

Jong geleerd...

“Hoeveel kost dat Mega-Mindy-pak?” Een meisje keek op van haar kleedje. “Twee euro.” antwoordde ze. Mijn dochtertje begon te rekenen. “Dat heb ik niet meer.” Enigszins beteuterd keek ze naar het pak. “Hoeveel heb je dan?” vroeg de moeder van de verkoper. “Een euro. En ook nog zestig cent.” antwoordde mijn dochtertje. De moeder keek haar dochter aan. “Vind je het goed als dit meisje je Mega-Mindy-pak voor een euro koopt?” Het meisje haalde haar schouders op. De moeder wendde zich weer tot mijn dochtertje. “Voor een euro mag je het pak kopen. Mijn dochter is er toch uitgegroeid.”

De jaarlijkse kinderrommelmarkt verandert een groot grasveld in een lappendeken van vloerkleedjes. Kleedjes bevolkt door jonge verkopers te midden van bergen afgedankt speelgoed. Achter de kleedjes zit het toezicht: vaders en moeders die zorgen dat transacties niet uit de hand lopen. Een ruil waarbij teveel van het gehele surplus dreigt toe te vallen aan een van de twee handelspartijen wordt bijgestuurd. Voetje voor voetje schuifelt de vraag voorbij; kopertjes voor wie het afgedankte speelgoed nog volop uitdagingen biedt. Het gebruikte vermaak wordt van alle kanten bekeken, besnuffeld, en weer terug gelegd. Verkopen op de kinderrommelmarkt is geen sinecure!

Zo vaak kom je het niet tegen: een economie in het klein, met echte spelers, echt geld, en echte regels, geschreven en ongeschreven. Een uitgelezen kans kortom voor een uitdagende economieles. Bij de ingang van de rommelmarkt gaf ik mijn dochtertje haar budget. “Hier kun je spulletjes voor kopen. Wat je overhoudt stoppen we thuis in je spaarpot.” Opgewekt betrad ze het speelveld. Wat een boel kleedjes! “Zullen we eerst over het hele veld lopen? Dan weten we wat er te koop is.” Ze begreep het idee van vraag en aanbod al aardig. Als vrager eerst het aanbod in kaart brengen is inderdaad zinvol. “Kijk,

dat beertje, dat wil ik kopen!” Ze vroeg naar de prijs. “Is dat duurder dan dat andere beertje, waar we net langs liepen?” Vaag herinnerde ik me een ander beertje. Voordat ik kon antwoorden had de verkoper de prijs gehalveerd. “Tien cent? Dat heb ik nog wel.” Tevreden stopte mijn dochtertje het beertje in haar tas. Weer zo’n inzicht: als vrager moet je het aanbod tegen elkaar uitspelen. Later zal ze misschien begrijpen dat het aanbod dan niet onder een hoedje moet spelen. En dat we dat kartelvorming noemen. We liepen verder. “Moet je dat zien!” Ik werd meegetrokken naar een kleedje midden op het veld. Een groot roze beest keek ons aan. “Die is niet te koop. Maar de andere spulletjes wel.” De verkoper maakte een uitnodigend gebaar richting zijn kleedje. De roze blikvanger bleek niet representatief te zijn voor de overige handelswaar. Mijn dochtertje voelde zich gefopt. En was weer een handelsservaring rijker: hoe groter de concurrentie, hoe luider de lokroep van individuele aanbieders.

Al schuifelend doemde een prachtig veldexperiment-voor-in-de-klas op: SurplusZoeker. Formeer verschillende teams, allemaal beginnend met hetzelfde startkapitaal. En daag ze uit om te gaan handelen in de echte economie. Spreek een termijn af, bijvoorbeeld twee weken, waarin de teams moeten gaan kopen en weer verkopen, kopen en verkopen, enzoverder, om aan het einde van de rit zoveel mogelijk geld over te houden. Er mag overal in gehandeld worden, zoals gebruikte spullen via marktplaats.nl, effecten op de NYSE, de Deutsche Börse of de aandelenbeurs in Amsterdam, prullaria van de plaatselijke rommelmarkt, noem maar op. En teams mogen natuurlijk ook met elkaar handelen. Ze moeten een nette boekhouding bijhouden, en regelmatig verslag doen van hun handelsactiviteiten. Laat ze uitleggen waarom ze ergens surplus zagen liggen, en of dat door anderen gedeeld werd. Laat ze ervaren dat wie de vraag kent, veel geld kan verdienen. En dat het gaat om ‘de vraag’, niet om je eigen vraag. Verza-

melaars zijn niet voor niets notoir slechte inkopers, verblind als ze zijn door hun surplustoename als ze net die ontbrekende munt of postzegel aan hun verzameling kunnen toevoegen. Een echte handelaar is niet gehecht aan z’n handel. Een echte handelaar is alleen maar bezig met arbitrage. Aan het einde van de rit moet ieder team z’n startkapitaal terugbetalen, eventueel met een risico-opslag. Het team met het meeste geld is winnaar, met als evidente prijs het door hen verdiende loon.

“Voor een euro mag ik het kopen. Een echt Mega-Mindy-pak!” Mijn dochtertje straalde bij dit vooruitzicht. “Nu moet je het nog wel betalen.” Ze begon in haar portemonnee te rommelen. “Alsjeblijft.” zei ze “Een euro.”, en overhandigde een twee-euromunt.

Jeroen Hinlopen

Hoogleraar Economie aan de UvA en onderwijzsdirecteur van de Amsterdam School of Economics.

Reacties naar: J.Hinlopen@uva.nl

