf, biedt dit een zeer grote voorsprong op Westeuropese concurrenten. Tevens neemt de kans op een grotere continuïteit in de export toe. H. Th. Vreede wijst er op, dat de continuïteit in de export steeds meer vereist, dat het exporterende bedrijf de marketingfunctie in het buitenland vervult met een eigen commerciële staf². In Oost-Europa is dit onmogelijk; een samenwerkingsovereenkomst is dan de aangewezen weg om hierin te voorzien.

De samenwerking, op het gebied van de marketing strekt zich soms verder uit dan het land waar de Oosteuropese partner gevestigd is: het komt voor dat het Oosteuropese bedrijf ook de verkoop in andere Comecon-landen verzorgt of gezamenlijk met de Westeuropese partner de afzet in ontwikkelingslanden ter hand neemt.

De samenwerkingsovereenkomsten zijn nog van recente datum. Een volledig overzicht is niet te verkrijgen; er zijn slechts fragmentarische gegevens voorhanden. Het is dan ook moeilijk na te gaan of en in hoeverre de samenwerking leidt tot additionele Oost-West handel. Gezien het toenemend aandeel van de industriële produkten in de Oost-West handel is het achterblijven van Nederland op het gebied van industriële samenwerkingsovereenkomsten, in vergelijking tot Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië, op zich beschouwd een verontrustend verschijnsel dat aandacht verdient.

Oorzaken van achterstand

Het is gemakkelijk de oorzaak van deze Nederlandse achterstand toe te schrijven aan een minder aggressief exportbeleid, of dergelijke subjectief geformuleerde

¹ F. A. F. Scheurleer in „T.E.D.”, 1968, no. 2.

² F. A. F. Scheurleer in „T.E.D.”, 1968, no. 2.

factoren. Wij laten in het midden in hoeverre dergelijke factoren mede een rol spelen. Er is echter een aantal feiten, die naar onze mening verantwoordelijk zouden kunnen zijn voor het achterblijven van Nederland op het terrein van de industriële samenwerking met Oost-Europa ten opzichte van de genoemde Westeuropese landen.

Zeer belangrijk is naar onze mening dat het aantal zeer grote ondernemingen in de industriële sector in Nederland geringer is dan in landen als West-Duitsland, Italië en Frankrijk. Een klein bedrijf heeft op verschillende punten een relatieve achterstand. Het beschikt in het algemeen over een geringer assortiment en kleinere know-how. Voor de Oosteuropese onderneming is deze factor van groot belang, o.a. in verband met de neiging die in Oost-Europa bestaat het aantal handelscontacten tot een minimum te beperken. Aan de inwerkingtreding van een samenwerkingsovereenkomst gaat een lange periode van onderhandelen vooraf; de initiële kosten zijn daardoor hoog en een onderneming die kan beschikken over een op Oost-Europa gespecialiseerde staf is zonder meer in het voordeel. Er zullen relatief weinig kleine bedrijven zijn, die het zich kunnen permitteren er één of meerdere op Oost-Europa gespecialiseerde stafleden op na te houden en deze zeer frequent door Oost-Europa te laten reizen.

Hiermee hangt samen het verschijnsel dat, in verhouding tot andere Westeuropese landen, de Nederlandse industriële bedrijven minder zelfstandig exporteren en meer de exporthandel inschakelen. Dit verschijnsel zal niet alleen met de huidige bedrijfsgrootte samenhangen, maar ook traditioneel bepaald zijn. Oosteuropese invoerorganisaties staan hier niet welwillend tegenover: men vreest dat de handelsschakel kostenverhogend werkt en men mist het directe contact met de fabrikant. Geeft de handel dus als tussenschakel in de export reeds een nadeel, bij het afsluiten van samenwerkingsovereenkomsten is het nadeel nog groter.

Uit de schaarse gegevens die er over de industriële samenwerking met Oost-Europa voorhanden zijn, blijkt dat in de meeste gevallen een zeer langdurige periode van handelscontact tussen de partners aan de overeenkomst is vooraf gegaan. Sommige contacten dateren van vóór de oorlog, zelfs van vóór 1900. Van Oosteuropese kant wordt nadrukkelijk gesteld, dat de duur van de commerciële contacten met de Westeuropese fabrikant van groot belang is voor het kweken van het vertrouwen, dat voor een samenwerkingsovereenkomst van essentiële betekenis is.

Dat het vertrouwen ook aan westerse kant een rol speelt, blijkt uit de zeer geringe betekenis van de Verenigde Staten in de Oost-West handel. De verstrengeling van het Nederlandse met het Amerikaanse bedrijfsleven zal het afsluiten van samenwerkingsovereenkomsten met Nederlandse ondernemingen, waarin het Amerikaanse bedrijfsleven belangen heeft, niet bevorderen.

Onder de Westeuropese landen, waarvan de export naar Oost-Europa duidelijk floreert, zijn er drie, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk, waarvan bekend is, dat zij het met het embargo van de Comecon niet zo nauw genomen hebben, in tegenstelling tot Nederland, dat met name in een studie van Spulber genoemd (niet geroemd!) wordt als trouwe en nauwgezette uitvoerder van het embargo. In zoverre de duur van het handelscontact een rol speelt bij het tot stand komen van samenwerkingsovereenkomsten, is dit een punt in het nadeel van Nederland, nog afgezien van het feit dat het ontduiken van het embargo op zich op de Oosteuropese handelspartner een vertrouwenwekkende indruk maakte.

Voor de ontwikkeling van de export op langere termijn naar Oost-Europa achten wij het verontrustend dat Nederland bij het afsluiten van samenwerkingsovereenkomsten achterblijft bij andere landen. Al komt het effect in de lopende cijfers nog niet tot uiting, dit zal in de naaste toekomst zonder twijfel het geval zijn. Wij hebben buiten beschouwing gelaten in hoeverre een minder agressieve handelsmentaliteit een oorzaak zou kunnen zijn. Wat betreft de achterstand in ondernemingsomvang en financiële draagkracht, kan Nederland zijn kracht putten uit samenwerking. De CKH propageert en bevordert deze samenwerking voor de export in het algemeen, overigens reeds sinds 1963³.

De Nederlandse ondernemingen die een samenwerkingsovereenkomst hebben afgesloten zouden hun ervaringen ter beschikking kunnen stellen van andere industrieën. Er zijn immers heel veel gegevens die bekend gemaakt kunnen worden zonder dat dit de concurrentiepositie van het individuele bedrijf schaadt. Het is dan ook te betreuren dat op dit punt de grootste mogelijke geheimzinnigheid wordt betracht. Officieel zijn er nauwelijks gegevens beschikbaar over welke ondernemingen een samenwerkingsovereenkomst zijn aangegaan en wat de inhoud daarvan is. Het zou jammer zijn indien Nederland de boot naar Oost-Europa zou missen. Men mag de samenwerkingsovereenkomsten namelijk niet onderschatten. Zij maken — volgens ons — deel uit van het verschijnsel van concentratie en de opkomst van de internationale onderneming: omdat vestiging in Oost-Europa of fusies met Oosteuropese ondernemingen onmogelijk zijn, kiezen de grote Italiaanse, Franse en Westduitse industriële concerns de samenwerkingsovereenkomst om op de Oosteuropese markt te penetreren.

M. I. Groen
N. J. M. Hardebol

³ F. A. F. Scheurleer in „De Zakenwereld”, 1965, no. 45.

(I.M.)

§ NV. SLAVENBURG'S BANK §

Verstarring bedreigt vakbeweging

Eind mei 1963 werd in de SER vastgesteld, dat de loonkostenverhoging voor dat jaar tot de reeds eerder vastgestelde 2,7% beperkt zou moeten blijven. Ten overvloede merkte de SER op, dat de kostenstijging „dus ook niet in benedenwaartse richting” behoefde te worden herzien. Enkele maanden later prognosticeerde het CPB een loonsverhoging voor 1964 van 4%. Vrijwel op hetzelfde moment was deze prognose door de feiten achterhaald. In september 1963 kreeg het CPB opdracht van de SER om uit te rekenen wat een loonstijging van 8, 10 of 12% in 1964 allemaal voor rampspoeden over ons land zou brengen. Eind 1963 werd in de Stichting van de Arbeid een akkoord bereikt met onder andere 10% loonsverhoging en een minimumloon van f. 100. Resultaat: een loonsomstijging in 1964 per werknemer in de bedrijven van 14,9%.

De loonexplosie 1964 was een teken aan de wand. De geleide loonpolitiek was achterhaald als systeem van loonvorming. Niet iedereen had dat door. De regering bleef lang bokken. Stak enkele jaren later een stokje voor de bouw-CAO; zinloos. Zij moest daarna een loonstop inslikken en zal vermoedelijk artikel 8 van de Loonwet op sterk water zetten.

Die sfeer heeft ertoe bijgedragen, dat er van een omschakeling binnen de vakbeweging op de vrije loonpolitiek (verantwoordelijkheid voor de loonvorming bij de bedrijfsgegoten) weinig is terecht gekomen. Er is na de bevrijding een klasse van bestuurders gekweekt, die — net als een trolleybus — zonder (loonpolitieke) bovenleiding niet meer vooruit kon. Onder hen vele bekwame uitvoerders binnen het systeem, kundige beheerders van sociale-verzekeringsinstellingen. Géén loonagitors, niet berekend op de mentale eisen die een conflictsituatie stelt (kennelijk zijn de werkgevers hierop nog minder berekend, maar dat is zelfs geen schrale troost).

Het verzet tegen de Loonwet was een begin van verandering. Bij de vakcentrales. Of het doorwerkt naar beneden is de vraag. Een nieuwe loonexplosie was echter al in de maak. De vakbeweging moest héél snel lopen om nog een f. 400-greep op de zaak te krijgen. Voor herhaling moet worden gevreesd.

Zo er al vechtlust is bij de vakbonden, het ontbreekt vele bestuurders aan tijd om te vechten. En hier blijkt steeds duidelijker, dat de ogen van de vakbeweging te groot zijn geweest voor haar maag. Ze nam teveel hooi op haar vork en lijdt nu aan indigestie. Bredde haar bemoeiingen te ver uit en versnipperde haar kracht. Aan vraagstukken aan de rand van haar werkgebied. Soms ook aan onbenullige dingen als voordeelacties.

In een kapitalistische maatschappij (mét of zónder AOW, Bijstandswet en wat er zoal meer mag zijn) ligt de primaire taak van de vakbeweging in het verbeteren van de arbeidsvoorwaarden van haar leden. Lonen, secundaire arbeids-

voorwaarden, medezeggenschap, werkomstandigheden, gezondheid, veiligheid. Stop!

Toegegeven, een aantal jaren na de oorlog heeft dat anders gelegen. Maar men is er veel te lang mee doorgedaan zich zorgen te maken in Stichting en SER over het algemeen belang. Wat in feite niemand's belang is. Bonden en achterban sjokten — soms tegenspuiterend — mee.

Het daardoor ingebed zijn, ingekapseld zijn in de maatschappelijke orde, heeft de communicatie met de leden verstoord. Vakbondsleiders zijn een eigen taal gaan spreken. Soms een onnavolgbare kruising tussen een oratie uit de Tweede Kamer en de tekst van een CAO-artikel. In de vakbladen verschijnen artikelen, langdradig, doorspekt met sociaal en economisch jargon. Artikelen die dan ook niet of nauwelijks gelezen worden. Sommige vakbondsbladen zijn ware letterpakhuisen. Men spreekt erin voortdurend over de hoofden van de leden heen. In de richting van overheid of werkgevers. De stijl is cultuurarm, woordarm. Ironie kent men niet. Zelfkritiek of discussie zijn praktisch afwezig. En maar zelden vindt de werknemer juist behoefte aan. Men zoekt hem ook niet op om hem te laten praten. Literatuur of beeldende kunst, die zijn situatie weergeven, vindt men in vrijwel de meeste vakbladen nimmer. Het bewustwordingsproces van de werknemer komt op deze wijze ook niet op gang.

De inkapseling van de vakbeweging heeft tot uitholling van het idealistisch en geestelijk vermogen geleid. Velen zullen daardoor zijn afgeschrikt een leidende functie in de vakbeweging te aanvaarden. Er is een tekort aan wezenlijk leiderschap ontstaan. De praktijk levert daarom te weinig visie en fantasie op. Economen met een beperkte maatschappelijke visie drukken hun stempel te zeer op de beleidsvoering. De koele adem der staathuishoudkunde werkt bevriezend op de fantasie. De beweging verwaarloost haar geschiedenis. Een symptoom van innerlijke zwakte?

Een vakbeweging die zich met alle facetten van het sociaal-economische leven wil bezighouden is een illusie. Dat wordt een goocheltoer die mislukt. Toch heeft de Nederlandse vakbeweging het geprobeerd. Maar met teveel hooi op je vork verlies je het uitzicht. Dát én de organisatiestructuur leiden ertoe, dat er voortdurend mensen overbelast raken. Er is geen gericht investeringsbeleid wat de beschikbare mensen betreft. Commissiewerk vreet de tijd op. Aan bezinning komt men niet toe. Sommigen gaan er onder door.

Alles bij elkaar laboreert de vakbeweging aan kwalen, die deels de niet-rationele structuur van de organisatie betreffen, deels hun oorzaak vinden in de te lang gekoesterde illusie over alles te moeten meepraten. In beperking en verdieping van het werkterrein moet de oplossing worden gezocht.

Jan Müller

Plaatsbepaling van marketing

II. De ontwikkeling van marketing*

DRS. P. S. H. LEEFLANG
PROF. DR. J. KOERTS

De ontwikkeling van de economie als wetenschap

In het eerste artikel hebben wij een aantal begrippen gedefinieerd en de relaties die tussen deze begrippen bestaan nagegaan. De begrippen, die in een wetenschap gehanteerd worden, kunnen worden onderscheiden in *classificerende* (classificatory), *vergelijkende* (comparative) en *kwantitatieve* (quantitative) begrippen¹.

1. *Classificerende begrippen*. Deze kunnen worden gehanteerd om systematisch een veld van onderzoek in te delen. De classificerende begrippen kunnen we indelen in twee groepen, t.w. eigenschappen en relaties. Zo kunnen wij een bepaalde systematiek tot stand brengen door de individuen in te delen naar een bepaalde eigenschap, die zij bezitten. Een voorbeeld van een zeer eenvoudige classificering van individuen naar eigenschappen is de indeling in mannen en vrouwen. Ook met behulp van relaties kan een bepaalde indeling tot stand komen. Dit zal duidelijk zijn daar een relatie gezien kan worden als een eigenschap van geordende paren. Dat betekent dan, dat primair „brede” categorieën (hoofdgroepen) worden geïntroduceerd en daarna gebruik wordt gemaakt van de *inclusierelatie*. Zo werd het instrument „korting” geïntroduceerd door te stellen, dat „korting” een element is van de klasse van instrumenten „prijs”. Een ander voorbeeld van classificeren met behulp van een relatie is: „x heeft een inkomen dat weinig verschilt van het inkomen van y”.

2. *Vergelijkende begrippen*. Deze begrippen dienen om het resultaat van een vergelijking te formuleren, zonder gebruik te maken van kwantitatieve begrippen. Om een voorbeeld te noemen: in het gedrag van een consument constateren wij bijv. dat hij een goed x preferereert boven een goed y. In deze preferentie wordt het resultaat van een vergelijking tot uitdrukking gebracht. Vergelijkende begrippen worden ook gebruikt in uitspraken van het type: „toestand s is waarschijnlijker dan toestand t”. Vergelijkende begrippen ontmoet men dus in ordeningsrelaties.

3. *Kwantitatieve begrippen*. Deze begrippen hebben als functie: het toekennen van numerieke waarden aan objecten of kenmerken van objecten, met als doel deze te kunnen karakteriseren.

Classificerende begrippen zijn de meest eenvoudige, maar tevens de minst effectieve begrippen, die in een wetenschappelijke taal kunnen voorkomen. Vergelijkende begrippen kunnen ons een nauwkeuriger omschrijving van een bepaalde situatie geven, terwijl, zoals Carnap opmerkt: „Quantitative concepts are no doubt

the most effective instruments in the scientific arsenal”².

In de economie is gebleken, dat het introduceren van kwantitatieve begrippen inderdaad geleid heeft tot het kunnen formuleren van bepaalde functionele verbanden. Door een kwantitatieve benadering ontdekt men die verbanden die „in theorie wel, doch in de praktijk niet houdbaar zijn”.

Op deze manier gaat er van een kwantitatieve benadering een sterk zuiverende werking uit. Het is in de economie bovendien mogelijk gebleken met behulp van een kwantitatieve benadering de resultante van een aantal tegengestelde krachten te bepalen. Daardoor hoeft men het niet meer uitsluitend te doen met uitspraken van het type: „het uiteindelijke effect van een maatregel M kan leiden tot een verhoging dan wel tot een verlaging of eventueel tot het constant blijven van de variabele V”. Tenslotte kunnen we stellen dat een kwantitatieve benadering een geducht wapen is in de strijd tegen onnauwkeurig formuleren, slecht denken en onjuist concluderen.

Alhoewel wij nog enige tijd zouden kunnen blijven stilstaan bij de invloed, die kwantitatieve methoden in de theoretische economie hebben gehad, kunnen wij generaliserend stellen, dat comparatieve begrippen meer en meer vervangen zijn en zullen worden door kwantitatieve begrippen. Dat deze substitutie niet altijd even gemakkelijk verloopt zal een ieder vanzelfsprekend voorkomen. We behoeven in dit verband alleen maar te herinneren aan de tegenstelling die er bestaat tussen kardinalisten en ordinalisten in de nutstheorie. Daarnaast blijkt dat het soms bijzonder lastig is om comparatieve begrippen te vervangen door kwantitatieve begrippen. De laatstgenoemde moeilijkheden komt men tegen in dat deel van de waarschijnlijkheidsrekening dat zich met subjectieve waarschijnlijkheden bezig houdt. Er blijken dan sterk abstraherende extra axiomata toegevoegd te moeten worden wil men van deze kwalitatieve subjectieve waarschijnlijkheden kwantitatieve waarschijnlijkheden maken. Deze kwantitatieve begrippen zullen, zoals Carnap zegt³, een „explicatum” zijn van de „comparative prescientific concepts” en zij zullen ons in staat moeten stellen om een situatie beter te kunnen beschrijven en om algemene wetten te formuleren.

* (1) in „ESB” van 9 december 1970, blz. 1196-1200.

¹ R. Carnap: „Logical Foundation of Probability”, University of Chicago Press, 1967, blz. 1-10.

² R. Carnap, a.w., blz. 9.

³ R. Carnap, a.w., blz. 12.

De ontwikkelingsfase van marketing

Met marketing wordt in het navolgende steeds „marketing in enge zin” bedoeld, zoals dit werd gedefinieerd in het eerste artikel.

Datgene wat tot dusver ten aanzien van marketing werd opgemerkt, lag nog geheel in de sfeer van „classificatory concepts”. Zo werd een opsomming gegeven van de klassen van instrumenten en enkele elementen uit deze klassen, die gehanteerd kunnen worden met betrekking tot de beïnvloeding van de afzet van eindprodukten. Tot een uitspraak, waarin wij beweerden, dat een zekere klasse van instrumenten in een bepaalde situatie beter gehanteerd zou kunnen worden dan een andere klasse, kwamen wij echter nog niet. M.a.w. wij waren nog niet aangeland in die fase waarin „comparative concepts” werden gebruikt.

In de marketing-literatuur⁴ komen deze laatstgenoemde begrippen wel voor. Een voorbeeld hiervan is een uitspraak van het type: „in die situatie verdient het aanbeveling om, wil men zijn omzet vergroten, de reclameuitgaven te verhogen en zijn prijs te handhaven i.p.v. de prijs te verlagen en de reclameuitgaven constant te houden”⁵.

Men komt echter sporadisch tot uitspraken waarin „quantitative concepts” voorkomen, zoals: men zal de reclameuitgaven met x gulden moeten verhogen en zijn prijs constant houden, wil men zijn omzet met y eenheden vergroten. Hiermee is niet gezegd dat in de marketing in het geheel niet met kwantitatieve begrippen gewerkt wordt. Met name in de marktanalyse zien we een toenemende kwantificering. Doch de marktanalyse staat teveel naast het werkelijke marketingprobleem zoals wij dit hierboven schetsten; zij is een uiterst belangrijke ondersteuning voor de marketing, doch zij is een instrumentarium en nog te weinig met de marketingproblemen geïntegreerd.

In de marketing zelf groeit het aantal wiskundige modellen gestaag⁶, doch „het geheel” is nog te fragmentarisch, er is nog weinig samenhang en het geheel is niet eenvoudig te overzien. Lazer en Kelley⁷ zijn dezelfde mening toegedaan, hetgeen blijkt uit hun uitspraak: „Marketing thought and practice have been highly compartmentalized and fragmented. Various areas of marketing... have been considered as specialized areas of study, rather than as parts of a unified system”.

Als we tot een integratie willen komen, zullen wij een model moeten construeren waarin de genoemde fragmenten in hun onderlinge relatie voor zullen komen. Hier kunnen we dan wederom een parallel ontdekken met de theoretische economie, waarin men ook fragmentarisch gewerkt heeft. (bijv. in de theorie van het consumentengedrag en in de theorie van het producentengedrag) alhoewel gedurende de geschiedenis de drang om alles in één model te vatten aanwezig is geweest (bijv. bij Walras).

Naast het ontbreken van een geïntegreerd marketingmodel kan gesteld worden dat gebieden als „management science” en „operations research” relatief weinig toepassing op het terrein van marketing gevonden hebben. Hiertoe laten de volgende redenen zich denken⁸:

1. De marktverschijnselen zijn bijzonder gecompliceerd en daarom lastig te analyseren. Zoals in elke wetenschap heeft men in de marketing een begin gemaakt met het

analyseren van deze complexe problemen door het oplossen van kleine, helder gedefinieerde, geïsoleerde problemen. Men is dus klaarblijkelijk in de marketing nog niet aangeland in die fase, waarin grotere problemen met behulp van kwantitatieve technieken kunnen worden opgelost.

2. Montgomery en Urban⁹ introduceren nog een geheel andere factor, nl. de „Incompatibility of Marketing and Operations Research Personnel”. Diegenen, die zich van ouds met marketing bezig hielden, waren in het algemeen niet erg kwantitatief ingesteld. Wij hebben dit laatste verschijnsel ook zien optreden in de economie en wel in de bedrijfseconomie in het bijzonder. Deze situatie is de laatste jaren sterk veranderd. In de economie, ook in de bedrijfseconomie, tracht men steeds meer problemen met kwantitatieve technieken te analyseren. Aan de andere kant zien we dat degenen, die zich een kwantitatief instrumentarium hebben eigen gemaakt, weinig of geen belangstelling bezitten voor economische problemen, in casu marketingproblemen. Kenmerkend voor deze situatie is het verschijnsel dat een typisch economisch-wiskundige statistiek is ontstaan die door econometristen en niet door statistici is ontwikkeld. Wellicht zal in de marketing eenzelfde ontwikkeling plaatsvinden, wanneer wiskundig onderlegde economen zich intensiever met marketing bezig gaan houden.

Van veel meer belang is echter de vraag of al deze begrippen zo gehanteerd kunnen worden, dat met behulp ervan algemene wetten zijn af te leiden. Carnap illustreert deze gedachte aan de hand van een voorbeeld uit de psychologie en formuleert dit als volgt:

„it has sometimes occurred in psychology that a quantitative concept was defined by exact description of tests but that the expectation of finding laws connecting the values thus measured with other concepts was not fulfilled; then the concept was finally discarded as not fruitful”¹⁰.

Tenslotte zouden wij ons nog kunnen afvragen of en in hoeverre marketingvraagstukken kwantitatief van aard zijn. Een eenduidige uitspraak is hieromtrent niet te doen; sommige facetten zullen een veel grotere mogelijkheid tot kwantificering bieden dan anderen. Het zal op korte termijn dan ook niet altijd mogelijk zijn om de „comparative prescientific concepts” te vervangen door „quantitative concepts”.

⁴ Bijv. E. J. McCarthy: „Basic Marketing”, Irwin, Homewood, Ill., 1964; W. J. Stanton: „Fundamentals of Marketing”, McGraw Hill, Londen 1964.

⁵ Vgl. voorbeelden van P. J. Verdoorn: „Het commerciële beleid bij verkoop en inkoop”, H. E. Stenfert Kroese, Leiden 1964, blz. 6-7.

⁶ Bijv. D. B. Montgomery en G. L. Urban: „Management Science in Marketing”, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1969; P. E. Green en D. S. Tull: „Research for Marketing Decisions”, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1966.

⁷ W. Lazer en E. J. Kelley: „Managerial Marketing: Perspectives and Viewpoints”, Irwin, Homewood, Ill., 1962, blz. 695.

⁸ Vgl. D. B. Montgomery en G. L. Urban, a.w., blz. 4.

⁹ D. B. Montgomery en G. L. Urban, a.w., blz. 5.

¹⁰ R. Carnap, a.w., blz. 14.

Daarnaast is nog een geheel andere activiteit noodzakelijk, die nog niets met kwantificeren te maken heeft, nl. het vervangen van „classificatory concepts” door „comparative ones”. Dit betekent onder meer het helder definiëren van bepaalde begrippen die in de marketing worden gehanteerd en het in structuur brengen van de relaties die er tussen deze begrippen bestaan.

In hoeverre zijn marketingproblemen kwantitatief van aard?

Wij kunnen marketingproblemen van kwantitatieve en van niet-kwantitatieve aard onderscheiden. Deze laatste problemen worden wel „ill-structured problems” genoemd. Het zijn vooral deze vraagstukken die de manager met zijn ervaring en intuïtie tot een goed einde moet kunnen brengen.

Wat betekenen nu deze begrippen? Naar onze mening is intuïtie het *helder denken* op een gebied waarop degene die een beslissing moet nemen *veel ervaring en kennis* bezit. Als wij het begrip ervaring eens nauwkeuriger bezien kunnen we al snel concluderen dat ervaring nuttig is, als de verschillende situaties waarin wij komen te verkeren niet compleet verschillend zijn, doch een aantal grondtrekken gemeen hebben.

Wanneer men, naar men zegt, intuïtief handelt, dan handelt men naar onze mening enerzijds naar aanleiding van analogieën en weegt men anderzijds innerlijk (intuïtie komt van *intueri* = met de geest waarnemen) bepaalde factoren tegen elkaar af. M.a.w. intuïtie is een impliciete weging van ervaring en kennis. Als intuïtie tot een oplossing leidt, dan heeft men in feite gebruik gemaakt van een bepaald model. Men heeft dit model alleen niet expliciet tot uitdrukking gebracht. Is dit niet het geval, dan willen we niet meer van intuïtie spreken, doch op zijn best nog van „gokken”.

Al met al durven we daarom te stellen dat *intuïtief denken modelmatig denken* is en deze uitspraak impliceert in feite dat we niet te gauw moeten aannemen dat een probleem van niet-kwantitatieve aard is.

Naar een kwantitatieve benadering van marketing

Wil men marketing een beter wetenschappelijk fundament geven dan dient men — dat zal uit het voorgaande wel duidelijk geworden zijn — een „general framework” te construeren. Dit „framework” zal gestalte dienen te krijgen in een model, waarbij wij het begrip model zullen definiëren.

DEFINITIE 3: *Een model is een gestyleerde weergave van de samenhangen die wij omtrent de werkelijkheid bezitten.*

Deze weergave kan op verschillende manieren plaatsvinden. Men kan de samenhangen eenvoudig in woorden beschrijven. Wij zullen in dit geval van een *verbaal* model spreken. Vele vroegere economen construeerden verbale modellen; denk aan Marx, Ricardo, Smith, enz. Als men een model op deze manier weergeeft loopt men het gevaar de consistentie uit het oog te verliezen. Bovendien bestaat de mogelijkheid dat het model niet gesloten is.

In verband met het bovenstaande is het daarom gewenst het model in een wat méér overzichtelijke vorm te gieten; d.w.z. dat men tracht te komen tot het neerschrijven van functionele relaties, echter zonder dat

nadere kwantificering van de verbanden wordt aangegeven. Het werk van Schouten en het werk van Walras zijn voorbeelden van deze werkwijze. Wij zullen dit soort modellen aanduiden als *abstracte* modellen.

Een laatste stap naar kwantificeren is de numerieke specificatie van de relaties en de introductie van stochastiek. Wij zullen deze modellen *gespecificeerde* modellen noemen.

Gelet op hetgeen wij in het voorgaande hebben gezegd, zal het geen verwondering wekken dat wij geloven dat het construeren van een „general marketing framework” het best geëffectueerd kan worden door de constructie van een abstract of een gespecificeerd model. Daarom zal ernaar gestreefd moeten worden alle marketingproblemen modelmatig op te lossen. Wij zouden in deze aan willen sluiten bij de gedachte van Tinbergen: „all economic reasoning has been based, and must be based, on models”¹¹.

Nu wij in het voorgaande de richting hebben aangegeven waarin marketing zich verder dient te ontwikkelen, zullen wij tenslotte nog enige woorden wijden aan marketing-ethiek.

Marketing-ethiek

Wij hebben ons tot nu toe bezig gehouden met marketing gezien vanuit het standpunt van de ondernemer. In de marketingliteratuur¹² vinden wij echter dat in alle marketingproblemen de consument centraal dient te staan. Volgt de producent met name een „adaptive-marketing-strategy” dan zal hij zijn artikel en zijn afzet afstemmen op de *bestaande* behoeften van de consument. Volgt hij daarentegen een „offensive-marketing-strategy” dan zal hij zijn produkt en zijn afzet afstemmen op de *latente* behoeften van de consument, c.q. de consument een nieuw preferentiepatroon trachten op te dringen. Dit alles vindt plaats teneinde de doelstellingen van de onderneming te kunnen concretiseren.

Deze doelstellingen zijn echter micro-doelstellingen (doelstellingen „from the managers point of view”) en de vraag is nu of deze micro-doelstellingen niet, in conflict kunnen komen met macro-doelstellingen. Een van deze macro-doelstellingen is het *consumentenbelang*. Alhoewel het niet eenvoudig is om dit begrip te definiëren en te structureren bezit dit begrip een belangrijk te herkennen facet. Dit facet is de *consumentensovereïniteit*. We kunnen ons nu afvragen of de consument vergeleken met vroeger zich meer dan wel minder vrijheid heeft verworven bij de keuze van zijn pakket goederen en diensten.

Willen wij in deze materie tot een heldere uitspraak komen, dan zullen wij de begrippen die hier spelen helder moeten definiëren en operationeel moeten maken, waarna een onderzoek moet plaatsvinden. Dit zal een diepgaande studie eisen, waarop hier niet zal worden ingegaan. Desalniettemin willen wij in het navolgende tot een „plaatsbepaling” komen. Het is dan ook duidelijk dat de gedachten die hierna volgen slechts impressies zijn en geen aanspraak maken op een wetenschappelijke

¹¹ J. Tinbergen: „Economic Policy: Principles and Design”, North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1956, blz. 32.

¹² E. J. McCarthy, a.w., blz. 1-3.

fundering en strijdig zijn, wat de opzet betreft, m.b.t. hetgeen wij in het voorgaande m.b.t. marketing pageerden. Dit zal wellicht ertoe bij kunnen dragen om ook op dit terrein een dergelijke benadering — voor zover dit niet gebeurd is — toe te passen.

Wanneer wij in deze een uitspraak willen doen, dan begeven wij ons op sociaal-ethisch terrein, d.w.z. wij confronteren de feitelijke maatschappelijke situatie met de in ons aanwezige waarden, die we naar hun oorsprong en naar hun geldigheid moeten onderzoeken met behulp van ons geweten¹³.

Wij schetsten in het voorgaande twee klassen van strategieën welke de ondernemer kan hanteren. Bij een strategie welke een offensief karakter draagt, staat het activeren en opsporen van behoeften centraal en berust bij de consument niet meer het initiatief om tot een zekere samenstelling van „zijn” goederen- en dienstenpakket te komen. M.a.w. de consumentsoevereiniteit zou door het volgen van deze strategie sterk teruggedrongen kunnen zijn¹⁴. Wij willen er nogmaals op wijzen dat dit slechts een ernstig vermoeden is. *Metingen* in studies, zoals deze hierboven werden genoemd, zouden deze uitspraak eerst kunnen staven.

De consument wordt, om het in deze wat ongebruikelijke terminologie te zeggen, door de offensieve marketing-activiteiten van de producent „follower” i.p.v. „innovator”. Natuurlijk is er ook vandaag de dag nog ruimte voor strategieën, waarbij men uitgaat van de bestaande behoeften van de consument, doch dit aantal neemt af door de toenemende concurrentie en „de drang naar voren” van de producenten. Men zou tegen het bovenstaande kunnen inbrengen dat de uiteindelijke verantwoordelijkheid bij het al dan niet aanschaffen van een goed c.q. dienst bij de *consument zelf* ligt. Wij hebben echter reden om aan te nemen dat de consument niet over voldoende informatie en communicatie beschikt om voldoende weerstand te kunnen bieden aan deze offensieve marketing-strategieën. Daardoor

wordt bij de consument de drempel, waarbij niet aanschaffen van een goed c.q. dienst wél aanschaffen wordt, verlaagd. Het gevoel van onmacht en onbehagen dat hieruit ontstaat roept tegenkrachten in het leven en dit verklaart het ontstaan van consumentenorganisaties.

Wij vragen ons echter af of deze organisaties financieel sterk genoeg zijn om uitgebreide testen en onderzoeken te verrichten. Alhoewel deze onderzoeken al meerdere malen tot belangrijke resultaten hebben geleid, zal de schaal waarop dit onderzoek plaatsvindt moeten worden vergroot. In deze ligt naar onze mening een taak van de overheid om een objectief orgaan in de wereld te roepen dat zo nodig corrigerend kan optreden.

Wanneer de soevereiniteit van de consument als leidraad voor onze productie wordt gezien dan zal onderzocht dienen te worden of en in hoeverre deze economische hoofdgedachte door marketing-activiteiten van „de ondernemer” geschonden is. De vraag blijft echter open of, ondanks of dankzij het schenden van een zo belangrijke macro-doelstelling als consumentensoevereiniteit, andere macro-doelstellingen (zoals bijv. werkgelegenheid) niet simultaan gerealiseerd kunnen worden. Het zal niet eenvoudig zijn om een antwoord op deze vraag te vinden, daar hieraan een grondige studie ten grondslag zal moeten liggen. In dit verband lijkt research op dit gebied de enige weg om tot een meer objectieve beoordeling van deze vraagpunten te komen.

P. S. H. Leeflang
J. Koerts

¹³ W. Banning: „Inleiding tot de sociale ethiek”, *Servire*, Den Haag 1961, blz. 8-22.

¹⁴ J. A. A. van Doorn: „Van marktvoorziening naar marktbeheersing”, nog te verschijnen.



Mededelingen

Europese prijs beste management-boek

Met het doel een bijdrage te leveren tot het bevorderen van de efficiency in het Europese bedrijfsleven loven uitgevers uit zeven verschillende Europese landen gezamenlijk een prijs van \$ 10.000 uit voor het beste management-boek. De uitgevers hopen met de prijs tevens het belang te onderstrepen van goede vakliteratuur bij het leiding geven in een moderne onderneming. Elk nog niet eerder ge-

publiceerd werk, dat een kant van het Europese management belicht, kan voor deze prijsvraag worden ingezonden. Het boek, dat naar de mening van de jury de belangrijkste bijdrage kan leveren tot een verbetering van management-methodieken, zal worden bekroond. Het bekroonde boek zal tegelijkertijd in zeven verschillende talen worden gepubliceerd.

De uitgevers, die de prijsvraag organiseren, zijn allen in hun eigen land gespecialiseerd in het uitgeven van vakliteratuur voor het bedrijfsleven. Enkele jaren geleden verenigden zij zich in de AEMP (Associated European Management Publishers). Leden van de AEMP zijn: Bussiness Books (Londen, Engeland), Ediciones Deusto (Bilbao, Spanje), Editorial Pórtico (Lissabon, Portugal), Entreprise Moderne d'Édition (Parijs, Frankrijk), Franco Angeli Editore (Milaan, Italië), Samsom Uitgeverij

N.V. (Alphen aan den Rijn, Nederland) en Verlag Moderne Industrie (München, West-Duitsland).

Auteurs van elke nationaliteit kunnen aan de prijsvraag meedoen; het ingezonden werk dient echter wel in de landstaal van één der AEMP-leden te worden geschreven. Aan een algemene jurering gaat een nationale voorselectie vooraf. De beste werken zullen vervolgens in een Engelse vertaling worden voorgelegd aan een internationale jury van onafhankelijke deskundigen.

Zij die meer willen weten over deze Europese prijsvraag, kunnen de officiële voorwaarden opvragen bij Samsom Uitgeverij N.V. te Alphen aan den Rijn, of desgewenst bij één van de andere leden van de AEMP; van wie Samsom Uitgeverij gaarne het volledige adres verstrekken zal. De inzendingstermijn voor manuscripten sluit per 1 september 1971.



Technologie

NOBIN: Centraal Instituut voor de Bevordering van Informatieverzorging

Nederland krijgt in navolging van andere landen (Engeland en Duitsland) een centraal instituut voor de bevordering van wetenschappelijke informatie. De naam van het instituut is: *Stichting Nederlands, Centraal Orgaan voor de Bevordering van Informatieverzorging (NOBIN)*. Bedrijfsleven, overheid, universiteiten, beroepsorganisaties en verder allen die te maken hebben met wetenschappelijke informatie, zullen zich verheugen over dit feit.

De komst van het Orgaan is om uiteenlopende redenen plezierig. Verschillende vakgebieden zullen nu verder uitgebouwd kunnen worden en op een hoger plan worden gebracht. Experimenten met geautomatiseerde informatieverwerking krijgen een nieuwe impuls, het onderwijs zal sneller kunnen verbeteren, uitgebreid nieuw onderzoek kan worden gestimuleerd, en informatieverwerking in bedrijven, universiteiten e.d. kan beter worden uitgedragen.

De komst van het NOBIN is ook van betekenis voor de goede naam die Nederland internationaal reeds heeft verworven en voor het blijven in de snelle internationale ontwikkeling van wetenschap en techniek. Er staan economische belangen op het spel, omdat overheid, wetenschap en bedrijfsleven er groot belang bij hebben om in onderling verband te kunnen blijven meespelen op internationaal gebied.

Gezien de grote belangen die hier in het geding zijn, komen er verschillende vragen en gedachten op. Alvorens daar echter nader op in te gaan is het nuttig de zaak wat perspectief te geven met behulp van een kort historisch overzicht.

Historie

Het is 50 jaar geleden dat het Neder-

lands Instituut voor Documentatie, Informatie en Registratuur (NIDER) werd opgericht. Het doel van het NIDER was het bevorderen van documentatie in Nederland. Daarmee is het NIDER steeds een instantie geweest die erop gericht was mensen, bedrijven en organisaties te helpen.

In 1963 verscheen in de Verenigde Staten een rapport getiteld *Science, Government and Information*. Het rapport was uitgebracht door de President's Science Advisory Committee, onder leiding van Alvin M. Weinberg. Het samenstellen van dit rapport was een reactie op het afschieten van de Spoenik door Rusland, een technische en wetenschappelijke prestatie die de Amerikanen overrompelde.

Begin 1964 maakte het NIDER de toenmalige minister van Onderwijs, Kunsten en Wetenschappen attent op het verschijnen van het Weinberg-rapport en op de noodzaak het behandelde probleem ook in Nederland aan te pakken. Het NIDER liet ook een verkorte vertaling van het Weinberg-rapport in Nederland verschijnen.

In datzelfde jaar werd op verzoek van het Ministerie van O K en W door de Koninklijke Nederlandse Academie van Wetenschappen een commissie ingesteld onder voorzitterschap van Prof. Dr. E. W. Hofstee. De opdracht van deze commissie was, na te gaan of de voorstellen van het Weinberg-rapport ook in Nederland te realiseren waren. Men kwam tot de conclusie dat een centraal orgaan moest worden opgericht voor de bevordering van de wetenschappelijke informatie.

Om dit te kunnen realiseren werd een werkgroep gevormd onder voorzitterschap van Prof. Dr. C. J. F. Böttcher. Deze in 1967 gevormde werkgroep kwam een jaar later met het advies om een centraal instituut in het leven te roepen dat in hoofdzaak een coördinerende, stimulerende en subsidiërende taak zou hebben, waarbij:

- het NIDER in het nieuwe instituut zou worden ingebracht;
- het nieuwe instituut door de overheid gefinancierd zou worden;
- alle geledingen (documentatie, wetenschap, bibliotheek, bedrijfsleven) in het bestuur vertegenwoordigd zouden zijn;
- zoveel mogelijk met bestaande organisaties zou worden samengewerkt.

Thans is het dus zover. Op 23 november werd de Werkgroep-Böttcher ontbonden; binnen enkele maanden zal het nieuwe Orgaan, genaamd NOBIN, een feit zijn.

Verschillende aspecten

Het bestuur van het NOBIN is voorlopig als volgt samengesteld:

- Dr. H. van Driel, voorzitter (research);
- Dr. D. Grosheide (bibliothecaris);
- Prof. Dr. J. Kreiken (hoger onderwijs);
- Prof. Dr. R. J. Lunbeck (automatisering);
- Mr. R. E. Lunshof (Maatschappij voor Nijverheid en Handel);
- Ir. D. J. Maltha (documentalisten).

Het NIDER zal in zijn geheel in het NOBIN worden ingebracht, zodat meteen met het dagelijks werk gestart kan worden. Uitvoerende werkzaamheden passen echter niet in het nieuwe kader en zullen afgestoten worden. Dit heeft o.a. betrekking op de octrooi- en inlichtingendienst en op de administratie van documentatiepools. Met het Centraal Orgaan TNO zijn voorlopige besprekingen gevoerd om de octrooi- en inlichtingendienst eventueel daar onder te brengen. Na aftrek der uitvoerende taak zullen er 18 mensen in het NOBIN worden ingebracht. Dit aantal zal in de toekomst waarschijnlijk verder stijgen door versterking van de top en door het aantrekken van medewerkers in de wetenschappelijke sector.

De financiering van het NOBIN geschiedt voor eenderde door Economische Zaken en voor tweederde door Onderwijs en Wetenschappen. In 1969 en 1970 werd reeds, vooruitlopende op de dingen die komen gingen, een bedrag verstrekt van f. 4,5 mln. Voor 1971 mag op eenzelfde bedrag worden gerekend. De projecten die het NOBIN thans reeds financieel steunt zijn een groep deelprojecten, verband houdende met de automatisering van de medische informatie (databank van Excerpta Medica), het chemische project dat in handen is van de Nederlandse Organisatie voor Chemische Informatie (NOCI) en een voedselproject.

De doelstelling van het NOBIN zou kunnen worden omschreven als het stimuleren en coördineren van activiteiten die leiden tot een nationaal informatienetwerk. Een tweede doelstelling ligt in de opleiding van specialisten die te maken hebben met de verwerking en het gebruik van wetenschappelijke informatie. Verder zal op passende schaal speur- en ontwikkelingswerk plaatsvinden.

Om zijn werk te kunnen uitvoeren, heeft het NOBIN voorlopig vijf afdelingen gecreëerd, te weten:

- onderzoek en ontwikkeling;
- opleiding;
- netwerken en internationale betrekkingen;
- uitvoerend werk ex-NIDER;
- administratie en huishoudelijke dienst.

Overheid

De overheid speelt een belangrijke rol in het vraagstuk van de verwerking van wetenschappelijke informatie, en dus in het NOBIN. Het Rijk financiert, terwijl bovendien controle op het zich ontwikkelende apparaat wordt uitgeoefend. Er staan voor de overheid zelf grote belangen op het spel bij de verwerking van wetenschappelijke informatie: De rijksoverheid is, o.a. via de staatsbedrijven, één van de grote producenten en verbruikers van economische, technische en wetenschappelijke kennis. Daarnaast bestaan er vele toezichthoudende organen bij rijk, provincies, gemeenten en waterschappen, die allemaal kennis nodig hebben op de meest uiteenlopende gebieden.

Een goede opzet van het NOBIN is niet alleen een belang van de overheid, van bepaalde specialisten of van bepaalde organisaties. Er staat hier zonder meer een nationaal belang op het spel. Ook in internationaal verband heeft ons land steeds een belangrijke rol kunnen spelen. Dit mag ook blijken uit de benoeming onlangs van A. van der Laan, directeur NIDER/NOBIN, tot penningmeester van de Fédération Internationale de Documentation (FID), en uit de posities die andere Nederlanders bekleden bij het FID en bij de Information Policy Group van de OECD.

Gezien het nationale belang is het goed de aandacht te vestigen op twee aspecten, en wel de verschuiving die plaatsvindt van de praktische, meer fragmentarische, naar de theoretische aanpak, en de zo belangrijke voorlichtingstaak van het NOBIN.

Afscheid van de praktijk?

Kenmerkend voor de ontwikkeling tot dusverre is het afstoten van praktische en uitvoerende werkzaamheden. Hierdoor zijn bijvoorbeeld enkele nieuwe documentatiepools niet van de grond gekomen. Een derde aspect is nog, dat het nieuwe instituut geen leden meer kent zoals dat bij het NIDER het geval was. Inbreng van een aantal personen, bedrijven of organisaties is hiermee komen te vervallen.

De vraag dringt zich op in hoeverre

het NOBIN zich (teveel) zal gaan richten op het verwerven en opslaan van wetenschappelijke kennis, dus op de behartiging van de informatiebelangen voor de wetenschap. Zowel om praktische als om principiële redenen zou het NOBIN met evenveel energie en middelen de verspreiding van de kennis voor alle belanghebbenden op zich moeten nemen. Het gevaar van een eenzijdige ontwikkeling is zeker niet denkbeeldig. Een krachtige tegendruk zou kunnen worden gegeven indien er ook impulsen zouden uitgaan naar die organisaties die zich bezig houden met de praktische toepassing van kennis.

Voorlichting

Op dit punt gekomen, gaan onze gedachten tevens uit naar de voorlichtingstaak. In het verleden heeft het NIDER verwachtingen inzake informatie over informatie nauwelijks kunnen honoreren. Gebrek aan mensen en middelen en de snelle ontwikkeling waren hiervan de oorzaak. Nu het NOBIN van start is gegaan mag echter de hoop worden uitgesproken, dat dit aspect grote aandacht zal krijgen. Noch uit de vijf taken van het NOBIN, noch uit de ontvangen berichten blijkt echter, dat deze zo wezenlijke taak de vereiste aandacht zal krijgen.

De hier bepleite aandacht voor de voorlichtingstaak van het NOBIN heeft een praktische en een principiële kant. Het praktische is dat via een goed opgezette voorlichting over het werk van het NOBIN een open communicatiesysteem gecreëerd wordt dat het werk van het instituut zal bevorderen. Te denken valt hierbij aan de inbreng van ideeën, technieken e.d. Meer principieel en wat verder op de achtergrond is hier het vraagstuk van de democratie in het geding. Een te grote greep van een te kleine groep op de gang van zaken of een beperkte toegang tot de verzamelde kennis roept ongewenste effecten op. Dat dergelijke ontwikkelingen niet denkbeeldig zijn wordt duidelijk indien men denkt aan de sterke groei van de wetenschappelijke ontwikkeling en de concentraties in het bedrijfsleven.

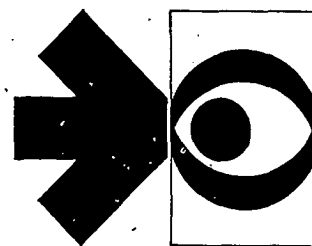
Indien er niet voldoende „openheid” komt zal een gesloten circuit ontstaan, waarin de eigen ideeën weer terugkeren als noodzakelijke uitgangspunten. Het is daarom nodig dat vooral het bedrijfsleven er zich bewust van wordt dat het ten volle dient te worden betrokken bij bovengeschetste ontwikkelingen. Dit dringt te meer omdat een

goede informatieverzorging ook voor Nederland een der eerste eisen is voor een gezonde ontwikkeling van onze economie.

J. Welman

(De auteur is zelfstandig public relations- en organisatie-adviseur te Heemskerk. Red.)

Magazien



Denkbeelden van Friedman

Milton Friedman, de bekende 58-jarige economiehoogleraar aan de Universiteit van Chicago en onofficieel adviseur van Nixon, houdt er uitgesproken monetair-politieke denkbeelden op na. Dr. S. Huisman, wetenschappelijk hoofdmedewerker aan de Economische Faculteit van de Vrije Universiteit, is in de gelegenheid geweest gedurende een aantal maanden de gedachten van Friedman uit de eerste hand te vernemen. Hij schrijft, in een artikel over „Friedman's optimale geldhoeveelheidspolitiek” in *Bank- en Effectenbedrijf* van november 1970, dat Prof. Friedman na uitgebreid historisch onderzoek op monetair terrein tot de slotsom is gekomen dat de onevenwichtigheden in het economisch leven te wijten zijn aan het eigenmachtig optreden van de monetaire autoriteiten.

„Het nastreven van een buitengewoon hoge graad van economische stabiliteit vermeerdert eerder de instabiliteit dan dat het deze vermindert. Gezien de huidige stand van onze kennis ligt het zuiver afstemmen van de instrumenten van de monetaire politiek op de verwezenlijking van de verschillende economische doelstellingen buiten het bereik (.....). Het enige wat men kan doen is een zodanig monetair raam construeren waarbinnen het economisch proces zich afspeelt, dat enerzijds de grootst mogelijke garantie biedt voor economische stabiliteit en anderzijds voorkomt dat monetaire maatregelen zelf een bron van instabiliteit gaan vormen. Dit raam bestaat uit een drietal pijlers, te weten optimale geldhoeveelheidspolitiek, systeem van flexibele wisselkoersen en sluitende overheidsbegroting”.

Deze pijlers passen, schrijft Dr. Huisman, volkomen bij Friedmans opvatting over zo gering mogelijke overheidsbemoeiing. Hóe gering die bemoeiing volgens Friedman zou moeten zijn, blijkt wel heel duidelijk uit de uitspraak die het Duitse weekblad *Der Spiegel* (no. 48 van 23 november 1970) als opschrift kon plaatsen boven een amusant „gesprek” dat het met hem had (dus eveneens uit de eerste hand), nl.: „Am liebsten hätte ich eine anarchistische Welt!” Friedman wordt door dit blad „der vielleicht letzte Apologet eines unkontrollierten Kapitalismus” genoemd vanwege zijn stelling, dat alle misstanden van de kapitalistische maatschappij alleen maar daarom een probleem zijn geworden, omdat de Staat er wat aan probeert te doen.

De autoriteiten moeten, vindt Friedman, niet trachten door middel van krediet- of belastingpolitiek werkloosheid of inflatie te bestrijden; zij moeten slechts de geldhoeveelheid van jaar tot jaar met een vast percentage laten toenemen, ongeacht de conjuncturele toestand. Dit recept heeft aanleiding gegeven tot veel en hevige kritiek. Zo vermeldt Dr. Huisman in zijn artikel dat deze vuistregel Walter W. Heller, die adviseur van Kennedy is geweest, in de mond heeft gegeven om de Chairman of the Federal Reserve Board dan maar te vervangen door een exponentiële curve. Zowel Heller als Nobelprijswinnaar Paul A. Samuelson vinden, aldus *Der Spiegel*, dat de uitvinder van dit „obscure conjunctuurbeheersingsautomatisme” op zijn best een „romantisch artist” is (Samuelson).

Ondanks alle kritiek, op Friedman uitgeoefend („I am so happily blessed with critics that I have been forced to adopt the general rule of not replying to them”), groeit de belangstelling voor zijn denkbeelden en het aantal aanhangers van zijn monetaire school. „Sterke ideologieën”, zei Samuelson, „verdringen de zwakke — Friedman heeft thans de overtuigendste ideologie”. Wie goed geïnformeerd wil worden over Friedmans ideeën en over de redenen waarom zijn denkbeelden in de Verenigde Staten aan kracht hebben gewonnen, leze, behalve het reeds genoemde artikel van Dr. Huisman, o.a. de uitvoerige beschouwingen van Dr. H. M. H. A. van der Valk in *De Economist* van juli/augustus 1969 en van Dr. C. K. F. Nieuwenburg in het *Economisch Kwartaaloverzicht* van de Amsterdam-Rotterdam Bank

(no. 21 van juni 1970). Zij zijn zeer de moeite waard. Dr. Huisman geeft meer een beschrijving van Friedmans voorstellen, Dr. Van der Valk en Dr. Nieuwenburg gaan ook in op bezwaren die er tegen kunnen worden aangevoerd. Vooral laatstgenoemde schrijver stelt zich zeer kritisch op ten aanzien van de praktische bruikbaarheid van Friedmans denkbeelden op monetair-politiek gebied. Maar dit weten de lezers reeds uit zijn bijdragen voor de rubriek „Geld- en kapitaalmarkt” in *ESB* van 1 april en 1 juli 1970.

Nieuw tijdschrift

Er is weer een nieuw tijdschrift in ons land verschenen. Het heet *Didaktiek der sociale wetenschappen* en het wil een „onafhankelijk forum (zijn) ten dienste van de vernieuwing van het onderwijs in de economie, bedrijfseconomie, commerciële economie, handelsvakken, boekhouden, bedrijfsadministratie, informatica, computerkunde, recht, staatsinrichting en maatschappijleer aan de volgende schooltypen: mavo, havo, vwo, meao en heao”. De uitgever is Bonaventura te Amsterdam, de verschijningsfrequentie eenmaal per kwartaal en de abonnementsprijs onbekend, althans deze is niet vermeld in het eerste nummer (gedateerd oktober 1970) dat wij ter kennisneming ontvingen.

Na een ten geleide van de Inspecteur-Generaal van het Onderwijs, Dr. A. de Jong, vertelt de redactie (hoofdredacteur is Drs. R. Schöndorff) in dit nummer welk beleid zij zich voorstelt te gaan voeren. Daarna volgt een reeks korte artikelen over de volgende onderwerpen: maatschappijleer, instructie en een lesverslag (Mr. Mia W. Voorhoeve), staatsburgerlijke vorming (J. C. Sneep), kennis van het recht (Mr. E. J. H. van der Vennen), informatica, computergebruik en onderwijs in de economische wetenschappen (Dr. C. G. D. Maarschalk), bedrijfsadministratie (H. J. Boezewinkel), didactische aspecten van modellen (Dr. A. Heertje), gebruik van de overhead-projector (Drs. R. Schöndorff), uitwerking van twee punten uit het examenprogramma f voor de rijksscholen (Drs. N. Cohen), postacademiaal onderwijs in de economie (Drs. W. G. Jansen), koersvorming op de effectenbeurs (Drs. R. Schöndorff). Voorts bevat het nummer diverse berichten, verenigingsnieuws (van de vereniging ter bevordering van modern onderwijs in sociale wetenschappen, VSW) en

boek aankondigingen. Alles bij elkaar biedt dit eerste nummer van 28 bladzijden voor hen die bij het onderwijs in de genoemde vakken zijn of willen worden betrokken, al aardig wat stof tot nadenken.

Rationeel parkeren

Voor het aanleggen van een parkeerterrein komt meer kijken dan men op het eerste gezicht zou denken. Dit wordt duidelijk wanneer men kennisneemt van de gedetailleerde studie die de heren C. M. van 't Land en Mr. F. J. Lisman in *De Ingenieur* hebben doen publiceren over „Rationeel parkeren op terreinen en in straten”. In dit artikel, geplaatst in het nummer van 29 mei 1970, geven zij antwoord op de vraag, hoe een gewenst aantal personenauto's op een zo klein mogelijk rechthoekig terrein kan worden geparkeerd. Tevens hebben zij berekend hoe een gegeven rechthoekig terrein moet worden ingedeeld om een zo groot mogelijk aantal personenauto's te kunnen bevatten. Hierbij wordt uitgegaan van de lengte, breedte en draaicirkel van de in Nederland gangbare personenauto's en van een eenvoudige conceptie ten aanzien van het verkeer op het terrein. De auteurs hebben relaties en grafieken geconstrueerd waarmee elk der beide vragen kan worden beantwoord. Voor een rechthoekig terrein komen zij op specifieke grondverbruiken van 17 à 18 m² per auto.

In een tweede deel van het artikel geven de schrijvers aan hoe de parkeercapaciteit van straten kan worden vergroot door langs de rijbaan een strook met schuin naast elkaar liggende parkeervakken te projecteren. Een en ander wordt met praktijkvoorbeelden geïllustreerd. Ter afronding van hun uiteenzettingen maken zij nog een achttal opmerkingen met betrekking tot het parkeren in het algemeen. Onder andere deze: het lijkt nuttig dat bij het rij-examen ook aandacht wordt besteed aan het foutloos vooruit een parkeervak inrijden. En: het komt gewenst voor dat de politie strenger gaat optreden tegen nonchalant parkeren. Ten slotte deze: bij het vaststellen van de tarieven van de motorrijtuigenbelasting zou niet, zoals tot nu toe, uitsluitend het gewicht, doch tevens de oppervlakte (grootste lengte maal grootste breedte) van de auto in aanmerking moeten worden genomen.

Op de studie van de heren Van 't Land en Lisman zijn vier commen-

taren gevolgd. Deze zijn, voorzien van een uitvoerige repliek en een nadere argumentering door de schrijvers, geplaatst in *De Ingenieur* van 23 oktober 1970. In totaal nemen studie en discussie niet minder dan 41 bladzijden in beslag. Men kan hier *globaal* kennis van nemen (nuttig voor elke automobilist) en dan niet alleen onder de indruk zijn van de complexiteit van het parkeervraagstuk, maar ook beseffen hoeveel mogelijkheden er in de praktijk nog liggen voor een beter gebruik van terreinen en straten als parkeerplaats voor auto's. Men kan ook de door de auteurs geventileerde ideeën alsmede de commentaren hierop *grondig* bestuderen en de gemaakte berekeningen controleren ter beoordeling van de vraag of hier nu al dan niet de meest efficiënte oplossing is geboden (noodzakelijk voor ieder wiens taak het is parkeerplaatsen aan te leggen en in te delen). En men kan natuurlijk vinden dat het een noch het ander zin heeft, overwegende dat elk woekeren met parkeerruimte toch vechten tegen de bierkaai is. Maar voor dezulken is dit niet geschreven.

d.W.



Mr. Th. J. G. Leerssen en Mr. J. A. M. Weusten: Eenvoudig belastingrecht voor examens in de administratieve en bedrijfseconomische sector. Gouda Quint, Arnhem, tweede herziene druk, 1970, 279 blz., f. 15,90.

De behandeling van de belangrijkste fiscale wetten is afgestemd op de niet-academische opleidingen in de administratieve en economische sector, zoals bijvoorbeeld SPD 2, de opleiding belastingassistent, het HEAO-onderwijs, de accountantsopleidingen en de opleidingen voor akten M.O. boekhouden en handelswetenschappen. Na een inleiding, waarin de voornaamste bepalingen van de Algemene Wet inzake rijksbelastingen zijn behandeld, worden in afzonderlijke hoofdstukken aan de orde gesteld: de vermogensbelasting, de inkomstenbelasting, de loonbelasting, de vennootschapsbelasting, de dividendbelasting en de omzetbelasting (BTW).

De lezer vindt een kritische uiteenzetting van de voornaamste wettelijke bepalingen waarbij rechterlijke uitspraken uiteraard in acht genomen zijn. Om het de studerende mogelijk te maken na te gaan of hij de stof goed heeft opgenomen, is aan het slot van ieder hoofdstuk een aantal vragen opgenomen, betrekking hebbende op hetgeen in dit hoofdstuk behandeld werd.

Ronald J. Wonnacott en Thomas H. Wonnacott: Econometrics. Wiley, New York 1970, 400 blz. + bijlage, 114 sh.

Deel I. Elementary Econometrics: Introduction to regression — Regression theory — Multiple regression — Regression extensions — Correlation — Serial correlation and other problems — Simultaneous equations and other examples of correlated regression and error — The identification problem — Selected estimating techniques — Decision theory.

Deel II. More advanced Econometrics: Multiple regression using matrices — Distribution theory — The vector geometry of regression and correlation — Generalized least squares — Instrumental variables — Identification — Single equation estimation — Systems estimation.

Ir. J. H. Louwse: Groei en beheersing van organisaties. Inleiding tot het stadiarchisch organiseren. Universitaire Pers Rotterdam/NIVE/ Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij, Rotterdam 1969, 197 blz., 44 tekeningen, in plastic ringband, f. 49,50.

Een origineel en opmerkelijk boek op het terrein van de organisatiekunde. De auteur beschrijft erin de oplossingen die hij vond voor:

— een logisch gefundeerde verklaring van het hoe en waarom van het interne structureren en functioneren van organisaties, en

— een tekenmethode voor het uitbeelden van interne structuren van organisaties op een zodanige wijze, dat de tekeningen een snel en effectief communicatiemiddel vormen, waarmee de personeelsformatie in relatie tot de beoogde organisatorische structuur voor elke organisatie — ongeacht haar aard of omvang — bevattelijk is te houden.

De praktische waarde van dit nieuwe instrumentarium, voor o.m. de teamvorming aan de top en de besluitvorming betreffende de te nemen maatregelen voor de groei en beheer-

sing van de organisatie, wordt gedemonstreerd met behulp van vijf uitgewerkte praktijkgevallen (waaronder een klein textielbedrijf met ca. 50 werknemers, een overheidsbedrijf in een ontwikkelingsland en een bedrijfseenheid van een chemisch concern met ca. 4.000 werknemers).

George T. Vardaman, Carol C. Halterman en Patricia Black Vardaman: Cutting communications costs and increasing impacts. Diagnosing and Improving the Company's Written Documents. Wiley Series on Human Communication. Wiley, New York 1970, 281 blz., 110 sh.

Dit boek bevat een plan voor het analyseren en verbeteren van het totaal van de „papierwinkel” van een organisatie. Het is gebaseerd op vijf elementen: kosten, media, presentatie, lezerskring, productie en management. Het doet suggesties voor procedures die de kosten van schriftelijke communicatie met 25 tot 50% kunnen verminderen en de efficiency ervan kunnen verbeteren.

Prof. Mr. P. Zonderland: Jurist 1970. Kluwer, Deventer 1970, 28 blz., f. 3,50.

Deze brochure biedt een bezinning voor de jurist op zijn taak in de stroomversnelling van maatschappelijke en technische ontwikkelingen, waarin wij ons bevinden.

Drs. F. A. F. Scheurleer en M. L. A. van der Heijden (redacteurs): Handboek voor de exportmanager. Deel 2. J. H. de Bussy, Amsterdam 1970, 622 blz., per deel f. 49,50 (de delen 1 en 2 zijn niet afzonderlijk verkrijgbaar).

Dit tweede deel bevat vooral hoofdstukken die voor de dagelijkse exportpraktijk van betekenis zijn: de transitie, de juridische exportproblemen, het transport, de verzekering en alles verband houdende met de douanewetgeving. Vervolgens wordt aandacht besteed aan de organisatie van de exportvoorlichting in Nederland en worden de hoofdzaken behandeld van een aantal exportmarkten, ingedeeld naar landengroepen en afzonderlijke landen. Het aanhangsel van dit deel bevat praktische gegevens, zoals veel gebruikte handelsuitdrukkingen in vijf talen, handelsafkortingen, namen van een aantal internationale lichamen alsmede een internationale wegwijzer. Het slot van dit deel bevat het register voor de beide delen van het Handboek.

Future Game. Een macro-economisch beleidsspel. Samengesteld door P. A. Steenbrink. Met een voorwoord van Prof. Dr. R. Timman. Universitaire Pers Rotterdam/Wolters — Noordhoff, Rotterdam 1969, 130 blz. + bijlagen, f. 22,50.

Dit boek vormt het verslag van een toekomstspel, gespeeld aan de TH Delft, ter gelegenheid van het 14e lustrum van de Katholieke Studenten Vereniging „Sanctus Virgilius”; april 1968.

In het Future Game namen de spelers beleidsbeslissingen voor de toekomst van een mogelijke Nederlandse samenleving, die met behulp van een mathematisch model werd nagebootst. Niet zozeer als een soort van toekomstvoorspelling, maar — zoals ook uit de ondertitel blijkt — als een „macro-economisch beleidsspel”.

K. F. Ronaldson en K. R. Trimble: The Economic Scene. An Australian Perspective. Wiley, Sydney 1970, 215 blz., 45 sh.

Dit boek geeft een overzicht van de structuur en functionering van de Australische economie. Achtereenvolgens worden behandeld:

The nature of the economic problem;
The definition and meaning of gross national product;
Banking and credit;
The role of the government;
Inequality of income and wage fixation;
The Australian population and work-force;
International trade and the balance of payments;
Economic growth and living standards;
Special problems of developing economies.

Alfred Stobbe: Volkswirtschaftliches Rechnungswesen. Heidelberger Taschenbücher, deel 14. Springer-Verlag, Berlijn, tweede herziene en uitgebreide druk, 1969, 295 blz., DM 12,80.

Bernd A. Schmid: Arbeitsbuch zu Stobbe Volkswirtschaftliches Rechnungswesen. Heidelberger Arbeitsbücher, deel 1. Springer-Verlag, Berlijn 1970, 125 blz., DM 8.

Dit leerboek (eerste druk in 1966) is een inleiding in de macro-economische ex-post-analyse; en daarmee een basis voor verdere studie over problemen van macro-economische theorie en economische politiek. De schrijver gebruikt veel praktijkvoorbeelden. In zeven hoofdstukken komen achtereenvolgens aan de orde: Wirtschaftsprozess und Wirtschaftswissenschaft - Vermögensrechnungen



Enschede is een moderne, ruim gebouwde stad met 140.000 inwoners, gelegen in een recreatiegebied bij uitstek. Er zijn goed doordachte woonwijken en prettige winkelcentra.

Enschede is een levende stad in Twente, een gebied dat in verschillende opzichten een belangrijke ontwikkeling doormaakt. De gunstige woonmogelijkheden en uitstekende onderwijs- en culturele voorzieningen maken Enschede tot een stad met aantrekkingskracht.

gemeenteenschede

Op de Gemeentesecretarie
kan worden geplaatst een

functionaris

die zal worden belast met de financiële planning op korte en lange termijn.

Voor deze functie wordt vereist een brede theoretische en praktische kennis en ervaring op het terrein van de gemeentefinanciën en inzicht in de problematiek van de planning.

Betrokkene dient voorts te beschikken over de voor de vervulling van deze belangrijke post benodigde organisatorische en redactionele bekwaamheden.

Het salaris zal, afhankelijk van opleiding, ervaring en capaciteiten, nader worden overeengekomen (salarisgrenzen f 1797,— tot f 2987,— per maand bruto).

De premie A.O.W. is voor rekening van de gemeente.

Er zijn gunstige voorzieningen, zoals ziektekostenregeling IZA en tegemoetkoming in de studiekosten.

Aan toewijzing van een woning zal worden medegewerkt.

In dat geval gelden tevens bepaalde vergoedingen voor pension-, verhuis- en inrichtingskosten.

Belangstellenden kunnen binnen een week bij de Chef van de afdeling Personeelszaken van de Secretarie (Postbus 20) een sollicitatieformulier aanvragen met vermelding: „Secretarie-fbb-functionaris”.

- Geldarten und Geldmenge - Der Wirtschaftskreislauf - Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung -- Die Zahlungsbilanz - Wirtschaftsstruktur und Preisniveau.

Roy Sidebotham: Introduction to the Theory and Context of Accounting. The Commonwealth and International Library. Pergamon Press, Oxford, tweede druk, 1970, 212 blz., 30 sh.

Inhoud:

I. History. 1. The originals of modern accounting - 2. The industrial revolution: demand and response.

II. Theory. 3. A conceptual framework - 4. Conventions, doctrines and common sense - 5. Long-term asset valuation and depreciation - 6. Inventories - 7. The measurement of in-

come - 8. Changing money values - 9. Towards a theory of business accounting.

III. Environment. 10. Economics and accounting - 11. Politics, the law and accounting - 12. The utility of accounting statements.

Appendices. A. Double-entry - B. The literature of accounting.

H. Störmer: Semi-Markoff-Prozesse mit endlich vielen Zuständen. Springer-Verlag, Berlijn 1970, 128 blz., DM 12.

F. Fersch: Markovketten. Springer-Verlag, Berlijn 1970, 168 blz., DM 14.

Deze twee boeken verschenen als deel 34, resp. deel 35 in de reeks „Lecture Notes in Operations Re-

search and Mathematical Systems”, een serie die nieuwe ontwikkelingen in wiskundige economie en operations research registreert, op een bondige en beknopte wijze.

Netwerkplanning volgens CPM. (A Programmed Introduction to Critical Path Methods. Vertaling en bewerking: Th. M. Femer). Universitaire Pers Rotterdam, Nijgh & Van Ditmar, Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij, eerste druk 1970, 125 blz., f. 12,50.

Het gaat hier om een korte, geprogrammeerde cursus om vertrouwd te raken met netwerkplanning, een nieuwe techniek voor het analyseren en plannen van projecten.



De VEREENIGING VOOR DEN EFFECTENHANDEL (Amsterdamse Effectenbeurs)

zoekt, in verband met de voortdurende uitbreiding van haar taken, ter versterking van haar staf een jongeman van academisch niveau (rechten of economie).

Het betreft hier een functie, die veelzijdig en interessant secretariaatswerk met zich brengt. Voor iemand, die belang stelt in de financiële wereld en oog heeft voor het streven van de „Vereeniging” ten behoeve van de Amsterdamse Effectenbeurs en haar publieke taak, zal deze functie een aantrekkelijke werkkring betekenen.

Vereist is, dat men zich mondeling en schriftelijk in goed Nederlands weet te uiten. Beheersing van de moderne talen, in het bijzonder Frans, is een belangrijk pluspunt. Enige ervaring op financieel, economisch of juridisch gebied is wel gewenst, maar niet noodzakelijk.

Sollicitatiebrieven aan de Directeur van de Vereeniging voor den Effectenhandel, Beursplein 5, Amsterdam-1.

ELEKTRICITEITSBEDRIJF VOOR GRONINGEN EN DRENTHE

Wegens het onverwacht aanvaarden van een andere functie door de reeds benoemde economisch directeur, roept het dagelijks bestuur van het Elektriciteitsbedrijf voor Groningen en Drenthe gegadigden op ter vervulling van de vacature van

ECONOMISCH DIRECTEUR

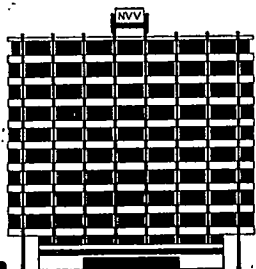
De aan te stellen functionaris zal worden belast met de leiding van de administratieve en financieel-economische afdelingen, alsmede met de supervisie over de afdeling Personeelszaken.

Voor de benoeming komt in aanmerking een academisch gevormd econoom, die over de vereiste capaciteiten en ervaring beschikt om als lid van een driehoofdige directie leiding te geven aan een bedrijf met ruim 1500 personeelsleden.

Van gegadigden wordt verwacht, dat zij bereid zullen zijn hun medewerking te verlenen aan een psychologisch onderzoek.

Bij indiensttreding volgt opname in het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds, terwijl ook de overige bij de overheid gebruikelijke arbeidsvoorwaarden, waaronder het verplaatsingskostenbesluit, van toepassing zijn.

Sollicitaties, voor 15 januari a.s., te richten aan de voorzitter van het dagelijks bestuur van het E G D, Postbus 45, GRONINGEN.



NEDERLANDS VERBOND VAN VAKVERENIGINGEN

Het Dagelijks Bestuur van het Nederlands Verbond van Vakverenigingen zoekt een

MEDE-BESTUURDER

die belast zal worden met de **dagelijkse leiding van de werkorganisatie** van het Verbond. Deze man of vrouw ontwerpt in overleg met de hoofden van dienst, chefs en de ondernemingsraad de hoofdlijnen van het door het Dagelijks Bestuur vast te stellen interne beleid. Voor de uitvoering van dit beleid krijgt hij/zij zodanige bevoegdheden dat zijn/haar functie vergelijkbaar is met die van een directeur in een dienstverlenende organisatie.

Hij/zij zal een open oog moeten hebben voor het werken in een matrix-organisatie. Hij/zij moet de kwaliteiten van een manager en een organisator hebben.

Daarnaast moet hij/zij een zodanige maatschappelijke oriëntatie en besef van de taak van de vakbeweging hebben, dat hij/zij enerzijds mede zijn/haar rol kan spelen in de bepaling van het externe verbondsbeleid, anderzijds dat hij/zij intern democratiseringsprocessen kan begeleiden en stimuleren.

In onze organisatie werken 180 medewerkers, waarvan 100 op het hoofdkantoor.

Wij zien graag ons bestuur versterkt met een liefst jonge bestuurder die een reële kennis en ervaring op het gebied van personeelsbeleid en organisatie heeft.

Een systematische vakstudie, liefst op universitair niveau, lijkt ons gewenst.

Ons salaris gaat tot f 33.150,- per jaar.

Premievrij pensioen, 25 werkdagen vakantie, 8% vakantietoeslag, dienstauto, gunstige ziektekostenverzekering. De kandidaten dienen bereid te zijn hun medewerking te verlenen aan een psychologisch onderzoek.

De resultaten van dit onderzoek kunnen op verzoek met de kandidaten worden besproken, voordat aan ons advies wordt uitgebracht.

Statutair stellen de aangesloten bonden de kandidaten voor deze bestuurdersplaats. Dit betekent dat u lid moet zijn van een bij het NVV aangesloten organisatie.

Indien wij uw belangstelling hebben kunnen wekken, verzoeken wij u uw korte en zakelijke reactie met de noodzakelijke gegevens te richten aan de algemeen secretaris van het Dagelijks Bestuur van het Nederlands Verbond van Vakverenigingen, Plein '40-'45 nr. 1, Amsterdam-Slotermeer.

