Economie
Hoofdstuk 1: Kiezen en ruilen

§1 Behoeften, goederen en schaarste

- Schaarste is de spanning tussen de menselijke behoeften en de beschikbare middelen om in die behoeften te voorzien.

**Behoeften**
- Ieder mens heeft behoeften zoals primaire behoeften of luxe behoeften. Behoeften kunnen veranderen. Zo was de auto 50 jaar geleden een luxe behoefte en nu een levensbehoefte.

**Goederen**
- Om in hun behoeften te voorzien hebben mensen goederen (middelen) nodig.
- Veel goederen zijn alternatief aanwendbaar. Dat betekend dat ze op verschillende manieren worden gebruikt. Ook de tijd die tot je beschikking staat is alternatief aanwendbaar.

§2 De budgetlijn

**Opofferingskosten**
- Opofferingskosten worden ook wel alternatieve kosten genoemd.

§3 Arbeidsverdeling

- Zonder scheiding tussen consumptie en productie is er vrijwel geen ruimte voor arbeidsdeling of specialisatie. Bij arbeidsdeling leg je je toe op een klein deel van het totale productieproces.

§4 Ruil, eigendom en transactiekosten

Goederen

Goederen

Directe ruil

Goederen

Goederen

Geld

Indirecte ruil

**Transactiekosten**- Transactiekosten zijn de extra kosten die gemaakt moeten worden om een ruil tot stand te brengen. De woningmarkt is berucht om de vele en hoge transactie kosten zoals:

* Informatie inwinnen over in aanmerking komende en te koop staande woningen.
* Eventueel inschakelen van een makelaar.
* Inschakelen van een notaris.

Hoofdstuk 2: Geld

§1 Wat is geld?

- Geld is alles wat in een samenleving algemeen aanvaard wordt als ruilmiddel. Als burgers geen vertrouwen meer hebben in het geld, wordt het niet meer algemeen aanvaard. Een degelijke situatie kan bijvoorbeeld ontstaan als de prijzen zeer snel stijgen: we spreken wel van hyperinflatie. De prijzen gaan dan zo hard omhoog dat het geld elke dag minder waard wordt.

**Technische vereisten**
- Een aantal technische vereisten waaraan geld moet voldoen:

* *Het moet grote waarde in klein bestek bezitten.*
* *Het moet gemakkelijk deelbaar zijn.*
* *Het moet houdbaar zijn.*
* *Het mag niet reproduceerbaar zijn.*

**Functies van geld**
- De verschillende functies van geld:

* Ruilmiddel
* Rekenmiddel
* Oppotmiddel

Intrinsiek en nominaal
- De nominale waarde is ook wel de extrinsieke waarde. Dat is de waarde van het bankbiljet. De intrinsieke waarde is de waarde van het aanwezige materiaal.

**Chartaal en giraal geld**
- Geld komt in twee verschijningsvormen voor:

* Chartaal geld ; munten en bankbiljetten.
* Giraal geld ; geld op de bank.

- Het totale aan chartaal en giraal geld wordt de maatschappelijke geldhoeveelheid genoemd.

§2 Bankbalansen en geldschepping

- Een balans is een overzicht van bezittingen, schulden en eigen vermogen van een onderneming op een bepaald tijdstip.
- Aan de linkerzijde vind je de activa: hier vind je de waarde van de bezittingen.
- Aan de rechterzijde vind je de passiva: hier vind je de schulden.

**Een bankbalans**

* Kasmiddelen ; bestaat uit het chartale geld dat de bank bezit.
* Tegoed centrale bank ; de bank van de banken.
* Debiteuren ; Als de bank geld uitleent moet die schuld worden afgelost.
* Rekeningcouranttegoeden ; vormen van het girale geld. Bijvoorbeeld geld opnemen bij een automaat.

**Chartale opname**
- Voor de banken is het belangrijk dat er steeds genoeg chartaal geld aanwezig is. Anders kan er niet aan de opvraging van de klanten voldoen worden. Om dat te berekenen wordt de liquiditeit berekend ; liquide middelen × 100%
 korte termijnverplichtingen

- Liquiditeit is de mate waarin een onderneming aan haar korte termijnverplichtingen kan voldoen ; Kasmiddelen + tegoed centrale bank ×100%
 korte termijnverplichtingen

**Geldschepping**
- Geldschepping is een toename van de maatschappelijke geldhoeveelheid.
- Als de bank geld uitleent aan haar banken vindt er op de bankbalans het volgende plaats:

* De bank schrijft het uitgeleende bedrag bij op de rekening van de klant. De rekeningcouranttegoeden nemen toe, waardoor de hoeveelheid giraal geld toeneemt.
* Toename van de debiteuren.

Hoofdstuk 3: Hoe werken markten?

§1 Markten

**Het marktmechanisme**
- Vragers en aanbieders komen elkaar tegen op de markt. Consumenten hebben een bepaalde behoeften en willen die behoeften bevredigen door producten te kopen. Ze kijken daarbij naar de hoogte van hun inkomen.
- Aan de aanbod kant staan bedrijven. De bedrijven kijken bij het produceren van hun producten naar een aantal factoren, bijvoorbeeld loonkosten en de prijs van de verkochten producten.
- Door het marktmechanisme worden consumenten en producenten gestuurd om hun behoeften te bevredigen.

**Welke soorten markten zijn er?**- Wat alle markten gemeen hebben is dat er vragers en aanbieders zijn. Op verreweg de meesten markten is het aantal vragers groot. Daardoor kan de vrager de marktprijs niet beïnvloeden.
- Om enige ordening is de vele markten aan te brengen, onderscheiden economen een aantal marktvormen (marktstructuren). Daarbij wordt er gekeken naar de volgende twee vragen:

1. Hoe groot is het aantal aanbieders?
2. Wat is de aard van het verhandelde product?

*Aantal aanbieders*- Als er wordt gekeken naar het aantal aanbieders wordt er vaak de volgende driedeling gemaakt:

* één aanbieder
* enkele aanbieder
* veel aanbieders

- Er zijn markten waarop slechts één aanbieder zijn product aanbied. Je bent dan gedwongen om het product daar te kopen. Bijvoorbeeld de rederij Doeksen die je naar Terschelling brengt.
- Op een groot aantal markten zijn enkele aanbieders. Bijvoorbeeld verkeersvliegtuigen worden door slechts enkele producenten aangeboden
- We spreken van veel aanbieders als het er zó veel zijn dat niemand van hen de verkoopprijs kan beïnvloeden.

**Aard van het product**- Producten kunnen homogeen of heterogeen zijn. Producten zijn homogeen als de vrager geen onderscheid maakt tussen het ene product of het andere product. Bijvoorbeeld de benzine van een tankstation.
- Goederen zijn heterogeen als de consument wel onderscheid maakt tussen de verschillende productvarianten. De meeste goederen zijn heterogeen. Bijvoorbeeld: de verkoop van mobiele telefoons.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aantal aanbieders** | **Aard van het product** | **Marktvorm** |
| één | homogeen | monopolie |
| weinig | heterogeen | heterogeen oligopolie |
| weinig | homogeen | homogeen oligopolie |
| veel | homogeen | volkomen vrije mededinging |
| veel | heterogeen | monopolistische concurrentie |

**Soorten marktvormen**

- Als er steeds sprake is van één aanbieder bij wie je het product van kopen is het een monopolie. Bijvoorbeeld: NS en vroeger PTT Post.
- Als er steeds sprake is van enkele aanbieders die rekening met elkaar moeten houden is het een oligopolie. Bijvoorbeeld: supermarkten
- Als veel aanbieders een homogeen product proberen te verkopen spreken we van volkomen vrije mededinging. Het heeft geen zin om je te onderscheiden want de producten zijn toch homogeen. Bijvoorbeeld: deze marktvorm komt vooral veel voor in de landbouw. Bijvoorbeeld Melk

- Zijn er veel aanbieders van een heterogeen product, dan spreken we van monopolistische concurrentie. Bijvoorbeeld: de hoeveelheid restaurants in de stad.

**Perfecte en niet-perfecte markten**
- Het onderscheid tussen perfecte en niet-perfecte markten is gebaseerd op de invloed die een aanbieder kan uitoefenen op de marktprijs.
- Op perfect werkende markten kunnen de aanbieders geen enkele invloed op de prijs uitoefenen. De prijs is op dit soort markten gegeven.
- Op niet-perfect werkende markten kunnen de individuele aanbieders de prijs wel beïnvloeden, bijvoorbeeld omdat ze de enige aanbieder zijn of omdat ze een productvariant aanbieden die nergens anders te verkrijgen is.

§2 Hoe werken perfecte markten?

**De vraag**
• Als een prijs stijgt 🡪 neemt de gevraagde hoeveelheid af
• Als een prijs daalt 🡪 neemt de gevraagde hoeveelheid toe
- Je kunt het verband tussen de prijs en de gevraagde hoeveelheid weergeven in een grafiek. De lijn die het verband tussen de prijs en gevraagde hoeveelheid weergeeft noemen we de vraagcurve/vraaglijn

**Het aanbod**
• Als de prijs stijgt 🡪 neemt de aangeboden hoeveelheid toe
• Als de prijs daalt 🡪 neemt de aangeboden hoeveelheid af
- Je kunt het verband tussen de prijs en de aangeboden hoeveelheid weergeven in een grafiek. Dit verband noemen we de aanbodcurve/aanbodlijn

**Evenwicht**
- De evenwichtsprijs is de prijs waarbij de gevraagde een aangeboden hoeveelheid gelijk aan elkaar zijn.
- Op perfect werkende markten zullen producten altijd tegen de evenwichtsprijs worden verkocht. Het mechanisme dat daar voor zorgt is de concurrentie.
- Ook de evenwichtsprijs kan je grafisch weergeven:

**Verschuiving van het evenwicht**- Als gevolg van een grotere vraag naar aanbod stijgt de evenwichtsprijs. De lijn wordt verschoven naar rechts. De evenwichtsprijs stijgt en de aangeboden hoeveelheid ook.

Hoofdstuk 4: De consument

§1 Het consumentensurplus

- De betalingsbereidheid is het maximale bedrag dat je voor een product wilt uitgeven. Het consumentensurplus is het verschil tussen de betalingsbereidheid en de prijs die je moet betalen.
- De prijs van een product is voor iedereen het zelfde, de betalingsbereidheid kan voor iedereen verschillen. Dat komt door verschil in behoeften en inkomen.
- Het consumentensurplus is een voordeel. Veel consumenten hadden immers meer willen betalen dan de marktprijs. Als de marktprijs daalt, neemt het consumentensurplus toe.

§2 De vraagcurve nader bekeken

- Door de vraagcurve in algebraïsche vorm te gieten krijg je de vraagvergelijking. De vraagvergelijking wordt behandeld aan de hand van een voorbeeld:
- Vraagvergelijking: qv = - p + 7.
qv = de gevraagde hoeveelheid
p = de prijs

**Vraagcurve / vraaglijn**
- Om een vraagcurve/vraaglijn bij de formule te maken moet je 2 verschillende punten uit rekenen. Dat doe je door 2 verschillende getallen in te vullen bij p.

**De vraagcurve verschuift**
- De vraagcurve/vraaglijn kan veranderen als de formule ook veranderd. De formule wordt bijvoorbeeld veranderd in: qv = - p + 8.
- Bij deze nieuwe vraagvergelijking schuift de vraagcurve/vraaglijn op naar rechts. Omdat er bij elke prijs meer producten worden gevraagd dan voorheen.

*Welke oorzaken zijn er voor een verschuiving van de vraagcurve naar rechts?*• Consumenten hebben meer te besteden. Het beschikbare budget van de consument is toegenomen.• De voorkeur van consumenten voor de producten zijn toegenomen. Door bijvoorbeeld reclame.• De prijs van andere producten zijn verandert. • Het aantal vragers is toegenomen.

**Substitutiegoederen en complementaire goederen**- Substitutiegoederen zijn producten die door elkaar kunnen worden vervangen. Voorbeelden zijn:
• Het Griekse restaurant verhoogt de prijzen, je gaat vaker bij de Italiaan eten.
• Wanneer vis duurder wordt, ga je meer vlees eten.
- Complementaire goederen worden altijd samen met andere goederen gebruikt. Voorbeelden zijn:
• Als er meer auto’s worden verkocht, wordt er waarschijnlijk ook meer benzine verkocht
• Als er meer printers worden verkocht, neemt de verkoop van inktpatronen ook toe.
- Een vraagcurve zal verschuiven als de prijs van een substitutiegoed of een complementair goed verandert. Voorbeeld:
• Wanneer de prijs van printers daalt, zullen er meer printers worden verkocht. De vraagcurve van inktpatronen zal naar rechts verschuiven, omdat bij elke prijs van inktpatronen er nu meer worden gevraagd.

**Twee soorten verschuiving**
- Er zijn twee soorten verschuivingen:

1. een verschuiving *langs* de vraagcurve
2. een verschuiving *van* de vraagcurve

- Een verschuiving langs de vraagcurve kan maar één oorzaak hebben:

1. een verandering van de prijs.

- Een verschuiving van de vraagcurve kan een aantal oorzaken hebben:

1. Het budget van de consumenten kan zijn toegenomen
2. De voorkeur van de consumenten voor een product kan zijn toegenomen
3. De prijs van substitutiegoederen kan hoger zijn geworden
4. De prijs van complementaire goederen kan zijn gedaald.

§3 De prijselasticiteit

- De reactie van de verandering van de prijs is de prijselasticiteit. Het meten van de elasticiteit doen we als volgt:

* Elasticiteit = % Δ Gevolg
 % Δ Oorzaak

- Als de oorzaak een prijsverandering is en het gevolg een verandering van de gevraagde hoeveelheid, spreken we van de prijselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid. Daarvoor gebruiken we het symbool: Ev:

* Ev = % Δ gevraagde hoeveelheid
 % Δ Prijs

- Als de gevraagde hoeveelheid in verhouding meer veranderd dan de prijs spreken we van elastische vraag.
- De vraag is elastisch als de prijselasticiteit kleiner is dan -1. We spreken van inelastische vraag als de prijselasticiteit groter is dan -1 (maar wel kleiner dan 0)

§4 De inkomenselasticiteit

- Zoals we de invloed van een prijsverandering op de gevraagde hoeveelheid met behulp van een elasticiteit hebben gemeten, zo kunnen we dat ook bij een inkomensverandering doen. We spreken dan van inkomenselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid. De oorzaak daarvan is inkomensverandering en het gevolg is de verandering van de gevraagde hoeveelheid.
- De formule ziet er dan als volgt uit:

* Ey = % Δ gevraagde hoeveelheid
 % Δ inkomen

- Normaal gesproken is de inkomenselasticiteit positief: als het inkomen toeneemt.

**Noodzakelijke goederen**
- Bij een noodzakelijk product als aardappelen neemt de gevraagde hoeveelheid in verhouding aanzienlijk minder toe dan het inkomen. In het algemeen spreken we van een noodzakelijk goed als de inkomenselasticiteit kleiner is dan 1.

**Luxegoederen**
- Bij een luxeproduct als een tv, neemt de afzet aanzienlijk sneller toe dan het inkomen. In het algemeen spreken we over een luxeproduct, als de inkomenselasticiteit groter is dan 1.

**Inferieure goederen**
- Als een inkomensstijging leidt tot een geringere gevraagde hoeveelheid, spreken we van inferieure goederen. Een ander voorbeeld van inferieure goederen zijn binnenlandse vakanties, die bij een inkomensstijging vervangen worden door buitenlandse vakantie.

**Statusgoederen**
- Sommige mensen kopen goederen juist omdat anderen ze niet kunnen kopen. Zulke goederen noemen we statusgoederen.
- Het is niet gemakkelijk om erachter te komen waarom iemand een bepaald product koopt. Als iemand een dure auto koopt, weet je de reden daarachter niet. Daarom is het erg moeilijk aan te geven wanneer er sprake is van statusgoederen.

Hoofdstuk 5: De producent

§1 Kosten en opbrengsten

**Kosten**
- Als een ondernemer een product wilt maken, zal hij kosten moeten maken. Tussen die kosten wordt onderscheid gemaakt:

1. Constante kosten
2. Variabele kosten

- De constante kosten hangen af van de productiecapaciteit. Dat is de maximaal te produceren hoeveelheid.
- De variabele kosten hangen af van de werkelijke productie, dus de benutting van de productiecapaciteit. Hoe meer producten er worden verkocht, hoe hoger de kosten zijn.

* TCK = totale constante kosten
* TVK = totale variabele kosten
* TK = totale kosten

- Het eenvoudige verband tussen de afkortingen:

* TK = TVK + TCK

- De totale variabele kan je als volgt vinden:

* TVK = variabele per stuk × het aantal geproduceerde eenheden

- Als je voldoende gegeven hebt kun je een kostenvergelijking opstellen. Een kostenvergelijking geeft het verband weer tussen de productie en de hoogte van de totale kosten.

**Opbrengsten**
- Voor de totale opbrengsten gebruiken we het symbool *TO*.

* TO = pq

- Hierin staat *TO* voor de totale opbrengsten, *p* voor de marktprijs en *q* voor de verkochte hoeveelheid (afzet)

* Totale opbrengsten (omzet) = prijs × afzet

- Als we de marktprijs kennen, kunnen we de opbrengstenvergelijking opstellen.

§2 Berekening van de winst

**Totale winst**
- Voor de totale winst wordt het symbool *TW* gebruikt. De totale winst bereken je als volgt:

* TW = TO – TK

**Break-evenpunt**
- Het break-evenpunt is het punt waar verlies omslaat in winst. Break-evenafzet is het punt waar er geen winst en geen verlies is. Dat is bij TW = 0.
- De break-evenomzet is de omzet die behaald wordt bij de break-evenafzet.

§3 Het producentensurplus

- Het producentensurplus is het verschil tussen de marktprijs en de verkoopbereidheid. De verkoopbereidheid is het bedrag dat aanbieders minimaal voor hun product willen ontvangen.

§4 De aanbodcurve nader bekijken

- Aanbodlijn is de grafische weergeving van aanbod.

**De aanbodcurve verschuift**
- Er zijn verschillende oorzaken waarom een aanbodcurve verschuift. Dat kan door:

* Een afname van de prijs van de ingekochte goederen en diensten.
* Een verbetering van de productietechnieken.
* Een toename van het aantal concurrerende partijen.

Hoofdstuk 6: Perfect werkende markten

§1 Evenwicht op een perfect werkende markt

**Eigenschappen van perfect werkende markt**

* Er is een groot aantal aanbieders 🡪 geen enkele aanbieder heeft invloed op de marktprijs.
* Er is een groot aantal vragers 🡪 geen enkele aanbieder heeft invloed op de marktprijs.
* Er is sprake van homogene goederen 🡪 er is in de ogen van de vrager geen verschil tussen de producten van verschillende aanbieders.
* Er is sprake van vrije toe- en uittreding 🡪 iedereen die een bepaald product wilt kopen is hiertoe in de gelegenheid.
* De markt is doorzichtig (transparant) 🡪 alle vragers en aanbieders kunnen op de hoogte zijn van alles wat op een markt gebeurd.

- Voorbeelden van vraag- en aanbod vergelijkingen:

* Vraagvergelijking: *qv* = -10*p* + 5000
* Aanbodvergelijking: *qa* = 15*p* – 3000
* Evenwichtsvoorwaarde: *qv* = *qa*

- Deze drie vergelijkingen vormen samen het marktmodel.
- De evenwichtsvoorwaarde zorgt ervoor dat de gevraagde hoeveelheid gelijk is aan de aangeboden hoeveelheid. Bij hogere prijzen dan de evenwichtsprijs ontstaat een overschot, zodat de verkopers hun prijs verlagen. Bij lagere prijzen dan de evenwichtsprijs ontstaat een tekort, zodat verkopers hun prijzen kunnen verhogen.
- De voorbeeld vraag kan je oplossen en dan bereken je de evenwichtsprijs:

* qv = qa
* -10p + 5000 = 15p – 3000
* -25p = -8000
* 25p = 8000
* p = 320

- De evenwichtshoeveelheid is:

* qa = 15*p* – 3000
* 15 × 320 – 3000 = 1800

- Marktomzet = p × q

§2 Hoe perfect zijn perfect werkende markten?

- Het totaal surplus = consumentensurplus + producentensurplus
- Het gedeelte onder de evenwichtsprijs i het producentensurplus. Het gedeelte boven de evenwichtsprijs is het consumentensurplus.
- Verschillende redenen waarom de overheid moet ingrijpen in verschillende prijsvormen:

* De conclusie dat het totale surplus vanzelf maximaal wordt, geldt alleen bij de marktvorm volledige mededinging. Verre weg de meeste producten worden aangeboden op *niet-perfect werkende markten*
* Het komt vaak voor dat de productie en consumptie van bepaalde goederen zogenaamde *externe effecten* met zich meebrengen.
* Het komt voor dat de prijs die op een markt tot stand komt, door politici te hoog of te laag bevonden wordt. In dat geval kan de overheid ingrijpen door minimum- en maximumprijzen vast te stellen.

§3 Minimum en maximumprijzen

**Minimumprijzen, het voorbeeld van de Europese landbouw**- Na de Tweede Wereldoorlog zag de Europese landbouw zich geplaatst voor twee problemen:

1. Veel agrarische producten waren op de wereldmarkt goedkoper dan Europa.
2. De evenwichtsprijs van veel landbouwproducten was zo laag dat boeren niet veel konden verdienen.

- Het landbouwbeleid berust op drie pijlers:

1. Goedkope invoer uit niet-Europese landen werd met een heffing belast, zodat niet-Europese producten minstens even duur werden als Europese.
2. Binnen Europa werd een minimumprijs ingesteld.
3. De boeren ontvangen exportsubsidies. Daarmee is het verschil tussen de wereldprijzen en Europese prijzen kleiner.

- De kosten van het Europese landbouwbeleid worden uiteindelijk door de burger betaald:

1. De consument betaalt de minimumprijs, die hoger is dan de evenwichtsprijs.
2. De kosten voor het opkopen van de overschotten worden via belastingen aan de burger in rekening gebracht.

**Het minimumloon**
- De vraagcurve van werkgelegenheid loopt dalen. Wanneer loon daalt, zullen werkgevers geneigd zijn meer mensen in dienst te nemen. De aanbodcurve loopt stijgend. Als het loon stijgt, zal het arbeidsaanbod, de beroepsbevolking, toenemen.

* Er bestaat niet één arbeidsmarkt. In feite is er voor elk beroep één.
* De arbeidsmarkt is geen perfecte markt.
* Op de arbeidsmarkt geldt een minimumloon.

- Het minimumloon heeft voor en nadelen. Het voordeel is dat werknemers die niet zo productief zijn toch een inkomen ontvangen dat niet onder een sociaal aanvaardbaar minimum komt. Het nadeel is dat het werkloosheid van veroorzaken.

Hoofdstuk 7: Niet-perfect werkende markten

§1 Het monopolie

- Een monopolist bied een product aan dat je nergens anders kunt krijgen.

**Waarom bestaan er monopolies?**
- Er zijn verschillende oorzaken voor het bestaan van monopolies. Als de overheid een aanbieder het alleenrecht geeft voor de verkoop van een product spreek je van een wettelijke monopolie. Bijvoorbeeld als je patent of octrooi op een product krijgt. Een natuurlijke monopolie ontstaat als de afzetmarkt klein is voor meerdere aanbieders. Bijvoorbeeld: waterleidingbedrijven. Collectieve monopolies treden op als aanbieders gaan samenwerken. Dat noem je kartels. Kartels zijn verboden in Nederland.

**De afzetcurve van een monopolist**
- Bij een individuele aanbieder (volledige mededinging) kan de aanbieder voor de marktprijs zo veel verkopen als die wilt.
- De monopolist stelt zelf zijn prijs vast. Hij zal een zodanig punt op zijn afzetcurve kiezen dat zijn winst maximaal wordt.

**Prijsdiscriminatie**
- Prijsdiscriminatie betekend dat een aanbieder hetzelfde product tegen verschillende prijzen aan verschillende kopers groepen verkoopt.
- Prijsdiscriminatie kan voor een aanbieder profijtelijk zijn. Er moet dan wel aan een aantal voorwaarden worden gedaan.

* De deelmarkt moet gescheiden zijn.
* De vraag op de deelmarkt waarop de aanbieder zijn prijs verlaagt, moet voldoende elastisch zijn. Anders levert het weinig op.
* Als de vraag te elastisch is, loopt de gevraagde hoeveelheid snel terug.

§2 Marginale kosten en marginale opbrengsten

* MK = marginale kosten.
* MO = marginale opbrengsten.

- Marginale kosten zijn de extra kosten bij uitbreiding van de productie met één eenheid.
- Marginale opbrengsten zijn de extra opbrengsten als de afzet met één eenheid toeneemt.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Prijs per rondvaart in euro’s | Aantal verkochte rondvaarten per dag | Totale opbrengsten in euro’s per dag | Marginale opbrengsten in euro’s |
| 500 | 2 | 1000 |  |
|  |  |  | 350 |
| 450 | 3 | 1350 |  |
|  |  |  | 250 |
| 400 | 4 | 1600 |  |
|  |  |  | 150 |
| 350 | 5 | 1750 |  |
|  |  |  | 50 |
| 300 | 6 | 1800 |  |
|  |  |  | -50 |
| 250 | 7 | 1750 |  |

*Figuur 7.3*

Toelichting bij figuur 7.3

* Als het bedrijf de prijs laat zakken, neemt het aantal verkochte rondvaarten toe. Dat is het normale beeld van een vraagcurve.
* De totale opbrengsten vind je door de prijs met de verkochte hoeveelheid te vermenigvuldigen. Eerst neemt de totale opbrengst toe en later neemt die af.
* In de laatste kolom vind je de marginale opbrengsten steeds als de verandering van de totale opbrengsten. Ze staan tussen de regels om aan te geven hoeveel de opbrengst is als je één eenheid meer produceert.

- TW is maximaal als geldt: MO = MK

§3 Andere niet-perfecte marktvormen

- Producten die verhandeld worden op markten gekenmerkt door oligopolie en monopolistische concurrentie, zijn heterogeen. Aanbieders op dit soort markten doen er veel aan om zich van andere aanbieders te onderscheiden: ze doen aan productdifferentiatie.

**Oligopolie**
- De markt waarop de consument zijn boodschappen in de supermarkt doet, is een voorbeeld van een oligopolie. Er bestaan wel verschillen tussen supermarkten. De supermarkten proberen een *unique selling point* te vinden. Dat maakt hun uniek.
- Belangrijke elementen van een oligopolie:

* Het aantal ‘spelers’ is klein, zo klein dat ze op elkaars acties zullen reageren.
* Vaak is er een marktleider.
* De verleiding om onderlinge afspraken te maken is groot (kartelvorming).

**Monopolistische concurrentie**
- Ook bij deze marktvorm is er productdifferentiatie. Het zoeken naar een *unique selling point* is van belang.
- Aanbieders op een markt met monopolistische concurrentie hebben enige ruimte om de prijs te variëren. Er kunnen in een bepaalde stad nog zo veel uitgaansgelegenheden zijn, je gaat vaak naar dezelfde.
- Over het algemeen is de winst op markten met monopolistische concurrentie niet hoog.

§4 Niet-perfecte markten en de overheid

- Als er op een markt veel concurrentie is, leidt dat tot lage prijzen. Als er enkele aanbieders zijn, bestaat de kans dat er weinig concurrentie is.
- Het doel om aan kartelvorming te doen is om de onderlinge concurrentie te beperken.
- In Nederland en de meeste westerse landen zijn kartels verboden. De overheid voert daartoe een mededingingsbeleid. Dat is een beleid om de concurrentie te bevorderen. De uitvoering van dit beleid is in ons land in handen gelegd van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMA).

**Tegengaan van ongewenste concentratie**
- Als er concentratie plaats vind, wordt de concurrentie minder. Concentratie is het verschijnsel dat beslissingen over de productie van goederen en diensten door een steeds kleiner aantal ondernemingen worden genomen. Een voorbeeld van een markt met een relatief hoge concentratiegraad is die van de bankdiensten (ABN•AMRO, Rabo, ING)

Hoofdstuk 8: Sparen en lenen

§1 Levensloop

**Ingrijpende beslissingen**
- De financiële ‘ruimte’ die huishoudens in de loop van de tijd hebben, kunnen we schematisch weergeven. Dat toon je in een financiële levensloop:

**Voorraad- en stroomgrootheden**- Voorraden zijn op een bepaald moment (tijdstip) aanwezig. Zo is de hoeveelheid water in een stuwmeer een voorraadgrootheid (moment opname, foto). Het water dat in of uit een stuwmeer loopt, is een stroomgrootheid (periode, film). Stroomgrootheden beïnvloeden voorraadgrootheden.

§2 Sparen en lenen

**Sparen**
- Je inkomen kan je op verschillende manieren gebruiken:

1. Allereerst betaal je er loonheffing over. Dat betreft de loon- en inkomstenbelasting. Ook allerlei sociale premies. Het bedrag dat je dan overhoudt noemen we het besteedbaar inkomen. Door uitkeringen kan je besteedbaar inkomen hoger worden.
2. Consumeren. Je koopt goederen en diensten van je besteedbaar inkomen.
3. Een deel van je besteedbaar inkomen dat je niet consumeert, noemen we *besparingen*.

- Sparen is het niet consumeren van een deel van het besteedbaar inkomen.

**Lenen**- Sparen betekend ook dat je je huidige consumptie beperkt ten gunste van je toekomstige consumptie. Het is ook mogelijk om je consumptie naar voren te halen. Dat doe je door te lenen.
- Lenen kan op verschillende manieren. De meeste leningsvormen hangen samen met de aankopen waarvoor wordt geleend.
- Een andere leningsvorm is de persoonlijke lening. Zo’n lening wordt meestal afgesloten bij de bank waar je ook je betaalrekening aanhoudt.
- Een ander soort lening is een hypothecaire lening. We hebben dan te maken met een *langlopende lening*. Omdat het gaat om de aankoop van een eigen woning.

**Leningen en toekomstige consumptie**
- Dankzij een lening kan de huidige consumptie worden uitgebreid: je kunt meer consumeren dan je besteedbaar inkomen bedraagt. Over deze uitbreiding moet je wel rente betalen. Je moet daardoor je toekomstige consumptie bezuinigen.

§3 De prijs van geld

- Door te sparen verminderen we de huidige consumptie ten gunste van de toekomstige consumptie. Wanneer we lenen, ruilen we toekomstige consumptie in voor meer huidige consumptie.

**Wat bepaalt de hoogte van ‘de rente’?**- De rente komt tot stand onder invloed van ‘vraag en aanbod’. Rente is de prijs voor het uitlenen van geld.
- De prijsvorming van geld (leningen of kredieten) gebeurd op de vermogensmarkt. Voor de rente die over een bepaalde lening moet worden betaald, is onder meer de looptijd van de lening van belang. Op de vermogensmarkt worden daarom twee deelmarkten onderscheiden:

1. De geldmarkt
2. De kapitaalmarkt

- Op de geld- en kapitaalmarkt worden verschillende deelmarkten onderscheiden. Daarbij wordt er rekening gehouden met:

* Risico, degene die zijn geld uitleent loopt altijd het risico dat hij zijn geld en rente niet terug krijgt. Je kan het risico verminderen door van de geldnemer een zekerheid te vragen. Bij een hypothecaire lening is dat je huis. Ook bij een rekeningcourantkrediet (doorlopend krediet) heb je meer zekerheid. Bij een roodstand op de bankrekening is he risico voor de bank ‘niet zo groot’ omdat er weer maandsalaris bijkomt.
* Inflatie, is een stijging van de kosten van levensonderhoud. Als in verwachting de kosten zullen stijgen, wordt de rente van een lening ook hoger.

**Inflatie**
- Zowel spaarders als leners hebben een positieve tijdsvoorkeur. Dat wil zeggen dat zij liever ‘huidig’ geld hebben als ‘toekomstig’ geld.
- Inflatie is een stijging van het algemeen prijspeil.
- De inflatie in Nederland wordt gemeten als de stijging van de consumentenprijsindex (CPI) ten opzichte van overeenkomstige periode in het voorgaande jaar.

**Nominale en reële rente**
- De nominale rente is de rente die is afgesproken met degene die leent. Bij de bepaling van de reële rente moeten we rekening houden met de inflatie. Door het gebruiken van indexcijfers kan je de nominale rente delen door het indexcijfer. Dan vinden we de reële rente. Als je dat min 100 doet, heb je de reële rente in procenten. = RIC = NIC:PIC

§4 Ruilen over de tijd door ondernemingen

- Een balans is een opstelling van de bezittingen, de schulden en het eigen vermogen van een onderneming op een bepaald tijdstip. Een balans is verdeeld in twee zijden: een actiefzijde en een passiefzijde. Aan de actiefzijde vinden we de activa. De *activa* zijn de bezitting van de onderneming. Deze bezittingen vormen samen het *kapitaal* waarover de onderneming beschikt. Aan de passiefzijde vinden we de passiva. De passiva bestaat uit het *eigen vermogen* en het *vreemd vermogen* van de onderneming.

**Activa**
- Activa is te verdelen in verschillende onderdelen:

1. Vast kapitaal, zoals de winkelinrichting en de auto.
2. Vlottend kapitaal, dat in de loop van de jaren erg vaak van omvang en samenstelling veranderd, zoals de voorraad.
3. Liquide middelen, het kasgeld en het saldo van de bankrekening.

**Passiva**
- De passiva geven aan op welke manier op onderneming is *gefinancierd*.

1. Eigen vermogen, bestaat uit eigen vermogen en *vreemd vermogen*.
2. Vreemd vermogen, bestaat uit schulden van de onderneming. De schulden moeten op een bepaald tijdstip worden afgelost. Er moet ook rente over worden betaald.

**Resultaten**
- Een resultatenrekening is een overzicht van de opbrengsten en kosten en het daaruit voortvloeiende resultaat over een bepaalde periode. De resultatenrekening brengt de omzet en de kosten van de omzet in kaart. De omzet is de opbrengst van de verkochte kleding.

**Voorraad- en stroomgrootheden**
- *Balans* is een *voorraadgrootheid* en een *resultatenrekening* is een *stroomgrootheid*.

Hoofdstuk 9: Op lange termijn

§1 Onderwijs en menselijk kapitaal

- De bekwaamheden waarover je moet beschikken om ‘deel te nemen aan het economisch proces’, noemen we human capital of ‘menselijk kapitaal’.
- Investeren in human capital begint al op zeer jonge leeftijd: een deel van de belasting opbrengsten wordt besteedt aan het basisonderwijs. Ook de kosten van het algemeen voortgezet onderwijs komen grotendeels voor de rekening van de overheid en dus de belastingbetaler.

§2 Huis en hypotheek

**De lening**
- Bij een lening hebben we te maken met:

1. Het bedrag van de lening.
2. Het overeengekomen rentepercentage.
3. De periodieke aflossingen.

**De hypotheek**
- Een hypotheek is het recht dat de eigenaar van de woning aan de geldgever vertrekt om de woning te verkopen en de opbrengst te gebruiken om de vordering te incasseren, wanneer de geldlener niet aan zijn verplichtingen voldoet.
- De geldgever wilt daarmee zekerheid hebben dat het geld wordt terug betaalt.
- Veel hypothecaire leningen hebben een *looptijd* van 30 jaar. Dat betekend dat na 30 jaar de woning moet zijn betaald.

§3 Pensioenen

**Vergrijzing**
- Als het geboortecijfers afneemt dat de jongere groep steeds kleiner wordt, spreken we van vergrijzing. Enkele gevolgen van vergrijzing:

* De beroepsbevolking wordt kleiner.
* Mensen gaan met pensioen. Er moet dus veel geld gaan naar de ouderen in de samenleving. Het wordt moeilijker om de AOW te financieren.

**Staatspensioen**
- In Nederland heeft iedereen van 65 jaar of ouder recht op een AOW-uitkering. AOW staat voor Algemeen OuderdomsWet.
- In het omslagstelsel worden de uitkering omgeslagen over de werknemers.
- Door het omslagstelsel is de jongere generatie verplicht om solidair met de oudere generatie om te gaan.

**Deelname in een pensioenfonds**
- De AOW is een basispensioen. Als pensioen opbouw heb je: AOW🡪Bedrijfspensioen🡪Aanvullend pensioen.
- De meeste werknemers zijn verplicht deel te nemen in een pensioenfonds. Dat betekend dat zijn een deel van hun inkomen moeten afdragen aan dat pensioenfonds.
- De hoogte van het pensioen is vaak zo’n 70% van het middelloon. Dat is je loon dat je gemiddeld verdiend hebt.
- De hoogte van je pensioen is dus afhankelijk van je middelloon. Het is ook afhankelijk van het aantal jaren dat je pensioenrechten hebt opgebouwd.

**Kapitaaldekkingsstelsel**
- Deelname aan het pensioenfonds betekend eigenlijk dat je je eigen pensioen bij elkaar spaart.
- Bij vaststelling van de hoogte van de pensioenpremie wordt onder meer rekening gehouden met:

* Het inkomen waarop het pensioen is gebaseerd.
* De levensverwachting van pensioengerechtigde.
* De looptijd van de beleggingen.
* Het rendement dat het pensioenfonds met zijn beleggingen denkt te maken.