



Geachte Rostra-lezer,

Er wordt veel onverstandigs
geschreven.

Prof. Van den Tempel

ORATIE

Prof. Drs. I. van der Zijpp

„Ik zal trachten de bedrijfs-economie steeds in samenhang met de andere onderdelen van de economie te behandelen. Het soms waar te nemen streven om de bedrijfseconomie als een gesloten denkstelsel met een geheel eigen terminologie op te bouwen, acht ik een vorm van provincialisme die het denken alleen maar belemmert. Ik hoop aan te tonen dat het bestuderen van de internationale literatuur en praktijk waardevoller is.”

Aldus Professor van der Zijpp in zijn intreedende handelen over „De Verkoopprognose als grondslag voor de ondernemingsplanning op lange termijn”, waarvan hieronder een zoveel mogelijke letterlijke samenvatting.

Om een verkoopprognose te kunnen opstellen, maakt men meestal in de eerste plaats een raming van de totale afzet van de producten. Uit de prognose van de totale afzet moet de individuele onderneming een prognose van haar eigen omzet afleiden. Om dit te kunnen doen moet men zich in tweede instantie een voorstelling van de aanbodontwikkeling maken d.w.z. een voorstelling van aangeboden hoeveelheden en verwachte prijsniveau.

In feite schenken de meeste auteurs over prijsvorming en de andere aspecten van het marktgebeuren weinig aandacht aan de dynamiek van de aanbodontwikkeling. Ik zou ervoor willen pleiten de studie van dynamische marktprocessen primair te stellen en vooral aandacht te schenken aan de aan het marktgebeuren ten grondslag liggende beslissingsprocessen.

De totale capaciteit aan aanbodzijde en de bezettingsgraad van deze capaciteit vormt een belangrijk gegeven t.a.v. de voorspelling van het marktgedrag van de producenten.

Drie vormen van aanbodontwikkeling:



Allereerst de „Cut throat competition” die men kan omschrijven als een aanbodontwikkeling waarbij de aanbieders voortdurend hun prijzen verlagen zolang zij overcapaciteit hebben. Onder deze veronderstelling komt het proces van prijsverlaging pas tot stilstand als de capaciteit van alle producenten volbezet is. Vanaf dat tijdstip stijgen de prijzen. Terwijl de aanbieders vóór het omslagpunt concurreren om een beperkte gevraagde hoeveelheid, concurreren de vragers na het omslagpunt om een beperkte aangeboden hoeveelheid.

Capaciteitsuitbreiding is de volgende fase, met afbrokkelende prijzen, en de geschiedenis herhaalt zich. Het resultaat van „Cut throat competition” is dus een voortdurende schommeling in de prijzen en een schoksgewijze uitbreiding van de capaciteit van de bedrijfstak. Speelruimte voor de individuele producent wordt bepaald door de kwaliteitsverschillen der producten en door verschillen in kostenstructuur en kostenniveau tussen producenten onderling.

De relatieve afzetverdeling tussen de producenten verschuift op lange termijn ten gunste van de producenten met de laagste totale kosten. In dit soort marktontwikkelingen wordt het recht van de sterkste in een voortdurende strijd bevochten. Als reactie trachten de ondernemers veelal door onderlinge afspraken tot een stabili-

satie of een verhoging van het prijspeil te komen. Dit leidt tot een tweede mogelijkheid van aanbodontwikkeling: **de kartelvorming.**

De ontwikkeling van de prijs of het gemiddeld prijsniveau van een gekartelleerde bedrijfstak is de resultante van een dynamisch onderhandelingsproces. Een belangrijke moeilijkheid bij deze onderhandelingen is dat de capaciteiten van de verschillende producenten vaak niet evenveel bezet zijn. In vele perioden kan daardoor prijsverhoging voor de een gewenst zijn, terwijl de ander gebaat zou zijn bij prijsverlaging (nl. resp. de producent die volledig bezet is en de producent die nog een stuk overcapaciteit heeft).

De uitkomst van de prijsonderhandelingen tussen de kartel-leden is meestal dat de prijs zich in de loop van de tijd rond het totale kostenniveau van de zwakkere producten beweegt. De sterkeren maken hierdoor een hoger rendement op het door hun geïnvesteerde vermogen dan in het geval van „cut throat competition” bij een redelijk rustige marktonwikkeling.

De derde hypothetische aanbodontwikkeling — **de prijsstelling op basis van de totale kosten** — houdt letterlijk gencmen in, dat iedere producent in een bedrijfstak voortdurend zijn prijs gelijkstelt aan zijn totale kosten per eenheid, plus zijn minimale rentabiliteitsis. Integrale kostenrekening op basis van normale bezetting ligt hieraan ten grondslag.

Het op deze wijze toegepaste systeem van full cost pricing houdt in dat een producent zijn prijs verandert wanneer en alléén wanneer een verandering in het niveau van de totale kosten daartoe aanleiding geeft.

De relatieve afzetverdeling zal zich nu ook op lange termijn ontwikkelen in overeenstemming met de onderlinge kwaliteits- en kostenverschillen. Op dit punt wijkt de marktontwikkeling bij „full cost pricing” — producentengedrag dus niet af van de marktontwikkeling bij „cut throat competition”.

vervolg op pag. 3

Reproductieprocessen

Begin van dit jaar verscheen het september/oktober 1970 nummer van De Economist.¹⁾ Interessant nummer waarin onder meer een paar brieven van Say zijn weergegeven. Nummer ook waarin Booij een boek van Hartog bespreekt²⁾. Ik ontleen aan die recensie het volgende. „Bij de afleiding van de aanbodcurve van een individuele onderneming in het homogeen polypolie merkt Hartog op: 'in dat geval vallen marginale kostencurve en aanbodcurve samen'. (pag. 54). Dit is uiteraard in zijn algemeenheid niet juist. Dit is slechts voor de short run het geval vanaf de gemiddelde variabele kosten en voor de long run vanaf de gemiddelde totale kosten.”³⁾

Tot zover Booij. Dezer dagen kreeg ik toevallig een nieuw boek van Van de Woestijne in handen.⁴⁾ Ik dacht: even kijken hoe die het doet. In het register zag ik: „Aanbodfunctie pag. 54”. Dezelfde bladzijde als bij Hartog dus. Ik dacht meteen aan plagiaat. Meteen. Dezelfde bladzijde, stel je voor. Nu bleek er op die bladzijde niets over aanbodfuncties te staan. Goed. Maar wel op pag. 170. En daar prijkt inderdaad hetzelfde euveltje als door Booij bij Hartog was gesignaleerd.⁵⁾

Als twee van ons studenten op een schriftelijk tentamen dezelfde fout maken, dan stellen zij zich al bloot aan risico's. Maar in een boek dezelfde fout maken als in een ander boek gemaakt is, is in Nederland helemaal levensgevaarlijk. Dan kan je de borst van je advocaat wel alvast nat maken. Een proces zit nu eenmaal in een verdraaid klein hoekje.

Boris Bougainvillée

Noten:

- 1) Geen kritiek op de vertraging. Dat mag best voor een blad dat zijn tijd zo ver vooruit is. Ik dank Mirjam nog voor het studentenabonnement dat zij mij schonk.
- 2) H. Booij, recensie van F. Hartog, Hoofdlijnen van de prijstheorie, Tweede herziene druk, Leiden, 1968 in De Economist 1970, pp. 515-519.
- 3) Op. cit. pp. 517-518.
- 4) W. J. van de Woestijne, Inleiding in het economisch denken, Utrecht/Antwerpen, 1970. Een aardig boek verder, maar de tekeningen zijn slordig.
- 5) Als U het ook eens goed wil lezen, neem dan het boek van Delfgaauw (p. 209 e.v. van de tweede druk).



redactie: j. j. amesz, m. a. baseliers-van arnhem, j. a. m. honout, j. j. klant, j. g. l. m. willems, h. meijeraan (secr.)

redactieadres: herengracht 514.

Mijne heren,

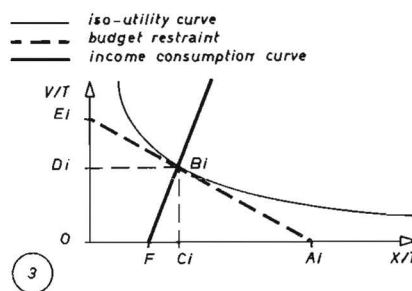
hierbij doe ik U een verslag toekomen voor Uw blad. Eenmalige plaatsing daarvan in Rostra kan zonder vergoeding van auteursrecht gebeuren. Uitsluitend om formele redenen verzoek ik U echter vriendelijk, bij evt. plaatsing mijn signatuur te doen voorafgaan door het gebruikelijke copyright-symbool.

De getekende figuren kunnen in de verhouding 2 : 1 worden geclicheerd. Zij komen dan op maat voor Uw kolombreedte.

Aan clichékosten zal niet meer dan het z.g. minimum lijn-fijn in rekening hoeven te worden gebracht. Na evt. gebruik zie ik de werktekening graag weer tegemoet.

Mag ik nog van U horen, of U deze en evt. volgende bijdragen over onderwerpen uit de prijs-theorie voor plaatsing in aanmerking wilt laten komen?

Hoogachtend,
L. L. Tholen



The individual income consumption curve

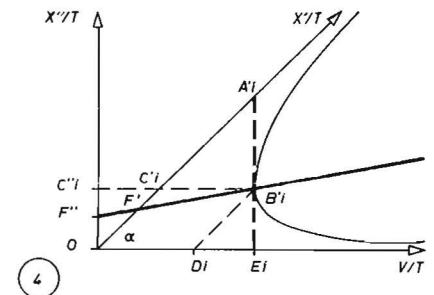
The individual income consumption curve can be defined as the geometric location of all tangent points of the individual consumer's budget restraints and iso-utility curves, when income varies, c.p. The situation is graphically represented in fig. 3.

We transform fig. 3 into fig. 4 by linear transformation as per formula:

$$x_4 = 3 + x_3 \cdot \cos \alpha$$

$$y_4 = x_3 \cdot \sin \alpha$$

In words: we distort the right-angled Cartesian system into an oblique-angled one. The angle α between the auxiliary abscissa X'/T and the ordinate V'/T must be so selected that budget restraints will become perpendicular to the ordinate. Second we construct a new abscissa X''/T , perpendicular to the ordinate V'/T . Third: we invert the curve, i.e. we interchange axes. In addition we have, just for the hell of it, extended the transformed individual income consumption curve beyond F' to F'' .



What does fig. 4 show? $EiB'i$ is the quantity of X purchased at the income level given by OEi . All points $B'i$, therefore, are situated on the individual consumption function in physical terms of commodity X.

THECREM: the individual income consumption curve is equivalent to the individual consumption function in physical terms.

PROOF: Due to the linear transformation of fig. 3 to fig. 4 there exists a unique and one-to-one relationship between points Bi and $B'i$ of these figures. Since points Bi in fig. 3 have the individual income consumption curve, and points $B'i$ in fig. 4 have the individual consumption function in physical terms for their geometric location, there exists a unique and one-to-one relationship between all points of these curves. Such curves are said to be equivalent.

© L. L. Tholen

Informatie

Responsie college

Drs. J. G. L. M. Willems geeft een responsie college Interne Organisatie voor degenen die op 15 april het tentamen Grondbegrippen van de Organisatie van prof. Verburg doen. Donderdag 1 april om 10.00 uur, Herengracht 514, kamer 208.

LITERATURE:

- C. L. ALLEN: The Framework of Price Theory. Belmont, Cal. 1967
- K. J. COHEN, R. M. CYERT: Theory of the Firm. Engewood Cliffs, N. J. 1965.
- G. TH. J. DELFGAAUW: Inleiding tot de Economische Wetenschap. Wassenaar, NL. 1969.
- H. H. LIEBHAFSKY: The Nature of Price Theory. Homewood. 1963.

- B. M. S. VAN PRAAG: Individual Welfare Functions and Consumer Behavior. Amsterdam, NL. 1968.
- P. A. SAMUELSON: Economics. New York 1967.
- G. J. STIGLER: The Theory of Price. London, GB. 1966.
- D. S. WATSON: Price Theory and its Uses. Boston. 1963.

vervolg oratie

De zwakke producenten worden op den duur uitgeschakeld doordat hun afzet door de ongunstige combinatie van kwaliteit en prijs in de loop van de tijd daalt.

De werkelijkheid kan nooit volledig in een model worden gevangen. De feitelijke ontwikkeling van een markt zal dan ook nimmer volkomen met één van de drie onderscheiden mogelijkheden overeenstemmen. Naar mijn mening kunnen de meeste, zo niet alle feitelijke marktontwikkelingen echter wel in één van deze hypothetische mogelijkheden worden ingepast.

Om dit te illustreren kan men de goederenmarkten in drie categorieën verdelen: de markten van agrarische producten, de markten van industriële tussenproducten en de markten van consumptiegoederen. Voortdurende golfbewegingen van prijzen en investeringen worden vooral op beide eerste markten waargenomen, terwijl voor de markten van consumptiegoederen een hoge mate van prijsstabiliteit kenmerkend is. De verklaring hiervoor ligt in de structuur van deze drie marktcategoryën, met name in de mogelijkheid tot gezamenlijk overleg van aanbieders die o.a. varieert met de grootte van het aantal aanbieders. Ook de macht die de vragers kunnen uitoefenen is hier van groot belang.

Welke conclusies kan men nu uit de studie van de dynamiek van de marktontwikkeling trekken t.a.v. de verkoopprognose en de daarop gebaseerde planning door een individuele onderneming?

In de eerste plaats moet men door toepassing van de bekende statistische methoden de trend in de toekomstige ontwikkeling van de totale afzet ramen.

In de tweede plaats moet men zich een voorstelling maken van de ontwikkeling van de krachtverhoudingen binnen de bedrijfstak op lange termijn.

In de derde plaats moet de trend van prijsontwikkeling op lange termijn worden bepaald op basis van de verwachte kostenontwikkeling.

In de vierde plaats zal men mogelijke afwijkingen van de trends in de afzetten en opbrengsten trachten te ramen. Wat betreft de prijsafwijkingen dient men hiertoe na te gaan of het marktgedrag wordt bepaald door „cut throat competition”, kartelvorming of prijsstelling op basis van totale kosten.

Het voorgaande is gebaseerd op de veronderstelling dat de totale vraag naar het beschouwde produkt op lange termijn toeneemt. Wanneer de totale vraag in de loop der jaren daalt, vertonen de winsten zowel in het geval van „cut throat competition” als in het geval van kartelvorming en het geval van „full cost pricing” een geleidelijke daling.

De verkoopprognose en de daarmee samenhangende planning op lange termijn geven een beeld van de mogelijke vraaggroei en de eigen concurrentiepositie te verwachten structurele ondernemingsontwikkeling.

(Samenvatting door:

Drs. J. G. L. M. Willems)

LANGS DE LIJN

De beoefening van de economische sociologie is heden ten dage onderworpen aan verschillende inzichten.

Dat mag bekend worden geacht. „Betrokkenen” organiseerden congressen, die meestal samenvielen met belangrijke voetbalwedstrijden, waardoor R.* noodgedwongen moest afzien van een uitgebreide berichtgeving. Dat maatschappelijk relevante verschijnselen evenwel niet voorbijgaan aan deze „betrokkenen” ondervonden wij laatst op Reynolds. Temidden van de „het zal je kind maar wezen”-adepten, zaten zowaar Piet en Anna. Piet is economisch socioloog in wording, heeft een uitgebreide kennis (onder andere via abonnementen op de Volkskrant en De Groene) en is het met Marcuse meestal eens. Anna is zijn vriendin, waar hij mee samenloopt. Ze hebben twee koters, die deze zondag in een alternatieve zandbak verblijven. Zijn om de bekende redenen (het huwelijk is een de maatschappij ondermijnend instituut) niet getrouwd. Onder invloed van Piet, die wel iets weg heeft van een linkse zendeling, moest Anna Libelle, Margriet en Avenue opofferen. Deze bladen worden immers uitgegeven door het kapitalistische VNU-concern. Anna, niet een van de slimsten, is het vaak oneens met Piet, maar dat is eerder een kwestie van temperament en kritisch zijn, dan een van fundamenteel meningsverschil.

Piet is een knappe bol (hij is ook al eens met Politeia op Cuba geweest) en trekt daarom per definitie aan het langste eind. Ze hebben besloten om naar Ajax-Volendam te gaan, omdat Piet nu wel eens wil weten hoe het mogelijk is dat het verzamelde Nederlandse volk door zijn vrijetijdsbesteding een structuur schept, die zijn weerga niet kent: het fenomeen voetbal, met verouderde autoritaire beginselen overgaten. Het gesprek tussen Piet en Anna tijdens de thee (die overal wordt gedronken) verloopt aldus:

P: Onbegrijpelijk. Ik heb net in de krant gelezen dat de gemiddelde voetballer in Italië 90.000 gulden per jaar verdient. Hier is dat nog wel wat minder, maar zo'n Cruyff en Keizer komen ook wel aan dat bedrag. En dan te bedenken dat dit allemaal mogelijk is omdat Jan Publiek zo nodig dat getrap tegen een balletje moet honoreren met idiote toegangsprijzen. Als dat zo doorgaat gaat de maatschappij naar de knoppen. Al het geld wordt aan voetballen uitgegeven; de kapitalistische ondernemingen komen weer hoog in het zadel te zitten. Marx heeft gelijk.

A: Ja, de inkomensverdeling wordt schandelijk scheefgetrokken op deze manier. Maar je moet niet overdrijven, misschien werken die voetbalsupporters wel harder, omdat ze hun agressie op zondag kwijt kunnen. En daardoor gaat het nationale produkt omhoog, waardoor ook het inkomen stijgt. Tenminste dat heb jij me laatst zelf uitgelegd.

P: Ik zei alleen maar dat Keynes dat heeft gezegd. En dat was ook een kapitalist, die zal zijn eigen straatje wel schoonhouden. Bovendien is jouw argument geen cent waard, want die supporters komen ook wel als die voetballers minder verdienen. Wij, economisch sociologen weten al lang dat mensen niet in de eerste plaats werken om geld te verdienen. Cruyff weet dat jammer genoeg nog niet, dat moeten wij hem nu juist leren. Je moet structuren veranderen. Aan waarde vrij voetbal heb je niets. Dat kan gewoon niet.

A: Natuurlijk heb je gelijk, maar als goeie voetballers niet genoeg verdienen, gaan ze weg en dan komt er ook geen publiek.

P: Onzin, dat komt alleen maar door de verderfelijke invloed van de grote onderneming, die een voetbalclub nu eenmaal is. Als die jongens inspraak krijgen is het opgelost. Je moet sociologische en andere variabelen inbouwen. En voor de bezoekers is het nog veel funester. Die worden gewoon gemanipuleerd. Dat zegt Galbraith zelf.

A: Dat is waar, maar die bezoekers zien beter voetbal bij een grote onderneming dan bij de Stichting Sport en Ontspanning.

P: Neem nou Philips. Die hebben een eigen voetbalclub. Daar pompen de machthebbers geld in en het gevolg is dat iedereen die naar PSV gaat kijken in Philips gaat geloven. Ze kunnen met die Eindhovenaren doen wat maar in hun kapitalistische geest te pas komt.

Zoiets proberen ze nu eigenlijk met ons, economisch sociologen, verschopten der faculteit, ook. Ze denken, dat wanneer er maar voldoende Katona wordt ingepompt, wij wel poenerige managers zullen willen worden. Die niets liever willen dan het zaakje, zoals het nu is, in stand te houden. Maar dan zitten ze er toch mooi naast. Ze zien gewoon over het hoofd, dat wij daar veel te kritisch voor zijn. Op ieder moment staan wij klaar om het Katonisme te bestrijden.

A: Ja, vertel mij wat, ik heb voor de laatste 48 economisch-sociologische congressen koffie moeten zetten, daar gaat heel wat bij jullie om.

P: Daar raak je nu precies de kern, het economisch sociologisch congres als wapen tegen de manipulatie van boven af en als stormram tegen de bestaande structuren. En reken maar, dat ze dat op die faculteit goed door hebben. Het is niet voor niets, dat ze ook nog van ons eisen, dat we een normaal studieprogramma afwerken, terwijl een kind kan zien, dat wij dat al lang ontgroeid zijn, dat er als het ware tussen dat programma en het economisch sociologisch congres een cultureel lag is ontstaan. Kijk, als die mensen even in de gaten zouden hebben,

vervolg ommezijde

vervolg langs de lijn

hoe belangrijk die congressen wel waren hadden ze allang ingestemd met ons voorstel, dat het bijwonen van 30 congressen je van je stage-verplichting ontslaat, en het bijhouden, zo'n keer of tien, van de notulen betekent, dat je geen scriptie meer hoeft te schrijven.

We werken trouwens op dit moment een voorstel uit, dat 50 moties, of 100 amendementen op moties, kunnen gelden als proefschrift. De grootste moeilijkheid daarbij op dit moment is nog het vinden van een promotor, maar we hebben goede hoop, dat er tussen die massa nieuws profs, die er de laatste tijd bijgekomen zijn, of misschien die nieuwe lector waarover je zoveel hoort, wel iemand bij zal zijn die in is voor dit voorstel.

A: Nu we het toch over je carrière hebben, heb je eigenlijk nog wel eens iets gehoord op je sollicitatie bij Zahn?

P: Ach ja. die man zoekt eigenlijk een Katonees. Eerst dacht hij aan mij een goede te hebben. Maar bij het eerste kopje koffie had ik het al gezien. Hij nam doodleuk genoegen met zo'n stinkend cantine-bekertje, met bietsuiker en melk, die verzadigd is van de D.D.T.

Maar het ergste was wel, dat plastic bakkie, gooi weg je externe effect, dat morgen in de Keizersgracht en overmorgen in de Waddenzee drijft. Je begrijpt, in mijn lijf niet van die koffie, ik nam gewoon Coca Cola. Begint die man me daar een hele verhandeling over het Coke-image, alsof ik daar in zou trappen. Je weet, ik drink dat spul gewoon omdat ik pas van iets hou als het echt is, en er in ons huis niets anders binnen komt, dan 7 up. Nou enfin die man bleek zo ingekapseld te zitten. Het leek hem bijvoorbeeld wel verstandig, dat zijn nieuwe assistent zijn doctoraal zou hebben gedaan, nou vraag ik je.

A: Daar komt Ajax weer het veld op, en daar heb je Dorpmans ook al, ze zullen zo wel beginnen denk ik, ontspan je nu maar lekker en denk maar niet steeds aan die ingewikkelde dingen.

P: Ach laten we maar naar huis gaan, er komt toch wel een verslag in Studio Sport. Als je zo'n wedstrijd in het echt hebt gezien is er aan dat verslag ook niets meer aan, en daarvoor ontduik ik mijn luister- en kijkbijdrage toch niet, is het wel?

* J. H. en J. J. A.

Faculteitsraad

De faculteitsraad vergadert 12 maart 15.00 u, Herengracht 514. Agenda o.a. collegedictaten. Notulen ter inzage faculteitsbureau.

Openbare les

16 maart 16.00 Aula openbare les van Drs. G. G. M. Bak over: „De winst als bron van informatie”.

PROJECTGROEPEN INTERNE ORGANISATIE

In het kader van de doctoraal-studie bestaat sinds kort de mogelijkheid tot het verrichten van onderzoek in teamverband op het gebied van de interne organisatie.

Onderstaand volgt een verslag van de ervaringen van de eerste projectgroep.

De projectgroep is in juni van dit jaar van start gegaan onder de naam EPOZ, hetgeen betekent: „Eerste Projectgroep Organisatie Ziekenhuizen”. Het zal de lezer dan ook niet verwonderen, dat het onderzoek zich heeft gericht op een facet van de ziekenhuisorganisatie. Er zal hier echter niet zo zeer worden ingegaan op het onderzoek zelf en de resultaten daarvan, maar op de werkwijze van EPOZ en de ervaringen die daarbij zijn opgedaan.

Gezien de grootte van de projectgroep — het aantal deelnemers was zeven — leek het EPOZ het doelmatigst een vergelijkend onderzoek te verrichten in een aantal ziekenhuizen van gelijke grootte. Het voordeel van het doen van een vergelijkend onderzoek is, dat tussen de deelnemers van de projectgroep een goede taakverdeling tot stand kan worden gebracht, hetgeen een evenredige individuele inbreng bevordert.

Wetenschappelijk gezien blijkt het analyseren van de verschillen tussen de ziekenhuizen een zeer interessante bezigheid, die een goed inzicht in de onderzochte materie verschaft.

Het is EPOZ echter gebleken, dat een projectgroep die zeven leden telt iets te groot is om optimaal te kunnen functioneren. Het vormen van drie subgroepen, zoals bij de projectgroep, brengt een veel ingewikkelder communicatiestructuur met zich mee dan wanneer de projectgroep uit twee subgroepen zou bestaan. Dit geldt nog sterker wanneer de projectgroep-leden geografisch uiteenlopend zijn gesitueerd, zoals dit bij EPOZ het geval was. Op grond van het bovenstaande adviseert EPOZ toekomstige projectgroepen uit vijf deelnemers te laten bestaan.

Een belangrijk voordeel hiervan is tevens dat men met een kleinere groep sneller tot besluiten kan komen.

Met betrekking tot de besluitvorming dient te worden opgemerkt, dat een stemmingsprocedure noodzakelijk gebleken is om een lange discussie over detailpunten te voorkomen. Dit neemt niet weg dat men zal moeten proberen een zo groot mogelijke unanimiteit tot stand te brengen om een goede samenwerking te behouden.

Zijn de vraagstukken waarover men niet tot een eensluidende oplossing kan komen van essentieel wetenschappelijk belang, dan dienen de verschillende meningen uiteraard in het eindrapport tot uitdrukking te komen.

Overigens verdient het aanbeveling de samenwerking zo informeel mogelijk te houden.

Van grote invloed op een snelle besluitvorming is tevens de vergadertechniek. De projectgroep kwam gemiddeld ongeveer tweemaal per week bijeen. Van vrijwel elke bijeenkomst werd afwisselend door een van de projectgroepleden een verslag gemaakt. De verslaggever fungeerde de volgende vergadering als gespreksleider. Vanwege het informele karakter van de besprekingen is dit laatste punt in de praktijk niet altijd gerealiseerd. Bij kleinere projectgroepen zal de noodzaak tot het aanstellen van een gespreksleider zich waarschijnlijk minder sterk doen gevoelen. Om een vlotte discussie mogelijk te maken dienen de verslagen vóór de volgende vergadering in het bezit te zijn van de leden van de projectgroep.

Vanwege het experimentele karakter van deze projectgroep is een stringente begeleiding vermeden. Hoewel de zelfstandigheid van de projectgroep door de leden zeer op prijs werd gesteld, is gebleken dat in het beginstadium van het onderzoek een vrij grote mate van begeleiding gewenst is, omdat het erg moeilijk is het terrein van onderzoek voldoende af te bakenen. In verband hiermee zal het voor toekomstige projectgroepen mogelijk zijn in te schrijven op een van te voren vastgesteld onderwerp. Daarnaast zal echter de mogelijkheid blijven bestaan een door de projectgroepleden zelf naar voren gebracht onderwerp te onderzoeken, waarop de begeleiding zal worden afgestemd.

EPOZ is van mening, dat het verrichten van onderzoek in teamverband vele voordelen biedt. Enige voordelen die bij deze projectgroep expliciet naar voren zijn gekomen zijn:

- De mogelijkheid de op de colleges opgedane theorie in de praktijk toe te passen. Zo heeft EPOZ gebruik gemaakt van de techniek van de multimomentopnamen.
- Er is een uitgebreidere studie mogelijk dan bijvoorbeeld bij het schrijven van een scriptie. Gezien de aard van het werk en de tijd die aan het onderzoek moet worden besteed is EPOZ overigens van mening, dat een compensatie in de vorm van een scriptie-vrijstelling het meest op z'n plaats is.
- Het leren samenwerken in groepsverband en hiermee samenhangend verbetering van de discussietechniek en sociale vaardigheid.
- In samenhang met het eerste punt een grotere betrokkenheid bij de te bestuderen economische theorie door koppeling hiervan aan de praktijk.

Ondergetekende hoopt met dit verslag toekomstige projectgroepen van dienst te zijn, maar vooral een grotere belangstelling voor het projektonderwijs op te wekken.

Wim Brouwer (deelnemer EPOZ)