

## Tilburg University

### De handel met Oost-Europa

Geertman, J.A.

*Published in:*  
Maandschrift Economie

*Publication date:*  
1966

*Document Version*  
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

*Citation for published version (APA):*  
Geertman, J. A. (1966). De handel met Oost-Europa. *Maandschrift Economie*, 30(11), 537-548.

#### General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

#### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

# ECONOMIE

Tijdschrift voor Algemeen Economische  
Bedrijfs-Economische en Sociale Vraagstukken

Dertigste jaargang — No. 11 — augustus 1966

## DE HANDEL MET OOST-EUROPA

door

Prof. Dr. J. A. GEERTMAN

### § 1. *Bedrijfseconomische motieven.*

Wij zullen ons hier afvragen hoe het komt, dat handel met Oost-Europa bedrijfseconomisch gezien van belang is. Meer algemeen kan dit worden geformuleerd als de vraag waarom in de industrie steeds meer wordt gespecialiseerd en waarom in de detailhandel het assortiment steeds groter wordt.

We weten, dat enige tijd na de oprichting van de E.E.G. de leiding van Philips besloot de produktie verder te specialiseren. Zo zouden b.v. autolampen alleen in Hamburg worden gemaakt, platenspelers alleen in Wenen, T.L.-buizen alleen in Roosendaal en scheerapparaten alleen in Drachten. Daarentegen zouden de filialen van Philips alle artikelen, van lampen tot grammofoonplaten en wasmachines, voeren. De uitvoering van een en ander bracht grote moeilijkheden met zich mee, aangezien enige fabrieken sterk moesten worden uitgebreid en andere moesten worden opgeheven. Het bleek nl., dat de kostenbesparingen in belangrijke mate hoger waren dan de invoerrechten die men anders had moeten betalen. Deze specialisering maakt een verdere mechanisering en automatisering mogelijk. Daardoor nemen de vaste kosten aanzienlijk toe. Bij de afzet werkt men met prijsdifferentiatie. De calculatie-methode wordt die der direct-costing. Als hoofdprobleem wordt dan beschouwd het volledig bezet hebben van de apparatuur. De prijspolitiek vervult een ondergeschikte rol. Voor de leiding wordt het belangrijkste probleem de investmentplanning: de rentevoet moet in alle toepassingen gelijk zijn.

De specialisering als zodanig draagt niet alleen een bedrijfseconomisch, maar ook een sociologisch karakter. In het geval van de scheerapparaten bij Philips ging het om een simpele montage, waar niet veel vak-

kennis voor nodig was. Het gebied waar men zich uiteindelijk vestigde, werd eerst door sociologen statisch in kaart gebracht. Zoals bekend maken de Fransen op grote schaal gebruik van dergelijke inzichten.

In de communistische landen is er een vèrgaande specialisatie naar eindprodukt. Men werkt er met de integrale kostprijs. De organisatie van de geleide economie gaat uit van de eisen die de produktie stelt. Zolang er een verkopersmarkt is, kan men met van bovenaf vastgestelde verrekenprijzen werken. Bij de overgang naar de kopersmarkt ontstaat de noodzakelijkheid problemen als prijselasticiteit van de vraag en dekking der vaste kosten in de berekeningen te betrekken. Tot op heden heeft men de volledige bezetting van machines en mensen als normaal beschouwd. Op vele gebieden gaat dat thans niet meer op. Als gevolg van deze foutieve calculatiemethode moet het in de communistische landen op ieder niveau van de bedrijfsleiding wel tot verkeerde beslissingen komen.

Vanuit het westen kunnen wij niet beoordelen of men in de communistische landen met onderbezetting van de apparatuur te kampen heeft. Het is echter zeker, dat er in deze landen werkloosheid is. In de wereldpers werd daarover geschreven in verband met Polen en Tsjechoslowakije. Ook in de Sowjet-unie zelf heerst, onder andere als gevolg van mechanisering en automatisering, werkloosheid. Men neemt aan dat deze gemiddeld 20% bedraagt. Plaatselijk kan dit aanzienlijk verschillen. Zo is het percentage voor Moskou en Leningrad 6 à 7%, in Siberië 26%.<sup>1)</sup>

Wanneer er tussen Oost- en West-Europa een vrije arbeidsmarkt en een vrij handelsverkeer zouden bestaan, zouden de westelijke landen minder buitenlandse arbeiders nodig hebben. Want dan zou het voor fabrieken in het Westen voordelig zijn het voorbeeld van Philips, inzake de scheerapparaten, te volgen. Doch alleen al door het feit dat de economische verhouding Oost-West sterk bilateralistisch is, is het onmogelijk dergelijke gedachten in praktijk te brengen.

In de communistische landen wordt veel gesproken over „coöperatie” en daarmee wordt dan samenwerking met West-Europese bedrijven bedoeld. Dit kan zowel toelevering betreffen als ook b.v. het uitwisselen van patenten. De Oost-Europese staten willen echter vooral toeleverars worden (in het bijzonder Joegoslavië streeft daar naar) en West-Europa importeert ook steeds meer industrieprodukten. Zo steeg b.v. in

<sup>1)</sup> Verg.: Drs. O. Kuschpeta, Sovjet-Unie kampt met ernstige werkloosheid, De Volkskrant van 4 september 1965, pag. 11.

<sup>2)</sup> „De handelsbetrekkingen tussen Oost en West”, Rede uitgesproken door Z.Exc. Guido Colonna di Paliano in de gezamenlijke vergadering van het Europees Parlement en de Raad van Europa te Straatsburg, op 24 september 1965; blz. 12.

1964 de invoer van chemische produkten met 20% en die van machines en vervoersmateriaal met 19%.<sup>2)</sup>

Een dergelijke samenwerking is het gemakkelijkst te realiseren met communistische landen die al een grote buitenlandse handel hebben, zoals bijv. Hongarije. Doch de grote moeilijkheid is dan vaak weer de kwaliteit, aangezien de grondstoffen in de toeleveringslanden niet altijd aan de gestelde eisen beantwoorden.

Met landen die nog te weinig geïndustrialiseerd zijn om toeleveraars te kunnen worden, moeten de West-Europese bedrijven soms (via importeurs) een „driehoeksruil” opzetten. Er wordt dan nl. een produkt ingevoerd (dit betekent voor Oost-Europa export), dat in het importland zelf ook kan worden gemaakt, doch dit levert dan na een interne handelstransactie de mogelijkheid tot export op. Want slechts uitvoer levert voor Oost-Europese landen de middelen voor de betaling van de invoer — het reeds genoemde bilateralisme.

In alle communistische landen heerst momenteel de tendens te komen tot een samenwerking met het Westen. Een der meest recente voorbeelden hiervan is het op 17 februari 1965 in Brussel ondertekende „Accord sur la Cooperation Economique Industrielle et Technique entre l'Union Economique Belgo - Luxembourgeoise et la République Populaire de Pologne.” Het geeft slechts grote lijnen. Het belangrijkste ervan is wel dat een gemengde commissie gevormd wordt die minstens eenmaal per jaar, afwisselend in Brussel en Warschau, bijeenkomt. Aan deze bijeenkomsten kunnen ook bedrijven en combinaties van bedrijven deelnemen.

In deze dienen we nog even stil te staan bij de handel in landbouwprodukten. Want men vreesde vrij algemeen een verslechtering van de handelsverhoudingen tussen Oost- en West-Europa door doorvoering, in het kader van de E.E.G., van een gemeenschappelijk landbouwbeleid. Dit temeer omdat  $\frac{1}{4}$  van de invoer van de Gemeenschap uit Oost-Europa bestaat landbouw- en voedingsprodukten.

De import uit de Sowjet-Unie is teruggelopen — vanwege de misoogsten — en die uit andere Oost-Europese landen steeg. Als geheel daalde de invoer in 1964 met 12%, doch steeg de handel met derde-landen met 8%. De gevolgen laten zich dus niet echt ongunstig aanzien.<sup>3)</sup> Het komt hoofdzakelijk, doordat West-Europa zich toe gaat leggen op de veredeling van landbouwprodukten, zodat ook in deze de Oost-Europese landen het karakter van toeleveringslanden zullen gaan krijgen. Zo zien we bijv. dat de tarwe die thans in de Sowjet-Unie wordt gekocht ook als produktiemiddel kan worden beschouwd. Ze kan

---

<sup>3)</sup> „De handelsbetrekkingen tussen Oost en West”, blz. 9.

nl. als grondstof dienen voor de alcoholfabricage, welke alcohol veel gebruikt wordt bij het maken van synthetische rubber.

Voor het Oosten is export naar het Westen veel gemakkelijker dan omgekeerd. En dan is voor het Westen de uitvoer naar het Oosten van consumptiegoederen weer veel moeilijker dan van kapitaalgoederen.

Zelfs als er een zeer groot verschil zou bestaan tussen het plan en de werkelijkheid in de Oost-Europese economie, zou het het Westen niet lukken er consumptiegoederen te leveren. Daar zijn twee redenen voor, nl.: er wordt in Oost-Europa allereerst onderzocht of andere landen uit het blok dergelijke goederen ook kunnen leveren en in de tweede plaats is hier het waarderingsschema van de plancommissie in het geding (en daarin staan consumptiegoederen helemaal onderaan).

## § 2. „Sterke” en „zwakke” produkten in het Oosten en het Westen.

Voor het Oosten hangt de bepaling hiervan samen met de investeringspolitiek. In 1921 is de Sowjet-Unie begonnen met investeringen in elektrische centrales. Doch aangezien electriciteit niet wordt geëxporteerd, is dat in deze niet van groot belang. Daarnaast heeft men er echter veel in de staal- en oliesector geïnvesteerd. Daarentegen weinig in de consumptiegoederenindustrie. Reclame bestaat er niet en marketing staat er nog in de kinderschoenen. Dit laatste is uiteraard een gevolg van dit gehele economische patroon.

Men onderscheidt er twee stromingen, die in meerdere of mindere mate het eigen karakter van de verschillende landen mede bepalen. De ene zet de lijn der autarkie voort en stelt dat men uit het Westen niets nodig heeft, de andere ziet voordeel in handel met het Westen.

De eerste stroming overheerst in de Sowjet-Unie en heeft ook een zeker invloed in een land als de D.D.R. (Oost-Duitsland). Tussen de Bondsrepubliek en de D.D.R. bestaat nl. een belangrijke handelsovereenkomst, waarvan zelfs wel wordt beweerd dat dit een lek vormt in het E.E.G.-verdrag.

De tweede stroming bepaalt de houding van Joegoslavië, Tsjechoslowakije, Roemenië, Bulgarije, Hongarije en Polen. Onderling bestaan tussen deze landen grote verschillen. Zo is bijv. Hongarije tot aan het eind van de Eerste Wereldoorlog met Oostenrijk verbonden geweest. Daarom is in Hongarije het streven naar buitenlandse handel groot. Hongarije heeft dan ook veel „sterke” produkten.

Voor het Westen komen de sterke produkten uit de technische sector, welke zeer ontwikkeld is. Zij zijn het resultaat van grote investeringen in research.

Daarom was de regeling van de patenten het grootste probleem waar

men in het Westen, in het begin vooral, mee te kampen had. Het gevaar bestond nl. dat de uitgevoerde produkten in het Oosten zouden worden gemaakt, zodat de research niet werd vergoed, terwijl men bovendien een toekomstige concurrent in het zadel zette. Daarom moesten soms met de machines de bijbehorende patenten worden verkocht. Hierin is verandering gekomen, omdat op 1 juli 1965 de Sowjet-Unie is toegetreden tot het Verdrag van Parijs, van 1883, over de industriële eigendom. Op grond van dit verdrag garanderen thans alle Oost-Europese Staten, behalve Albanië, bescherming van patenten.

Een tweede probleem is de regeling van eventuele geschillen. Voor de westelijke landen geldt de regeling van internationale arbitrage door de Internationale Kamer van Koophandel. Sinds 1961 is er ook een regeling voor internationale commerciële arbitrage door de Verenigde Naties. Doch deze is door de meeste oostelijke landen wel en door de meeste westelijke landen nog niet aanvaard.

Een derde probleem is de embargo-politiek. Of een artikel onder het embargo valt, kan men te weten komen bij het Business and Industry Advisory Committee (B.I.A.C.) en de Organization for Economic Cooperation and Development (O.E.C.D.).

Het zal duidelijk zijn, dat het Westen zaken met militaire betekenis in geen geval verkopen wil. In een paar gevallen werden in het Westen nieuwe machines ontwikkeld, terwijl daarna de oude aan een land achter het IJzeren Gordijn werden verkocht. Bedrijfseconomisch gezien was dit juist, aangezien de met die oude machines gemaakte produkten de eigen markt niet bederven. Men had daarom gewoon de keus tussen ze verkopen als schroot of ze op deze wijze van de hand doen. Het spreekt vanzelf, dat het om machines ging die uit militair oogpunt niet van belang waren.

Bovendien moet de mogelijkheid bestaan om winsten van de andere in de eigen valuta om te zetten. Daarvoor is echter altijd wel een tussenform te vinden als het rechtstreeks niet lukt. In Egypte mogen bijv. geen winsten worden uitgekeerd. Shell en Philips hebben daar echter toestemming gekregen hun saldi te ruilen met een reisbureau tegen reizen in Egypte. Het gevolg is dat vrij veel Nederlanders, vanwege de lage koersen, het land der pyramiden bezoeken.

Tot slot dient de service te worden bezien. Wanneer bijv. de producenten van Opel en Volkswagen — dit zijn de automerken uit West-Europa die men nagenoeg alleen in Hongarije ziet — in het Oosten willen verkopen, moeten ze dan ook „official dealers”, voor onderdelen, hebben. En dergelijke alleenvertegenwoordigingen zijn daar staatseigendom.

Met al deze problemen is het echter zo, dat de graad van liberalisme

— dus de accentverschuiving tussen de twee eerder genoemde groepen van aanhangers van autarkie en van voorstanders van handel — in de verschillende Oost-Europese landen in grote mate bepalend is. In het grote economische stelsel achter het IJzeren Gordijn vertegenwoordigt de Sowjet-Unie — als kern der ideologie — meer de stroming der autarkie, terwijl in de satellietlanden liberale invloeden toenemen. Van deze laatste invloeden geeft Joegoslavië het meest blijk. Daar werd bijv. het eerst begonnen met marktonderzoek. Ook ziet men daar veel verschillende automerken uit West-Europa, terwijl daarentegen in Oost-Duitsland nagenoeg alleen de „eigen” merken rijden. Deze liberale invloeden bewerken ook dat, met als het ware één oog op het Westen gericht, productie van „sterke” produkten wordt gestimuleerd.

Wil het Westen deze problemen overwinnen — en daarmee de handel met het Oosten tot ontwikkeling brengen —, dan heeft men meer internationale organisaties nodig. Dit zal ook bij nog te behandelen punten door blijven klinken. De kwestie waar dit steeds op afspringt, is het feit dat vooral het embargo in het Westen en het bilateralisme in het Oosten zuiver politieke aangelegenheden zijn. Daardoor blijven de meningen verdeeld.

In Oost-Europa wordt invoer met uitvoer „betaald”. In het algemeen kunnen we de door hen in het handelsverkeer gebrachte produkten als „zwak” kwalificeren. Bij voorkeur wordt dan ook met het neutrale goud betaald, of met aardolie. Er blijven echter vele zaken welke men in het Oosten graag zou importeren, doch waarvoor de betalingsmiddelen ontbreken. Als gevolg van dit deviezengebrek op de markten van bepaalde artikelen in West-europese landen enige malen verstoringen opgetreden door onverwachte invoeren uit het Oosten. Wij denken bijv. aan tin en lood.

Het bilateralisme heeft ook voor de communistische landen onderling grote nadelen. De multilaterale clearing binnen de COMECON wordt echter van meer betekenis. Mede hiervoor is onlangs in Moskou een bank opgericht. Voor het Westen biedt het bilateralisme incidenteel niet alleen maar nadelen. Oostenrijk bijv. heeft sinds de Donaumonarchie nog veel handel met Hongarije. En omdat Oostenrijk meer vanuit Hongarije importeert dan erheen exporteert, zijn de Oostenrijkers van mening dat het bilateralisme het meest geschikte middel is om van hun slechte wijn af te komen.

Als geheel genomen is de positie der Oost-Europese landen echter zeker niet zo ongunstig als uit het bovenstaande zou kunnen blijken. Wij citeren hier William Benton:

„Met betrekking tot de groter wordende belangstelling der Sowjet-Unie om hun technische „know-how” te exporteren, herinner ik

me een levendige discussie in een aangename sfeer, die ik het vorig jaar in Moskou had met de heer Smelyakow, de Minister voor de Buitenlandse handel. Toen ik uiteenzette dat de Sowjet-Unie niets heeft wat de Verenigde Staten nodig hebben, met uitzondering van goud, diamanten, wodka, bont en dergelijke, wees de heer Smelyakow erop dat mijn gedachtengang verkeerd was: „Wij hebben de Verenigde Staten veel meer te verkopen..... de Amerikaanse handelaren hebben de mogelijkheid onderzocht..... we kunnen U licenties en modellen verkopen. U onderschat onze uitvindingen. Er zijn er vele op medisch gebied die U zouden moeten interesseren. Hij wees erop, dat de Sowjet-Unie wel enige medische vindingen aan firma's in de Verenigde Staten heeft verkocht, doch dat de Sowjet-Unie nog veel meer te bieden heeft wat de moeite waard is. In het verdere gesprek had hij het over het opzienbarende voorstel dat Alexej Kosysin (die intussen minister-president van de Sowjet-Unie geworden is) twee maanden voor mijn bezoek gedaan had, nl. dat de Sowjets bereid waren niet alleen de gedachten te verkopen, maar ook in de Verenigde Staten staalfabrieken te bouwen, die veel moderner en economischer zouden zijn, dan die welke we nu hebben. Jammer genoeg heb ik niet veel verstand van de staalindustrie, doch de bereidheid van de Sowjet-Unie zich bij internationale patentafspraken aan te sluiten, wijst in dezelfde richting.”<sup>4)</sup>

Maar ook de wet van vraag en aanbod heeft een gunstig aspect voor Oost-Europa. Het West-Europese aanbod — juist wat betreft de door het Oosten zo begeerde kapitaalgoederen — is groot en gevarieerd. Daarom onderbieden de diverse landen elkaar om een opdracht te krijgen. Voor het Oosten is echter de vraag (de import) een staatszaak. Derhalve ontstaat er voor het Westen altijd een ongunstige marktconstellatie: een atomistische concurrentie aan de aanbodzijde tegenover een monopolie aan de vraagzijde. De theoretische oplossing voor het Westen zou daarom zijn: voor ieder artikel een collectief monopolie vormen. Doch dat is, op grond van de idee van een vrije economie, politiek weer niet te verwezenlijken. Het zou misschien (art. 85 lid 3) ook niet in overeenstemming te brengen zijn met de artikelen 85 tot 90 van het E.E.G.-Verdrag. Gezamenlijk marktonderzoek zou wel zijn toegestaan.

---

<sup>4)</sup> East-West Trade, A Common Policy for the West”; een rapport van het „Committee for Economic Development” van mei 1965, blz. 45. William Benton is de voorzitter van de Encyclopedia Britannica en hij werkte mee aan bovengenoemd rapport.



De marktform zou juist andersom werken, als een montagebedrijf in het Westen artikelen betrok van een toeleveraar uit het Oosten. De Duitse firma Krupp wil dit gaan doen. Het is misschien wat onpractisch en ontactisch dat dit initiatief uitgaat van een naam die men nog altijd verbindt aan de produktie van kanonnen. Het is echter geen probleem waar alleen Krupp, of zelfs de Duitse Bondsrepubliek mee te maken heeft. Het is de gehele Westelijke wereld die in deze de juiste weg dient in te slaan. Binnen die wereld denken de Verenigde Staten veel bekrompener dan Italië, terwijl binnen de Verenigde Staten het „Congress” weer veel bekrompener denkt dan het „State Department”.

Zoals bekend is Tsjechoslowakije lid van de „General Agreement on Tariffs and Trade” (GATT), terwijl Polen het lidmaatschap heeft overwogen. De handel met Tsjechoslowakije is echter niet vrijer gemaakt, er bestaan hoeveelheidsbeperkingen. Destijds na de Tweede Wereldoorlog, heeft de OECD zich erg voor vrijere handel ingespannen. Dit werk moet voor de handel tussen Oost en West nu worden voortgezet, want anders wordt het de Oost-Europese landen niet mogelijk hun sterkste produkten uit te voeren. Zo heeft bijv. de Verenigde Staten hoge invoerrechten voor produkten uit de communistische landen. Zodoende hebben deze landen ook belang bij de Kennedy-ronde.

### § 3. *Politieke data.*

Bij het bezien van de export uit Oost-Europa, is het uitgangspunt dat ieder communistisch land maar één exporteur heeft: de Staat. De staat werkt met een rekeningensysteem, dat wel lijkt op het Duitse systeem uit enige jaren voor en gedurende de Tweede Wereldoorlog. Sinds 1939 kent de Sowjet-Unie dan ook verplicht uniform rekeningstelsel.

Op het Euro-economie Congres van juni 1965 heeft Professor Lew Leontiew — o.a. lid van de afdeling Economie van de „Sowjet-Academie der Wetenschappen” — erop gewezen, dat de door de Sowjet-Unie bepaalde exportprijzen geen politieke prijzen zijn. Dit wijst erop, dat men ze berekent volgens de genoemde uniforme methode.

Vanzelfsprekend komen beide partijen met hun sterkste artikelen in de handel. Daardoor kan de verrekenprijs met de importeur uit het Westen aanzienlijk onder de prijs op de wereldmarkt komen te liggen. Zoals bekend hebben de Oost-Europese landen voor hun export bepaalde duurzame banden met het Westen.

Nu komt de vraag naar voren of de Oost-Europese importeurs vrije handelaren (naar West-Europese begrippen) zijn, of dat we ze als handelsagenten van de diverse staten moeten beschouwen. In dat laatste geval komt daar het probleem bij waar dan de winst blijft. Op genoemd

Congres ontkende Professor Leontiev dat in dit geval de politieke partij(en) iets met de winst te maken zou(den) hebben.

Over de gehele wereld verandert echter geleidelijk aan de handel van karakter. Er komen nl. meer toeleveranciers en daardoor spitst de handel zich in plaats van op de prijs, steeds meer toe op de kwaliteit en het nakomen van de levertijd. De leveranciers gaan daarom investeren met de interessen en belangen van hun afnemers voor ogen. Een wederzijds vertrouwen, gebaseerd op de onderlinge afhankelijkheid, wordt steeds noodzakelijker.

Dit laatste geldt ook de handel met Oost-Europa. Wanneer het inderdaad zo is, dat deze los staat van de Oost-Europese politiek — al is het maar enigermate — moeten we ook werken aan de ontwikkeling ervan. Op het moment is ze nog niet belangrijk, maar ze kan het worden. Uit de kleine statistiek in de bijlage blijkt dat de handel met Oost-Europa in procenten van de totale handel slechts geringe betekenis heeft. In 1963 ware de percentages het hoogst voor Oostenrijk (14,9) en Italië (5,4). Het laagst voor België (1,5) en Nederland (1,4). De volgorde der landen op het staatje in de bijlage is: Oostenrijk, Italië, Frankrijk, Engeland, Verenigde Staten, België, Nederland.

In het in voetnoot 4 vermelde rapport over de handel tussen Oost en West, heeft het „Committee for Economic Development” gesteld, dat de leden van de OECD een aparte organisatie met een permanent Secretariaat voor deze handel zouden vormen. Deze organisatie zou dan aangesloten zijn bij het „Development Assistance Committee” van de OECD. Er zouden overlegorganen worden samengesteld uit vertegenwoordigers van handel en industrie. Dit betekent naar onze mening, dat men de vorming van een commissie met subcommissies per land en per bedrijfstak voorstaat.

Genoemd rapport stelt als belangrijkste taken van deze nieuwe organisatie:

- 1) verzameling en bespreking van materiaal;
- 2) bewerking van dat materiaal en overleg.

Daarnaast zou de aandacht kunnen worden besteed aan zaken als het uitleggen van handelsverdragen, arbitrage en credietverlening.

In de Duitse Bondsrepubliek is een dergelijke organisatie al ontwikkeld en wel in de privé-sfeer. Men kent daar nl. het „Institut für Ost-Marktforschung”. Het voert opdrachten uit aangaande bepaalde branches of produkten, of stelt op eigen initiatief documentatie samen en verkoopt deze. <sup>5)</sup> De grote man ervan is Paul Zieber. Deze heeft ook

---

<sup>5)</sup> Het adres is: „Institut für Ost-Marktforschung, GmbH, Hamburg 22, Averhoffstrasse 10.

onlangs in een artikel een overzicht gegeven van de ontwikkeling van het marktonderzoek in Oost-Europa.<sup>6)</sup> Met het sterker worden der liberaliserende tendenzen, in het bijzonder in de Sowjet-economie, gaan de vraag en de markt als zodanig een rol spelen. Hoe sterker deze tendenzen zijn, des te meer zal het marktonderzoek er tot ontwikkeling komen. Zo werd in Joegoslavië al in 1955 een orgaan voor marktonderzoek opgericht, dat rond 1960 pas echt begon te functioneren.<sup>7)</sup> In de Sowjet-Unie zelf is een en ander het minst tot ontwikkeling gekomen. Het bovenbedoelde instituut heeft onlangs overeenkomsten gesloten met instituten voor marktonderzoek in Polen, de Sowjet-Unie, Hongarije en Joegoslavië. Er zal in deze landen ook aan „field-research” worden gedaan.<sup>8)</sup>

Bij de kredietverlening gaat het in het bijzonder om de looptijd van kredieten. Sinds 1934 bestaat er een „Union d'Assurance des Crédits Internationaux” die haar zetel in Bern heeft. De meeste West-Europese staten zijn daarbij aangesloten en zijn derhalve verplicht geen kredieten die langer dan vijf jaar lopen, te garanderen. Engeland zowel als Frankrijk geven echter al enige jaren kredieten met langere looptijd. De Duitse Bondsrepubliek houdt als termijn acht jaar aan. Officieel is alleen bij de scheepsbouw een langere looptijd toegestaan, namelijk acht jaar. Voor grote projecten moet dan ook internationale samenwerking ontstaan tussen banken. En omdat het dan tevens om kwesties van politiek belang gaat, is ook samenwerking van regeringen noodzakelijk.

Wij stelden reeds dat het voor West-Europese firma's die naar het Oosten exporteren moeilijk is daar vertegenwoordigers en filialen te hebben, aangezien daar de gehele handel in handen van de staat is. Wanneer het om technische producten van hoog niveau gaat, zouden de Oost-Europese landen de leverende landen de mogelijkheid moeten bieden agentschappen en dealers te hebben, die een rechtstreeks contact met de consument geven. Men heeft bijv. centrale punten nodig waarvandaan onderdelen kunnen worden betrokken. Het komt er kort gezegd op neer, dat op hoog technisch niveau staande producten, handel met „follow-up” nodig hebben.

Alle landen in het Westen vrezen — of dit al of niet ten onrechte is, zullen we hier in het midden laten — dat men samen met de handel met het Oostelijk blok ook de politieke propaganda binnenhaalt.

---

<sup>6)</sup> Paul Zieber, Der Ostblock entdeckt die Marktforschung; in: Wirtschaftsdienst no. 11, november 1965.

<sup>7)</sup> Bij een onderzoek aan een instituut voor marktonderzoek te Budapest bleek, dat men daar nauwkeurig op de hoogte was van de Amerikaanse literatuur over marktonderzoek en „direct costing”.

<sup>8)</sup> Marktforschung als Voraussetzung einer erfolgreichen Werbung im Ostblock; in: „Chemische Industrie”, Heft 4, 1965.

*Bijlage: (alles steeds in miljoenen dollars)*

*De export van West- naar Oost-Europa.*

	1948	1953	1958	1963
België	38	48	45	61
Duitsland	14	52	205	285
Engeland	92	41	68	208
Frankrijk	32	35	70	162
Italië	40	35	57	156
Nederland	43	34	41	48
Oostenrijk	29	57	94	136
Verenigde Staten	94	2	109	144

*De import uit Oost-Europa.*

	1948	1953	1958	1963
België	29	24	32	63
Duitsland	18	51	194	290
Engeland	100	95	120	227
Frankrijk	57	29	79	110
Italië	42	37	62	249
Nederland	74	22	37	73
Oostenrijk	57	59	94	150
Verenigde Staten	26	23	44	59

*De export naar Sowjet-Unie.*

	1948	1953	1958	1963
België	20	17	18	13
Duitsland	—	2	72	154
Engeland	29	34	146	179
Frankrijk	—	16	76	64
Italië	3	23	31	115
Nederland	4	23	11	24
Oostenrijk	—	2	20	62
Verenigde Staten	28	?	3	23

*De import uit Sowjet-Unie.*

	1948	1953	1958	1963
België	50	17	25	51
Duitsland	2	16	73	164
Engeland	109	112	167	255
Frankrijk	11	17	95	141
Italië	4	9	40	177
Oostenrijk	57	69	118	205
Nederland	3	31	41	47
Verenigde Staten	87	11	17	21

*De handel met Oost-Europa in 1963 in procenten van de totale handel.*

	<i>Sowjet-Unie</i>	<i>Rest</i>
België	0,3	1,2
Duitsland	1,1	1,9
Engeland	1,4	1,6
Frankrijk	0,8	2,0
Italië	2,3	3,1
Nederland	0,5	0,9
Oostenrijk	4,7	10,2
Verenigde Staten	1,5	1,6

Rest = Albanië, Bulgarije, Oost-Duitsland, Polen, Roemenië, Tsjechoslowakije en Hongarije.