



114

# OSTRA

# ZONEN 1984

VIDEO UNIT

PERSONAL

VIDEO UNIT

PERSONAL

VIDEO UNIT

PROCESSING UNIT

PROCESSING UNIT



**BLAD VAN DE ECONOMISCHE  
FACULTEIT AAN DE  
UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM**

**REDACTIE**

Pieter Boot  
Adriaan Dorresteyn  
Joke Jansen Schoonhoven  
Jos Jongstra  
Marcel Klopper  
Herman P. Kreulen  
Marcel Michelson  
Ruurd Mulder  
Diederik Ogilvie

**ADRES**

Jodenbreestraat 23  
kamer 1339  
1011 HN Amsterdam

telefoon: 525 2497

**Adreswijzigingen:**  
Studentenadministratie  
Jodenbreestraat 23  
1011 HN Amsterdam

**Reacties**

De redactie stelt zich open voor reacties,  
behoud zich echter het recht voor deze in te  
korten.

**ADVERTENTIES**

Advertentietarieven zijn op aanvraag  
verkrijgbaar.  
Opdrachten bij voorkeur schriftelijk aan de  
redactie richten.  
Voor telefonische inlichtingen:  
(020) 525 2497 - 525 4134  
(02209) 1818 (Ruurd Mulder)

Rostra verschijnt gemiddeld acht keer per  
jaar in een oplage van 2500 exemplaren.

**COVER**

Dick van Hell

**DRUK**

Kaal Boek, Nwe Herengr.61, Amsterdam.  
telefoon: (020) 262 908

**REDACTIONEEL**

Het automatiseringsduiveltje slaat toe. De micro-koorts grijpt om zich heen. De politieke krachtverhoudingen worden de software van onze nationale PC. Onze principes en drijfveren zijn de data, mr CDA het operating system. Deze klutst principes en meningen net zolang via de politiek-maatschappelijke kanalen door elkaar tot de bevredigende oplossing is gevonden. Ook onze laatste vluchtweg uit de wereld der automatisen en voorgeprogrammeerde verkorte dagtaken wordt veroverd door het leger der terminals. Automatisering in het laatste bolwerk der zaligheden en er-even-helemaal uit zijn: de vakantie. Onze eerste levensbehoefte wordt via de terminal uitgezocht, geautomatiseerd geboekt en de tickets worden via de faxpost naar ons toegezonden. Onze bagage en zelfs ons lijf worden elektronisch gecontroleerd. Via de automatische piloot vliegen we naar de zon, alwaar we genieten van de video, het golfslagbad, de per zomer te commanderen bediening en de magnetron-burgers. De situatie op de voorpagina is nog niet bereikt, we mogen ons nog uit eigen vrije wil in de strijd om een strandplaatsje storten. Maar ook daar wordt aan gewerkt.

Twee oudgedienden van de redactie, vier J's, gaan nog snel van een ouderwetse vakantie genieten, om zich vervolgens in de harde post-universitaire wereld te storten. Hun taak zal in Hoge Handen worden achtergelaten, DEO zij welkom.

**INHOUD**

Crisis van 1907, DEO	pag. 3
Avondwinkels in Amsterdam, Jos Gadet	pag. 5
Jeugdwerkloosheid oorzaken en gevolgen, Peter Fransen	pag. 7
Reizen, De lege benen, MK, JJ, HPK	pag. 9
Vakantie in cijfers, MM	pag. 12
Super Software en de micro, JJ	pag. 13
Vakgroep Recht, HPK, MK, Marc Pomp	pag. 15
Economische planning in de DDR, Ruud Knaack	pag. 16
Ecoline, Steven Adolf	pag. 19

# De crisis van 1907, een eksempeel?

Door een crisis raakt de economie uit haar evenwichtige groeipad; ekonomen kijken verschrikt op vanuit hun ivoren torentjes. Voor de meeste ekonomen is een crisis een wat zorgelijk fenomeen, tenzij het de enige weg is om in de heilstaat te geraken.

Een crisis laat zich algemeen voelen, is zij echter voor alle partijen even nadelig? Aan de hand van de hier te lande, zelfs bij docenten economie, weinig bekende crisis van 1907, zal bekeken worden in hoeverre de belangen op het mikro-sociale nivo korresponderen met die op makro-sociaal nivo. Gezien de afloop van menig ekonomies proces in kwestie is een 'harmonie der belangen' op z'n minst twijfelachtig.

## Sherman-Act

In het jaar 1907 deed zich in de Verenigde Staten een ekonomiese crisis voor die in de Amerikaanse geschiedenis in heftigheid haar weerga - nog steeds - niet kent. Slechts het feit dat deze crisis zo kort was is er debet aan dat ze niet als 'The Great Depression' de geschiedenis is ingegaan.

De crisis van 1907 is het best te interpreteren in het licht van de ontwikkelingen in de institutionele sfeer. De jaren rond de eeuwwisseling kenmerkten zich door een continue stroom van fusies, trustvorming en wat dies meer zij. Dit proces werd door de autoriteiten niet zonder meer met welgevallen gadeslagen. In 1890 werd de beroemde 'Sherman-Act', beter bekend als de 'Anti-Trust-Act', aangenomen (niet te verwarren met de Sherman-Silver Act van 1890).

De handhaving van deze wet leidde tot menige konfrontatie tussen regering en de steeds groter wordende 'Trusts' (1). Toch moeten deze conflicten niet als een strijd op leven en dood gezien worden, grotendeels kan ze gezien worden als middel om de publieke opinie gerust te stellen. Daarin uitte zich de zorg om de steeds groter wordende macht van de 'Trusts', en terecht, want in deze jaren werd de institutionele basis van menige - nu nog - machtige onderneming gelegd.

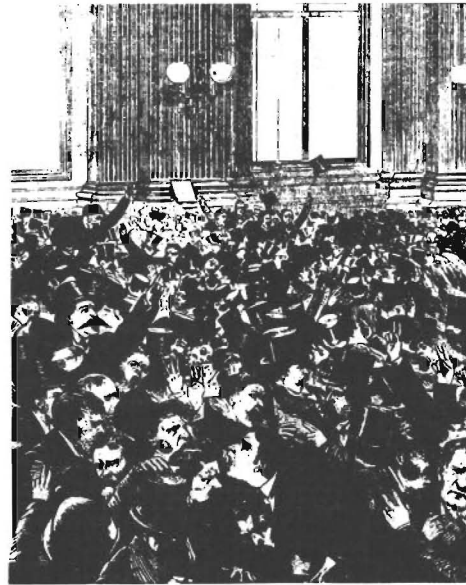
## Pujo komité

De machtigste faktor in de Amerikaanse economie rond de eeuwwisseling was zonder twijfel J.P. Morgan. Het befaamde Pujo-rapport uit 1912, dat tot doel had de machtsverhoudingen binnen de Amerikaanse industrie te onderzoeken, geeft een goed beeld van Morgans invloed. In het totaal beheerste J.P. Morgan 112 ondernemingen, waaronder de United States Steel Corporation en vier van de zes grote banken van New York. Het balanstotaal van de 'Morgan Trust' beliep \$22 miljard in 1912. (Ter oriëntatie, het Netto Nationaal Inkomen lag in 1912 op - nominaal - \$32 miljard.) Vanwege Morgans bijzondere rol in de crisis van 1907 is hij hier gekozen als vertegenwoordiger van het mikro-sociale-nivo, een rol die uitgezet zal worden tegen de ontwikkelingen op makro nivo.

## Goud-importen

De Amerikaanse economie was vanaf de crisis in 1893 op een redelijk stabiel groeipad geraakt, het enige wat zorgen baarde was de groei van de goudhoeveelheid die te lang-

zaam toenam om in de behoeftes van de economie te voorzien. Door de Gouden Standaard en een weinig ontwikkeld giraal stelsel was de economie nog erg van het goud afhankelijk. In de herfst van 1906 werden op de Londense geldmarkt erg veel Amerikaanse handelswissels aangeboden, wat leidde tot een totale gouduitvoer naar de Verenigde Staten van \$125 miljoen. Vanwege het gouddekkingsstelsel moest bijna het drievoudige aan bankbiljetten uit de cirkulatie worden genomen. De disconto voet steeg sterk terwijl de Engelse economie tekenen van crisis begon te vertonen. Spoedig werden Amerikaanse handelswissels genuttigd, wat de Engelse problemen oploste.



## Rich-men's Panic

De liquidatie van de handelswissels vormde vanaf het einde van 1906 een potentieel destabiliserende faktor in de Amerikaanse economie. Het krapper worden van de geldmarkt leidde ertoe dat banken hun uitgezette gelden begonnen terug te trekken. Dit proces van dubbele liquidatie mondde in maart 1907 uiteindelijk uit in de zogenaamde 'Rich-men's Panic', een beurscrash. Deze 'Rich-men's Panic' geldt als een absoluut unicum in de geschiedenis van Wall street. Het was een korte maar zeer heftige ineenstorting van de beurs. Het is de vraag of de 'Rich-men's Panic' alleen aan het proces van dubbele liquidatie te wijten was. J.P. Morgan bij-

voorbeeld heeft aantoonbaar in maart 100.000 aandelen verkocht (2). Het is niet duidelijk hoe de 'Rich-men's Panic' precies in elkaar steekt; in elk geval was het een voorspel voor de gebeurtenissen in de herfst.

## Speculaties

Na de 'Rich-men's Panic' leek de rust weer teruggekeerd en uiterlijk gezien zou dat tot oktober zo blijven. In augustus kwam er een grote speculatieve aktiviteit op gang. De Newyorkse banken trokken in het totaal voor \$800 miljoen aan gelden aan zich.

Hieronder bevonden zich 20 procent van de totale reserve van het bankwezen van de Verenigde Staten (3); het was echter niet ongebruikelijk dat parten van de verplichte kasreserve werden uitgezet bij de Newyorkse banken. Deze vormden het financiële centrum van het land en hielden grote kasreserves aan. Het uitzetten van de verplichte kasvoorraad zou tijdens de crisis in oktober een fatale wending nemen.

## De Crisis

Vanaf eind augustus begon de geldmarkt krap te worden, wat leidde tot rentestijging (4). In hoeverre dit met de speculatieve activiteiten samenhangt valt niet te bewijzen, waarschijnlijk is het echter wel.

Begin oktober waren er enige faillissementen; er was enige speculatie op koper. Iedereen had na een bankfaillissement net weer opgelucht adem gehaald toen de National Bank of Commerce aankondigde de zaken van de Knickerbocker Trust Company niet meer bij het Clearing House - het verrekeningsstelsel van de Amerikaanse banken - te vertegenwoordigen. Het vreemde was echter dat de Knickerbocker Trust Company - een vorm van beleggingsmaatschappij/hypotheekbank - bij de laatste controle nog geheel in orde was bevonden. De beslissing van de National Commerce kwam groot in de kranten, wat tot een run op de Knickerbocker leidde. Tijdens de eerste dag van de run kwam het merkwuurige feit boven water dat ééndertig van de personen die hun geld wilden opnemen geen tegoed hadden (5). De bankruins breidden zich hierna zienderogen over de Verenigde Staten uit.

## Morgan

Over Morgans rol in deze gebeurtenissen is veel gespeculeerd. Vooral het feit dat hij één dag na de eerste run op de Knickerbocker Trust Co. in een persbericht een vingerwijzing naar de Knickerbocker deed, wat de run deed aanhouden, heeft hertoe aanleiding gegeven. Zijn biograaf die deze feiten geeft, verwerpt de hypothese dat Morgan belang bij een bankcrisis zou hebben gehad, deze zou hem immers zelf kunnen treffen...

Mogelijk werpt het feit dat de National Commerce Bank een van Morgans banken was hierop enig licht. Of runs op de Knickerbocker de enige oorzaak van de runs op de banken door heel de Verenigde Staten was moet echter betwijfeld worden, er was ook gewoon groot geld tekort, tijdens de eerste runs op de

Knickerbocker zetten enige grote maatschappijen bijvoorbeeld hun betalingen stop. Dat vele banken de runs niet konden weerstaan was deels te wijten aan de opstelling van de grote Newyorkse banken, deze weigerden in een groot aantal gevallen de bij hen uitgezette kasreserves te restitueren, helaas zijn echter ook hier geen duidelijke cijfers beschikbaar.

### Wall street

De crisis had zich snel naar de beurs uitgebreid, doordat iedereen het in cash ging zoeken daalden de koersen zienderogen. Toen er op een bepaald moment vanwege geldgebrek stopzetting van de betalingen dreigden zorgde J.P. Morgan voor een 'pool' van \$35 miljoen. In de Amerikaanse geschiedenis is hij hierdoor bijna de hemel ingeprezen, terwijl het in feite geld was dat de schatkist bij zijn banken voor dat doel uitzette. Het uiteindelijke resultaat was dat de koersen alleen maar verder zakten, wat echter, zoals nog zal blijken, Morgan in het geheel niet slecht uitkwam.

Het geldtekort werd steeds groter, het publiek begon zijn geld op te potten, wat deflatie tot gevolg had.

Opdat de banken hun onderlinge verrekeningen in elk geval konden voortzetten introduceerde het 'Clearing House' cheques. Na korte tijd circuleerden deze als betaalmiddel - geheel onwettig - zelfs de fiscus nam ze aan. Dat uiteindelijk \$500 miljoen aan clearing house cheques door geheel Amerika circuleerden is een illustratie van het ongelooflijk grote geldtekort, wat weer wijst naar de speculatie in augustus.

### De afloop van het economies proces

Voor Morgan liep het economies proces heel bevredigend af. Hij kocht op de ingestorte beurs de 100.000 aandelen die hij acht maanden eerder verkocht had tegen een derde van de prijs terug en hij wist een belangrijke staalkonkurrent aan V.S. Steel toe te voegen. Hij kwam hierdoor weliswaar in strijd met de 'Anti-Trust Act', maar Theodore Roosevelt beloofde in het belang van de Amerikaanse economie niet te interveniëren, bovendien had Morgan in 1904 nog voor \$150.000 aan zijn verkiezingscampagne bijgedragen. Morgans winst aan deze zaak is naar schatting \$3 miljard (6). Makro-sociaal gezien had het proces een heel wat minder prettige afloop. De werkloosheid nam toe met ongeveer vijf miljoen en het netto nationaal inkomen daalde reëel met 11% over 1907.

Uiteindelijk sloeg de crisis op Europa over door stijging van de wisselkoers van de dollar, een proces waarbij de Newyorkse banken een bedenkelijke rol speelden (7). De crisis in de Verenigde Staten werd hierdoor opgelost.

Zo ontstond wat wel eens de eerste wereldwijde economiese crisis genoemd wordt.

Of de crisis van 1907 het gevolg was van manipulatie is, alhoewel zeer goed mogelijk, uiteindelijk niet te bewijzen (8). Het is echter lang geleden en deze vraag lijkt niet werkelijk meer actueel.

Interessanter is het om te zien dat de belangen op mikro-sociaal nivo absoluut niet met die op makro-sociaal nivo korresponderen.

DEO

noten

1. Pikant genoeg veroordelen de meeste economies-historici dit ingrijpen van de regering
2. De bron hiervoor is F. Schwartz, Bern 1925 blz. 228. Zijn bron is in Amsterdam helaas niet na te trekken; La Follette in één van de nummers van 'The Public' van juli 1912 (niet een van de twee die het instituut voor sociale geschiedenis bezit).
3. zie Studenski & Kroos, New York 1952 blz. 252
4. Friedman en Schwarz spreken van een 'unusually downward pressure in the monetary field' zie Friedman & Schwarz, Princeton 1963 blz. 157.
5. G.E. Boissevain in De Economist van jan. 1908 blz. 30-31.
6. uit F.L. Allen, New York 1949 en F. Schwarz, Bern 1925 gekonstrueerd.
7. F. Schwarz, Bern 1925 blz. 229.
8. Waarbij ik meen te moeten aantekenen werkelijk al het materiaal over de crisis van 1907 wat in Amsterdam aanwezig is, onder ogen te hebben gehad. (Dus veel meer dan als literatuur vermeld wordt.)

Literatuur

F.L. Allen. The great Pierpoort Morgan. New York 1949.

M. Friedman & A. Schwarz. A Monetary History of the U.S. 1867-1960, Princeton 1963;  
Monetary Statistics of the U.S. 1867-1960, Princeton 1970.

F. Schwartz. Segen und Fluch des Geldes in die Geschichte der Völker. Bern 1925

O.M.W. Sprague. History of Crises under The National Bank System. Washington 1910 (National Monetary Commission).

P. Studenski & H.E. Kroos. Financial History of the U.S. New York 1952

L. Vogel. Die Verwirklichung des Menschen im Sozialen Organismus. Eckwälden 1973

## Prijs voor knappe koppen

f 5000,- valt er te winnen met de skriptieprijs van Klynveld Kraayenhof. De skriptie moet op het gebied van de organisatie- en informatiekunde zijn geschreven. Daarnaast is er een originaliteitsprijs van f 1000,-.

De lichte opleving van de economie begint op alle fronten duidelijk te worden. Ook (zelfs) voor economiestudenten. De adverteerders stromen weer naar het fakulteitsblad, gulle gevers spekken studiereizen en de skriptieprijsen zijn weer in de mode.

De fakulteit kende reeds het H.K.N. memorial fund. Nu, komen daar de Midden en Kleinbedrijf prijs en de Klynveld Kraayenhof-prijs bij. Over die laatste gaat deze kolom.

Wie een afstudeerskriptie schrijft op het gebied van de organisatie- en informatiekunde

en de begeleider zo gek krijgt om een voordracht te schrijven, kan meedingen om de prijs. Je moet dan in maximaal duizend woorden een beschrijving van de opzet en inhoud van de skriptie naar K&K sturen.

Op grond van deze informatie beslist de jury, zonder nadere motivering, welke personen voor beoordeling van hun skriptie in aanmerking komen. Deze ontvangen voor 1 augustus verzoek tot inzending van hun skriptie. Uiterlijk 31 oktober beslist de jury - gemotiveerd - over de toekenning van de prijs. Inschrijfformulieren en het reglement zijn bij het fakulteitsburo af te halen.

## Elke donderdag weer

In de voorgaande artikeltjes hebben we het alleen over de 'serieuze' dingen gehad, deze keer zullen we wat gezellige onderwerpen bespreken. De vakantie staat tenslotte weer voor de deur. Onderstaande activiteiten zijn bedoeld om het op het 'Maupoleum' wat gezelliger te maken. Ter afwisseling van de tentamens (en de voorbereiding daarop; lees studeren), kun je je vermaken op de SEF-borrel.

Zoals je misschien weet, organiseert de Sef elke donderdag een geweldige borrel. Je kunt daar na de colleges (als je die tenminste volgt) gezellig babbelen met studiegenoten

onder het genot van een pilsje of iets anders. Af en toe kun je ook lekkere hapjes krijgen. Bij de bepaling van de prijzen is er rekening gehouden met de portemonnaie van de student; alle prijzen zijn studentvriendelijk.

Een gezonde geest in een gezond lichaam'. Dit moeten de mensen hebben gedacht toen ze een sporttoernooi gingen organiseren. De Sef zorgt elk jaar weer voor sporttoernooien. Wat kun je zoal verwachten? Zaalvoetbal in november/december, volleybal, tafeltennis, eventueel basketbal en denksporten zoals bridge, dammen, schaken enz. in februari-/maart, veldvoetbal in mei/juni. Het wordt zo'n 2 à 3 weken van tevoren in Folia aangekondigd.

Ook kun je de feesten bezoeken die door de Sef worden georganiseerd. Daar ontmoet je medestudenten in een andere atmosfeer. Gewoonlijk vinden er 3 feesten per college-

jaar plaats: een introductiefeest een feest in maart een slofsteet.

Dit wil niet zeggen dat je zelf geen feesten mag geven.

Om te zien hoe het in de praktijk toegaat, zijn er de excursies. Dit jaar zijn er excursies geweest naar Unilever, de effectenbeurs, de optiebeurs enz.

In april keert een aantal studenten het 'Maup' de rug toe voor een vakantiereisje. De zeilreis die door de Sef wordt georganiseerd, begint al een traditie te worden.

Uiteraard zijn suggesties altijd van harte welkom. Heb je ideeën voor nieuwe of bestaande activiteiten dan kun je het beste even langs de Sef-balie gaan. Deze is geopend van 11.00 tot 15.00, maandag- en donderdagavond ook van 18.30 tot 20.30.

# Over een fles wijn, ganzeleverpaté en een doosje tampons .

Afgelopen jaar, op een warme augustusdag, moest, nee wilde ik verhuizen naar Nieuw-Zuid nabij het olympisch stadion. Met enkele mensen sjoewden we de meubels naar boven. Het was ongeveer acht uur toen de handel enigzins stond. Op dat moment sloeg de schrik me om het hart: voor mijn medezwoegers had ik geen druppel bier en zelfs geen stukje brood ingeslagen. Enigzins beschaamd vertelde ik mijn blunder. Eén van de aanwezigen maakte daarbij de opmerking dat er nog niet zo erg veel aan de hand was. Er zou een avondwinkel om de hoek zijn. Gedrieën liepen we naar die avondwinkel. Ideeën over een avondwinkel had ik al, maar die bleken toch niet te kloppen met deze werkelijkheid. We sloegen in, rekenden af met de glimlachende eigenaar, was het wel de eigenaar, want er liepen meer mensen rond, en lieten ons verder het gekochte goed smaken.

Avondwinkels zijn wel duur, merkte ik de volgende ochtend, en nam me voor er nooit meer naar toe te gaan. Die belofte had volgens mij een logisch gevolg: het kan de avondwinkels niet goed gaan, immers, meer mensen zullen wel zo denken als ik. Die belofte heb ik inmiddels al meermalen gebroken.

Wat onder een avondwinkelier verstaan moet worden is juridisch heel simpel. Een avondwinkelier heeft een ontheffing op de Winkelsluitingswet en mag verkopen wat is aangegeven achter de term 'delicatessen' in de Winkelsluitingswet van 1979 (zie bijlage 1). Om het hiermee af te doen zou simpel, maar niet bevredigend zijn. Want direct doet zich de vraag voor: waarom krijgen avondwinkeliers ontheffing? Een antwoord hierop geeft tevens een antwoord op de voor geografen belangrijke vraag: waarom is er enkel in Amsterdam sprake van avondwinkels? Het antwoord is als volgt samen te vatten. In vergelijking met andere steden kende Amsterdam voor de Tweede Wereldoorlog relatief veel joden. Bij het invoeren van de Winkelsluitingswet nu kwamen joodse winkeliers in moeilijkheden. Zij immers vierden de Sabbat, verplichte rustdag op zaterdag, waarop joodse winkeliers gesloten moesten zijn. Zij vroegen ontheffing voor de zondag, hetgeen toegestaan werd voor aan bederf onderhevige goederen, met name vis en fruit. Deze joodse achtergrond kan gezien worden als een verklaring voor het fenomeen avondwinkel in Amsterdam. De avondwinkel bestaat dan ook al zeer lang in Amsterdam. Een van de winkeliers schatte dat de eerste offici-

openingstijden op zondag. Eén van de geïnterviewden heeft zijn winkel 's zondags al om twee uur 's middags open. Wanneer er sprake is van politiecontrole belt men elkaar op. Alle drie de avondwinkeliers hebben dan ook al één of meer bekeuringen opgelopen. Een andere vorm van uitbreiding betreft het assortiment. Reglementair is dit beperkt tot alle vormen van etenswaren (zie bijlage 1).

Dit wil niet zeggen dat elke avondwinkel eenzelfde assortiment heeft. Het assortiment is op een continuüm te plaatsen. Aan de ene kant de zeer luxueuze en gespecialiseerde avondwinkel, aan de andere kant de ordinairere snackbar. De avondwinkel in Nieuw-Zuid rekent zichzelf tot de eerste groep. Er worden dan ook specialiteiten verkocht: kreeft, gerookte paling, allerlei soorten kazen, champagne en duurdere wijnen. Deze artikelen maken dan ook een groot deel van de omzet uit. De winkelier in de Bos en Lommer verkoopt naast zalm, paling en slakken toch voornamelijk wijn, bier en fris in de zomer, en voornamelijk snacks in de winter. Daarnaast verkoopt hij veel non-food artikelen, zoals maandverband, w.c.-papier en zekeringen(?). De laatste winkelier is gespecialiseerd in verschillende biersoorten, een groot



Om deze paper te schrijven heb ik drie avondwinkels bezocht, 'mijn eigen' avondwinkelier, eigenaar van een op het eerste gezicht dure, luxueuze en zeer smakelijk uitziende winkel in Nieuw-Zuid; een winkelier in de Bos en Lommer, meer een snack-bar, en een soort Dirk van de Broek avondwinkel achter het Frederik Hendrikplantsoen. Deze laatste avondwinkelier is tevens penningmeester van de 'Vereniging tot Instandhouding van de Avondwinkel', waarvan bijna alle van de 35 avondwinkeliers lid zijn. Onderstaande is dan ook een weergave van hetgeen uit gesprekken met deze winkeliers naar voren is gekomen.



te vergunningen meer dan 40 jaar geleden zijn afgeleverd. Een andere verklaarde dat dit gebeurde tussen de jaren '50 en '60. De respectievelijke winkeliers zijn al sinds '67, '70 en '73 avondverkopers, en hebben allen eerder als hulp in een avondwinkel gewerkt. Er hebben daarna, mede op grond van de bederfelijkheid der goederen tijdsuitbreidingen plaatsgevonden, terwijl de openingstijden op zondag beperkt werden. De openingstijden zijn van maandag tot en met vrijdag van 16 uur tot 01 uur, 's zaterdags van 13 uur tot 01 uur en 's zondags van 18 uur tot 01 uur. Dat de avondwinkeliers het hiermee niet zo nauw nemen, blijkt uit hun ongenoegen met de

deel uitmakend van zijn omzet, evenals wijnen en buitenlandse kazen en dure vleessoorten. Naast bieren bestaat zijn omzet vnl. uit de verkoop van gewone wijn en snoep- en koekgoed. Wat direct opvalt bij deze assortimentsbeschrijving is de verkoop van non-food artikelen door een van de winkeliers. Dit mag dan ook niet. Toch heeft de de betreffende winkelier een kast vol met tandpasta, tampons, zekeringen, w.c.-papier, gloeilampen e.d.. Weliswaar uit het zicht, maar vaste klanten weten dat ze bij hem terecht kunnen, en dit non-food assortiment doet het goed. Ook de luxueuze zaak verkoopt bepaalde non-food artikelen. De derde winkelier perti-

ment niet, maar zou bijzonder graag willen dat het mogelijk zou zijn. Het is overigens ook een streven van de 'Vereniging tot Instandhouding van de Avondwinkel' om ook uitbreidingen naar het non-food assortiment te bewerkstelligen, tot nu toe zonder succes. Men kan nu wel een leuk assortiment tentoonstellen, maar komen de mensen ook naar de avondwinkel? Een van de geïnterviewden omschreef de klanten van een avondwinkel als volgt: '.....een gewone huismoeder zul je hier niet tegenkomen, wel mensen die geen regelmatig leven leiden, overigens uit alle lagen van de bevolking'. De luxe avondwinkel kent voornamelijk 'het betere publiek, in elk geval geen Jan Moedaal', en heeft ongeveer 90% vaste klanten, d.i. klanten die één maal per week kopen in de avondwinkel. Deze komen uit geheel Amsterdam, sommigen uit Utrecht en zelfs enkele mensen uit Haarlem en Nieuw-Gennep. Heel soms komen wel eens klanten voor primaire behoeftes, zoals melk en brood, of voor vergeten spullen, 'waar andere avondwinkels het van moeten hebben'. Een voorbeeld van deze avondwinkel is die in de Bas en Lommer. In de straat waar deze gevestigd is zijn veel vertrekplaatsen van bussen en trams. De redelijk lange wachttijden zijn in het voordeel van de avondwinkelier. Verder komen veel mensen die overdag werken. Ongeveer 50% van zijn bezoekers zijn vaste klanten.

De grotere avondwinkel ligt in een 'uitkeringsbuurt', en telt meer dan 60% vaste klanten en kent wel klanten van buiten de wijk, 'dat merken we aan de girobetaalkaarten'. Ook de zogenaamde overlopers komen nog wel eens een keertje terug. Merken de avondwinkeliers nu iets van de economische achteruitgang? Dat zou toch te verwachten zijn, zeker omdat de goederen uit een avondwinkel meestal ook, en dan ook nog goedkoper, overdag gehaald kunnen worden. De luxe avondwinkelier merkt er in elk geval in het geheel niets van, omdat volgens hem het soort publiek dat bij hem komt daar (nog) niet gevoelig voor is. In de Bos en

Lommer merkt de avondwinkelier er ook bijna niets van. Een zomer als bijvoorbeeld in 1983 is voor zijn avondwinkel een voorwaarde voor het ontstaan van een goudmijn. Veel mensen lopen de deur plat voor drank, en dat tikt dan aardig aan. 'Drinken blijven ze toch!' De andere avondwinkelier merkt wel iets, enigzins te begrijpen door zijn ligging in een 'uitkeringsbuurt'. De aandacht van zijn publiek 'verschuift van de Moët et Chandon en de dure kazen naar de goedkopere wijnen en de chippis, champies en chompies'. Desondanks zien de eigenaren nog toekomst in hun bedrijf. Alle drie hebben ze meer dan 3 mensen in (weliswaar part-time) dienst, één heeft serieuze uitbreidingsplannen, een verhuizing naar de Beethovenstraat (ruimte en betere publiek, naam van de straat), een ander heeft net uitgebreid, de laatste kan in technisch opzicht niet meer uitbreiden. Allen menen voor hun collegae te spreken: het gaat goed met de avondwinkels, maar volgen met meer dan gemiddelde interesse de discussie over de nieuwe sluitingsregels.

Waar hebben de avondwinkeliers zich gevestigd? Bijlage 2 geeft een globaal beeld van de verspreiding van avondwinkels in Amsterdam. (Bron: Gele Gids) De winkels hebben een avondverkoopvergunning die specifiek geldt voor dat betreffende pand. Door de gemeente hebben zij een rayon aangewezen gekregen dat zij kunnen verzorgen. Voor het bestaan van een avondwinkel moeten er genoeg mensen zijn. Dat verklaart dat er binnen het centrum bijna geen avondwinkels zijn, wel genoeg looppubliek overdag, maar niet 's avonds! Wat wel opvalt is de grote concentratie in de Westelijke Tuinsteden. Een logische reden lijkt de hoge bevolkingsconcentratie, maar een van de winkeliers gaf als hoofdreden op het feit dat grote delen van de wijken zijn opgeleverd tussen '50 en '60, toen ook de eerste avondverkoopvergunningen zijn uitgeschreven. Enkel de luxe avondwinkelier wil naar een ander pand, de anderen zitten naar hun zeggen goed. De avondwinkeliers wonen niet boven hun winkel-pand, vnl. als gevolg van ruimtegebrek. Het

Burgemeester en Wethouders van Amsterdam brengen ter openbare kennis, dat de Gemeenteraad bij zijn besluit van 20 december 1979, nr. 1367, heeft vastgesteld de volgende

Verordening ex art. 9, lid 2, van de Winkelsluitingswet 1976.

§ 1. Begripsbepalingen.

Art. 1.

1. In deze verordening wordt verstaan onder:

- a de wet, de Winkelsluitingswet 1976;
- b delicatessen: fruit, vruchten, chocoladeverwerk, suikerwerk, rebak, koek, belegde broodjes, uitgesneden fijne vleeswaren, kaas, eren, zuurwaren, geconserveerde of andere voor consumptie gereedgemaakte vis of vleeswaren, zwak-alkoholische dranken en alcoholvrije dranken.

2. Onder delicatessen wordt voor de toepassing van het bij of krachtens deze verordening bepaalde mede verstaan: oomsuupie-ijis, patates frites, grandcrisken, remselproducten, rijst en rijstproducten, speerijen, sauzen, smaakstoffen, aromas, toeren, spijzies, spijzies, oomsen, halfconserveen, waren in diepvriezen toestand, koffie, thee, melk, melkproducten, margarine, eieren, suiker en cacao, voor zover deze goederen worden verkocht, ten verkoop aangeboden of ten verkoop in voorraad gehouden te samen met de in het eerste lid, onder b, genoemde goederen.

§ 2. Avondverkoop.

Art. 2.

1. Burgemeester en Wethouders kunnen aan hem die in een winkel uitsluitend delicatessen voor gebruik elders dan ter plaatse pleegt te verkopen, ontheffing verlenen van de in art. 2, lid 1, onder b en c, van de wet gestelde verboden.

2. Een ontheffing als bedoeld in het eerste lid, wordt niet verleend dan onder de volgende beperkingen en met de volgende voorschriften:

- a met inachtneming van de geldende wettelijke voorschriften inzake vestiging en inrichting mogen in de winkel uitsluitend voor gebruik elders dan ter plaatse delicatessen worden verkocht, te koop aangeboden, dan wel ten verkoop in voorraad gehouden;
- b het is de houder van de ontheffing verboden, de winkel voor het publiek geopend te hebben op zondag van 1 uur tot 18 uur, op maandag tot en met vrijdag van 1 uur tot 16 uur en op zaterdag van 1 uur tot 13 uur;
- c tegen het raam of aan de deur van de winkel moet op van de openbare weg af duidelijk zichtbare wijze een door de Burgemeester en Wethouders afgegeven kennisgeving zijn aangebracht, houdende mededeling van deuren gedurende welke de winkel voor het publiek geopend mag zijn.

3. Aan een ontheffing als bedoeld in het eerste lid, kunnen andere beperkingen en voorschriften worden verboden dan in het tweede lid zijn genoemd.

4. Bij de aanvraag om ontheffing als bedoeld in het eerste lid, dient het bewijs te worden overgelegd, dat de aanvrager ingevolge art. 2, lid 1, of art. 13, lid 1, van de Vestigingswet detailhandel voor de bedrijfsuitoefening vergunning of ontheffing is verleend.

5. Indien de aanvrager niet heeft voldaan aan de in het vierde lid gestelde verplichting, wordt bij zijn aanvraag om ontheffing niet-ontvankelijk verklaard.

Art. 3.

1. Een ontheffing wordt onder meer geweigerd:

- a indien de aanvrager niet van behoorlijk gedrag is;
- b indien de aanvrager op enigere wijze belanghebbende is bij een andere winkel waarin een of meer van de in art. 1, lid 1, onder b en c, en lid 2, genoemde goederen pleegt te worden verkocht, tenzij ook voor die winkel een zodanige ontheffing is verleend;
- c indien redelijkerwijs moet worden aangenomen, dat de exploitatie van de winkel gevaar zal opleveren voor de openbare orde, veiligheid of zedelijkheid.

2. De ontheffing, aangevraagd door een rechtspersoon wordt, bovendien geweigerd, indien een bestuurder in een onstandigheid verkeert, bedoeld in het eerste lid, onder a of b.

3. Burgemeester en Wethouders zijn bevoegd, het eerste lid, onder b, en het te dien aanzien bepaalde in het tweede lid buiten toepassing te laten, indien de desbetreffende winkels niet in elkaars onmiddellijke nabijheid zijn gelegen.

Art. 4.

1. Een ontheffing wordt onder meer ingetrokken:

- a indien blijkt, dat de houder niet van behoorlijk gedrag is;
- b indien de houder op enigere wijze belanghebbende blijkt te zijn bij een andere winkel waarin een of meer van de in art. 1, lid 1, onder b, en lid 2, genoemde goederen pleegt te worden verkocht, tenzij ook voor die winkel een zodanige ontheffing is verleend;
- c indien de exploitatie van de winkel een gevaar oplevert voor de openbare orde, veiligheid of zedelijkheid.

2. De ontheffing, verleend aan een rechtspersoon, wordt bovendien ingetrokken, indien blijkt, dat een bestuurder verkeert in een onstandigheid, bedoeld in het eerste lid, onder a of b.

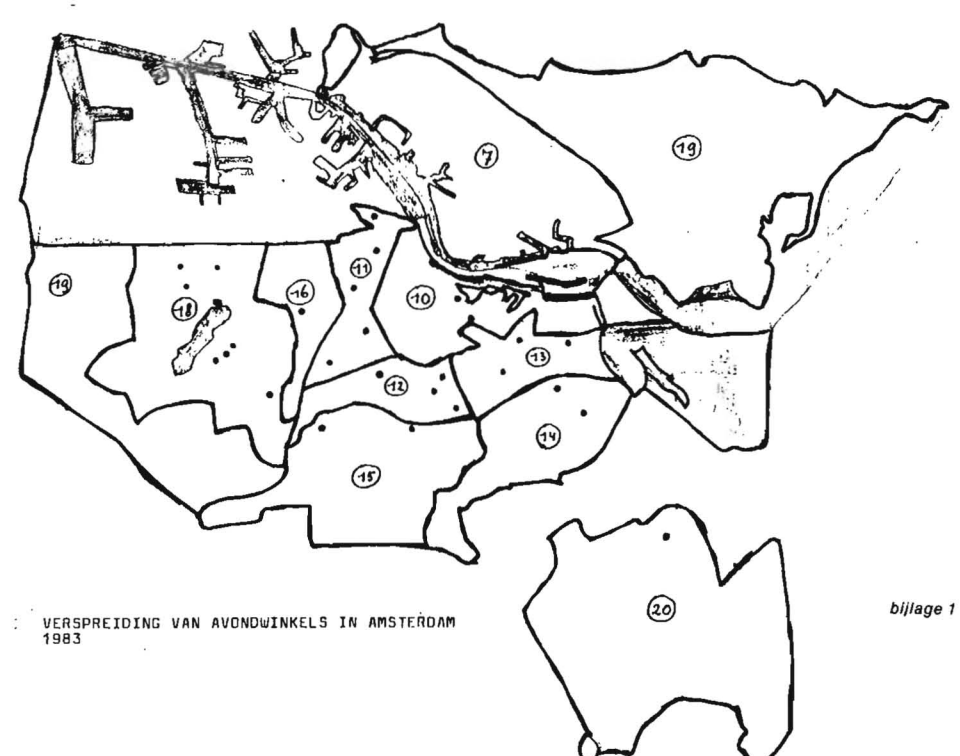
3. Een ontheffing kan voorts worden ingetrokken, indien de houder de verboden voorschriften niet nakomt.

4. Burgemeester en Wethouders zijn bevoegd, het eerste lid, onder b, en het te dien aanzien bepaalde in het tweede lid buiten toepassing te laten, indien de desbetreffende winkels niet in elkaars onmiddellijke nabijheid zijn gelegen.

Art. 5.

Een ontheffing vervalt, zodra de bedrijfsuitoefening in de winkel niet langer geschiedt door of voor rekening van de houder, dan wel geheel of gedeeltelijk aan een ander is overgedragen.

§ 3. Andere regels inzake en ontheffingen.



VERSPREIDING VAN AVONDWINKELS IN AMSTERDAM 1983

bijlage 1

bijlage 2

maakt hen ook niet veel uit. Twee van de drie wonen buiten Amsterdam, maar zijn wel Amsterdammers. Over de 'Vereniging tot Instandhouding van de Avondwinkel' kan ik kort zijn. Een van de geïnterviewden: 'Het stelt niks voor'. Een jaarvergadering, ageren tegen hernieuwing van sluitingsregels, bedelen om verkoop van non-food artikelen en elkaar bellen bij politiecontroles. Het contact met de gemeente is overigens wel innig, maar moeilijk. 'De gemeente holt achter de feiten aan. Nog even en er bestaan enkel nog maar Jac Hermansachtige avondwinkels', aldus één van de winkeliers. De gemeente bepaalt de openingstijden en assortiment, 'het publiek zou dat eigenlijk moeten bepalen!' Een aardige slotopmerking.

Amsterdam, 28 februari 1984  
Jos Gadet.

# Jeugdwerkloosheid - oorzaken en gevolgen

Het verschijnsel 'werkloosheid', en met name de 'jeugdwerkloosheid', krijgt de laatste tijd veel aandacht. Begrijpelijk gezien het feit dat deze uitingen van de recessie zulke reusachtige vormen aannemen.

Een paar voorbeelden: In 1970 waren 9.169 jongeren (jonger dan 23 jaar) werkloos; dat is 20,6% van de totale werkloosheid in dat jaar. In 1983 waren dat er reeds 275.093, d.w.z. 33,2% van een totaal van 827.529 werklozen (stand per augustus 1983).

De vakgroep Vrouwenstudies organiseerde in het najaar van 1983 een literatuuronderzoek naar de werkloosheid onder meisjes en vrouwen. Een en ander vond plaats in het kader van een papervervangend werkcollege. Een van de papers 'Piet is werkloos, MARIE OOK!' gaat ondermeer in op de oorzaken en gevolgen van werkloosheid onder meisjes en jongens.

## De oorzaken van jeugdwerkloosheid

De belangrijkste algemene oorzaken van de huidige werkloosheid zijn:

1. arbeid is te duur; het wordt aantrekkelijk om mensen door machines te vervangen. Een gevolg hiervan is dat bepaalde beroepen en functies totaal verdwijnen.
2. voor sommige beroepen en functies bestaat er meer aanbod dan vraag ('verkeerde' beroepskeuze, verouderde en/of 'verkeerde' opleiding).
3. er is sprake van werkgelegenheid naar landen in de derde wereld, waar de lonen laag zijn.
4. investeringen, nodig voor het creëren van een nieuwe arbeidsplaats, vragen steeds meer kapitaal, dat onvoldoende of onzeker rendement oplevert.<sup>1</sup>

## De daling van de totale werkgelegenheid

In een tijd van laagconjunctuur wordt het natuurlijk verloop niet aangevuld en zal er vaak tot gedwongen ontslag worden overgegaan. Het gevolg hiervan is dat de nieuwkomers op de arbeidsmarkt, d.w.z. in hoofdzaak jongeren, het eerst de dupe zullen worden van een verminderde arbeidsvraag.<sup>2</sup> Hieruit blijkt dat de werkloosheid onder jongeren extra gevoelig is voor conjuncturele invloeden op de arbeidsmarkt.

## De hoogte van het minimum jeugdloon

De relatieve hoogte van de jeugdlonen beïnvloedt niet zozeer de totale werkgelegenheid, maar eerder de verhouding tussen jeugdige en oudere werknemers binnen de totale werkgelegenheid.

Wanneer de arbeidsbeloning voor jongeren in verhouding tot die van volwassen werknemers te snel stijgt, dan zal, in theorie, de vraag naar jeugdigen op de arbeidsmarkt geremd worden. Echter, de resultaten van een onderzoek<sup>3</sup> uitgevoerd door het Nederlands Economisch Instituut, over het effect van het minimum jeugdloon op de relatieve loonvoet (= de gemiddelde loonhoogte van jeugdigen in verhouding tot de gemiddelde loonhoogte van ouderen), geven aan dat de uitvoering van het wettelijk minimum jeugdloon een positief effect heeft gehad op de lo-

nen van de leeftijdscategorieën daarboven. Daardoor werd het negatieve effect van de minimum jeugdlonen op de bereidheid van de werkgever om jongeren in dienst te nemen enigszins afgezwakt. Een ander effect van relatief hoge jeugdlonen is dat de werkgever zal trachten beneden het minimum loon te blijven, hetgeen de jeugdige werknemer niet accepteert en daardoor de baan zal weigeren of hij zal vragen of het loon zwart betaald kan worden, waardoor hij netto toch nog 'genoeg' blijft verdienen. Anderzijds zal de werkgever in praktijk dan toch eerder kiezen voor een oudere werknemer met meer ervaring, die in verhouding nauwelijks duurder is.

## De toetredingsproblematiek

De belangrijkste oorzaak van de jeugdwerkloosheid is de toetredingsproblematiek, in het bijzonder de problemen die optreden wanneer de eerste keer een dienstbetrekking wordt aangegaan. Juist onder de groep jeugdigen bevinden zich de schoolverlaters, die de nieuwe toetreders op de arbeidsmarkt zijn. De schoolverlaters vormen 39,8% (in 1982)<sup>4</sup> van de totale jeugdwerklozen.

Er zijn twee aspecten aan de toetredingsproblematiek te onderscheiden:

- gebrek aan ervaring; gebrek aan praktijkervaring maakt extra bijscholing en langere inwerkperiodes in het bedrijf noodzakelijk. Dit leidt tot kostenverhoging en daardoor worden jongeren onaantrekkelijker als werknemer.

- slechte aansluiting tussen opleiding en beroepspraktijk; aan deze discrepantie tussen onderwijsstroom en arbeidsmarkt-mogelijkheden zitten weer twee kanten:

Het eerste heeft betrekking op de klacht dat het onderwijs te algemeen vormend is geworden en daardoor weinig op de specifieke vraag van werkgevers, waarbij beroepsgerichte kennis en vaardigheid belangrijk zijn, is afgestemd. De werkgevers zijn ook minder dan voorheen bereid in eigen opleidingen te investeren, doordat de kosten toenemen, terwijl de kans bestaat dat de leerlingen na de opleiding elders gaan werken.

Aangezien in de dienstensector vaak de algemene opleiding wel belangrijk is, zou dit kunnen betekenen dat de werkgelegenheid voor schoolverlaters vooral in de dienstensector ligt.

Ter illustratie:

uit een overzicht van de bij de arbeidsburo's geregistreerde werklozen en openstaande aanvragen van werkgevers (eind juni 1983) blijkt dat:

a. in de industrie e.a. verwante bedrijven het percentage aanvragen naar jongeren (in dit geval jonger dan 19 jaar) 15,8% uitmaakt van het totaal aantal aanvragen.

b. bij de dienstverlening, waaronder handel en overheid, bedraagt dit percentage 18,6%.

In de dienstensector ligt het percentage aanvragen dus 17,7% hoger dan in de industriële sector, hetgeen met name veroorzaakt wordt door een hoog aantal aanvragen naar jeugdige winkelpersoneel (43,3%) en naar jongeren voor los werk en magazijn (41,7%).

De tweede factor met betrekking tot de discrepantie tussen onderwijsstroom en arbeidsmarkt-mogelijkheden betreft de hoogte van het opleidingsniveau. Schoolverlaters hebben tegenwoordig vaak een 'te hoog' niveau, waardoor de uitstroom niet meer overeenstemt met de vraag op de arbeidsmarkt. Om te bepalen of de onderwijsuitstroom werkelijk van een te hoog niveau is, zou men deze moeten vergelijken met het niveau van de vacatures. De gegevens van het arbeidsburo bevatten hierover helaas geen goede informatie.

Uit tabel I blijkt dat de jeugdwerkloosheid vooral te vinden is onder de lager geschoolde schoolverlaters.

Hierdoor lijkt het redelijk om te concluderen dat er sprake is van een verdringsproces: jeugdigen met een hogere scholing aanvaarden lager geclassificeerde banen, m.a.w. er treedt 'diploma-inflatie' op.

Tabel I *Ingeschreven werkloze schoolverlaters beschikbaar voor bemiddeling naar vooropleiding jaargemiddelde 1982*

Omschrijving vooropleiding	abs.	in %
<i>basisonderwijs</i>	19.279	17,9
<i>lagere trap voortgezet onderw.</i>	45.314	42,1
<i>waarvan: MAVO</i>	12.896	12,0
<i>LBO</i>	32.418	30,1
<i>hogere trap voortgezet onderw.</i>	26.522	24,6
<i>waarvan: HAVO/VWO</i>	12.198	11,3
<i>MBO</i>	14.324	13,3
<i>hoger beroepsonderwijs</i>	11.840	11,0
<i>wetenschappelijk onderwijs</i>	4.729	4,4
<b>Totaal</b>	<b>107.684</b>	<b>100</b>

Bron: 'Schoolverlatersbrief 1983'; Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

### De militaire dienstplicht

Deze oorzaak is uitsluitend van toepassing op jongens van 19 tot 23 jaar. Werkgevers zullen minder snel deze jongeren een arbeidsplaats aanbieden als zij weten dat zij opgeroepen kunnen worden voor militaire dienst.

### De partiële leerplicht

Hoewel er geen gegevens beschikbaar bleken over het aantal c.q. percentage 16- en 17-jarigen die werkloos zijn, dient bij de beoordeling van het aantal werkloze jongeren, jonger dan 19 jaar, toch met deze leeftijds-categorieën rekening te worden gehouden. Jongeren op die leeftijd die aan het werk willen vallen namelijk nog onder de partiële leerplicht hetgeen betekent, afhankelijk van hun geboortedatum, dat zij in hun 16de of 17de jaar nog twee dagen per week gedurende één schooljaar opleidingen dienen te volgen. Het zal duidelijk zijn dat, wanneer 16/17-jarigen zich op de arbeidsmarkt aanbieden, zij voor de gemiddelde werkgever een weinig aantrekkelijke groep werknemers vormen. Zij zullen veelal slechts werk kunnen vinden van eenvoudige aard en in wisseldiensten zoals in de detailhandel.

### De veranderde arbeidsoriëntatie en motivatie

Uit verschillende onderzoeken is gebleken<sup>2</sup>: Dat het gezinsinkomen het voor jongeren minder noodzakelijk maakt om een baan te hebben (Siddré)

Dat vaak schoolverlaters, de situatie waarin zij zich bevinden niet als werkloos zien, maar meer als een verlengde vakantie (Houben)

Dat de waardering van werk en vrije tijd aan de generatie gebonden is, dat wil zeggen de arbeidsgerichtheid van jongeren is minder dan die bij ouderen (Van Delden)

Dat het huidige cultuurpatroon een zwakkere werkoriëntatie geeft (Phillipsen).

Hieruit kan geconcludeerd worden dat jongeren een vrijere opvatting ten opzichte van werk hebben.

Doordat de jeugd over het algemeen een hogere opleiding heeft gaan zij meer specifieke en hogere eisen stellen aan de arbeid die zij willen verrichten. Hierbij kunnen wij Stoffels e.a. citeren die zeggen: 'Met name de jeugdige werkzoekende wordt dikwijls een grote selectiviteit toegeschreven, die zich zou uiten in extreme eisen aangaande een acceptabel personeelsbeleid dat hoofdzakelijk zelfontplooiing in milieuvriendelijk, zinvol werk met mensen zou moeten verschaffen'.<sup>5</sup>

Ook persoonlijkheidsfactoren, zoals motivatie, uitdrucksvaardigheid en doorzettingsvermogen spelen een rol. Dit laatste komt onder meer tot uitdrukking bij het wel of niet afmaken van de opleiding en het zoek- en sollicitatiegedrag.

Ten aanzien van de motivatie is ook het milieu van de jongeren van belang. Hier moet vooral gedacht worden aan de gezinssituatie, bv. gebroken gezinnen en gezinnen waar vader, moeder of beiden werkloos zijn. Hierdoor kunnen ouders minder als stimulant en zeker niet als 'kruiwagen' dienen bij het zoeken naar werk.

### De gevolgen van jeugdwerkloosheid

#### Consequenties voor de samenleving

Verondersteld wordt vaak dat er door jeugdwerkloosheid een groep mensen ontstaat, die 'zich in de maatschappij negatief onderscheidt. Dit negatief zijn kan zich op verschillende manieren uiten:

- een lage arbeidsmoraal; Doordat jongeren niet regelmatig arbeid hebben, zou deze groep een blijvend lage arbeidsmoraal krijgen. Dit aspect wordt versterkt door eerdergenoemde 'diploma-inflatie'. Als een aanzienlijk deel van de beroepsbevolking meer capaciteiten heeft dan hun functie van hen vereist, dan kan dit leiden tot verhoogd verzuim, verloop en frustraties en een lagere instelling ten aanzien van arbeid. Hierdoor zal de kans op werkloos worden nog meer vergroot worden.
- de jeugdcriminaliteit<sup>3</sup>; Meestal wordt jeugdwerkloosheid gezien als de oorzaak van jeugdcriminaliteit. Het verband dat hier is gelegd wordt verklaard uit apathie en vervreemding van de samenleving. Dit gevolg van jeugdwerkloosheid zou voornamelijk van toepassing zijn op langdurige werklozen als gevolg van teleurstellingen bij sollicitaties en de daaruit voortvloeiende uitzichtloosheid. Deze stelling is echter nog niet door middel van onderzoeken, hard gemaakt.
- het politiek extremisme; Dit effect van werkloosheid heeft al in de jaren dertig in de belangstelling gestaan met betrekking tot de opkomst van het fascisme. Ook nu, met het ontstaan van de Centruumpartij, staat dit verschijnsel weer volop in de aandacht. Doordat de vooruitzichten op het werk steeds geringer worden, ondanks het huidige regeringsbeleid, gaat men zich afzetten tegen de gevestigde politieke partijen. Er kan nog aan getwijfeld worden of dit ook van toepassing is op de jeugd. Jongeren hebben wel een bepaalde politieke belangstelling, maar slechts een klein deel van hen is politiek actief.

Als één van de 'positieve' effecten van jeugdwerkloosheid kan de verhoogde deelname aan het onderwijs worden genoemd, alhoewel de meningen hierover verdeeld zijn.

#### Consequenties voor het individu

Deze gevolgen liggen voornamelijk op het psychologische vlak. Veel gehoord wordt het argument dat werkloosheid op jongere leeftijd leidt tot een breuk in het ontwikkelingsproces in de overgangsfase naar volwassenheid ('litteken-effect').

De overgangsperiodes (van school naar werk en van jongere naar volwassene) kenmerken zich door een 'emotionele labiliteit en extra gevoeligheid voor indrukken'.<sup>3</sup> Hierdoor kan werkloosheid een grote invloed hebben op de vorming van het toekomstbeeld.

Verder zijn algemene gevolgen van werkloosheid:

- geestelijke en lichamelijke spanning
- doelloosheid
- gevoel van uitschakeling uit de maatschappij (nuttelosheid)
- sociaal isolement.

Naarmate de werkloosheid langer duurt, gaan bovenstaande aspecten zwaarder wegen en ervaart men deze ook negatiever. Een materieel nadelig gevolg van werkloosheid is de financiële achteruitgang. Eén van de weinige voordelen van werkloosheid die genoemd wordt, maar zeker niet opweegt tegen de vele nadelen, is het 'vrijheidsgevoel'. Uit bovenstaande wordt niet duidelijk of werkloosheid voor jongeren 'erger' is dan werkloosheid voor volwassenen. Veelal blijken ouderen er meer moeite mee te hebben dan jongeren omdat<sup>6</sup>:

- Jeugdwerkloosheid zo massaal is dat de jongere het niet zichzelf aanrekent.
- Het eerste deel van de werkloosheidsperiode vaak door jongeren wordt gezien als een extra lange vakantie.
- Jongeren in hun vrije tijd meestal meer sociale contacten leggen (of deze al hadden voordat zij werkloos werden), waardoor zij niet zo geïsoleerd raken.
- Jongeren vaak meer sporten en hobby's hebben dan ouderen, waardoor zij zich minder doel- en nutteloos voelen. Dat geldt overigens het meest voor jongens. Meisjes blijken daarentegen vaak terug te vallen op de huishouding ( $\pm 70\%$  t.o.v.  $6\%$  bij jongens).<sup>6</sup>
- Het gestegen gezinsinkomen het voor jongeren minder noodzakelijk maakt om werk te hebben.

Peter Fransen

1. 'Jongeren buiten het arbeidsproces'; Instituut voor de Wetenschap der Andragogie; 1975.
2. 'Jeugdwerkloosheid en werkgelegenheidsbeleid'; W.A. Aerts; Economische Statistische Berichten; 1976.
3. 'Jeugdwerkloosheid: achtergronden en mogelijke ontwikkeling'; SCP-cahier nr. 20; 1980.
4. 'Schoolverlatersbrief 1983'; Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.
5. 'Jeugdwerkloosheid in Nederland'; W. Stoffels, A. Woorts en M. Zeldenrust-Noordanus; 1979; blz. 51
6. 'Schoolverlaters op de arbeidsmarkt'; F. van Puffelen; Economische Statistische Berichten; 1983.

## Rectificatie

Tot onze spijt zijn in het laatste nummer van Rostra enige onnauwkeurigheden geslopen. Zo vormen de bedrijfseconomen vakgroep 3 en niet vakgroep 4, zoals op de voorkant van Rostra gesuggereerd werd. Ook ontbrak in de vorige Rostra de naam van Marc Baay. Hij tekende de marketingstrip en de daaraan ontleende voorplaat.

Wij hopen in de toekomst dergelijke fouten te vermijden.

De redactie



# De lege benen van de vakantie-business

In de gezelligheid-kent-geen-grenzen wereld van de vakantie-business is het niet ongebruikelijk een reis van OAD bij ARKE te boeken en vervolgens in een bus van een busbroer uit het oosten des lands te belanden. Tour-operators, reisorganisaties, reisagenten; enige helderheid scheppen in de vakantiemarkt is een niet geringe opgave. Daarom wat kostbare literatuur doorgewerkt, gesproken met enige hoofd- en bijrolspelers, en een bezoek gebracht aan de Frits Bom van de reiswereld: Het ANVR. Van het laatste vindt U een verslag in onderstaand stuk, in volgende artikelen komt het overige aan bod.

Degene die bereid bleek ons een duidelijker beeld te verschaffen van de complexe wereld van het reiswezen, was Drs. Couvreur, de directeur van het ANVR. Nadat we met hem kennis gemaakt hadden werd al snel duidelijk dat onze afkomst een goede introductie vormde. In de van eikehouten meubilair voorziene vergaderzaal van het ANVR, die berekend was op zo'n twintig personen, vertelde hij dat hij in zijn jonge jaren eveneens economie in Amsterdam had gestudeerd. En dat hij er na deze periode nog een tijd als wetenschappelijk medewerker heeft rond gelopen.

Nadat een van de liefvallige secretaresses voor de eerste maal koffie had gebracht, bleek dat Couvreur niet vergeten was welke functie hij op dit moment bekleedde: 'Zal ik maar beginnen met te vertellen hoe de ANVR in elkaar zit, dan hoor ik vanzelf wel van u: 'Nou loopt het mis.'

De ANVR is in 1966 opgericht als fusie van drie verenigingen. Eén bestaande uit reisorganisatoren en twee belangen behartigers van reisagenten. We hebben wat dit betreft een wat typische vereniging, omdat er zowel agenten als operators bij aangesloten zijn. De reisorganisator is degene die de reizen middels een programma aanbiedt aan het publiek, de agent verkoopt ze aan de balie. Op dit gebied bestaan er allerlei mengvormen. Neem bijvoorbeeld Holland International, ontstaan uit verschillende fusies. Zij is reisorganisator maar heeft daarnaast 113 verkooppunten waar zij behalve haar eigen reizen ook die van haar concurrenten verkoopt. Arke heeft een soortgelijke organisatiestructuur, terwijl Bel Air alleen op haar hoofdkantoor in Rotterdam verkoopt en Evenementsreizen helemaal geen agenten heeft.'

*Voordat wij onze verwondering uit kunnen spreken over deze vreemde situatie, is Couvreur al terug gekomen op de ANVR.*

'Zij heeft een structuur gekregen, waarbij de verschillende touroperators, organisatoren van chartervliegreizen, van touringreizen, treinreizen en riviercruises afzonderlijke secties vormen in de vereniging. Dit geldt ook aan de verkoopkant.

Je hebt secties van IATA-agenten, NS-agenten, agenten die voor touroperators ver-

kopen en ga zo maar door. Zo is het gestart, maar dit bleek moeilijk werken. Toen hebben we er twee afdelingen van gemaakt, met aan de ene kant de reisorganisatoren en daarnaast de reisagenten. Alleen de IATA bleef een afzonderlijke sectie.

We hebben ongeveer vierhonderd leden, een tamelijk stabiel aantal, met tegen de honderd verkooppunten. Buiten de ANVR functioneren nog een honderdvijftigtal agenten en vijfentwintig reisorganisatoren, de meesten klein. Van de grote touroperators zitten alleen Vrij Uit en Neckerman niet in de ANVR en aan de verkoopkant zijn een reeks banken geen lid.'

## Concurrentie

*Is er internationaal gezien veel concurrentie tussen de reisburo's?*

'Nee, in ieder geval niet op de Nederlandse markt. Afgezien van Neckerman, die zo'n dertien jaar geleden uit Duitsland is gekomen. Internationale concurrentie, wat inhoudt dat het produkt van een buitenlands bedrijf hier gekocht wordt of omgekeerd, vind je voornamelijk aan de grens. Dat heeft betrekking op de afstand tot Schiphol. Brussel en Düsseldorf is veel dichterbij voor die mensen.

Op het gebied van vliegtickets vind je wel een stuk internationale concurrentie. Er zijn

agenten die kopen in Brussel goedkope tickets en verkopen die op de Hollandse markt. Waarom dit op deze markt wel kan?

Een luchtvaartmaatschappij ziet voordat een vliegtuig vertrekt in zijn bezettingen dat dit toestel een aantal lege stoelen zal hebben. En er zijn lieden die proberen die stoelen of een deel daarvan te kopen. Als zo'n stoel normaal twee duizend gulden kost, betalen zij er ongeveer vijfhonderd tot duizend voor, leggen er een marge bovenop en verkopen hem voor een prijs die tegen de vijftienhonderd ligt. Op dat moment is de luchtvaartmaatschappij zijn markt aan het verpesten, maar als die stoelen in het buitenland verkocht worden, dan heb je de rotzooi in een ander land.

We hebben het ook gehad, dat had te maken met de wisselkoersen van het pond, dat een tijd lang in Engeland veel verkocht werd. Je bestelde hier een biljet naar Londen en zorgde dat er daar eentje klaar lag om naar de States te vliegen. Er waren ook agenten die naar Londen vlogen, daar de tickets inkochten en ze hier weer doorverkochten. Maar op het gebied van vakantiereizen hebben we hier niet zoveel internationale concurrentie. De markt is krap en de concurrentie is fel en dat ziet men in het buitenland ook wel.'

*Is dat beeld gelijk aan dat in andere landen?*

'De situatie kan daar heel anders zijn. In Engeland bijvoorbeeld heb je Pierrebourg, een Deens bedrijf dat niet met agenten werkt maar direct verkoopt en daar ook mee adverteert. Zelfs op het vliegveld: 'Ik hoop dat u een fijne vakantie heeft maar jammer dat u teveel betaald heeft, omdat u niet bij ons gekomen bent.' Zij zeiden, een agent, die kost je tien procent extra. Wij werken niet met agenten, wij zijn goedkoper. In het begin hebben ze daar wel succes mee gehad maar in de loop der tijd werd dat minder. Het is in



Couvreur

de meeste landen, en dat geldt ook voor Nederland door de scherpe concurrentie niet mogelijk om als reisorganisatie met een prijszorg de hele markt te veroveren.'

### Afspraken

#### *Schermen ANVR-leden de markt af door onderlinge afspraken of op andere manieren?*

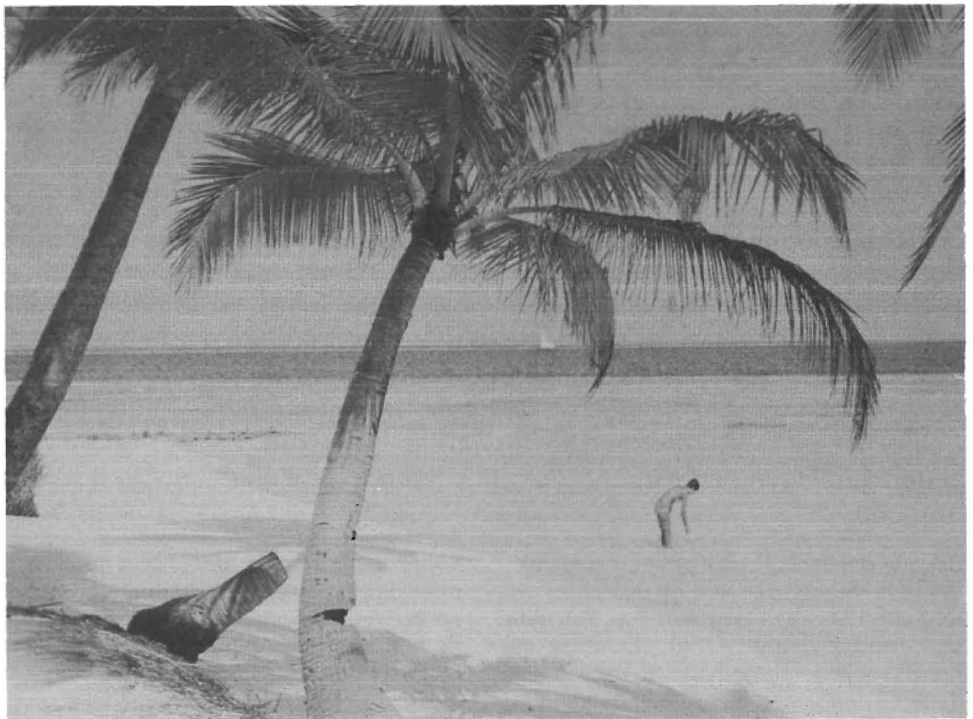
'Nee, maar er is wel een bepaalde regeling. In het verleden hebben we drie besluiten genomen: het zogenaamde solidariteitsbesluit, het onderwijs- en het garantiebesluit. Van het eerste besluit, het A-besluit, dat inhield dat ANVR-leden alleen voor leden verkopen en reisorganisatie-leden alleen door leden laten verkopen, heeft het ministerie van economische zaken gezegd: 'Dit is een closed shop, dit is niet aanvaardbaar. Er is toen een afspraak gemaakt, die nog steeds loopt, dat de ANVR wel kon eisen dat wanneer ANVR-leden met niet-leden werken, deze niet-leden aan bepaalde voorwaarden voldeden. Waarom is dit wel aanvaard door economische zaken? De ANVR stopt een stuk zekerheid voor het publiek in haar pakket en de gestelde eisen lagen vooral op dat vlak; er moest een financiële garantie afgegeven worden en dat soort zaken. Het staat dus alle leden volkomen vrij om met niet-leden in zee te gaan.'

### Praktijk

#### *Hoe werkt dit systeem in de praktijk? Discrimineer je op deze manier de niet aangesloten reisorganisaties niet ever veel als voorheen?*

'Er zijn de laatste tijd een paar veranderingen ingevoerd. In negentiennegenenzeventig is het ANVR garantiefonds van start gegaan. Dat is tot april negentidrieëntachtig in het leven gebleven en er is driftig reclame mee gemaakt. We zeiden: 'Mensen, je moet alleen bij ANVR-leden boeken, want daar raak je je centen niet kwijt.' Dit betekende dat je vanaf die tijd wel lid moest zijn van het ANVR om het publieksvertrouwen te winnen. Om bestand te zijn tegen klappen moest bij het garantiefonds een eigen risicopot gevormd worden en een verzekering worden afgesloten. Dat hebben we in negentiennegenenzeventig gedaan. Tot negentientachtig heeft dit fonds bijna geen schade gehad maar in dat jaar vielen er grote klappen; Christoffel en een aantal andere gingen failliet. Toen we met het garantiefonds miljoenen hebben moeten uitkeren, moesten er ook weer dergelijke grote bedragen in de pot. Omdat er bedrijven waren die vonden dat ze groot genoeg waren om hun eigen risico te dragen, is er toen een branchegarantiefonds tot stand gekomen. Daar kon elk bedrijf, ook niet ANVR-leden, lid van worden, maar ook daarvoor moest betaald worden. Je kreeg weer dezelfde touwtrekkerij als bij het oude garantiefonds en daarom hebben we toen besloten het publiek direct te laten betalen en dit ook te laten weten. Voor een vakantiereis betaal je nu f 10,- extra, waarvan f 5,- bestemd is voor het garantiefonds en f 5,- bedoeld is om de administratiekosten te dekken. Men had hier, en dit hebben we gepeild op de verkoopspunten, totaal geen problemen mee.'

*Er is de indruk gewekt dat hier wel problemen mee waren.*



paradijselijk vakantie-oord

'De enige die indrukken wekt of probeert te wekken is de heer Bom. En wij hebben ook een indruk over de heer Bom. We weten dat er geen problemen mee zijn.'

### Charters

#### *De opslag van f 10,- is een klein deel van de totale prijs die een touroperator voor een vakantiereis in rekening brengt. We vragen ons af op welke wijze hij zijn prijzen vaststelt en hoe zijn kostprijs is opgebouwd? Neem een appartement, wordt dit gehuurd of gekocht?*

'Dat is heel verschillend, er zijn gehuurde appartementen van particulieren en van projectontwikkelaars, maar ook touroperators die hun eigen appartementen hebben. Arke heeft haar Barbakamp en Christoffel had Christobal op de Canarische Eilanden. Het kopen van een appartement is extra aantrekkelijk aangezien je een appartement ook voor een heel jaar huren moet. Dit houdt wel in dat je het ook in het voor- en najaar en in de winter vol moet zien te krijgen. Want de eigenaar wil garanties hebben. Het is zo dat de mensen die aanbieden met enige beperkingen de prijs kunnen stellen. In welke mate hangt af van de concurrentie en hoe goed het in de markt ligt. Als ze te duur worden zeggen de touroperators, we gaan zelf bouwen. Maar stel nu dat ze in Nederland van de garantiecontracten af willen omdat de markt in elkaar is gestort, dan kan het zijn dat er in Engeland een grote belangstelling is om naar het buitenland te gaan en als Nederlandse inkoper moet je dan wel mee.

Het charteren is gelukkig wat flexibeler. Als je als touroperator je programma in elkaar hebt gezet, kijk je wat je nodig hebt en vraag je offertes aan. Er zijn operators die een voldoende groot aanbod hebben en zelf hun toestel huren. Je hebt ook bedrijven die veel minder stoelen nodig hebben en gezamenlijk een contract afsluiten.

De vliegmarkt is een erg prijsgevoelige markt. Vorig jaar was vliegen niet zo in trek, dit jaar weer wel. Voor een touroperator be-

tekent dit dat je winstmarges erg klein zijn. Behalve de kosten van de vliegtuigaccommodatie moet hij ook de overheadkosten, de 10 procent voor de reisagenten en dan die f 5,- administratiekosten betalen.'

#### *Wordt er op de accommodatie in verhouding dan meer verdiend dan op de vliegpreis?*

'Dat kun je niet zeggen. Stel dat je een stoel voor f 400,- hebt gekocht en je accommodatie voor f 200,-. Het is niet zo dat je dit bij elkaar optelt en je marge van bijvoorbeeld f 100,- erbij doet en je prijs op f 700,- stelt. In de eerste plaats bekijk je je prijzen over het hele seizoen heen, want de prijs in het voorseizoen moet lager zijn dan die in het hoogseizoen anders krijg je er geen hond heen. Je moet je serie volmaken, wat wil zeggen dat je ook in de winter je accommodatie moet vullen. Zo zijn de overwinteringsreizen ontstaan. En door de zogenaamde lege benen; met je eerste vlucht breng je mensen weg maar haalt niemand op, een leeg been. Met je laatste vlucht haal je mensen op en breng je niemand weg, dat is weer een leeg been. Bij elkaar zijn dat twee lege benen en die moet je gebruiken. Als het zomerseizoen afgelopen is, dan stoppen we mensen in de appartementen die de hele winter willen blijven, als het seizoen start halen we ze weer op.

Je calculatie kan plaatsvinden per reis maar ook over het hele programma heen. Want het is een ontzettende gok om met de juiste prijzen te komen. Er zijn reisorganisatoren die net zolang wachten totdat anderen hun zijn voorgegaan. En wat je tegenwoordig ziet, is dat het programma al is gedrukt maar dat er aan de prijsbijlage nog druk gecalculeerd wordt. Die stonden vroeger in het programma. Nu moet je meer rekening houden met de koersen en je vraagt je voortdurend af wat je concurrent doet. Wat hebben ze ingekocht? Stel dat je een appartement hebt met veertig kamers en je concurrent slaagt erin een kamer in dat appartement te krijgen, dan

gooit hij die tegen een low-bottom prijs in zijn programma. Wanneer de reisgidsen uitkomen staat hij bij zijn concurrent voor f 1000,- erin en bij hem voor f 800,-. Dan belt het publiek hem en dan zegt hij, ja sorry, het is al vol maar ik heb wel.....'

### Complexe markt

*De markt is dus enorm complex. Het zal voor nieuwkomers wel grote problemen opleveren als zij als nieuweling een stuk van de markt willen veroveren.*

'Dat hangt af van het marktaandeel dat zij in gedachten hebben. Als je heel groot op de markt wil komen, kun je het wel vergeten. Het grootste gedeelte van de reizen wordt verkocht door reisagenten (zo'n 75%) zodat de operator zich eerst waar zal moeten maken aangezien die agent het produkt niet kent. De agent vraagt zich af, wat is dat voor een produkt en hoe sterk is dat bedrijf. En dit laatste is van groot belang, gelet op de nieuwe constructie van het garantiefonds. De dekking is nu gelegd bij het verkooppunt en alles wat je koopt bij een verkooppunt dat is aangesloten bij het garantiefonds is gedekt. Maar agenten die reizen verkopen van niet bij het garantiefonds aangesloten touroperators hebben een gedeelte eigen risico.

Als die operator failliet gaat, zal de agent eerst zelf de klant moeten terugbetalen en pas als hij dit niet meer kan, springt het garantiefonds bij. Wanneer je met 50.000 passagiers op de markt wil komen, zal het risico de agent te groot zijn, maar als je klein en specialistisch begint, zijn er nog steeds mogelijkheden.'

*De laatste jaren zijn de zogenaamde doe-vakanties sterk in opkomst. Zij nemen een steeds groter deel van de jongerenmarkt in beslag. Is deze categorie reizen voor opstartende bedrijven de ideale ingang tot de markt, omdat de gevestigde organisaties zich minder gauw op dit onbekende terrein begeven?*

'Het is zeker niet zo dat de jongerenmarkt alleen voor nieuwkomers is weggelegd, want zodra iets goed loopt springen alle reisorganisaties erop in. Vaak wordt dit gedaan onder een andere naam; Hotelplan heeft bijvoor-

beeld Club Escolette, nu Horizonte, ARKE is begonnen met My Way, Holland International heeft wat en de NBBS heeft wat, iedereen springt er in. Twee jaar geleden begon de OAD met zijn fietsvakanties; een aanhangwagen achter de bus en de fietsen erin. Er werd dan door andere operators gevraagd: 'Hoe gaat dat nou?' Waarop de OAD steevast antwoordde: 'Slecht, het loopt helemaal niet.' Maar het liep wel. Want als je er zelf met de OAD over sprak en vroeg 'Hoe loopt het nou?' kreeg je te horen: 'Goed, maar dat ga ik niet rondbazuinen, want voordat je het weet heeft iedereen een aanhangwagen achter zijn bus hangen.

Een reisorganisatie volgt de marktontwikkelingen op zeer korte afstand (één jaar) en zodra je merkt dat iets in is, reageer je daar op. Als je als reisorganisatie ook eigen verkooppunten hebt, levert dit helemaal geen problemen op. Je boekt de nieuwe bestemmingen immers zelf en je hoort wat er wordt gevraagd, en als zo'n bestemming loopt, ga je er volgend jaar ook heen.'

*Zijn er dit jaar veel nieuwe ontwikkelingen, of is het reisgedrag van de Nederlander zo constant dat hij bijna elk jaar naar dezelfde bestemming terugkeert?*

'Wat op de vliegmarkt opvalt, is dat Griekenland erg in is, dat is een boom. Maar Spanje is niet uit. Portugal en Italië doen ook wat minder dan normaal. Op de touringcarmarkt verandert niet zoveel en als er wat verandert, is dit marginaal. Een deel van de mensen die dit jaar naar Griekenland gaan, hebben waarschijnlijk gezegd, we gaan elk jaar al naar Spanje, laten we dit keer maar ergens anders heen gaan. Maar volgend jaar kunnen ze weer op de oude markt terug zijn. Er zal altijd een stuk repeat zijn, maar of dit groot is?'

*Als de vakantiebestemming niet hoofdzakelijk bepaald wordt door het verleden jaar aangedane adres, op welke wijze gebeurt dat dan wel. Wat is de doorslaggevende factor bij het uitzoeken van een reis? Dit gaat waarschijnlijk niet door middel van de overbekende speld, de blinddoek en de kaart.*

'De prijs weegt het zwaarst. En om deze te

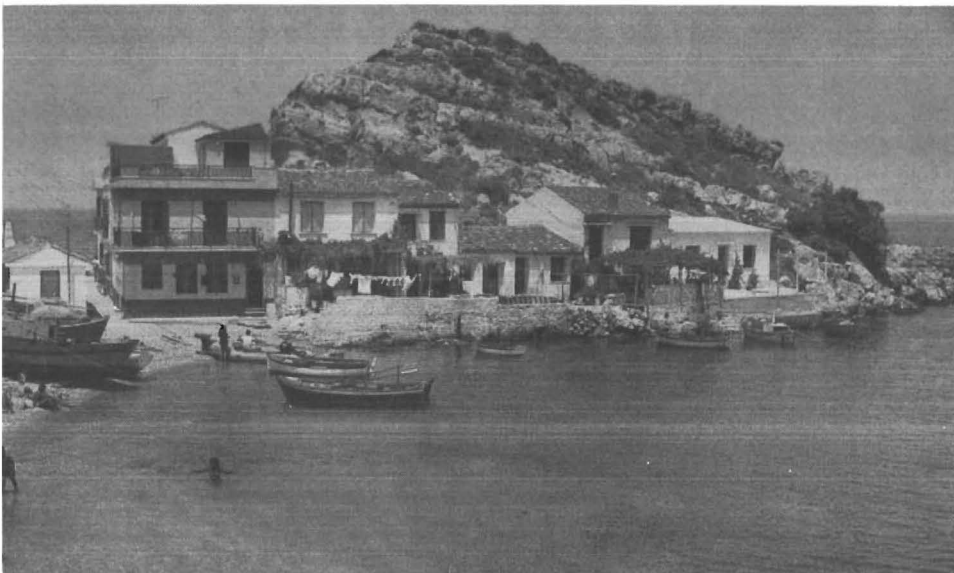


kunnen vergelijken, stapt men meestal naar een agent toe. Als een klant bij een agent komt, zoekt hij de touroperators op die daar heen gaan waar de klant heen wil. Voordat iemand naar een agent gaat, heeft hij vaak al een idee over zijn bestemming. Heeft de agent dan de keuze uit een aantal touroperators, dan zijn de ideeën van de agent over de touroperators erg belangrijk. De agent wil een tevreden klant hebben en touroperators waarvan hij klachten verwacht vallen af. Daarnaast tellen ook de kwaliteit van de reis en de financiële mogelijkheden van de klant. Van dit alles hangt de uiteindelijke keuze af, hoewel de reclame ook een rol speelt. Maar de invloed daarvan is moeilijk te bepalen. Hier blijkt wel uit dat een goede relatie met de agenten voor een touroperator erg belangrijk is. Een agent die van een bepaalde operator het afgelopen jaar veel klachten heeft gehad, zal minder snel met die organisatie in zee gaan. Als er een meisje aan de balie zit dat kattig doet, of een telefoon is die nooit opgenomen wordt, dan zal de agent die operator minder snel bellen. Een touroperator moet goed bereikbaar zijn.'

### Reisjes

Ter illustratie van de waarde die touroperators hechten aan de mening van een reisagent nog even dit. In de maanden waarin de aanloop bij een reisagent minimaal is, wordt het personeel in staat gesteld op kosten van de reisorganisatie de locaties in de reisgidsen te bezichtigen. Zo'n informatiereisje is niets meer of minder dan een betaalde vakantie die uitermatie goed verzorgd wordt. De laatste jaren gebeurt het boeken van vakanties wat meer gespreid over het jaar heen, er is geen run meer in december en januari. De personeelsbezetting is hieraan aangepast, zodat de tijden dat een agent zonder problemen een paar man kon missen voorbij zijn. Voor het personeel hield deze ontwikkeling jammer genoeg in dat het aantal snoepreisjes naar de Canarische Eilanden en omgeving beperkt werd tot hooguit twee á drie per jaar.

Het bovenstaande beeld schetst een wereld die complex en tegenstrijdig is. Concurrenten die elkaars produkten verkopen en er wel bij varen, dat is een situatie die je slechts op weinig andere markten aan zult treffen. Dit maakt het reiswezen tot interessant terrein voor een ieder die zich enigzins aangetrokken voelt tot externe organisatie of gratis vakanties.



Griekenland is een 'boom'

# Vakantie in cijfers

Voor een economische analyse van de markt voor reizen hebben we behoefte aan cijfers. Cijfers die echter moeilijk te krijgen zijn; of ze zijn vertrouwelijk of ze zijn duur.

Zo houdt het Nederlands Instituut voor de Publieke Opinie elk jaar het vakantieonderzoek. Voor slechts f 25.000,- kon Rostra het onderzoek krijgen. Na wat aandringen mocht ik bij NIPO-onderzoeker Hess het rapport inzien.

Ten behoeve van het 'vakantieonderzoek 1983' heeft het NIPO 4.515 huishoudingen geënquêteerd. Dit geschiedde tijdens de NIPO-weekpeilingen. Elke week worden er een kleine duizend enquêteurs op pad gestuurd met een aantal dikke enveloppen. Deze enquêteurs krijgen een startadres op waar ze aanbellen en verzoeken toegelaten te worden. Heeft men eenmaal toegang gekregen tot een huishouden dan moet de enquêteur tegen plassen koffie inzwemmen en z'n vele vragen stellen. Ter illustratie: een beginnend enquêteur doet soms twee uur over een enquête, een ervaren enquêteur kan het in een half uur af. Een frauderend enquêteur heeft in een half uur alle vijf de vragenlijsten ingevuld (zie mijn te verschijnen 'memoires van een enquêteur').

Wanneer men veronderstelt dat alle enquêteurs gemiddeld twee enquêtes per week doen en het onderzoek vier weken duurt, dan zou men achtduizend huishoudens hebben kunnen enquêteren. Kennelijk is NIPO's systeem niet waterdicht en moet zeker een derde van de ingevulde vragenlijsten afvalen wegens onnauwkeurigheid of fraude.

Hoe dan ook, het NIPO claimt een representatieve steekproef voor de nederlandse bevolking te hebben verricht. Ik ben het daar niet helemaal mee eens. Vooral wanneer men bijvoorbeeld de deelpopulatie jongeren wil bekijken dan valt op dat de NIPO procedure deze deelpopulatie onderschat. Immers, de NIPO-enquêteurs worden naar geregistreerde adressen gestuurd. Mensen die op kamers wonen bij een hospita vallen bij NIPO niet op. De hoge uithuisigheid van jongeren 's avonds werkt ook niet mee.

Ter contrast: de Arbeidskrachten Telling van het CBS kent een vraag naar een andere huishouding op hetzelfde adres. Daarnaast laat het CBS bij afwezigheid een brief achter met het verzoek of men een afspraak wil maken met de ondervrager.

Ik neem aan dat het NIPO als marktgericht onderzoeksburo minder kosten per onderzoek kan maken dan het CBS. Dat gaat wel ten koste van de nauwkeurigheid. Ik heb sterk de indruk dat de NIPO-steekproef wel representatief is voor de gehele nederlandse populatie maar niet voor de afzonderlijke deelpopulaties. Dat maakt gedesaggregeerd onderzoek onmogelijk. Helaas was de heer Hess tijdens mijn bezoek niet aanwezig om mijn stelling tegen te spreken.

Een voorname waarneming van NIPO is de afname van het aantal vakanties; het aantal vakanties van vier dagen of langer nam ten opzichte van 1982 in totaal met 3% af. Het aantal vakanties in het buitenland nam met 7% af.

Wat betreft de vakantie participatie, leeftijdsmix en bestemmingsmix geeft het NIPO de volgende cijfers:

Tabel 1. Vakantieparticipatie

Jaar	'77/'78	'78/'79	'79/'80	'80/'81	'81/'82	'82/'83
wèl op vakantie geweest	57	59	58	58	56	55
niet op vakantie geweest	43	41	42	42	44	45

## Recessie?

De verhalen en gegevens omtrent de recessie van de afgelopen jaren zijn alom bekend. Heeft de recessie ook gevolgen voor het vakantiepatroon? Wanneer men NIPO tabellen bekijkt die de vakantieparticipatie uitzetten naar hoofdbestemming en leeftijdsklasse voor zes jaren, of de tabellen die de procentuele verdeling van de verblijfsduur der vakantiegegangenen bekijken, dan blijkt dat het vakantiepatroon amper wijzigt. Alleen de overall participatie neemt af, maar evenredig over de leeftijdsklassen.

Ook de procentuele verdeling van de vervoersmogelijkheden blijft ongewijzigd op een verschuiving na van schepen naar de auto.

Tabel 3. Bestemming mix

jaar	'78	'79	'80	'81	'82	'83
hoofdvakantie in Nederland	35	35	34	36	39	38
hoofdvakantie in Buitenland	65	65	66	64	61	62

## Markt

Rostra was voornamelijk geïnteresseerd in de markt van de reisburo's. Aan de hand van NIPO's consumentenpeiling vielen daar wel enkele cijfers voor te vinden.

Uit Tabel 4 blijkt dat reisburo's maar een klein deel van de vakantie regelen. Hun belangrijkste markt ligt bij de geheel verzorgde reizen naar het buitenland.

Uit de NIPO-cijfers komen we niets over potentiële markten te weten. Nu kreeg ik slechts

Tabel 4. Type vakantie

Nederland	Buitenland									
	'79	'80	'81	'82	'83	'79	'80	'81	'82	'83
heeft alles zelf geregeld	92	92	92	91	93	61	65	64	62	66
reisburo regelde reis	x	x	x	-	-	4	5	5	4	5
reisburo regelde verblijf	3	5	6	7	6	6	7	6	6	5
reisburo regelde alles	3	3	2	3	1	28	23	25	28	23

Tabel 5. Marktaandeel van type bedrijfskantoor

	'78	'79	'80	'81	'82	'83
gewoon reisburo	55	58	51	53	54	58
boekingskantoor van reisorg. *	16	16	19	17	18	16
bank	12	15	16	14	16	11
station	2	1	1	2	2	1
warenhuis	3	2	2	3	3	3
anders	12	8	11	8	8	11

\*incl. ANWB

het 'algemeen deel' van het rapport te lezen. Wellicht dat sommige reisburo's het NIPO opdracht hebben gegeven tot het stellen van vragen als: 'stel er wordt een geheel verzorgde reis op de Veluwe, trektocht met huifkarren met verblijf in oude boerderijen, aangeboden voor f x, zou u dan deze reis boeken?' Ik kreeg die antwoorden niet te weten.

In Tabel 5 zien we een overzicht van het type boekingskantoor, terwijl Tabel 6 marktaandelen weergeeft.

Tabel 6 geeft duidelijk het beeld van de markt; Holland International en de rest. Rela-

tief is Holland International de grootste. Absoluut heeft zij slechts een vijfde van de markt.

MM had de veronderstelling dat er bij de reisburo's in de afgelopen jaren een soort marktsegmentering had plaatsgevonden. Hij veronderstelde dat voorheen de buro's de hele vakantiemarkt trachtten te overspannen en nu slechts een gekozen segment. De NIPO-cijfers geven geen ondersteuning van de veronderstelling, reden tot verwerpen geven ze ook niet. Wel is de hypothese wellicht de verklaring van het dalende marktaandeel van Holland International.

## Nogmaals recessie

Nu het beeld van de markt bekend is rest de vraag hoe groot de markt is. Volgens de

NIPO-schattingen werd in 1981 f 5.950.000,- aan vakanties van langer dan vier dagen door personen ouder dan achttien jaar uitgegeven. Voor '82 en '83 was dit respectievelijk f 5.800.000,- en f 5.675.000,-. Vooral wanneer men de prijsstijgingen in acht neemt dan werd er duidelijk minder aan vakanties besteed. De procentuele afname in geldvolume is overigens groter dan de procentuele afname in de participatie.

vervolg op pagina 14

# Super Software en de Micro

Lopend over de software-beurs in Utrecht kom ik een gewezen-Rostra-nu-Trouw redacteur tegen, die inmiddels het poly-automatiseringsboekje te pakken had gekregen. Een kleine rondgang in de (oude)redactie leert, dat vrijwel een ieder reeds bij de eerste stappen in de praktijk tegen de automatiserings-rage botst. Hevig interessant, maar ook hevig verwarrend. Want hoewel de psychologische test een boven gemiddeld academisch niveau aanwees, wist een gemiddelde MEAO-leerling tot voor kort meer van de micro en zijn toebehoren. Dit is veranderd. Een impressie van een voormalige automatiserings-leek.

## De manager van morgen

Het dagelijks werken met de micro-computer, ofwel de personal computer (PC), is wat anders dan het in theorie kan zijn. De ontwikkelingen in zowel de machinerie als de programma's (software) zijn enorm. Hoe leuk en aardig dit lijkt, ze brengen hoofdzakelijk narigheid met zich mee. Bij de introductie van de IBM-PC bijvoorbeeld is dit bedrijf afgestapt van het klantgerichte denken, zo kenmerkend voor het verleden. Hoewel IBM altijd verkondigd had niet in de markt van de micro's te willen stappen, lanceerde ze in 1982 ineens hun eigen IBM-PC. Een goed apparaat, echter nog zonder printer, wat vrij vervelend werkt. Tegen alle IBM-principes in werden op Epson printers een IBM stikkertje geplakt en als IBM-printer verkocht. Een printer die behalve onder de namen Epson en IBM ook als Wang-printer verkocht wordt, echter ieder met een eigen karakter-set. Toen IBM binnen de kortste keren de markt veroverde ontstonden de problemen: Epson leverde te weinig IBM-printers. Met als gevolg dat ondergetekende, werkend met IBM-PC met Epson-printer, i.p.v. de e met trema het guldenteken krijgt, en i.p.v. het guldenteken de alpha. De bijgeleverde handboeken zijn in het Engels, soms zeer goed, maar soms ook weinig overzichtelijk en systematisch opgezet. De programmatuur verandert enorm snel, zodat je vlak na aanschaf al met verouderde spullen zit te werken. De schijven, diskettes, van IBM, zijn zeer slecht. Multiplan, het spreadsheet programma van IBM werkt simpel, goed en redelijk snel, de tekstverwerkings en databasesprogramma's kennen echter heel wat tekortkomingen.

Het artikel 'De manager van morgen en de microcomputer' in Rostra 113 van april/mei 1984 schetst dus wel een iets te mooi beeld. Door de razend snelle ontwikkelingen op de markt, zowel in apparatuur als programmatuur, door de complexiteit van en de concurrentie op de markten en door de relatieve onbekendheid bij de gebruikers vallen vele van de ongetwijfeld ruime mogelijkheden van de micro-computer in het water. Een tot staan komen van de prijzenoorlog, een verregaande mate van standaardisering in programmatuur en apparatuur en een ontwikkeling van opleidingen en handboeken die gelijke tred houdt met de technologische ontwikkelingen

zijn voorwaarden voor een optimaal gebruik van de micro-computer.

## Ontwikkelingen

De ontwikkelingen op de micro-automatiserings-markt zijn enorm. Een student economie met net de colleges van De Jong over de levenscyclus achter de rug staat met zijn oren te klapperen.

Op software gebied zijn we op het ogenblik met vierde generatie programmatuur bezig. De opeenvolgende generaties kenmerken zich door een telkens toenemende gebruiksvriendelijkheid (in potentie, zie vorige alinea). Het idee is dat verschillende toepassingen voorgeprogrammeerd op schijven te verkrijgen zijn. De gebruiker kan vaak door een simpel vraag en antwoordspel door het programma heen lopen, opdrachten geven door het intypen van de eerste letter van het commando (de 'P' van print), snel over het scherm gaan en het op scherm voorbereide brouwsel in vele vormen en groottes afdrukken. Copy, Move en Insert commando's werken versneld. Komt men er niet meer uit, dan biedt de 'H' van Help vaak uitkomst.

Nu is het nog gebruik en ook nog de enige mogelijkheid, om voor de verschillende toepassingen verschillende schijven te gebruiken. Een schijf voor de tabellen en berekeningen (de spreadsheet-programma's van het artikel van Langendijk en Van Offeren in de vorige Rostra). Een diskette voor de grafieken en tekeningen (de graphics, hievoor is vaak een uitbreiding van de apparatuur noodzakelijk in de vorm van een kleuren-scherm en een kleurenplotter). Vervolgens een diskette voor het verwerken, opslaan en bewerken van gegevens, de zgn. elektronische kaartenbak (database programma's). Als laatste heeft men de beschikking over tekstverwerkingsprogramma's, voor korte teksten en standaardbrieven.

Dit werkt goed zolang je gegevens via één toepassing wil verwerken. Als je echter een verbaal verhaal cijfermatig wil ondersteunen en het geheel wil illustreren met een mooi grafiekje wordt het problematisch. Minstens zes schijven komen er aan te pas en het resultaat wordt pas verkregen door zorgvuldig knip en plak werk.

Een laatste ontwikkeling in de vierde generatie software is het geïntegreerde program-

ma. Apple kent deze programma's reeds en voor IBM zijn Lotus 1-2-3 en CA-Executive op de markt. Op de software-beurs bleken nog vele leveranciers geïntegreerde programma's op stapel te hebben. Vele hadden ze 'net niet', hadden ze wel maar nog 'niet voorradig' of 'nog niet vrijgegeven'. Geïntegreerde programma's bieden verschillende voordelen. Alle gangbare toepassingen worden op een zgn. harddisk gezet (= een uitbreiding van de apparatuur). In de praktijk werk je nog maar met één programma-schijf waarmee je in de verschillende toepassingen kunt inkiezen. Tevens biedt het het voordeel van het zgn. 1+1=3 effect: de combinatie is meer waard dan beide delen los bij elkaar. Verder schijnt men in Japan bezig te zijn met de ontwikkeling van een vijfde generatie software. Op de software-beurs waren geen Japanners noch anderen die daarover iets konden of wilden vertellen.

Op apparatuur-gebied zijn de ontwikkelingen minstens even stormachtig. Naast pure technische verbeteringen, zoals vergroten van de geheugen en reken capaciteit en van de rekensnelheid, zijn deze ontwikkelingen vooral gelegen in de bediening van het apparaat. Over de eerst groep verbeteringen valt weinig te zeggen zonder in technische details te treden. De capaciteiten worden in ieder geval steeds groter evenals de snelheid.

De bediening van een PC wordt steeds simpeler. Een van de punten van snelle ontwikkeling is het laten bewegen van de cursor. Dit is het blokje, streepje of puntje dat aangeeft waar je je op het scherm bevindt. Eerst werd deze cursor bewogen m.b.v. een speciale toets en letters. Vervolgens werden speciale toetsen voor de beweging van de cursor geïntroduceerd. Apple kwam daarna met de zgn. muis: een apparaatje waarmee je schuift over de tafel en daarmee de cursor een identieke beweging laat maken. Met dezelfde muis kun je ook commando's geven. De laatste ontwikkeling op dit gebied is die van Hewlett-Packard: je geeft commando's door simpel aan te wijzen op het scherm. Een stap verder, maar vooralsnog in laboratorium stadium, is de computer die reageert op de menselijke stem.

## De PC als onderdeel van een systeem

Een derde gebied waarop de ontwikkelingen zich richten is de verbinding van de PC op het zgn. mainframe, een grote centrale computer met grote snelheid en opslagcapaciteit. Tot voor kort werd de PC nog gezien en gebruikt als zelfstandige kleine computer. Voor grotere bewerkingen en bestanden werd de grote, centrale computer gebruikt waarmee via de terminal gecommuniceerd werd. Deze terminal is niets meer dan een communicatiemiddel, waarmee met de computer gecommuniceerd kan worden.

Sinds kort is het ook mogelijk de personal computer aan te sluiten op de grote computer. De PC krijgt dan drie gebruiksfuncties:

1. Als stand-alone apparaat; de PC wordt gebruikt als zelfstandig werkend apparaat voor kleine bewerkingen en berekeningen.
2. Als terminal; de PC wordt gebruikt als communicatiemiddel met de grote com-

puter. De bewerkingen worden door deze centrale computer gedaan.

3. Als combinatie apparaat; met de PC worden (deel-)bestanden van uit het bestand van de grote computer opgevraagd, waarna vervolgens op de PC zelf met dit (deel-)bestand verder wordt gewerkt.

Dit biedt met name bij informatiesystemen van grote organisaties met vestigingen (gebruikers) over het hele land verspreid, voordelen.

Zo verricht ondergetekende werkzaamheden bij PTT-POST in het kader van de ontwikkeling van een marketing informatiesysteem. In het geding zijn hierbij een viertal afdelingen van de centrale directie in Den Haag en Groningen en twaalf afdelingen commerciële zaken in de postdistrikten (zeg maar de provinciehoofdsteden). Dit zijn allemaal gebruikers van het MARIS (Marketing Informatie Systeem). MARIS is een systeem waarin informatie uit interne en externe bronnen over klanten, potentiële klanten, concurrenten, markten, producten, kansenbedreigingen en plannen worden opgeslagen, gecombineerd en bruikbaar gemaakt (vertaald) voor de commerciële mensen binnen Post.

De gebruikers zijn zowel informatie-gebruiker als informatie-verstrekker en krijgen ieder een PC, aangesloten op het mainframe ergens centraal in het land.

Een ander voorbeeld kwam naar voren in een gesprek met de heer Couvreur van de ANVR, waarvan de weerslag elders in dit nummer te vinden is.

Ook binnen de reiswereld wordt aan automatisering gedacht.

De bedoeling is dat de reisagenten, zeg maar de verkopers van reizen, i.p.v. de telefoon en de reisgids een terminal krijgen. Via deze terminal kan worden ingeprikt in een systeem waarin alle bestemmingen, transfers, volle-

dig verzorgde reizen, hotels, prijzen, omschrijvingen van de omgeving, voorwaarden, etcetera in zitten. Wil je van de zomer twee weken naar Benidorm, dan verschijnt op het scherm de mogelijkheden in Benidorm voor die twee weken, inclusief of deze reizen nog beschikbaar zijn, en of de prijzen nog gelden.

In tegenstelling tot het buitenland, waar verschillende systemen naast elkaar functioneren, zijn binnen ANVR-verband verscheidene werkgroepen bezig een gestandaardiseerd systeem te ontwikkelen. Zo wordt volgens het jaarverslag 'gestaag doorgewerkt aan de ontwikkeling van de Standaards Schermlayouts en werd er een aanvang gemaakt met het opzetten van een ANVR-Paraplui-organisatie, waarbinnen de informatieleveranciers uit de reisbranche hun informatie zoveel mogelijk gestandaardiseerd aan de reisagenten kunnen doorgeven'.

Diverse werkgroepen (van de in totaal 48 groepen en besturen in de ANVR) zijn bezig

het systeem zoveel mogelijk aan te laten sluiten bij bestaande systemen in bijvoorbeeld de vlieg-en treinwereld. Opleidingen worden ontwikkeld. Het ministerie van Economische Zaken verleend subsidie, de PTT kennis. Vooralnog wordt bij de ANVR gedacht aan terminals (Philips). Of de mogelijkheid van de PC in combinatie met de grote computer onderzocht is, is niet bekend. Voor weinig kosten extra kunnen de mogelijkheden hierdoor aardig uitgebreid worden. Overigens was de heer Couvreur niet bang voor het om zeep helpen van het grootste deel van zijn leden, de agenten. Een stap verder zou namelijk zijn om als consument vanuit je kamer rechtstreeks in te prikken op dit systeem, en zo de agenten te omzeilen. De geboden service in de vorm van persoonlijke dienstverlening wegen, volgens Couvreur, op tegen de marge van  $\pm 9\%$  die de agenten opstrijken. Een volledig geautomatiseerde vakantiemarkt, zoals op de voorplaat geschetst, is vooralnog geen realiteit. JJ

vervolg van pagina 12:

Tabel 6. Marktaandeel reisburo's

	'79	'80	'81	'82	'83
Arke	6	6	7	7	9
Broere	4	3	3	3	3
D-tours	3	3	5	3	3
Evenementsreizen	2	2	2	1	1
Holland International	21	19	17	19	17
Hotelplan	3	4	5	7	7
De Jong Intratours	6	6	7	8	7
Marysol	3	3	3	2	2
NBBS	2	1	2	2	3
Neckermann	7	8	6	5	5
NRV Holidays	2	1	1	1	1
OAD	6	3	5	4	5
Vrij Uit	6	7	5	5	5
Overig	34	34	32	33	32

MM

## GEVRAAGD: (bedrijfs)econoom

Wij zijn beide planoloog, hebben al een jurist op het oog, en zoeken nog een econoom om ons team te completeren.

Met ingang van 1 januari a.s. zouden we van start willen gaan met een bedrijfsplanologisch- en bedrijfseconomisch onderzoeks- en adviesbureau.

Hoewel onze onderzoeksthema's nog niet definitief zijn, zoiets kan alleen maar wanneer je het er met elkaar over eens bent, gaan onze ideeën o.a. in de richting van een koppeling tussen onbenutte stedelijke ruimte (leegstand, open gaten etc.) en nieuwe vormen van ondernemerschap: welke gebieden zijn geschikt voor welke startende bedrijven, zijn de voorgestelde oplossingen in economisch opzicht haalbaar en worden deze bedrijven ook gewenst? Aan het bedrijfshuisvestingsbeleid is in de grote steden nog relatief weinig aandacht besteed, maar hier zal zeker verandering in komen. Het aantal bedrijven en initiatieven (al dan niet binnen de reguliere arbeidsmarkt georganiseerd)

neemt zienderogen toe als gevolg van de toenemende werkloosheid, de onvrede over de bestaande arbeidssituatie en een veranderde visie op het ondernemerschap. Het economisch beleid dat conservatief is en het ruimtelijke ordeningsbeleid dat voornamelijk defensief op beheer en behoud gericht is geweest, moeten gevoelig gemaakt worden voor nieuwe ontwikkelingen (andere samenlevingsvormen en vormen van ondernemen). Met name in de bepleite compacte stedelijke ruimte moet plaats ingeruimd worden voor nieuwe initiatieven op lokaal niveau, moet de doelstelling van multifunctionaliteit hersteld worden en moet een efficiënt beleid worden gevoerd. Onderzoek en advies dat zich beweegt op het raakvlak van ruimtelijke orde en werkgelegenheid zouden dit beleid mede vorm moeten geven. Contacten met de gemeente Amsterdam zijn wat dat betreft al gelegd.

Een ieder die binnenkort hoopt af te stu-

deren en geïnteresseerd is in bedrijfsplanologische en bedrijfseconomische aspecten van startende kleinschalige of middelgrote bedrijven, in de problematiek van formeel en informeel economisch circuit en die bereid is zich te verdiepen in de methoden en technieken van empirisch wetenschappelijk onderzoek en die medeverantwoordelijkheid wil dragen voor het bureau in oprichting zowel voor als na de officiële start, nodigen we uit contact op te nemen met:

Paul Misdorp

- Emmastraat 21 (795314) 1071 JB  
- Subfaculteit Sociale Geografie en Planologie

Vrije Universiteit, De Boelelaan 1105  
(5463610)

of

Theo van Eyk

- Buiten Oranjestraat 12'' (232053)

Over interne taakafbakening, externe contacten en over salaris moeten we het in onderling overleg eens worden.

# Vakgroep Recht

## Geen hoofdzaak maar een onderdeel van de romp

Het idee dat rechten en economie twee verschillende soorten wetenschap zijn, waarvan economie de moeilijkere en waardevollere, leidt veelal tot aardige maar enigszins flauwe discussies met rechtenstudenten. Een eerste kennismaking met een juridisch vak loopt voor een econoom helaas veelal minder gunstig af dan gehoopt.

Om enig licht te werpen op de denktrant van de juristen en de aanpassingsmoeilijkheden van ekonomen gingen wij op bezoek bij de vakgroep recht. Deze wist aan een boven het hoofd hangend opheffen te ontlopen door onderdeel van de romp verklaard te worden. Een hoofdzaak of een bijzaak? Deze discussie heeft inmiddels afgedaan.

Het gevaar van opheffen bestond toen deze fakulteit te maken kreeg met taakverdeling en concentratie. Als een van de weinigen leek onze fakulteit niet veel te zien in het handhaven van een vakgroep recht. Bovendien gingen drie hoogleraren, toen de taakverdelingspotten toch op het vuur stonden, bekijken of niet meteen een grondige reorganisatie doorgevoerd moest worden. Deze reorganisatie moest leiden tot het uitbesteden van taken. De vakgroep reageerde gelaten en diende een voorkalkulatie in. Deze voorkalkulatie gaf aan wat het zou gaan kosten om de diensten van de vakgroep recht buiten de deuren van het Maupoleum te gaan aanschaffen.

De plannen werden gewijzigd, de economische fakulteiten moeten een vakgroep recht hebben in hun standaard uitrusting, de romp, werd onderling besloten. Het kostenplaatje zal ook wel niet erg gunstig zijn geweest. Gevolg, alles bleef bij het oude. Boukema, Dorresteyn en Oly blijven zitten. Er staat alleen nog een interne verhuizing op papier. Die vindt plaats als de talen naar de Singel zijn verhuisd. Rostra zal dan de huidige kamer van Dorresteyn in gebruik nemen.

### Over organiseren gesproken

De vakgroep verzorgt het onderwijs in een aantal juridische vakken. Hiervan is belastingrecht uitgezonderd, dat moet aan de juridische fakulteit worden gevolgd. Een logisch gevolg zou zijn dat de juridische fiscalisten hun economievakken aan het Maupoleum komen volgen. Zo werkt het dus niet. Een poging om dat te kunnen begrijpen loopt op niets uit. Wat je wel bij onze juristen kunt volgen staat in de studiegids precies opgesomd en bevat onder andere een inleiding bedrijfsrecht in het kandidaats. In de nieuwe stijl propedeuse zijn dit een aantal hoofdstukken uit het bedrijfsrecht.

Deze hoofdstukken zijn niet echte hoofdstukken, maar meer thema's die binnen het boek 'Inleiding Bedrijfsrecht' passen.

Deze twee naamkeuzen en de volgorde waarin de diverse vakken afgelegd moeten worden heeft de vakgroep al een hoop tijd aan uitleggen gekost. Hier volgt nog eenmaal voor alle duidelijkheid hoe het geheel geregeld is.

Als eenmaal het tentamen inleiding bedrijfsrecht gehaald is, of voorheen inleiding in het recht, mag men in het doktoraal kiezen uit een of meer van de aangeboden vakken. De vakgroep gaat niet zover te zeggen dat het noodzakelijk is een van de vakken te kiezen. Er zullen nog andere vakken het volgen waard zijn.

Het aanbod van de vakgroep omvat zowel voor de bedrijfs- als algemeen econoom nuttige vakken.

Voor de eerste groep is er familieondernemingsrecht. Dit houdt zich bezig met zaken als erfopvolging en scheiding en andere familieperikelen, en de consequentie voor het familievermogen, NV's, BV's etc. Het vak is door de docenten zelf verzonnen en legt een link tussen diverse terreinen van de rechtswetenschap. Het grote voordeel voor de student is dat het een eenheid vormt. Je hoeft zelf de zaak niet meer aan elkaar te breien, met alle risico's van dien.

Voor de algemeen econoom heeft de vakgroep een programmaatje Sociaal-economisch recht op de plank liggen. Veel zaken die met het functioneren van de overheid te maken hebben komen hier aan de orde.

Het produceren van eigen vakken geeft stof tot schrijven, al het lesmateriaal is van eigen hand. Twee vakken werden in boekvorm uitgegeven.

### Een andere mentaliteit

De economiestudent heeft toch het probleem dat het vak recht een andere benadering vereist. Een nauwgezet formuleren en lezen is een vereiste. Er bestaan geen misschien's en, of zo's. De methode van het 'close reading' is noodzakelijk en kan door bijvoorbeeld wetsartikelen lezen aangeleerd worden.

Een raakvlak bestaat natuurlijk. Elke wetenschap streeft naar een zekere logica. Rechten en economie bezitten die beide. Een totaal andere discipline is recht dus niet.

Het idee bestaat dat een tentamen recht een Nederlandse taal toets is. Twijfels, over de vraag naar inzicht, uiten zich in klachten bij de vakgroep. Zelfs de vakgroep zal niet ont-

kennen dat ook een deel van de moeilijkheid van de tentamens in het formuleren van antwoorden ligt. Een poging om dit te ondervangen ligt in de vrij vooruitstrevende manier van tentamineren. Enige kennis van de stof blijft ondanks de open boek tentamens noodzakelijk.

De vakgroep blijft zijn best doen om het de studenten naar de zin te maken. Men begon met het verwerken van een proeftentamen in de werkgroepopgaven, daarnaast kon halverwege de collegecyclus een vrijstellingstoets worden afgelegd. Het uiteindelijke resultaat was dat men zich op het tentamen veelal toch nog rot schrikt. -

Wat het tentamineren aangaat heeft de vakgroep een vrij lange ontwikkeling doorgemaakt met als resultaat het open boek tentamen. In eerste instantie was er een multiple choice tentamen. In het kader van het modernisme werd daar aan meegedaan. De contrarevolutie kwam al snel. Het gokelement en de didactische tekortkomingen deden de populariteit zakken. De volgende stap was de gedeeltelijk open vragen variant met als ondervariant de aanvulvragen. De evolutie leidde tot de geheel open vraag met als kanttekening de ondergeschiktheid van een grote feitenkennis voor ekonomen. Je moet gewoon weten waar je het kunt vinden in het boek tijdens het tentamen en in de boekenkast in je latere loopbaan.

Achter de hele methodiek gaat een hoger doel schuil, het geeft namelijk weer wat de vakgroep vindt wat een econoom moet kunnen.

### Goed ontvangen

De studententoeleef is boven verwachting, in de nieuwe structuur stroomden 55 mensen toe. De onderwijs vernieuwende krachten staken weer de kop op en er werden intensieve en normale werkgroepen geformeed.

De intensieve werkgroepen krijgen op basis van het voor wat, hoort wat principe een interessanter stuk onderwijs. Er worden niet bij voorbaat punten weggegeven in het doktoraal. In de propedeuse gebeurt dit wel. Hier wordt aan de mensen die de afspraken nakomen mogelijkheid gegeven direct na het laatste college een verkort tentamen af te leggen. Het enthousiasme is groot!

De motiverende werking die van deze manier van werken uitgaat zal waarschijnlijk ook in de doktoraalvakken worden toegepast.

Tot zover niets dan lof. Meestal gold dat ook voor de papervervangende werkgroepen. Totdat het thema erfpacht gekozen werd. Hiermee blijkt je een econoom niet lastig te moeten vallen. Het idee dat dat een interessant onderwerp zou zijn wordt inmiddels niet meer door de studenten gedeeld.

Hiervan was de vakgroep niets bekend, de redactie des te meer, daar het onze taak is

vervolg op pagina 17

# Economische planning in de DDR

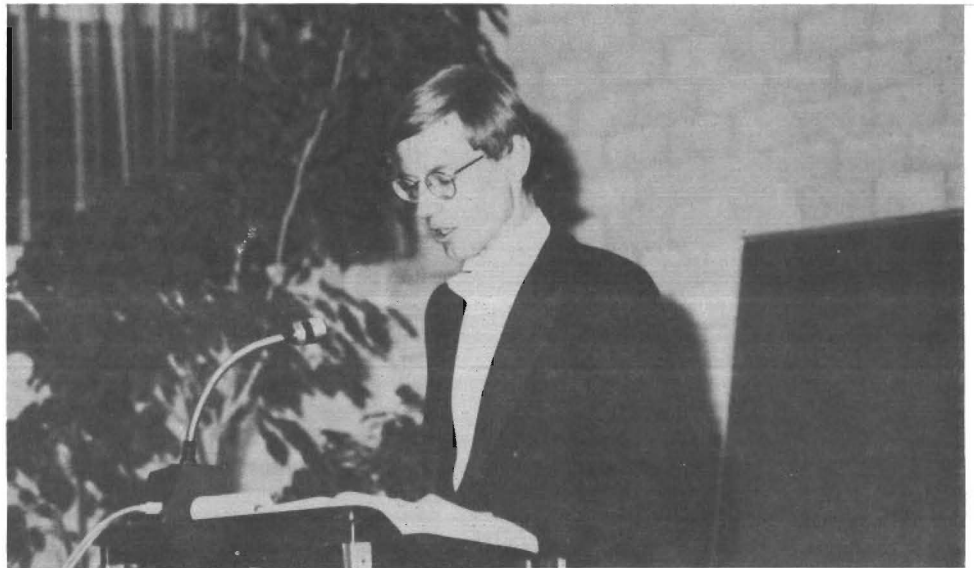
Voorzover er in het Westen aandacht wordt geschonken aan de economie van de kleine staatsocialistische landen, wordt aan de economie van de Deutsche Demokratische Republik (DDR) betrekkelijk weinig aandacht geschonken. De economieën van landen als Hongarije en Polen staan veel meer in de belangstelling.

Dit gebrek aan aandacht voor de DDR-economie is om verschillende redenen merkwaardig. In de eerste plaats kan de DDR bogen op een in vergelijking met de meeste andere oosteuropese landen redelijk stabiele economische groei. In de periode 1981-1983 nam het netto materiële produkt in de DDR met gemiddeld 3,9 procent per jaar toe; in Hongarije was dat percentage in dezelfde periode 1,2 procent. Een tweede opmerkelijk feit is, dat de groei in de DDR voornamelijk via een groei van de arbeidsproduktiviteit tot stand is gekomen, hetgeen voor een staatsocialistisch land een vrij uniek verschijnsel is. Al met al lijkt de 'centraal geleide' DDR-economie aanzienlijk beter te functioneren dan de 'marktsocialistische' economie van Hongarije, reden genoeg om nieuwsgierig te zijn naar de achtergronden van het relatieve succes van de DDR-economie.

In de behoefte aan informatie over de DDR-economie wordt duidelijk voorzien door Pieter Boot's proefschrift over 'Economische planning in de Duitse Democratische Republiek'. In een zevental hoofdstukken stelt hij zich tot doel een antwoord te geven op de vraag, in hoeverre de economische uitkomsten in de DDR het resultaat waren van 'economisch beleid', dan wel sterk beïnvloed werden door 'systeem' en/of 'omgeving'.

In hoofdstuk 1 wordt het orthodoxe planningsbegrip, dat aan het Marxisme en het Marxisme-Lenisme ten grondslag ligt, bekritiseerd. Het orthodoxe planningsbegrip gaat ervan uit dat de hele maatschappij hiërarchisch is georganiseerd als zijnde één kantoor en fabriek, waarin de leiding berust bij rationeel handelende employe's. Terecht stelt Boot, dat met dit orthodoxe planningsbegrip de complexe werkelijkheid van de oosteuropese economieën niet kan worden begrepen en dat dit planningsbegrip uitsluitend fungeert als legitimatie van het huidige politieke systeem in de staatsocialistische landen. De bedrijven in de oosteuropese landen zijn geen gehoorzame en plooibare werktuigen. Het zijn instellingen die eigen doelstellingen nastreven en deze doelstellingen behoeven niet a priori in overeenstemming te zijn met die van de centrale planners. In hoofdstuk 2 wordt gesteld dat de activiteiten in de DDR-economie worden gecoördineerd door middel van onderhandelingen. Dat is niet altijd zo geweest. In de jaren vijftig overheerste nog het orthodoxe Sovjet-planningssysteem; in de jaren zestig was er meer sprake van een socialistische markt-economie. Pas in de jaren zeventig werd het onderhandelingsmechanisme sterker dan voorheen benadrukt met de komst van de Kombinate, een 'organisch samenhangend geheel' van gemiddeld zo'n 65 aangesloten bedrijven.

In de hoofdstukken 3 en 4 wordt de 'omgevingsfactor' van de DDR-economie bestudeerd, dat wil zeggen de economische be-



Pieter Boot

trekkingen van de DDR met het buitenland. In hoofdstuk 3 wordt een historisch overzicht van de ontwikkelingen in die betrekkingen gegeven. Het bilaterale handelssysteem van na de tweede wereldoorlog bleek zeer geschikt om in tijden van snelle wederopbouw de zwakste handelspartner te beschermen, maar bleek weinig doelmatig te zijn om de buitenlandse handel als trekmotor van een op efficiency gerichte economische groei te doen fungeren. Weliswaar wist de DDR zich binnen de Comecon in veel opzichten op voor haar voordelige produktie te specialiseren, maar in de jaren zeventig verloor de DDR in dit opzicht terrein; de oostduitse import van technologie-intensieve produkten uit de andere oosteuropese landen nam toe. Deze ontwikkeling was zeker niet gewenst. Boot concludeert dan ook dat de mogelijkheid tot sturing van de buitenlandse economische betrekkingen in de DDR niet buitengewoon groot is.

De mate van beheersbaarheid van de binnenlandse ontwikkelingen is in het proef-

schrift op twee manieren onderzocht. In de eerste plaats door te kijken of er sprake was van een regelmaat in de economische fluctuaties. Volgens Boot vertonen alle macro-economische variabelen een regelmatige periodieke schommeling in de jaarlijkse procentuele toenames. Deze cycli - en met name de investeringscycli - zijn vanaf 1955 goed te verklaren met een model, waarin de onderhandelingen tussen ondernemingen en centrale planners een centrale rol spelen. Politieke factoren waren weliswaar een belangrijke oorzaak van de fluctuatie voor 1955, maar daarna werden zij een 'endogene' variabele in het vergelijkingstelsel.

De mate van beheersbaarheid van de binnenlandse ontwikkelingen is in de tweede plaats onderzocht door te kijken op welke wijze 'plan' en 'uitkomst' op elkaar aansloten. Boot betoogt dat tot het begin van de jaren zeventig ook in de DDR de jaarplannen in jaar t sterk berustten op de uitkomsten van jaar t-1. Echter, in de jaren zeventig werden



de jaarplannen relatief onafhankelijker van de uitkomsten en werden ze rechtstreeks uit de vijfjarenplannen afgeleid.

Al met al is de eindconclusie van Boot dat de economische uitkomsten in de DDR in zeer beperkte mate door middel van economische beleid beheersbaar bleken.

Uit het voorgaande is duidelijk geworden dat in Boot's proefschrift het onderhandelingsproces tussen enerzijds de bureaucraten van de ministeries en anderzijds de technocraten van de Kombinateen een belangrijke rol speelt. Op zichzelf valt deze behaviouristische aanpak te verdedigen. Formele en informele onderhandelingen vormen zeker een belangrijk kenmerk van de beslissingswijze van de oosteuropese economieën. Echter, in het benadrukken van die rol van onderhandelingen is Boot wat al te enthousiast geweest. Zo stelt hij op blz. 70 van zijn proefschrift, dat de ondernemingen thans minstens zo veel invloed hebben op het eigen functioneren als in de jaren zestig onder het systeem van het 'marksocialisme', zij het wel op een andere wijze. Met name kunnen de ondernemingen thans veel meer dan voorheen participeren in de formulering van het plan. Tegen dit beeld van de DDR-economie, namelijk dat het een nieuw soort van 'socialistische onderhandelings-economie' zou zijn, zijn wel wat bezwaren aan te voeren.

In de eerste plaats zijn de consequenties van de invoering van de Kombinateen natuurlijk voor de top anders geweest dan voor de aangesloten bedrijven. Gemiddeld omvat iedere Kombinaat zo'n 65 bedrijven. In feite betekent dit dat bij de invoering van de Kombinateen een deel van de externe coördinatieproblemen van de planners zijn getransformeerd tot een intern coördinatieprobleem van een Kombinaat. Die interne coördinatie

geschiedt volgens de klassieke vorm van orthodoxe planning. Momenteel is de speelruimte van een bedrijf binnen een Kombinaat waarschijnlijk minder groot dan voorheen. De invoering van de Kombinateen heeft aldus geleid tot een vorm van decentralisatie van besluitvorming aan de top, gecombineerd met een grotere mate van organisatorische concentratie aan de basis. Vanuit de bedrijven geredeneerd, is de invoering van de Kombinateen eerder een versterking dan een verzwakking van het orthodoxe planningsmodel. Deze relaties binnen de Kombinateen zijn door Boot niet geanalyseerd. Kennelijk beschouwt hij deze van weinig belang voor de uitkomst van het economisch proces. Maar daarmee doet Boot in feite precies wat hij het orthodoxe planningsmodel verwijt, namelijk dat de uitvoerende bedrijven binnen de Kombinateen gewillige en gehoorzame instrumenten zijn zonder eigen wil. Met andere woorden: is Boot niet in de eigen kuil gevallen, die hij net voor het orthodoxe planningsmodel had gegraven?

In de tweede plaats concentreert Boot zich in zijn proefschrift heel sterk op de formele veranderingen in de organisatiestructuur. Dat is vreemd. Boot maakt gewag van het feit dat bedrijven ook in de DDR-economie in feite in de tang zitten: zij moeten onvervulbare plannen vervullen. In de meeste oosteuropese landen doen de bedrijven daarom alles wat God verboden heeft. Deze gedragingen maken deel uit van de tweede economie. Sommige economen gaan zover te beweren, dat de tweede economie fungeert als een correctiemiddel dat voor een deel de rigiditeiten van de eerste economie corrigeert. Boot schenkt aan de tweede economie geen aandacht. Komt dat doordat zijn bril, gekleurd als zij is door onderhandelingen aan de top, ook nu weer de blik enigszins heeft verengd, of

bestaat de DDR werkelijk uit modelburgers, die opgewekt en blij de doelstellingen van het Marxisme-Lenisme als deel van zichzelf hebben geïnternaliseerd?

Uit het voorgaande blijkt dat Boot's beschrijving van de DDR-economie wordt gedomineerd door een ietwat technocratisch gezichtspunt dat volledig is geconcentreerd op het onderhandelingsproces aan de top. Betwijfeld mag worden of dat beeld recht doet aan het hele spectrum van DDR-activiteiten. De nadruk op het onderhandelingsproces werkt ook theoretisch verwarrend. Het begrip 'onderhandelen' had nader gespecificeerd moeten worden. Het roept veel associaties op met de 'onderhandelingsdemocratie', typerend voor bepaalde westerse landen als Nederland. Het is duidelijk dat het begrip 'onderhandelen' in de staatsocialistische landen een wezenlijk andere inhoud heeft dan in het Westen vanwege de afwezigheid daar van vrije vakbewegingen en van de staat onafhankelijke bedrijven.

Deze opmerkingen laten onverlet, dat Boot een prijzenswaardige bijdrage heeft geleverd aan onze kennis over één van de meest interessante oosteuropese landen. De probleemstelling is interessant en het boek is goed leesbaar, al heeft Boot een neiging veel informatie in zijn voetnoten te verstopten. Het is verheugend te zien dat het economisch onderzoek in Nederland naar de werking van de staatsocialistische landen de laatste tijd zoveel kwalitatief redelijke proefschriften heeft opgeleverd.

Ruud Knaack

P.A. Boot, Economische planning in de Duitse Democratische Republiek; een onderzoek naar de beheersbaarheid van de ontwikkelingen in de industriële sektor, Utrecht 1984

vervolg van pagina 15

dergelijke trends te signaleren.

Een eenmalige misser mag de lol niet drukken en over het algemeen worden de onderwerpen positief ontvangen. Ieder jaar wordt een project georganiseerd en dat gaat door.

### **Idealisme**

Op één terrein heeft de vakgroep prijs moeten geven aan hogere machten. Men had vroeger het idee de rechtswetenschap een stukje verder te helpen met het gebruik van een eigen terminologie. Om de communicatie tussen de jurist en de econoom open te houden is men hier maar van afgestapt. De misverstanden waren onoverkomelijk.

De eigengereidheid is nog niet helemaal uitgeroeid want de naam bedrijfsrecht heeft men zelf gekozen, omdat de bezigheden van de juridische fakulteiten en de daarmee gepaard gaande vaknamen niet aansluiten bij de eigen bezigheden. Dat doet de naam bedrijfsrecht ook niet, maar je moet iets.

Bedrijfsrecht is er voor zowel de algemeen als de bedrijfseconoom. Dit dus omdat de naam de lading niet dekt en de lading meer is dan de naam inhoudt. Juristen doen er daarbij niet moeilijk over om een stofzuiger vermogen te noemen omdat deze een onder-

deel uitmaakt van het geheel van rechten en plichten van een individu. Dit voor wat betreft vermogensrecht.

### **Reglement**

Vragen staat vrij, ook bij de vakgroep recht. Zij hebben daarvoor wel een reglement opgesteld. De bereidheid vragen te beantwoorden waarvan men het antwoord zelf kan verzinnen neemt af als daarvoor de deur wordt platgelopen. De oplossing werd gezocht in een nauwkeurige beschrijving van de te nemen stappen op weg naar een antwoord op brandende vragen.

Op de kamerdeur van Dorresteyn hangt een keurige opsomming. De formulering is wat uit de hand gelopen en straalt een zekere ironie uit. Dit kan zeker te maken hebben met het onvermogen van economen om goed te lezen.

### **Tot slot**

De andere kijk blijft boeien, wij proberen tot een onderscheid in methodiek te komen en de implicatie voor het onderwijs. Uiteindelijk komen we tot de conclusie dat de jurist het moeilijker heeft dan de econoom.

Het eigengereid experimenteren is er niet bij. Een uitspraak van de Hoge Raad ligt vast

en kan later wel bekritiseerd worden, maar gelijk krijg je pas jaren later als men toch overstag gaat. Wij economen kunnen tenminste het idee hebben zelf de ontwikkeling te bepalen.

Ook de wetgeving is veelal geen voorloper in de maatschappelijke ontwikkeling. Er wordt meestal aansluiting gezocht bij maatschappelijke processen die al op gang zijn.

De andere invalshoek kan geen kwaad. Het levert alleen wat problemen op in de overschakeling voor studenten. De methode van onderwijs geven is aangepast aan economen. Dit is onder meer gedaan door aan te knopen bij het begrippen-arsenaal. Een grote toeschietelijkheid aan de consument-student kan de vakgroep niet ontzegd worden.

Aan alle aspecten is gedacht. Het eigen functioneren is echter nog niet onderzocht, een aspect wat de vooruitstrevendheid en vernieuwingen nog meer klantgericht zou kunnen maken.

Wij hebben er echter geen recht op en dat weten ze bij de vakgroep ook wel.

HPK, MK, Marc Pomp

# Wie krijgt de kans te werken met geavanceerde controle-technieken, toegespitst op geautomatiseerde informatieverwerking?

Vanzelfsprekend blijft de beoordeling van de administratieve organisatie en de controle van financiële gegevens een primaire taak van de accountant. Maar waarschijnlijk heeft u - net als wij - de visie, dat het accountantsvak zich uitstrekt over een breder terrein: het totale financiële bedrijfsgebeuren.

Vanuit die instelling bent u geïnteresseerd in het toepassen van zeer geavanceerde controletechnieken toegespitst op geautomatiseerde informatieverwerking. Een dergelijke moderne werkwijze spreekt u aan, omdat u daardoor in staat wordt gesteld zeer veel beoordelend naast controlerend te werk te gaan. Zodat u op tal van vragen, die zich bij controles kunnen voordoen, constructieve antwoorden kunt geven.

## Groei van Coopers & Lybrand.

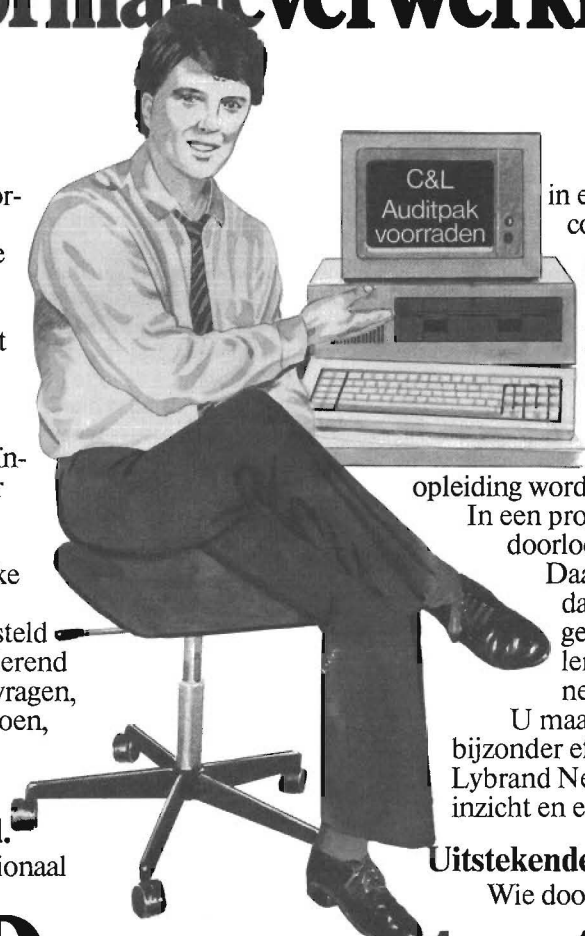
Dankzij een sterke en internationaal soepel functionerende organisatie van accountants, belastingadviseurs en organisatieadviseurs, die meer dan 400 vestigingen in ruim 100 landen omvat, is C & L steeds in staat om op de nieuwste ontwikkelingen in te spelen.

Dat verklaart de groei van de organisatie: internationaal vertienvoudigd in de laatste 25 jaar. In Nederland een groei van 100% in de laatste 4 jaar en naast het hoofdkantoor in Rotterdam nieuwe vestigingen in Amsterdam en Eindhoven.

## Alle kansen voor uw carrière.

Wanneer u binnenkort uw studie bedrijfseconomie afrondt om daarna uw postdoctoraal accountancy te gaan doen, kunt u bij Coopers & Lybrand Nederland een loopbaan starten met interessante toekomstmogelijkheden.

Door een goed doordachte introductie cursus bent u snel op de hoogte van de werkwijze en werksfeer bij C & L. Daarna gaat u onder deskundige leiding uw eerste opdrachten uitvoeren en na korte tijd bent u volledig operationeel



in een technisch hoogwaardig controleteam.

## Studie en praktijk tegelijk.

Bij Coopers & Lybrand Nederland wordt aan uw verdere ontplooiing veel aandacht besteed. Aan studiefaciliteiten ontbreekt het niet: alle studiekosten worden vergoed en de interne

opleiding wordt geheel in werktijd gegeven.

In een programma, verdeeld over 4 jaar, doorloopt u een cyclus van cursussen.

Daarna gaat u de theorie aan de dagelijkse praktijk toetsen. En die is gevarieerd, als u aan 10 tot 15 verschillende controles per jaar kunt deelnemen.

U maakt kennis met de analytische en bijzonder effectieve werkwijze van Coopers & Lybrand Nederland. Op die manier groeien uw inzicht en ervaring snel.

## Uitstekende vooruitzichten.

Wie door zelfvertrouwen, inzet en studiezin toont uit het juiste hout te zijn gesneden, kan bij Coopers & Lybrand Nederland rekenen op uitstekende vooruitzichten. En op eigentijdse voorzieningen, zoals vergoeding van studiekosten, examenverlof, 5 dagen extra

studieverlof per jaar en doorbetaling van de helft van de tijd nodig om de accountancy opleiding te volgen.

## Interesse? Reageer!

*Als u meer wilt weten over Coopers & Lybrand Nederland, vraag dan de audiocassette aan met bijbehorende documentatie. Bel daarvoor 010 - 13 06 80. Richt uw sollicitatie aan drs C.G. van Luijk R.A., Coopers & Lybrand Nederland, Westblaak 100, 3012 KM Rotterdam.*



Coopers  
& Lybrand  
Nederland

# ecoline

'Fair is foul and foul is fair' zingen de drie heksen in Shakespeare's Macbeth. Deze woorden werden later door Keynes aangehaald in een ander verband dan waarin de spinsters van Macbeth's noodlot ze uitkraaiden. Het marktmechanisme is smerig en meedogenloos, maar o zo doelmatig. Het gebruikt de laagste instinkten van de mens, zoals hebzucht en mededogen, als motor voor een soepel lopende machine. Op deze wijze worden onze schaarse middelen zo effectief mogelijk omgezet in die goederen waar het meest behoefte aan is. We hebben niets aan onze mooie, verheven eigenschappen als tolerantie en mededogen, indien we een soepel lopend allokatiemechanisme willen ontwerpen. Zo wordt het goede slecht en het slechte goed. Er is geen doelmatiger systeem dan het pure, onvervalste hard-boiled kapitalisme. Kijk maar naar Amerika.

De Verenigde Staten zijn een vreemd land. Ze hebben twee politieke partijen die nauwelijks van elkaar verschillen. In de ene partij hangen wat meer godsdienstwaanzen rond, terwijl in de andere partij de sfeer wat liberaler lijkt. De president is ondanks zijn hoge leeftijd nog in het bezit van al de verstandelijke vermogens die hij ooit gehad heeft. Hij gelooft in goed en kwaad, waarbij hij zichzelf en de rest van de V.S. gemakshalve bij de eerste categorie inschaalt. De slechten zijn de Rode Horden aan gene zijde van de oceaan, die slechts door een goddelijke voorzichtigheid worden weerhouden om plunderend, brandschattend en vooral verkrachtend zich een weg te banen door het welvarende westen. De president omringt zich met mensen met een goed gevoel voor humor, zodat er nog eens wat gelachen wordt, want regeren is in wezen een dodelijk saaie aangelegenheid. Soms echter gaat het mis en wordt een medewerker de laan uitgestuurd, omdat zijn grappen minder door het publiek worden gewaardeerd, zoals recentelijk Ed Meese. Ook leuk was de affaire rond het idee om van overheidswege ieder Amerikaan een schep te verstrekken, zodat men in tijde van atomair geweld zelf zijn schuilputje kon graven. Ter bescherming moest het putje met menselijke inhoud afgedekt worden, bijv. met een deur waarop als extra voorzorg flink wat aarde (uit het putje). Dit afdekken zou moeten geschieden door zieken en bejaarden, aangezien deze toch een geringere overlevingskans hebben. Je zou alleen al voor de dag des oordeels naar de V.S. willen emigreren.

Toch zijn deze zaken nog niet het meest wonderlijke wat de Amerikaanse samenleving ons te bieden heeft. In de politieke machtsstructuur van een supermogendheid zwalken altijd wel wat malloten rond en het is een verworvenheid dat je tenminste uit de krant kan vernemen wat ze uitkramen. Bij de Russische medailleberen is het vaak zelfs de vraag in hoeverre ze getrouwd zijn, terwijl in de V.S. het levende bewijs daarvan op de schoot van een medewerker van het A-team kan worden aangetroffen.

Merkwaardiger is dat in de V.S. geen funda-

mentele bezwaren bestaan tegen het functioneren van het kapitalistische systeem in zijn meest pure vorm. The American way of live betekent een huis, een auto, een vrouw en twee kinderen en een goed belegde boterham voor hen die slagen. Voor de minder gelukkigen zijn er de gaarkeukens en de krottenwijken. In het meest welvarende land ter wereld zijn de verschillen tussen rijk en arm evident. Hij die niet werkt in het zweet zijns aanschijns ondervindt de gevolgen aan den lijve. Het stelsel van sociale zekerheden is nauwelijks ontwikkeld en het ziet er niet naar uit dat in deze situatie verandering komt, eerder een verslechtering. En dat alles door de overheersende idee dat die leuke jaren zestig en zeventig waarin veel kon, nu voorbij zijn en er weer gewerkt moet worden i.p.v. lui potverteren. De markt is God en Reagan is zijn profeet.

Terug naar Europa. Europa doet het niet goed. We leggen het af t.o.v. de V.S. en Japan. In Nederland is dit o.a. te wijten aan het grote beslag wat de overheid op het nationaal inkomen legt. Er moet dus bezuinigd worden.

Het kabinet Lubbers is hier in belangrijke mate in geslaagd. Daarnaast werd de commissie Wagner ingesteld die nuttige aanbevelingen deed om het bedrijfsleven er weer bovenop te helpen. Prima, prima. De overheid kreeg in de gaten dat het vervangen van de jungle van het marktmechanisme door een moeras van regelgeving en bemoeienis ook niet ideaal is. Uitstekend. Maar...er bestaat een gevaar. Iedere bewustwording van het falen van ideeën die lange tijd het maatschappijbeeld hebben gevormd, kan doorslaan naar het eenzijdig omarmen van denkbeelden die er lijnrecht tegenover staan. De overheid mag dan wel niet in staat zijn om het marktproces te vervangen, zij kan er de scherpe kantjes wel degelijk van af halen. De herverdeling van de arbeid is daar een goed voorbeeld van.

Marcel van Dam wil waarschijnlijk graag Joop den Uijl opvolgen. Hij heeft daarvoor zo zijn eigen methoden, die er voornamelijk op neer komen dat je geen krant kunt openslaan of t.v. aan kunt zetten of zijn licht gezwollen tronie staart je aan. Niet iedereen waardeert dat. Dat neemt niet weg, dat zijn idee van de vijf-urige werkdag de moeite van het bestuderen waard is. Het plan komt er in het kort gezegd op neer, dat door de invoering van de vijf-urige werkdag het mogelijk wordt om de potentiële beroepsbevolking aan werk te helpen. De bedrijven zouden hiertoe een tien-urige werkdag moeten invoeren, zodat er twee vijf-urige ploegen werkzaam zouden kunnen zijn. De kapitaalgoederenvoorraad wordt hierdoor beter benut. Doordat vrijwel de gehele beroepsbevolking werkt, zullen de premies aanmerkelijk dalen. Als nadelige effecten zijn de groter wordende organisatieproblemen te noemen, zowel binnen de bedrijven als daarbuiten (bijv. de kinderopvang). Daarnaast zijn er problemen te voorzien op het gebied van de kwalitatieve aansluiting van het aanbod van arbeid op de vraag.

Aangenomen dat de inkomens proportioneel met de arbeidstijdverkortung zullen dalen, betekent het een gevoelige daling van het individuele netto-inkomen. Dit wordt weer gecompenseerd door het feit dat in de meeste samenlevingsverbanden er sprake zal zijn van meerdere inkomens. Daar waar dit niet het geval is, zal een soort alleenverdienerstoelag moeten komen.

Het is al met al een ambitieus plan, waar vele haken en ogen aan zitten en waarvan de gevolgen nadere bestudering eisen. Het alternatief is in ieder geval een stuk minder rooskleurig. Een werkende elite moet een enorm aantal niet-werkenden in leven houden. De hieruit voortvloeiende lastendruk maakt verdergaande bezuinigingen op de uitkeringen noodzakelijk. De overheid is genooddaakt om een vergaand controle-systeem op te zetten om misbruik van de voorzieningen tegen te gaan. Ondanks deze maatregelen, die een enorme inbreuk op de privacy zullen zijn, bestaat er een groot circuit van zwartwerkers. Hierdoor ontstaat concurrentievervalsing, vooral in de vrije beroepen, waardoor weer meer mensen zonder werk raken en het zwarte circuit zich verder uitbreidt. De verkommeringsspiraal is een feit, de verschillen worden steeds groter en de overheidsrepressie neemt toe. De socioloog De Swaan wees op dit gevaar in een aantal columns in het NRC-Handelsblad.

Ook de plannen van staatssecretaris De Graaf komen een aardig eind in deze richting. Het bestaat deze grutterszoon, met wiens boeiende geestesleven we reeds in een interview met Bibeb kennis hebben gemaakt, om met een plan te komen om de bijstandsuitkeringen te korten indien met meerderen een huishouding voert of niet aan kan tonen dat er huurlasten zijn.

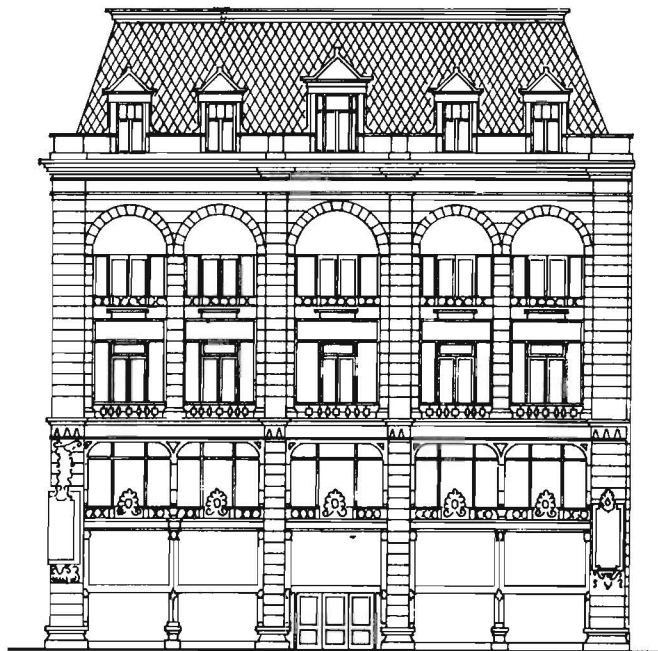
Voor hen die zowel gekraakt hebben als in een woongroep leven (een niet ongebruikelijke combinatie), betekent dit een inkomensachteruitgang van meer dan f 300,- per maand op een inkomen van ruim duizend gulden. Nog afgezien van het feit, dat krakers niet noodzakelijkerwijs lage woonlasten hebben, is het effect van een dergelijke maatregel op de individuele uitkeringen dermate, dat de armoedegrens aardig in zicht komt. Bovendien heeft dit een direct effect op de manier waarop mensen samenwonen en is de overheid genooddaakt nog meer tandenborsteltellers in dienst te nemen.

Het marktmechanisme is een nuttig instrument, dat toegepast dient te worden waar het geen al te grote schade aanricht. De markt kan echter niet verhinderen, dat ook in de komende jaren er een grote werkloosheid blijft. De dreigende verpaupering van de niet-werkenden ka daarom slechts door een betere verdeling van het werk tot stand komen. Wellicht zal hierdoor een situatie ontstaan die minder ideaal is voor onze internationale positie dan onder een *laisser-faire* politiek. Dat is dan de tol voor een kapitalisme met een menselijk gezicht.

Steven Adolf

# SCHELTEMA HOLKEMA VERMEULEN

Cornwall J., After Stagflation, alternatives to economic decline Basil Blackwell 1984	f 96,95	van den Brink, J.R.M. Zoeken naar een 'heilstaar' opbouw, neergang en perspectief van de Nederlandse welvaartsstaat Elsevier 1984	f 79,75
Herverdeling van werk: noodzaak, vormen, problemen en beleidsopties Stenfert Kroese 1984	f 19,50	Schade en herstel een sociaal-democratisch perspectief Muusses 1984	f 27,50
Schouten, C.W., De Lange Golf SMO 1984	f 10,00	Wilterdink, N. Vermogensverhoudingen in Nederland, ontwikkelingen sinds de 19e eeuw Arbeiderspers 1984	f 59,00
Kahn, R.F., The Making of Keynes' General Theory Cambridge U.P. 1984	f 99,40	Moffitt, M. The World's Money Intern. Banking from Bretton Woods to the Brink of Insolvency M. Joseph 1983	f 52,05
Payer, Cheryl, The World Bank, a critical analysis Monthly Review Press 1982	f 37,90	Prost, A.J. en Prechter, R.R. Elliott Wave Principle, key to stock market profits New Classics Libr. 1983	f 77,95
Slatter, S. Corporate Recovery, successful Turnaround Strategies and their implementation Penguin 1984	f 39,35	Frank, André G. Critique and Anti-critique essays on dependence and Reformism Praeger 1984	f 174,00
Albeda, W. de Crisis van de werkgelegenheid en de verzorgingsstaat, analyse en perspectief Uitg. Kok 1984	f 14,90		



**scheltema holkema vermeulen b.v.**  
boekverkopers sedert 1853 spui 10, 1012 WZ amsterdam tel. 020-26 72 12