**Samenvatting Module 1

Hoofdstuk 1**

Iets "behoeven" betekend iets nodig hebben, de basisbehoeften van de mens zijn: voeding, kleding en beschutting.
Naast de basisbehoeften kennen we ook nog: normale behoeften en luxe behoeften, deze behoeften verschillen per plaats en per tijd.

Mensen hebben zoiets als de zogenoemde preference drift, dit wil zeggen dat zodra mensen op een bepaald niveau van behoeftebevrediging komen, ze nog meer willen.
Dit komt omdat deze mensen zich gaan vergelijken met de mensen die het beter hebben: de reference drift.
Menselijke behoeften zijn onbegrensd.

Goederen en diensten worden door mensen gebruikt om hun behoeften te bevredigen, goederen zijn hierbij tastbaar en diensten ontastbaar.
Er bestaat zoiets als vrije goederen, dit zijn goederen die gratis zijn zoals zonlicht, lucht die we inademen. Voor deze vrije goederen hoeven geen middelen op te offeren.

Toch moeten de meeste goederen en diensten worden geproduceerd, produceren is het maken van goederen en diensten.
Er worden twee soorten goederen geproduceerd: consumptiegoederen, die door consumenten worden gebruikt om in hun behoeften te kunnen voorzien en kapitaalgoederen/productiegoederen, zoals machines die op hun beurt weer worden gebruikt bij de productie van andere goederen en diensten.

Bij productie worden vier verschillende productiefactoren onderscheiden:
- natuur: alles wat met de natuur te maken heeft, zoals lucht, zonlicht, aarde. Maar ook mineralen zoals olie, gas en kolen en als we "natuur" ruim opvatten rekenen we zelfs de ligging, het reliëf, de bodemgesteldheid, de meren en de kusten erbij.
- arbeid: alle geestelijke en lichamelijke inspanning van mensen ten dienste van de productie, als we het zo bekijken hebben we het over arbeid in ruime zin. Wanneer we alleen kijken naar betaalde arbeid in bedrijven en bij de overheid spreken we van arbeid in engere zin.
- kapitaal: kapitaalgoederen zijn goederen die in het productieproces worden ingeschakeld om er andere goederen mee te maken. We maken onderscheidt tussen vaste en de vlottende kapitaalgoederen, vaste kapitaalgoederen gaan langer dan een jaar mee, vlottende kapitaalgoederen omdat ze in het product "opgaan ".
Hulpstoffen zijn niet in het product terug te vinden zoals brandstof of meel.
Grondstoffen zijn daarentegen wel terug te vinden in het eindproduct.
- ondernemerschap: de ondernemer combineert de productiefactoren natuur, arbeid en kapitaal met als resultaat dat er producten ontstaan.

Tussen de onbegrensde behoeften en de beperkte middelen bestaat een spanning die we schaarste noemen.
Ook moeten we in het dagelijks leven afwegen wat we het belangrijkste vinden, dit noemen we ook wel prioriteiten stellen.
Een consument maakt de keuze hoe hij zijn geld uitgeeft.
Een werknemer maakt de keuze of hij nog een halve dag extra gaat werken ipv een halve dag vrij te zijn.
Iedereen kiest voor de dingen die hij het belangrijkste vindt.
Ook tijd is schaars, dit is uit te leggen door middel van een simpel voorbeeld: je hebt drie uren te verdelen. Je kiest voor een half uur wandelen en 2.5 uur voetballen, maar die 2.5 uur voetballen "kost" je wel 2.5 uur wandelen. Dit worden de alternatieve kosten genoemd.

De economische wetenschap bestudeert het keuzehandelen van mensen (producenten, werknemers, overheden, internationale organisaties), in het bijzonder hoe zij omgaan met schaarse, alternatief (op verschillende manieren) aanwendbare middelen, die ze gebruiken om er hun behoeften mee te bevredigen. Dit keuzehandelen vloeit voort uit:
-het bestaan van menselijke behoeften
-de wens deze te bevredigen
-de schaarste van deze bevredigingsmiddelen
-de verschillende gebruiksmogelijkheden van de middelen

De mate waarin mensen erin slagen de schaarste te verminderen heet welvaart, als dit beperkt wordt tot geproduceerde diensten en producten wordt het welstand genoemd.
Welzijn is weer iets anders namelijk: Het gevoel van welbevinden (gelukkig zijn, verliefd zijn)

**Hoofdstuk 2**

Consumeren is het gebruiken van goederen of diensten om in de behoeften te voorzien.
Goederen die langer dan 1 keer meegaan worden ook wel duurzame consumptiegoederen genoemd, maar als je goederen maar 1 keer kunt gebruiken is er sprake van niet-duurzame consumptiegoederen.

Een begroting is een overzicht van de te verwachten uitgaven en inkomsten in de komende periode.
Aan de uitgavenkant vinden we ten eerste de vaste lasten, dit zijn betalingen die steeds weer terugkomen, ten tweede hebben we incidentele uitgaven, dit wil zeggen: uitgaven die heel soms voorkomen, bijvoorbeeld als je wasmachine kapot gaat. Ook vinden we er de dagelijkse uitgaven zoals boodschappen en benzine.

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) doet onderzoek naar de manier waarop huishoudingen hun geld uitgeven (consumptiepatroon), ook wel het budgetonderzoek genoemd.
Er zijn verschillen in het consumptiepatroon van gezinnen, die zijn een gevolg van: economische, demografische en sociale factoren.
Economische factoren:
voorkeuren van de consument
prijzen van de goederen en diensten
de hoogte, stabiliteit en de vooruitzichten van het inkomen
het bezit van spaargeld en ander vermogen
de mogelijkheid om geld te lenen
de beschikking over vrije tijd
Sociale factoren:
het beroep dat de man of vrouw uitoefent
de levensgewoonten
de verschillende groepen waartoe men behoort (buurt, clubs, vriendenkring, kerk)
Demografische factoren:
leeftijd
de samenstelling van het gezin
burgerlijke staat

Veel producenten stellen hun reclames af op jongeren, omdat: ze veel kopen, sneller iets nieuws proberen, de kopers van morgen zijn en jongeren hebben al op steeds vroegere leeftijd invloed op de bestedingen van het gezinsbudget.

Reclame is het overbrengen van een boodschap door een adverteerder met de bedoeling zijn afzet positief te beïnvloeden. Promotie omvat ook de niet-commerciële communicatie.
Wanneer men een nieuw product heeft gekocht en deze ook graag laat zien heet dit het demonstratie-effect.

De overheid voert een consumentenbeleid, dit wil zeggen dat de overheid de consumenten beschermd bij de keuze van goederen en diensten.
Ook voert de overheid een consumptiebeleid, hiermee willen ze het consumeren in goede banen leiden (waarschuwing tegen roken)

**Hoofdstuk 3**

economische factoren die de vraag bepalen zijn:
De prijs van het goed => als de prijs laag is wordt er meer van gekocht dan wanneer de prijs hoog is.
De behoeften en voorkeuren van de consument => In de winter is er meer behoefte aan winterkleding, dus is daar ook meer vraag naar
Het inkomen of budget van een consument => Over het algemeen neemt de vraag toe, wanneer er meer wordt verdient.
De prijzen van overige goederen -=> Als de prijs van een vervangend goed omhoog gaat, wordt er van het andere product meer gekocht. (appels duurder, meer peren kopen)

ceteris-paribus-clausule wil zeggen dat de omstandigheden gelijk blijven.
Een vraaglijn laat zien wat een consument bij uiteenlopende prijzen van plan is te kopen. In een assenstelsel noteren we de verkoopprijs op de verticale as en de gevraagde hoeveelheid op de horizontale as.

Als we naar de vraag van een consument kijken spreken we van een individuele vraaglijn.
Wanneer we naar de totale vraag van een product kijken, hebben we het over een collectieve vraaglijn.
Voor de loop van een lineaire vraaglijn bestaat een formule: Qv = (A x P) + B
Hierin betekend: Qv: gevraagde hoeveelheid
P : prijs van het goed
B : de gevraagde hoeveelheid als P = 0
A : richtingscoëfficient

Als de prijs van een goed verandert, zien we een verschuiving langs de vraaglijn.
Verandert er een van de andere factoren, dan zien we een verschuiving van de vraaglijn in zijn geheel. De vraaglijn verschuift door een verandering van:
de behoeften of voorkeuren: Bij toename van de behoefte, verschuift de vraaglijn naar rechts, bij afname verschuift deze naar links.
Het inkomen of budget: de vraaglijn bij normale goederen verschuift naar rechts als, het inkomen toeneemt, en naar links als dit afneemt. Er zijn ook goederen waarvan de vraag afneemt naarmate het inkomen stijgt, deze worden inferieure goederen genoemd.
De prijs van een ander product: We maken onderscheidt tussen twee verschillende soorten goederen: Substitutiegoederen (Koffie en Thee, Auto en Openbaar vervoer), wanneer de vraag van de ene stijgt zal die van de andere gaan dalen. Ook hebben we complementaire goederen (goederen die samen worden gebruikt: koffie en koffiemelk, auto en benzine) wanneer de prijs van bijvoorbeeld koffie stijgt zal er dus minder koffie gekocht worden, maar ook minder koffiemelk.
Verandering aantal consumenten: Als er meer consumenten komen, zal de vraag naar een product stijgen en dus zal de vraaglijn naar rechts verschuiven. Bij afname zal de lijn naar links verschuiven.

De prijselasticiteit van de vraag (Ev) kan bepaald worden door:
% verandering van de gevraagde hoeveelheid
% verandering van de prijs
De vraag naar goederen die niet zo gevoelig zijn voor prijsveranderingen noem je de inelastische vraag. Als de goederen wel prijsgevoelig zijn noem je de vraag naar deze goederen de elastische vraag.
Bij een elastische vraag geldt: het percentage van de hoeveelheidsverandering is groter dan het percentage van de prijsverandering. Ook kun je zeggen: Ev < -1
Bij een inelastische vraag geldt: het percentage van de hoeveelheidsverandering is kleiner dan het percentage van de prijsverandering.

**Module 2

Hoofdstuk 1**

ondernemen is het combineren van de productiefactoren arbeid, kapitaal, natuur en ondernemerschap met het doel daarmee producten te maken waarmee winst kan worden behaald. De productie van goederen en diensten vindt meestal plaats binnen een organisatie, dit is een geordende groep mensen die samenwerkt om bepaalde doelen te bereiken. Organisaties die naar winst streven worden ook wel ondernemingen genoemd.

Winst moet worden gezien als een beloning voor de ondernemersactiviteiten, omdat een goede ondernemer:
Weet aan welke producten, consumenten behoefte hebben
De alternatief aanwendbare productiefactoren zo combineert dat de minst-schaarse middelen worden gebruikt.
Ondernemersrisico’s inschat en deze niet uit de weg gaat.
Op basis van de voorgaande drie punten een positief verschil tussen opbrengsten en kosten realiseert.

Behalve voor behoeftenvoorziening en welvaartsgroei zorgen ondernemingen ook voor werkgelegenheid.
Winst en verlies "sturen" de toedeling of de allocatie van de productiefactoren.

De ondernemingsgrootte van een onderneming kun je op de volgende manieren indelen:
naar aantal werknemers
naar beurswaarde
naar omzet
naar toegevoegde waarde
naar bedrijfstakken
De toegevoegde waarde is gelijk aan de waarde van de eindproducten verminderd met de waarde van de ingekochte grondstoffen, hulpstoffen en diensten van derden.
Grondstoffen: zijn in het eindproduct terug te vinden, zoals meel in een brood.
Hulpstoffen: zijn niet in het eindproduct terug te vinden, zoals de verbruikte brandstof bij gebruik van een machine.
Diensten van derden: diensten geleverd door andere bedrijven, zoals transport.

Een bedrijfstak is een groep ondernemingen die sterk verwante producten maakt.

Een balans is een vermogensoverzicht op een bepaald moment, het is een overzicht van bezittingen, schulden en het eigen vermogen.
Links op de balans (activa) zijn de bezittingen vermeldt.
Rechts op de balans (passiva) is te zien hoe de bezittingen zijn gefinancierd.
Ook zien we: bezittingen - schulden = eigen vermogen
bezittingen = eigen vermogen + schulden
totaal activa = totaal passiva

Een begroting betekend een overzicht van de verwachte opbrengsten, kosten en winst
Een resultatenrekening is een overzicht van de opbrengsten, kosten en winst over een afgelopen periode
Het nut van administratie is:
Het is nodig voor de eigenaar, omdat deze moet beschikken over de gegevens van zijn bedrijf. Hij moet op de hoogte zijn van ontwikkelingen, de kosten beheersen en bewaken, precies weten welke artikelen de meeste winst opleveren.
Ook is het nodig voor de belastingaangifte, op basis van de balans en de resultatenrekening stelt de fiscus de hoogte van de belastingaanslag vast.

Wanneer een bedrijf ook aandelen uitgeeft, krijgen de aandeelhouders een deel van de winst, ook wel dividend genoemd.

**Hoofdstuk 2**

Alle noodzakelijke offers, wil een ondernemer goederen kunnen produceren worden ook wel kosten genoemd. We onderscheiden twee soorten kosten:
Constante kosten zijn kosten die niet veranderen, zoals de huur van het bedrijfspand.
Variabele kosten zijn kosten die veranderen bij een verandering in de productieomvang, zoals inkoopkosten, overwerk van medewerkers.
Deze twee kosten samen, vormen de totale kosten, wanneer de totale kosten precies gelijk zijn aan de omzet is er sprake van een break-evenpoint.
De productiecapaciteit is de maximale mogelijke productie bij een gegeven hoeveelheid productiemiddelen.

De totale kosten (TK), totale opbrengsten (TO) en de totale winst (TW) bij verschillende productieniveaus zijn op drie manieren inzichtelijk te maken:
met een tabel
met een grafiek
met een wiskundige vergelijking:
TK = (A x Q) + B, hierbij geldt: A = variabele kosten, B = constante kosten, Q = productieomvang

TO = P x Q, hierbij geldt: P = prijs per eenheid product, Q = productieomvang

TW = TO – TK

Als een werkgever een nieuwe werknemer in dienst neemt, wordt er een arbeidsovereenkomst gesloten. Hierin staan de arbeidsvoorwaarden: afspraken tussen werkgever en werknemer over wederzijdse rechten en plichten bij het werk.
De primaire arbeidsvoorwaarden zijn afspraken over de geldelijke beloning en de
wijze van betaling
In de secundaire arbeidsvoorwaarden staan de niet-geldelijke afspraken, zoals
werktijden, pauzes, werkomstandigheden, aard van het werk, scholing.
Soms is er ook nog sprake van een tertiaire arbeidsovereenkomst, hierin gaat het dan
inspraak en medezeggenschap van de werknemers.

Als je werkt is er altijd sprake van een individuele arbeidsovereenkomst, maar wat ook vaak voorkomt is dat organisaties uit dezelfde bedrijfstak afspraken maken over arbeidsvoorwaarden voor alle werknemer uit dezelfde bedrijfstak, in dit geval is er sprake van een collectieve arbeidsovereenkomst (CAO)

Lonen worden regelmatig verhoogd, daarbij kan onderscheidt gemaakt worden tussen:
Incidentele loonsverhoging: loonsverhoging voor een individuele werknemer, bijvoorbeeld na het volgen van een cursus of promotie.
Prijscompensatie: loonsverhoging met hetzelfde percentage als de prijsstijging van
consumptiegoederen, waardoor de koopkracht van de werknemers op hetzelfde peil blijft.
Initiële loonstijging: loonsverhoging bovenop de prijscompensatie, waardoor de koopkracht van de werknemers toeneemt.
De arbeidsproductiviteit is de gemiddelde productie per werknemer per tijdseenheid.
Deze kan bijvoorbeeld gaan stijgen door specialisatie, waarbij werknemers zich gaan specialiseren op een bepaald deel van de productie waar ze goed in zijn.
Andere factoren om de arbeidsproductiviteit te verbeteren zijn:
Nieuwere en betere kapitaalgoederen: modernere apparatuur
Scholing: werknemer wordt geschoold in bepaalde delen van de productie.

Interne arbeidsverdeling: specialisatie binnen een organisatie.
Externe arbeidsverdeling: specialisatie van bedrijven zelf op een bepaald aantal producten.
Elke regio of land specialiseert zich in de productie waarvoor het het meest geschikt voor is, dit wordt regionale arbeidsverdeling genoemd.

Door middel van innovaties, toegepaste vernieuwingen van producten of productieprocessen, stijgt de productiecapaciteit voortdurend.
Investeren is het aanschaffen van nieuwe kapitaalgoederen, hierbij make we het volgende onderscheid:
breedte-investeringen: de verhouding tussen arbeid en kapitaal blijft gelijk.
Diepte-investeringen: de verhouding tussen arbeid en kapitaal verandert ten gunste van kapitaal.
Bij de laatste vorm is er dan sprake van kapitaalintensiteit, de verhouding kapitaal ten opzichte arbeid stijgt.
Schaalvergroting is het vergroten van de productiecapaciteit.
De voordelen van schaalvergroting zijn:
Door het uitgeven van nieuwe aandelen of het aangaan van een grote lening kan de onderneming een groot vermogen aantrekken, waardoor uitgebreid gefinancierd kan worden.
Binnen het bedrijf kan nog meer interne specialisatie worden toegast, hierdoor stijgt de productiviteit weer.
De kosten van nieuw aangeschafte grote of geavanceerde machines zijn relatief laag, doordat zij bij deze bedrijfsgrootte beter worden benut.
Er worden grotere hoeveelheden grondstoffen en dergelijke ingekocht, waardoor korting kan worden verkregen. Ook kan de onderneming de grondstoffen en halffabrikaten zelf gaan produceren.
Er kan beter gebruik worden gemaakt van grotere afzetmarkten, die zijn ontstaan door het wegvallen van de Europese grenzen.
De nadelen van schaalvergroting zijn:
Er komt een grote afstand tussen eigenaren, leiding en uitvoerend personeel, die ieder hun eigen belangen zullen nastreven.
Grotere bedrijven moeten ook een groter administratief apparaat opzetten en hebben meer verplichtingen op het gebied van arbeidsrecht en milieu. Dit alles brengt extra kosten met zich mee.

**Hoofdstuk 3**

Alle producenten handelden volgens de productgerichte denkwijze na de industriële revolutie, kenmerkend voor deze benadering is:
Het product staat centraal.
Uitgangspunt is de persoonlijke voorkeur van de producent.
Door massaproductie wordt gestreefd naar zo laag mogelijke productiekosten.
De consument wordt geacht het product toch wel te kopen.

Sinds de jaren 60 hebben de ondernemers een nieuwe mentaliteit, oftewel een consumentgerichte denkwijze, dit wil zeggen dat de wensen en persoonlijke voorkeuren van de consument centraal komen te staan.

Met marketing bedoelen we het maken en uitvoeren van plannen voor het vergroten of behouden van de afzet. De basisgedachte van de marketing is het marketingconcept.

Een marktsegment is een groep mensen met min of meer gelijke behoeften en wensen.
Ondernemers proberen de specifieke wensen van een bepaalde groep op te sporen, deze groep potentiële afnemer wordt ook wel de doelgroep van de ondernemer genoemd.

Bij marktbenadering spelen vier factoren een belangrijke rol, deze vier factoren worden samen ook wel de marketingmix genoemd. Deze bestaat uit:
Product
Plaats
Prijs
Promotie

Een ondernemer kan aan een "kaal" product vaak een meerwaarde geven om de behoeften van de consument te bevredigen. Het begrip product kan verschillende dingen betekenen:
Bij het fysieke product letten we op de basiseigenschappen van een product, een maaltijd in een restaurant heeft een bepaalde voedingswaarde
Het tastbare product is het product zoals het wordt aangeboden, de verpakking, de kleur, het design.
Het uitgebreide product is het tastbare product uitgebreid met niet-tastbare eigenschappen, zoals de sfeer in een restaurant.

Homogene producten zijn in de ogen van de consument identiek; er is geen kopersvoorkeur, een voorbeeld hiervan zijn wasknijpers.
Heterogene producten zijn niet identiek; de koper heeft voorkeur voor het ene product boeven het andere.

Wanneer de producent trading-up toepast, wil dit zeggen dat hij een luxere uitvoering van het product op de markt brengt, zoals de sportieve uitvoering van een auto.
Ook kan een producent trading-down toepassen, dit betekent dat het product minder luxe is of van lagere kwaliteit is, zoals de pocketuitgave van een boek.

De meeste producten hebben te maken met een productlevenscyclus, wat ook te omschrijven is als de gefaseerde ontwikkeling van een product. Deze cyclus bestaat uit vijf fasen:
De introductiefase, het product wordt gelanceerd.
De groeifase, het nieuwe product wordt bekender.
De rijpheidsfase, het tempo van de omzetgroei neemt af.
De verzadigingsfase, de afzet komt onder druk te staan.
De neergangsfase, de afzet daalt, de prijs is minimaal.

Producenten kunnen vaak niet zelf de hoogte van de prijs van een product bepalen, de oorzaken hiervoor zijn sterke concurrentie en de overheid:
Bij veel concurrentie geldt: "de markt maakt de prijs"
De overheid stelt minimum- en maximumprijzen in, hier moet de producent zich aan houden.

De producenten die wel zelf de prijs vaststellen, kunnen daarbij verschillende uitgangspunten hebben:
Kosten-geörienteerde prijsvaststelling, de kostprijs wordt verhoogt met een winstopslag. Het resultaat is de verkoopprijs.
Concurrentie-geörienteerde prijsvaststelling, hierbij zal de ondernemer rekening houden met de prijzen van de concurrent en dezelfde of een net iets lagere prijs hanteren.
Twee bijzondere vormen hiervan zijn:
put out pricing: de ondernemer hanteert een prijs die lager is dan de kostprijs, met de bedoeling dat zijn concurrenten van de markt verdwijnen.
Stay out pricing: de ondernemer die enig aanbieder is van een product, voert een lage prijs om te voorkomen dat er nieuwe concurrenten zich op deze markt gaan vestigen.
Afnemers-geörienteerde prijsvaststelling, hier gaat de ondernemer na welke hoeveelheden de afnemers kopen bij verschillende prijzen.

Prijsdifferentiatie: het voeren van verschillende prijzen voor hetzelfde product vanwege kostenverschillen, zoals het dalurentarief.
Prijsdiscriminatie: het toepassen van verschillende prijzen voor hetzelfde product op basis van verschillen tussen de afnemers, zoals de 65+ pas.

Een bedrijfkolom is de weg van oerproducent naar de consument, deze kolom geeft een overzicht van alle geledingen die een product doorloopt, van grondstof tot en met het eindproduct.

In de bedrijfskolom kunnen zich de volgende veranderingen voordoen:
Specialisatie, hierbij gaat een onderneming zich toeleggen op slechts één onderdeel van het oorspronkelijke assortiment, een boekenwinkel gaat zich beperken tot de verkoop van alleen maar kinderboeken.
Parallellisatie, wil zeggen dat een onderneming ook producten gaat leveren uit een andere bedrijfskolom, een spaarbank geeft haar cliënten de kans om een hypotheek bij ze af te sluiten.
Integratie, twee of meer geledingen uit dezelfde bedrijfskolom worden samengevoegd, integratie kan voorwaarts maar ook achterwaarts plaatsvinden.
Differentiatie, is het tegengestelde van integratie, één productiefase wordt opgesplitst in twee of meerdere productiefasen.
Verschillende soorten reclame zijn:
Productreclame, hier ligt de nadruk van de boodschap op de eigenschappen van een (nieuw) product.
Merkreclame, hierbij gaat het vaak om een aantal producten van een bepaald merk, bij Philips zelfs in zo’n mate dat ze reclame maken voor al hun producten.
Individuele reclame, bij deze vorm maakt de producent reclame voor zijn product en wil de afnemer ervan overtuigen dat zijn auto’s beter zijn dan de auto’s van een ander merk.
Collectieve reclame, is een reclame voor een bepaald soort product, denk maar eens aan: Melk, de witte motor. Of: Kijk eens wat vaker in de spiegel van de kapper.

**Hoofdstuk 4**

De term rechtspersoon wil zeggen dat de onderneming zelf drager is van rechten en plichten.

*Een eenmanszaak:*

Voordelen:
\*Eén persoon heeft de leiding; hij kan snel beslissingen nemen.
\*Alle winst is voor één persoon; de eigenaar.

Nadelen:
\*De eigenaar is hoofdelijk aansprakelijk voor de schulden van de onderneming.
\*Er is veel minder eigen vermogen beschikbaar dan bij een onderneming met meerdere eigenaren.
\*Het is moeilijk vreemd vermogen van anderen dan de eigenaren aan te trekken, omdat maar één persoon aansprakelijk is voor de schulden van de onderneming.
\*De continuïteit van de onderneming is slecht geregeld: het voortbestaan hangt af van de gezondheid van één persoon.
\*Er zijn geen andere eigenaren om mee te overleggen.
\*Het is niet mogelijk de werkzaamheden te verdelen en zich te specialiseren.

*Een Vennootschap Onder Firma (VOF)*

Voordelen in vergelijking met een eenmanszaak:
\*Er kan door eigenaren worden overlegd worden.
\*Verdeling van werkzaamheden en specialisatie is mogelijk.
\*Er is meer eigen vermogen beschikbaar.
\*Banken zijn bereid meer krediet te verstrekken.
\*De continuïteit is beter geregeld.

Nadelen in vergelijking met een eenmanszaak:
\*Snel beslissen is soms niet mogelijk, omdat er eerst overlegt moet worden.
\*De winst moet over meerdere personen verdeeld worden.
\*De continuïteit kan in gevaar komen, wanneer een vennoot overlijdt en de erfgenamen eisen dat hun deel van de erfenis wordt uitbetaald.

*Een naamloze vennootschap (NV)*

Voordelen ten opzichte van de eenmanszaak en de VOF:
\*Door de uitgifte van aandelen kan een zeer groot eigen vermogen worden aangetrokken.
\*De eigenaren zijn niet met hun privé-vermogen aansprakelijk voor de schulden van de onderneming.
\*Het is mogelijk directieleden met specialistische kennis te benoemen.
\*De continuïteit is beter verzekerd: Bij slechte gezondheid van een directeur kan er een nieuwe directeur aangesteld worden, bij het overlijden van één van de eigenaren, krijgen de erfgenamen de aandelen.

Nadelen:
\*Er zijn hoge oprichtingskosten.
\*Men dient zich te houden aan veel wettelijke bepalingen.
\*De NV kent een publicatieplicht, die ook geldt voor kleine familie-NV’s.

*Een besloten vennootschap (BV)*

Overeenkomsten met NV:
\*Het vermogen is onder aandelen verdeeld.
\*Er is officieel een scheiding tussen eigendom en dagelijkse leiding.
\*De structuur van de balans is hetzelfde: het eigen vermogen bestaat uit de posten Aandelenvermogen en Reserveringen.

Verschillen met NV:
\*De BV geeft geen aandelenbewijzen uit. Het bedrag of het percentage in de vermogensdeelname van elke eigenaar wordt in het aandelenregister bijgehouden.
\*De aandelen staan op naam en zijn niet vrij verhandelbaar. Een eigenaar die uit de zaak wil treden, moet zijn aandeel te koop aanbieden aan de andere aandeelhouders. Pas als zij het niet willen overnemen, mag het aan een buitenstaander worden verkocht.
\*De publicatieplicht van een BV is zeer beperkt.

Ondernemingen met meer dan 35 werknemers moeten een ondernemingsraad hebben.

**Module 3

Hoofdstuk 1**
We kennen verschillende soorten markten:
Concrete markt, deze markt kan omschreven worden als geheel van vraag en aanbod op een tastbare ontmoetingsplaats. Een voorbeeld hiervan is een veiling of de groentemarkt op het plein.
Abstracte markt, dit is een markt die geen concrete, zichtbare ontmoetingsplaats heeft. Een voorbeeld hiervan is de arbeidsmarkt, er is wel vraag naar en aanbod van, maar geen markt waar je arbeid kunt kopen.

Het verband tussen de prijs en het aanbod kan op drie manieren worden weergegeven:
met een tabel
met een grafiek, kunnen we het verband aangeven met een aanbodlijn.
We kennen twee soorten aanbodlijnen:
de individuele aanbodslijn, laat zien hoeveel één aanbieder van plan is aan te bieden bij uiteenlopende prijzen.
de collectieve aanbodslijn, laat zien hoeveel de gezamelijke aanbieders van plan zijn aan te bieden bij uiteenlopende prijzen.
met een wiskundige vergelijking, hier is een formule voor namelijk: Qa = (C x P)+ D
waarin geldt: Qa: aangeboden hoeveelheid
P: prijs van het goed
C: de richtingscoëfficient
D: een constante (negatief, soms positief)

De prijselasticiteit van het aanbod (Ea) kun je berekenen door:
Ea = % verandering van de aangeboden hoeveelheid
% prijsverandering

Op de markt waar vraag en aanbod bij elkaar komen, is er maar één prijs waarbij de vraag en het aanbod gelijk zijn: de evenwichtsprijs. De hoeveelheid die bij de evenwichtsprijs wordt verhandeld wordt ook wel de evenwichtshoeveelheid genoemd.

Verandering van de vraag:
Bij toename van de vraag stijgt de prijs
Bij afname van de vraag daalt de prijs
Verandering van het aanbod:
Bij toename van het aanbod daalt de prijs
Bij afname van het aanbod stijgt de prijs

De evenwichtsprijs heeft een signaalfunctie, hij geeft aan aan welke goederen behoefte is en hoeveel en welke productiemiddelen moeten worden aangewend.

Tekortkomingen van het marktmechanisme:
Sommige goederen hebben geen prijs; dank aan straatverlichting, dijken etc. er is een overheid nodig om die te verschaffen.
Sommige prijzen zijn bij een vrije werking van vraag en aanbod hoger of lager dan men op een bepaald moment maatschappelijk aanvaardbaar vindt. De overheid grijpt dan in en stelt minimum- of maximumprijzen vast.
Het vrije spel van vraag en aanbod kan tot een verdeling van inkomens leiden die men niet rechtvaardig vindt.
Markten kunnen soms niet tot een evenwichtsprijs komen, wanneer het aanbod vertraagd reageert op het prijssignaal. Vooral waar de natuur het tempo bepaald, zoals bij varkensfokkers, is dit vaak het geval.
De prijzen bevatten niet altijd de juiste informatie; er zit soms ruis in het prijssignaal; een belangrijk voorbeeld hiervan vormt de aantasting van het milieu. In de prijs van een auto is geen rekening gehouden met milieuvervuiling. Deze tast onze welvaart aan, dus eigenlijk zouden we deze milieuvervuiling moeten opvatten als kosten.
Er bestaat niet voor elk goed een perfect werkende markt. Vaak zijn er maar enkele grote aanbieders, soms maar één. Dit kan nadelige gevolgen hebben voor de prijs.
Ook de arbeidsmarkt werkt niet soepel. Bij grote werkloosheid zouden de lonen moeten dalen, het aanbod is immers kleiner dan de vraag, toch is dit niet zo.

**Hoofdstuk 2**

De marktvorm is het geheel van omstandigheden op de markt waaronder de concurrentie plaatsvindt. Er bestaan veel verschillende marktvormen, we onderscheiden ze aan de hand van de volgende kenmerken:
Het aantal aanbieders: één, weinig of veel
De aard van het goed: homogeen of heterogeen
De transparante markt: de doorzichtigheid voor iedere aanbieder en vrager
De toetredingsmogelijkheden

We kennen verschillende soorten marktvormen:
Bij volledige concurrentie geldt, veel aanbieders van een homogeen goed opereren op een transparante markt en hebben vrije toetreding.
Bij monopolie geldt, één aanbieder van een homogeen goed probeert toetreding van nieuwkomers te voorkomen.
Bij oligopolie geldt, enkele aanbieders van een homogeen of heterogeen goed opereren op een niet-transparante markt; deze aanbieders proberen toetreding van andere producenten te voorkomen.
Bij monopolistische concurrentie geldt, veel aanbieders van een heterogeen goed opereren op een ondoorzichtige markt, waarop toetreding mogelijk is.

Er zijn drie manieren waarop een onderneming in een monopoliepositie kan komen:
Wettelijke monopolie: Volgens de wet mag er maar één aanbieder van het goed zijn.
Natuurlijke monopolie: Door natuurlijke oorzaken is er maar één aanbieder op de markt
Economische monopolie: Door economische oorzaken is er maar één onderneming:
\*Eén onderneming heeft het initiatief genomen en het is voor anderen (nog) niet rendabel zich ook te vestigen
\*Eén onderneming heeft een octrooi, een patentrecht of een geheim recept van een product, waardoor anderen dit product niet in deze vorm op de markt kunnen brengen.

Prijsvorming:
De monopolist is de prijszetter voor zijn product, de eerste gedachte zal zijn dat deze prijs enorm hoog is, toch hoeft dit niet zo te zijn. Hij heeft verschillende redenen waarom hij de prijs niet al te hoog laat zijn:
Bij een hoge prijs kopen de consumenten minder dan bij een lage prijs
Er bestaat een groot risico dat consumenten over substitutiegoederen beschikken of deze gaan ontwikkelen
Er bestaat ook altijd het risico dat anderen zich op de markt gaan vestigen, wanneer de monopolist de prijs redelijk laag houdt (stay-out pricing), zorgt dit ervoor dat er geen potentiële concurrenten gaan vestigen op de markt.

Oligopolie

Starre prijzen: Een ondernemer denkt: als ik mijn prijs verlaag, verlagen mijn concurrenten hun prijs ook. Als ik mijn prijs verhoog, verhogen mijn concurrenten hun prijs niet. Zijn concurrenten denken precies hetzelfde, het gevolg is dan dat de prijzen gedurende een lange periode gelijk blijven.

Prijzenoorlog: Producenten verlagen als reactie op elkaar steeds hun prijs, zelfs tot onder de kostprijs. Dit heet cut throat competition, het doel is de concurrenten failliet te laten gaan, waarna de prijzen weer omhoog kunnen.

Kartelvorming: Uit angst voor een prijzenoorlog kunnen oligopolisten afspraken maken over de beperking van de concurrentie.
Bij een prijskartel wordt afgesproken dat alle producenten dezelfde prijs zullen vragen, maar hierdoor gaan ze elkaar op een andere manier beconcurreren.
\*Kwaliteitsverbetering van het product
\*Soepeler leveringsvoorwaarden
\*Betere dienstverlening aan de klanten
Het is daarom onvermijdelijk dat de aanbieders opnieuw afspraken maken; er ontstaat nu een productiekartel, er wordt afgesproken dat iedereen slechts een bepaald aantal producten mag produceren en verkopen. Andere afspraken kunnen gaan over de kwaliteit en dienstverlening.
Nog weer een andere vorm van kartel is het rayonkartel, hierbij wordt afgesproken dat iedere producent een bepaald gebied krijgt waar alleen hij mag verkopen.

De grote producent op de oligopolistische markt is de prijsleider, hij bepaald de prijzen en de anderen volgen.

Voordelen van monopolies en kartels:
\*Sommige innovaties zouden er niet komen wanneer er niet één grote organisatie is die de productie op zich neemt
\*Grootschaliger productie is mogelijk; de kosten zullen dalen, waardoor de prijzen voor consumenten kunnen dalen. De ondernemingen behalen een hoger rendement.
\*Er is continuïteit in productie en prijzen
\*Er wordt geen geld en energie verspild door onderlinge strijd; de uitgaven aan reclame worden beperkt.
\*Er is één organisatie waarmee afspraken gemaakt kunnen worden op het gebied van veiligheidseisen, milieu, werkomstandigheden. Het is voor de overheid gemakkelijker te controleren of de gemaakte afspraken worden nagekomen

Nadelen van monopolies en kartels:
\*Er kan machtsmisbruik zijn, met als gevolg hoge prijzen en eenzijdige bepaalde leveringsvoorwaarden
\*Er ontstaat verstarring: door het ontbreken van concurrentie is er geen voortdurende druk tot kostenbeheersing en verbetering van het product

**Hoofdstuk 3**

Goederen waarvan de overheid de productie en consumptie beïnvloedt worden ook wel bemoeigoederen genoemd.

Er zijn goederen waarvan de overheid het gebruik wil ontmoedigen, methoden hiervoor zijn:
Het gebruik verbieden
Voorlichting geven
Kwaliteitseisen stellen
Het goed duurder maken, door middel van accijns

Ook zijn er goederen waarvan de overheid het gebruik wil stimuleren, dit gebeurd door middel van subsidies.

De overheid voert een mededingingsbeleid, dit is een beleid dat gericht is op het instandhouden van gezonde concurrentie. Is die concurrentie er niet, dan neemt de overheid op de grond van de mededingingswet zodanige maatregelen dat er weer vrije concurrentie komt.
De mededingingswet verbiedt:
\*afspraken tussen ondernemingen die tot doel hebben de concurrentie in Nederland te beperken.
\*Misbruik van economische machtspositie

Door de werking van de markt kan de prijs zo hoog worden dat de overheid daar bezwaar tegen maakt. De overheid gaat interveniëren, dat wil zeggen ingrijpen in de markt. Een mogelijkheid is het instellen van een maximumprijs.
Het gevolg van de maximumprijs is dat het prijssignaal, de sleutel van het marktmechanisme, niet meer werkt:
\*Ondernemers worden niet meer door een hogere evenwichtsprijs geprikkeld hun aanbod te vergroten.
\*Consumenten zullen nu niet als gevolg van een hogere evenwichtsprijs hun gevraagde hoeveelheid verminderen.
Het gevolg is dat er op de markt een vraagoverschot zal ontstaan, doordat de gevraagde hoeveelheid groter is dan de aangeboden hoeveelheid.

Soms intervenieert de overheid door een minimumprijs in te stellen, het is dan verboden goederen tegen een lagere prijs te verhandelen. Het doel van de minimumprijs is het beschermen van de producent. We zien verschillende toepassingen van minimumprijzen:

\*De overheid wil dat een bepaalde bedrijfstak in stand blijft. Zo is er jarenlang een minimumprijs voor brood geweest.
\*De overheid wil producenten beschermen tegen te lage prijzen als gevolg van seizoensinvloeden. Voor diverse groenten geldt een garantieprijs. Dat is een minimale prijs die producenten in ieder geval krijgen.
\*De EU wil bepaalde bedrijfstakken beschermen tegen concurrentie van buiten de EU. De meeste landbouwproducten zijn goedkoper buiten de EU te produceren.
Het gevolg van een minimumprijs is dat er een aanbodsoverschot ontstaat, wanneer de overheid niks anders doet dan een minimumprijs instelt, blijven de producenten met de overschotten zitten en leiden ze alsnog verlies. Daarom moet de overheid het overschot opkopen tegen de minimumprijs.
De overheid heeft de mogelijkheid door middel van wetgeving en andere vormen van regulering invloed uit te oefenen op de werking van markten. Bekende toepassingen hiervan zijn:
Vergunningsstelsels, hierbij mag men alleen produceren als de overheid daar toestemming voor geeft. Een voorbeeld hiervan is taxivervoer.
Quota, hierbij stelt de overheid een maximum aan de productie. Een voorbeeld hiervan is de visserij, als de overheid hier geen quotum instelt worden de zeeën overbevist.

Als we het hebben over dat de overheid deregulerend bezig is, bedoelen we hiermee dat de overheid steeds minder de markten wil reguleren, en streeft naar marktwerking.

Convenanten zijn overeenkomsten tussen de overheid en producenten.

**Module 4

Hoofdstuk 1**

(Bruto) Toegevoegde Waarde is zoals we al eerder hebben kunnen lezen het verschil tussen de waarde van het eindproduct en de waarde van de verbruikte grondstoffen, hulpstoffen en diensten van derden.

Om dubbeltellingen te voorkomen, wanneer we de productiewaarde van alle producenten in een land willen weten, moeten we alle toegevoegde waarden bij elkaar optellen.

Maar ook de overheid produceert goederen en diensten. Hierbij stuiten we vaak op het probleem dat we geen waarde kunnen bepalen. Zoals rechtspraak en defensie, want deze hebben geen prijs. De oplossing voor dit waarderingsprobleem is: de toegevoegde waarde van de overheid wordt gelijk gesteld aan de lonen en salarissen van het overheidspersoneel..
Wanneer de Toegevoegde waarde van de bedrijven en de overheid bij elkaar op worden geteld noemen we dit het Bruto Binnenlands Product (BBP) of het Bruto Nationaal Product (BNP).

Kapitaalgoederen slijten op twee verschillende manieren: technische slijtage, dit wil zeggen dat de machines op raken door slijtage van onderdelen ervan, en we kennen economische slijtage, dit wil zeggen dat de kapitaalgoederen verouderen omdat er steeds nieuwere en betere machines op de markt komen.
De slijtage wordt in de administratie van een onderneming tot uitdrukking gebracht door afschrijving.
De bruto toegevoegde waarde verminderd met de afschrijvingen is de netto toegevoegde waarde. Dus geldt ook: Het BBP verminderd met de afschrijvingen is gelijk aan het netto binnenlands product of het netto nationaal product.

Op micro-economisch niveau bekijken we het gedrag van een individuele consument of producent, of het gedrag van een groepje consumenten of producenten rond een bepaald product of op een bepaalde markt, bijvoorbeeld de totstandkoming van prijzen en de verdeling van de productiefactoren over de productiemogelijkheden
Op macro-economisch niveau bekijken we het gedrag van alle consumenten of producenten in een land samen. Het gaat dan om ontwikkelingen en verbanden binnen de totale economie van een land, zoals de nationale consumptie, de nationale productie, de werkgelegenheid, de betalingsbalans, het algemeen prijsniveau.

De totale loonsom, winstsom, pachtsom en interestsom die de eigenaren van deze productiefactoren in een land in de loop van een jaar ontvangen, is het binnenlands of het nationaal inkomen.
Het nationaal product is exact gelijk aan het nationaal inkomen. Het nationaal product is immers de som van alle toegevoegde waarden in een jaar. Die toegevoegde waarde bestaat uit de kosten van de productiefactoren. Deze bedragen vormen de inkomsten voor de eigenaren van de productiefactoren. Als we die optellen, vinden we het nationaal inkomen.

Economische kringloop (blz 121): De economische kringloop is te vergelijken met de menselijke bloedsomloop, het geld keert uiteindelijk altijd weer terug.
Er zijn vele verschillende betrokkenen in deze kringloop:
De gezinnen: ontvangen van de bedrijven een inkomen voor het beschikbaar stellen van de productiefactoren. Dit Netto Nationaal Inkomen wordt voor het grootste deel besteed aan consumptiegoederen (CON)
Een deel wordt afgedragen aan de overheid in de vorm van belastingen.
In omgekeerde richting ontvangen gezinnen van de overheid studiebeurzen, bijstandsuitkering etc. het saldo van deze stromen is aangegeven met (BEL).
Het bedrag dat gezinnen niet voor consumptie of belastingbetaling gebruiken wordt besparingen (SPA) genoemd.
SPA = NNI – CON - BEL
NNI = CON + SPA + BEL

De bedrijven: doen vervangingsinvesteringen om de versleten machines te vervangen. Ook doen ze zogenaamde uitbreidingsinvesteringen, die bedoelt zijn om de voorraad vaste kapitaalgoederen uit te breiden. Beide soorten zijn investeringen in vaste activa.
De uitbreidingsinvesteringen in vaste activa samen met de toename van de voorraden noemen we de netto-investeringen van bedrijven (INV).
Tellen we daar nog de vervangingsinvesteringen bij op en we vinden de bruto-investeringen van een bedrijf.
Ook stroomt bij een bedrijf geld binnen voor de betaling van consumptiegoederen (CON). Bovendien zien we een geldstroom voor de levering van goederen aan de overheid (OVH)
Export (EXP) en Import (IMP) spelen ook een belangrijke rol in het geheel van geldstromen.
NNI = CON + INV + OVH + EXP – IMP

De overheid: ontvangt een nettogeldstroom (BEL) waarover bij de gezinnen het nodige is gezegd. Van de overheid naar de bedrijven loopt de geldstroom (OVH).
Wanneer de OVH groter is dan de BEL, ontstaat er een tekort op de begroting van de overheid. Dit tekort wordt aangezuiverd door de financiële instellingen.

Het buitenland: betaald voor de EXP en ontvangt geld van ons voor de IMP.
EXP – IMP = het uitvoersaldo
Ook hier worden tekorten aangezuiverd door de financiële instellingen.

De financiële instellingen: Het particuliere spaaroverschot van de gezinnen stroomt naar de financiële instellingen en is per definitie precies voldoende om de tekorten van de andere sectoren te dekken.

Nog een keer de identiteiten:
NNI = CON + SPA + BEL
NNI = CON + INV + OVH + EXP – IMP

Dit is ook te schrijven als:
CON + SPA + BEL = CON + INV + OVH + EXP – IMP

Na herschikken ziet het er zo uit:
(INV – SPA) + (OVH – BEL) + (EXP – IMP) = 0

Het saldo van de particuliere investeringen en besparingen, het begrotingssaldo en het uitvoersaldo zijn samen noodzakelijkerwijs gelijk aan nul.

De som van het particuliere spaarsaldo en het begrotingssaldo van de overheid is het nationaal spaarsaldo. Dit laatste moet dus gelijk zijn aan het uitvoersaldo.

In de Nationale Rekeningen wordt door de CBS jaarlijks het nationaal inkomen berekend en gepubliceerd. De begrippen nationaal product en nationaal inkomen worden veelal gebruikt om landen met elkaar te vergelijken, maar hier zitten twee belangrijke bezwaren aan.
Ten eerste: het CBS kan alleen zaken meten waarvoor officieel geld wordt betaald, dit zijn de transacties in de formele economie.
Ten tweede bestaat er de informele economie, die door het CBS niet of maar gedeeltelijk wordt waargenomen.

In deze informele economie zit een legaal deel (grijs circuit) en een illegaal deel (zwart circuit).

**Hoofdstuk 2**

De productiecapaciteit van een fabriek geeft aan hoeveel eenheden product die fabriek kan produceren bij een volle bezetting in een bepaalde tijd.

De bezettingsgraad is het percentage van de productiecapaciteit dat wordt benut, bijvoorbeeld bij een productiecapaciteit van 100.000 worden er 80.000 geproduceerd, de bezettingsgraad is dus 80%

Tussen 1930 en 1996 is de waarde van het BBP bijna 100 keer zo groot geworden, maar dit betekend niet dat we ook 100 keer zo rijk zijn geworden.
Dus moeten de in guldens luidende bedragen (nominale cijfers) ten eerste worden gecorrigeerd voor geldontwaarding. Daardoor komen de reële cijfers ( = de werkelijke koopkrachtverbetering) naar voren.

Dan moet er ook rekening gehouden worden met de bevolkingsgroei. Als er ook op die manier wordt gecorrigeerd, vinden het reële inkomen per inwoner.

Door middel van indexcijfers kunnen we de verhouding tussen de omvang van een grootheid in een bepaalde periode en de op 100 gestelde omvang van die grootheid in de zogenoemde basisperiode weergeven.

Vergeleken met het basisjaar: BBP gevraagd jaar / BBP basisjaar X 100 = indexcijfer
Zonder basisjaar: Nieuw – Oud / Oud X 100 = procentuele stijging

Trend/Trendmatige groei: Over een reeks van jaren gemeten gemiddelde groei. (lineaire lijn)

De golvende lijn om de trend heen, geeft aan dat de productie nu eens sneller en dan weer langzamer groeit. Deze veranderingen in het groeipercentage noemen we conjunctuurbeweging.
- Wanneer de productiegroei vertraagt of er zelfs sprake is van inkrimping verkeren we in een periode van laagconjunctuur.
- Wanneer de groei achterblijft bij het trendmatige groeipercentage, is er een recessie.
- Wanneer de productie langer dan twee kwartalen afneemt wijst dit op een depressie.
- Wanneer de productiegroei weer op gang komt spreken we van herstel.
- Wanneer de groei van de productie boven de trend ligt, verkeert de economie in een hoogconjunctuur.
- Deze versnelde groei kan leiden tot overspanning, omdat het aanbod niet meer kan voldoen aan de vraag.
- Op een bepaald moment slaat de hoogconjunctuur om en begint een nieuwe neergang, dit omslagpunt wordt crisis genoemd

Bedrijfstakken die meer dan evenredig reageren op de conjunctuurbeweging worden cyclische bedrijfstakken genoemd, voorbeelden hiervan zijn: de basismetaalindustrie, de chemische industrie en de papier- en grafische industrie.
Een veel minder cyclisch karakter hebben bedrijfstakken zoals: de voedingsindustrie en de handel.

Conjunctuurindicator: het verwachte conjunctuurverloop, ook wel de conjunctuurvoorspeller genoemd.

Groei van de productie verklaren we door drie verschillende groeifactoren:
Niet-economische factoren: zaken als godsdienstige opvattingen, de cultuur en de manier waarop de maatschappij is ingericht.
Vraagfactoren: er moet voldoende vraag naar goederen zijn.
Aanbodfactoren: hierbij gaat het om de productiecapaciteit, deze kan toenemen door vergroting van de hoeveelheid van de productiefactoren en de verbetering van de kwaliteit. We bekijken drie:
- Investeringen: de hoeveelheid kapitaalgoederen neemt toe, dit noemt men: het capaciteitseffect van een investering. We kennen twee soorten investeringen: Breedte-investeringen, waarbij het aantal arbeiders relatief niet verandert en Diepte-investeringen, waarbij nieuwe machines worden aangeschaft die minder mensen nodig hebben.
- Scholing van de mensen: Mensen worden geschoold zodat ze kwalitatief beter werk kunnen leveren, scholing wordt ook investeren in mensen genoemd.
- Ontwikkeling van de techniek: Er worden steeds betere machines uitgevonden die de productiecapaciteit omhoog schroeven.

Milieuproblemen: hebben we tegenwoordig op het niveau van:
Stroomgebieden: ophoping van milieugevaarlijke stoffen in rivieren en kustwateren.
Continenten: verzuring, verspreiding van milieugevaarlijke stoffen
Wereld: verandering van klimaat door het broeikaseffect, aantasting van de ozonlaag.

**Hoofdstuk 3**

Effectieve vraag / Macro-vraag: wordt gevormd door de gezamenlijke bestedingen van consumenten, investeerders, overheid en buitenland.
\*Particuliere consumptie: De bestedingen van alle gezinnen samen in een economie.
\*Investeringen hebben niet alleen capaciteitseffect, maar ook een bestedingseffect.
\*Overheidsbestedingen: Bestedingen die door de overheid worden gedaan, zoals een park aanleggen of een snelweg verbreden.
\*Tot slot kopen ook buitenlanders een deel van de bij ons gemaakte goederen en diensten.

Conjunctuurwerkloosheid / Onderbestedingswerkloosheid: is werkloosheid ten gevolge van tekortschietende bestedingen, te berekenen als het verschil tussen het gegeven arbeidsaanbod en de door bestedingen bepaalde vraag naar arbeid.
Onderbesteding: is een situatie waarin de consumenten in plaats van de geproduceerde 100 miljard, 80 miljard kopen. Hierdoor wordt maar 80 procent van de productiecapaciteit gebruikt, dat wil dus zeggen dat 1/5 van de werknemers werkloos is.
Onderbesteding wordt ook wel laagconjunctuur genoemd.
Overbesteding: is een situatie waarin de consumenten meer goederen vragen dan de productiecapaciteit aankan. Hierdoor moet worden overgewerkt, meer loon worden betaald, maar ook de prijzen van de productiemiddelen gaan omhoog. Dit wordt uiteindelijk allemaal doorberekend in de verkoopprijs.

Volgens Keynes moest de overheid de eerste stap zetten om de conjunctuurwerkloosheid te bestrijden.
1. De overheid kan haar eigen bestedingen vergroten, bijvoorbeeld door grote openbare werken uit te voeren. De overheid moet voor de financiering van de werken geld lenen of nieuw geld scheppen. De overheid geeft de economie op deze manier een koopkrachtinjectie, die de lusteloze economie weer oppept.
2. De overheid kan consumenten stimuleren tot nieuwe aankopen door hun koopkracht te vergroten. Zij kan dit proberen te bereiken door verlaging van de belastingen en door de consumenten goedkoop krediet beschikbaar te stellen.
3. De overheid kan investeerders stimuleren tot nieuwe aankopen. Ook hier kunnen belastingverlaging en goedkoop krediet behulpzaam zijn.
4. De overheid kan proberen buitenlandse consumenten en producenten meer in ons land te laten kopen. Dit kan door onze producenten in het buitenland aan te prijzen, maar vooral door te zorgen dat ze van goede kwaliteit en niet te duur zijn.

**Hoofdstuk 4**

De beroepsgeschikte bevolking zijn de mensen van 15 tot en met 64 jaar.
Een deel daarvan is niet actief, de resterende groep mensen vormt de beroepsbevolking.
Het deel daarvan dat werknemer is vormt de afhankelijke beroepsbevolking, daarnaast zijn er ook nog mensen die de zelfstandige beroepsbevolking vormt, zoals de slager, de bakker en de eigenaar van een eetcafe.
Het aandeel van de beroepsbevolking in de beroepsgeschikte bevolking in percentages. Wordt De participatiegraad genoemd

Onbetaalde arbeid wordt niet meegerekend bij de bepaling van het BBP, omdat er geen geld aan te pas komt.
Zwartwerken heeft een aantal nadelen voor de werknemer:
1. Het is moeilijk de werkgever te dwingen het minimum jeugdloon en vakantiegeld te betalen; zwartwerkers krijgen vaak minder loon.
2. Wie ziek wordt heeft geen recht op uitkering.
3. Bij een ongeluk op werk is het heel moeilijk de schade vergoed te krijgen.
4. De zwartwerker kan van de ene dag op de andere worden ontslagen.
Witwerken gebeurd wanneer:
1. Er een loonbelastingsverklaring is ingevuld.
2. Er een kopie van het meldingsformulier voor de bedrijfsvereniging die ondertekend is door werkgever en werknemer is verkregen.
3. Bij betaling van loon een loonstrookje wordt ontvangen.

Werk is ook te verdelen in geschoolde en ongeschoolde arbeid:
Ongeschoolde arbeid is vaak zwaar en eentonig werk waarbij weinig loon wordt verkregen.
Geschoolde arbeid is arbeid waarvoor is geleerd.

Het arbeidsaanbod verandert in de loop van de tijd, dit komt door:
1. De bevolkinggroei.
2. De vergrijzing van de bevolking
3. De deelname van vrouwen neemt toe.
4. Er vindt emigratie en immigratie plaats.
5. Mensen worden arbeidsongeschikt of treden –soms vervroegd- uit.
De vraag naar arbeid wordt werkgelegenheid genoemd.
Flexibilisering: Werk zonder vast arbeidsverhouding, soms op ongeregelde tijden.

Wanneer op de arbeidsmarkt het aanbod groter is dan de vraag is er sprake van werkloosheid.
We kennen in ons land twee officiële definities van werkloosheid:
1. De geregistreerde werkloosheid omvat de bij een arbeidsbureau geregistreerde personen die: Geen betaald werk hebben voor 12 uur per week of meer, en die beschikbaar zijn voor een baan van ten minste 12 uur per week.
2. De werkloze beroepsbevolking, hierbij gaat het om mensen zonder betaald werk voor twaalf uur of meer per week, die actief zoeken en beschikbaar zijn voor een werkkring van minstens 12 uur per week.

Verborgen werkloosheid komt voor omdat:
1. Mensen wel willen werken, maar denken dat ze toch geen werk zullen vinden, het zogenaamde ontmoedigingseffect.
2. Mensen volledig arbeidsongeschikt zijn verklaard, terwijl ze in een minder problematische arbeidsmarkt wel degelijk zouden kunnen werken.
3. Werknemers vervroegd uittreden (VUT).

Soorten werkloosheid:
1. Conjunctuurwerkloosheid heeft te maken met onderbesteding.
2. Structuurwerkloosheid is een gevolg van veranderingen in de aanbodkant.
A. werkloosheid van minder geschikten: te vinden onder gehandicapten die niet in het reguliere arbeidsproces kunnen meedoen.
B. Bij frictiewerkloosheid bestaat er wrijving op de arbeidsmarkt
C. Seizoenswerkloosheid is het gevolg van het wegvallen van bepaalde producties tijdens bepaalde seizoenen.
D. Kwalitatieve werkloosheid is een gevolg het niet op elkaar aansluiten van de vraag naar en het aanbod van verschillende beroepen, landelijk en ook regionaal.
E. Kwantitatieve structuurwerkloosheid kan een gevolg zijn van:
- Onvoldoende investeringen, waardoor niet genoeg arbeidsplaatsen worden geschapen.
- Diepte-investeringen, waarbij mensen worden vervangen door machines.
- Het verdwijnen van bepaalde producten.
- Het verplaatsen van productie naar het buitenland.
- Fusies of integratie van ondernemingen.

De oplossingen voor deze soorten werkloosheid zijn:
1. Conjunctuurwerkloosheid: opvoeren van bestedingen
2. Structuurwerkloosheid:
A. Minder geschikten: geschiktheid vergroten door scholing
B. Frictiewerkloosheid: verbetering van arbeidsbemiddeling
C. Seizoenswerkloosheid: Seizoenen uitschakelen (glastuinbouw)
D. Kwalitatieve werkloosheid: omscholing, herscholing en bijscholing
E. Kwantitatieve werkloosheid:
- arbeidsverkorting, vervroegde uittreding
- aantrekkelijk ondernemingsklimaat
- ontwikkeling nieuwe producten stimuleren
- buitenlandse ondernemingen ertoe brengen dat ze zich in Nederland gaan vestigen

**Module 5

Hoofdstuk 1**

Hoe belangrijk de handel is voor de economie van een land, kun je zien door de waarde van de invoer en die van de uitvoer te delen door het BBP en dan x100 te doen. De percentages die je hieruit vindt zijn de invoer- en de uitvoerquote. Als deze percentages hoog zijn, betekend dit dus dat de handel heel belangrijk is voor een land.

Kostenverschillen tussen landen kunnen verschillende oorzaken hebben:
Economische factoren
\*Kwaliteitsverschillen bij de productiefactoren
\*Verschillen in natuurlijke omstandigheden
Niet-economische factoren
\*Smaak
\*Politieke motieven

Specialisatie en onderlinge handel is voor het binnen- en buitenland allebei het voordeligst.

Voor de bescherming van de eigen economie tegen de buitenlandse concurrentie oftewel protectie, bestaan verschillende redenen:
\*Werkgelegenheid, als Europa zijn boeren geen protectie geeft zullen deze allen werkloos worden doordat de landbouwproducten uit andere landen veel goedkoper zijn.
\*Lage lonen, protectie wordt ook toegepast als men de lonen in andere landen te laag vindt. Maar hierbij moet er wel aan worden gedacht dat als er lage lonen zijn, de arbeidsproductiviteit ook niet hoog ligt.
\*Infant industries, ook wordt protectie toegepast om eigen jonge kwetsbare bedrijven, ook wel infant industries genoemd de kans te geven om volwassen te worden zodat ze de moordende concurrentie wel aankunnen. Het probleem is op deze manier alleen dat de bedrijven niet worden geprikkeld efficiënter te gaan produceren.
\*Veiligheid en gezondheid, buitenlandse producten voldoen niet altijd aan de binnenlandse wetgeving. Deze maatregelen en wettelijke eisen kunnen terecht zijn, maar kunnen ook gebruikt worden om de buitenlandse concurrentie van de eigen markt te weren.
\*Politieke verhoudingen, protectie wordt nogal eens ingezet als politiek middel om een land onder druk te zetten. Zo willen de Verenigde Staten met een handelsboycot van Cuba bereiken dat het communistische regime daar ten val komt.

Enkele instrumenten die voor protectie gebruikt kunnen worden:
\*Invoerrechten, de prijs van het geïmporteerde goed gaat omhoog door de belastingen die erover betaald moeten worden om het in te voeren.
\*Importcontingentering, hierbij mag in een bepaalde tijd maar een beperkt aantal stuks van het importartikel het land in.
\*Kwaliteitseisen, hierbij wordt het aanbod kleiner en dus zal de prijs stijgen.
\*Importverbod, dit zal vanzelfsprekend de prijs ervan op de binnenlandse markt verhogen.
\*Subsidies, door het verlenen van subsidies kunnen de in dit land gemaakte producten concurreren met de buitenlandse.
\*Afgedwongen exportbeperking, het exporterende land legt zich onder economische en politieke druk van het importerende land een vrijwillige exportbeperking op.
In 1947 spraken 100 landen met elkaar af dat het wereldhandelsverkeer vrijer moest worden.
Die overeenkomst heette GATT, General Agreement on Tarifs and Trade.
De hoofdprincipes van de GATT waren:
\*Alleen invoerrechten zijn toegestaan als protectiemiddel.
\*Nieuwe handelsbelemmeringen zijn verboden.
\*Door overleg moet worden geprobeerd de invoerrechten te verlagen.

In dit overleg was de meestbegunstigingsclausule van groot belang, volgens deze regel moet een land dat aan een ander land voordelen geeft bij de invoer, deze voordelen voortaan ook aan de andere GATT-leden toekennen.

In 1993 werd de GATT omgevormd tot de World Trade Organisation (WTO). De WTO kan de lidstaten dwingen hun nationale wetten zo te veranderen dat ze passen binnen de vrijhandelsregels van het WTO. De WTO heeft dezelfde doelstelling als de GATT: het uit de weg ruimen van internationale handelsbelemmeringen.

Sinds 1956 vormen de landen van de EU een douane-unie, dit is een vorm van economische integratie waarbij lidstaten hun onderlinge invoerrechten hebben afgeschaft en tegenover niet-leden een uniform buitentarief hebben vastgesteld.
Het einddoel van de Unie is om een economische unie te worden, die boven de eigenschappen van de douane-unie ook nog vrij verkeer van arbeid en kapitaal, gemeenschappelijke instellingen en een sterk onderling afgestemde economische politiek kent. Belangrijke stappen hiernaar waren: de totstandkoming van de gemeenschappelijke markt en de vorming van de muntunie (de Economische en Monetaire Unie, EMU)

In een vrijhandelsgebied heffen de deelnemende landen geen invoerrechten op elkaars producten, maar kennen ze geen uniform buitentarief.

**Hoofdstuk 2**

\*In 1950 werd de EGKS (Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal) opgericht, de deelnemer waren: Nederland, België, Luxemburg, Frankrijk, West-Duitsland en Italië.
\*Het verdrag van Rome, dat in 1957 werd gesloten. Hierbij ontstonden de EEG (Europese Economische Gemeenschap) en de Euratom (Europese Gemeenschap voor Atoomenergie)
\*In 1968 bereikten "de zes" een douane-unie, de onderlinge invoerrechten werden afgeschaft en er kwam een uniform buitentarief.
\*In 1967 werden de EGKS, EEG en de Euratom samengevoegd tot de EG (Europese Gemeenschap)
\*De gemeenschap werd in 1973 uitgebreid met de landen: Denemarken, Ierland en Groot-Brittanië.
\*In 1979 werd de EMS (Europees Monetair Stelsel) opgericht, deze moest ervoor zorgen dat de onderlinge valuta’s niet te sterke schommelingen lieten zien.
\*Griekenland trad in 1981 toe tot de EG, gevolgd door Spanje, Portugal in 1986 en in 1995 Zweden, Finland en Oostenrijk.

De Europese Akte werd in 1986 aangenomen, en streefde naar een Europa dat een grote gemeenschappelijke markt moest worden met vrij verkeer van goederen, diensten, personen en kapitaal. Om dit te realiseren, was er heel wat werk nodig. De lidstaten moesten het onderling eens worden over zaken zoals:
Gelijkschakeling van technische productnormen, een product moet in dezelfde uitvoering overal in Europa worden verkocht.
Openstelling van de markt voor overheidsopdrachten, als een land zijn telefoonnet wil vernieuwen, moeten ook ondernemingen uit andere landen kunnen meedingen naar het krijgen van zo’n order.
Wederzijdse erkenning van elkaars diploma’s, zodat het gemakkelijker wordt voor een Europeaan in een ander land van de EU een baan te vinden.
Vrijmaking van het kapitaalverkeer, zodat het kapitaal onbelemmerd kan stromen naar de plek waar het het meest productief ingezet kan worden
Gelijktrekking van de tarieven van kostprijsverhogende belastingen, Grote verschillen in bijvoorbeeld accijns op benzine zijn een nadeel voor tankhouders in de grensstreek van het land met het hoogste tarief.

De gemeenschappelijke markt werd in 1993 voor een groot deel bereikt. Die Europese binnenmarkt moet een aantal voordelen opleveren. We bespreken de belangrijkste:
\*Europese ondernemers moeten, geprikkeld door de toegenomen onderlinge concurrentie, voortdurend met verbeterde of nieuwe producten op de markt komen
\*Bovendien moet de concurrentiestrijd leiden tot efficiëntere productiemethoden en dus lagere productprijzen. Die efficiëntere productie is niet alleen in het belang van de Europese consument maar versterkt ook de concurrentiepositie van de EU ten opzichte van de andere economische blokken in de wereld, zoals NAFTA en de Aziatische landen.
\*Het mededingingsbeleid is erop gericht corrigerend op te treden als de concurrentie tussen ondernemingen te wensen over laat.

Het verdrag van Maastricht werd in 1993 gesloten en er werd onder meer afgesproken dat het EMS zal worden vervangen door een EMU (Economische en Monetaire Unie). In deze muntunie worden de nationale munteenheden vervangen door een gemeenschappelijke Europese munt: de euro. De geldpolitiek werd met ingang van 1999 gevoerd door de ECB (Europese Centrale Bank). In 1994 werd de naam EG veranderd in EU (Europese Unie).

De belangrijkste instellingen van de EU zijn:
De Europese Raad (ER), Dit is het hoogste orgaan. Deze raad is samengesteld uit de regeringsleiders. In de ER worden de algemene politieke overeenkomsten afgesloten.
De Raad van de Europese Unie, Deze neemt de besluiten. In de Raad hebben de ministers van de nationale regeringen zitting. Als het over landbouw gaat, zit de Nederlandse landbouwminister erin, bij werkgelegenheid de Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, enzovoorts.
De Europese Commissie, Deze vormt het dagelijks bestuur van de EU. De commissie moet de besluiten van de ministerraad voorbereiden en uitvoeren.
Het Europees Parlement (EP), Dit wordt sinds 1979 rechtstreeks gekozen in elke lidstaat. Het EP moet de Commissie controleren. Verder neemt het EP deel aan de opstelling van de EU-begroting en ziet zij toe op de uitgaven van de Unie. De macht van het Parlement neemt geleidelijk toe.
Het Europees Hof van Justitie, Dit is belast met handhaving van het recht van de EU tegenover de lidstaten. Het spreekt recht over geschillen met betrekking tot de uitleg van verdragen in de EU.

De eerste zes EU-landen maakten veel werk van het opzetten van een gemeenschappelijk landbouwbeleid, hiervoor hadden ze twee hoofdredenen:
\* De prijs van de agrarische producten laat meestal forse schommelingen zien. De vraag naar en het aanbod ervan zijn tamelijk prijsinelastisch. De vraag- en aanbodlijnen lopen nogal steil. Als aardbeien door het mooie weer massaal rijpen, keldert de prijs ervan. Mét de landbouwprijzen schommelt ook het inkomen van de boeren.
\* De productiekosten van de meeste landbouwproducten liggen in de EU hoger dan in de rest van de wereld. Landen als de VS en Australië hebben dankzij de uitgestrektheid van hun landbouwgebieden een lagere kostprijs. Er is daar sprake van schaalvoordelen.

De gemeenschappelijke EU-prijzen zorgen voor prijsstabilisatie. Elk jaar worden voor verschillende producten de zogeheten interventieprijzen (minimumprijzen) vastgesteld. Als de marktprijs onder deze minimumprijs blijft, kopen zogenoemde interventiebureau’s de productoverschotten op tegen de interventieprijs.
Het was de bedoeling dat deze producten werden vernietigd of werden opgeslagen, zodat ze de producten konden verkopen als de markt zich had hersteld. Dit gebeurde voor veel producten niet en de opslagplaatsen van de EU puilden steeds verder uit.

Het verschil tussen de Europese prijs en de wereldmarktprijs wordt door de EU als exportsubsidie bijgepast, zodat de Europese boeren kunnen concurreren met de wereld.
Er kwam veel kritiek op dit beleid en in 1988 besloot de EU tot ingrijpen in het beleid. Op een aantal manieren moest de overproductie worden bestreden:
\* Per boerenbedrijf werden productieplafonds vastgesteld, de zogenaamde qouteringsregeling. Wie meer produceerd dan het toegestane quotum, krijgt een heffing opgelegd. Voor de zuivelproductie bestaan de melkquota en de superheffing al sinds 1985.
\* Er wordt paal en perk gesteld aan het aankopen van overschotten. Voor verschillende agrarische producten gelden vanaf 1988 productiebeperkingen. Voor de boeren heeft dit geleid tot prijzen die meer in overeenstemming zijn met die op de wereldmarkt. Het marktmechanisme moet een grotere rol gaan spelen in de landbouw.
\* Met subsidies wordt bevorderd dat landbouwgronden uit productie worden genomen. Ook is er een speciale VUT-regeling ontworpen voor boeren die hun bedrijf willen beëindigen.

De EU heeft voor een groot aantal ontwikkelingslanden een uitzondering gemaakt op haar buitentarief, voor zo’n driehonderd agrarische stoffen geldt een lager invoerrecht.

Het Europees mededingingsbeleid verbiedt afspraken of gedragingen van ondernemers die de concurrentie beperken en daardoor nadelig zijn voor de EU-burger.
Een belangrijk onderdeel van dit beleid is het verbod op kartelafspraken, tenzij de ondernemers kunnen aantonen dat het niet in strijd is met het Europese mededingingsbeleid.
Een andere peiler is het concentratiebeleid of het fusiebeleid. Met dit beleid moet worden voorkomen dat door fusies en overnames bedrijven ontstaan die een te grote machtspositie krijgen.

Ook moest er een sociaal beleid komen, deze houdt in dat een onderneming met meer dan 1000 werknemers in de Europese Unie en in ten minste twee lidstaten vestigingen heeft met ten minste 150 werknemers verplicht zijn een ondernemingsraad in te stellen.
In het beleid staat ook dat er geen onderscheidt gemaakt mag worden tussen mannen en vrouwen. Nog een ander onderdeel van dit beleid is dat economisch achtergebleven regio’s financiële steun kunnen krijgen uit het Fonds voor Regionale Ontwikkeling.

**Hoofdstuk 3**

We kunnen ontwikkelingslanden grofweg indelen in twee groepen:
\* Landen met een inkomen per hoofd van niet meer dan 725 dollar per jaar
\* Landen met een inkomen per hoofd tussen de 725 en 8.956 dollar per jaar.
Deze eerste groep omvat 42 landen, waar in totaal 3,2 miljard mensen wonen. De vaak gebrekkige infrastructuur vormt nog een extra handicap, hierdoor is de handel moeilijk te bevorderen.
De tweede groep omvat zo’n 67 landen, waar in totaal 1,5 miljard mensen wonen.
Zulke inkomenscijfers geven een eerste aanwijzing over de levensstandaard tussen landen. Maar ook niet meer dan dat. Een aantal oorzaken hiervoor:
\* Veel gezinnen in ontwikkelingslanden, vooral op het platteland, produceren een groot deel van hun voeding en andere levensmiddelen zelf. Daarnaast is nog veel andere productie, die niet officieel wordt geregistreerd. De productie van die informele sector vinden we niet terug in de officiële cijfers over het nationaal product van die landen.
\* De gemiddelde inkomenscijfers vertellen niets over de verdeling van het nationaal inkomen. In veel ontwikkelingslanden bestaat een erg ongelijke inkomensverdeling. Een kleine elite "verdiend" een groot deel van het nationale inkomen.
\* De kosten van levensonderhoud lopen in diverse landen soms sterk uiteen. Het algemeen prijspeil in ontwikkelingslanden ligt vaak lager dan in ontwikkelde landen. In Ghana koop je voor een dollar meer dan in de VS.

Onderontwikkeling kan ook met andere dan financiële maatstaven worden geïllustreerd. Twee voorbeelden:
\* Levensverwachting, In Mozambique wordt men gemiddeld niet ouder dan 46 jaar, dit is in Guinee-Bissau zelfs maar 38 jaar. Vergeleken met de industrielanden die een gemiddelde levensduur hebben van 77 jaar.
\* Onderwijs, In Niger gaat maar 29% van de kinderen naar de basisschool, 6% van de kinderen volgt de middelbare school, en maar 1% volgt een hogere opleiding.

Het is moeilijk om een pasklare definitie te geven van het begrip ontwikkelingsland, maar we spreken van een ontwikkelingsland wanneer het land ten minste drie van de volgende kenmerken vertoont:
\*Een laag inkomen per hoofd
\*Een lage levensverwachting
\*Tekortschietende medische zorg
\*Weinig scholing

Enkele problemen van ontwikkelingslanden:
\* Bevolkingsgroei, deze is extreem groot en neemt maar langzaam af.
\* Verstedelijking, veel mensen van het platteland hebben hoop werk te vinden in de reusachtige steden, maar ook in de steden is het niet veel beter: slechte huisvesting, slechte riolering, geen schoon drinkwater, gebrek aan medicijnen, onvoldoende ziekenhuizen en scholen.
\* Het platteland, door lange perioden van extreme droogte of overvloedige regen mislukken veel oogsten. Ook krijgen de mensen door dat aan hout geld te verdienen valt en er worden grote delen van tropische regenwouden weggekapt.
\* Kapitaalgebrek, om de infrastructuur op gang te brengen, zijn financieringen nodig, maar die zijn er niet doordat er veel te weinig besparingen zijn in deze landen.
Een monocultuur wil zeggen dat dit land maar één of enkele soorten grondstoffen heeft te exporteren.
De ontwikkelingslanden worden benadeeld door het MVA (Multi Vezel Akkoord). Hierbij beperken veel rijke westerse landen de import van textielproducten uit ontwikkleingslanden.

Kenmerken van multinationals (MNO’s)
\* De hoofdvestiging bevindt zich in een van de rijke industrielanden
\* De buitenlandse vestigingen, de dochterbedrijven, mogen vaak erg zelfstandig optreden.
\* De aandelen zijn als regel over de hele wereld verspreid en worden op alle grote effectenbeurzen verhandeld
\* MNO’s hebben (dochter)bedrijven in een groot aantal landen en produceren veel verschillende producten

Nadelen van MNO’s:
\* Ze onttrekken voor een groot deel aan de controle van nationale overheden. Dit bezwaar geldt voornamelijk voor MNO’s in ontwikkelingslanden, waar het nationaal gezag vaak zwak is.
\* Zij proberen hun winsten kunstmatig daar te laten ontstaan waar het belastingklimaat het vriendelijkst is. Voor hun werkgelegenheid zijn ontwikkelingslanden vaak gedwongen het de MNO’s zo goed mogelijk naar hun zin te maken in dit opzicht.
\* De verscherpte milieu-eisen in de industrielanden zorgen ervoor dat de MNO’s met hun vervuilende productie uitwijken naar ontwikkelingslanden die zich de "luxe" van een milieuwetgeving niet kunnen veroorloven.
\* Beslissingen van de moedermaatschappij kunnen ertoe leiden dat praktisch van de ene op de andere dag een vestiging wordt verplaatst naar een ander land. Dit maakt de multinational tot een onberekenbare werkgever.
\* Ze tasten het plaatselijke culturele leven aan. Door de komst van fabrieken verdwijnen ambachtelijke technieken. Er ontstaat een arbeidersproletariaat.

Voordelen van MNO’s:
\* MNO’s spelen een belangrijke rol bij het internationaal verspreiden van kennis.
\* Zij investeren in ontwikkelingslanden.
\* Zij zorgen voor werkgelegenheid.

Twee theorieën die een verklaring geven voor de ongelijkheid op de wereldschaal:
\* Kapitaalgebrektheorie, Doordat het inkomen in de ontwikkelingslanden zo laag is, kan er weinig worden gespaard. Het hele inkomen gaat immers op aan het levensonderhoud. Maar om te kunnen investeren moet er worden gespaard. Zijn de besparingen laag, dan kan er dus ook weinig worden geïnvesteerd. En als de investeringen laag zijn, komt de groei niet op gang, met als gevolg dat het inkomen laag blijft. De derde wereld zit daarmee gevangen in een vicieuze cirkel van de armoede.
\* Uitbuitingstheorie, zoekt de oorzaak bij kolonisatie van de arme landen door hun rijke overheersers. De ontwikkelingslanden zijn gebieden die goedkope grondstoffen en arbeiders kunnen leveren aan het rijke westen. Als betaling ontvangen zij de overschotten uit de westerse wereld. Daarvoor moeten ze flink betalen. De internationale handel valt volgens de uitbuitingstheorie nadelig uit voor de ontwikkelingslanden. Zij zien hun ruilvoet steeds verder verslechteren. In feite is er weinig veranderd sinds zij politiek onafhankelijk zijn geworden. Economisch zijn ze met voeten en handen gebonden aan hun vroegere koloniale overheersers.
Twee mogelijke manieren om te ontsnappen aan de vicieuze cirkel:
\* Importsubstitutie, zelf produceren wat vroeger door westerse landen werd geïmporteerd of exportbevordering, exportpakket van landen versterken met industrieproducten.
\* Planeconomie, de overheid bepaalt wat en hoe er moet worden geproduceerd of markteconomie, het marktmechanisme speelt een centrale rol.

In de ontwikkelingslanden werden kapitaalintensieve investeringsprojecten gestart, dit bracht teleurstellende resultaten met zich mee. Oorzaken hiervoor waren:
\* Kapitaalintensieve productie sluit niet aan bij de situatie waarin de ontwikkelingslanden verkeren. Zij beschikken over veel (ongeschoolde) arbeidskrachten en zijn dus meer gebaat bij een kleinschalig arbeidsintensieve aanpak.
\* De voorrang die de industrie kreeg, leidde tot verwaarlozing van de agrarische sector.
\* Door de slechte infrastructuur (soms waren er geen transportwegen) konden de aangevoerde kapitaalgoederen niet naar hun bestemming worden vervoerd.
\* Een kleine elite trok profijt van de hulp, maar de massa bleef arm.

Binnen de ontwikkelingssamenwerking kunnen we onderscheidt maken tussen bilaterale hulp en multilaterale hulp. In het eerste geval gaat het om hulp van het ene aan het andere land. Meestal is dat gebonden hulp, dat wil zeggen dat het ontvangende land het geld moet besteden in het donorland.
In het tweede geval loopt de hulp via internationale organisaties, zoals de wereldbank en de Verenigde Naties.

**Module 6

Hoofdstuk 1**

Bankbiljetten, munten en bedragen die opgeslagen zijn op de chipkaart noemen we chartaal geld.

Er zijn veel verschillende manieren om giraal te betalen:
\* Met de PIN (Persoonlijk Identificatie Nummer) pas. Met deze pas is het ook mogelijk om geld "uit de muur te halen".
\* De creditcard is ook een manier van betalen. Het voordeel hiervan is dat het bedrag pas na een maand van zijn giro- of bankrekening wordt afgeschreven.
\* Ook is het mogelijk een betaalcheque uit te schrijven, maar door de komst van de PIN wordt hier steeds minder gebruik van gemaakt.
\* Nog een manier van betalen is overschrijving, hierbij vult de klant een acceptgiro in (vaak alleen een handtekening). Voor rekeningen die regelmatig betaald moeten worden (vaste lasten) wordt veelal gebruik gemaakt van automatische incasso, de klant geeft de leverancier dan schriftelijk toestemming om het verschuldigde bedrag van zijn rekening af te laten boeken.
Als een bedrag wordt afgeschreven van het tegoed dat de betaler heeft bij zijn bank is er geen sprake van chartale betaling, maar dan is er sprake van girale betaling.
Te tegoeden bij de banken vormen giraal geld.

Geld heeft verschillende functies:
\*Ruilmiddelfunctie, je kunt geld ruilen tegen bijna alles wat je maar wilt hebben.
Gemeenschappelijke eigenschappen van ruilmiddelen waren altijd:
\* ze werden algemeen aanvaard.
\* ze hadden een tamelijk hoge en vrij vaste waarde.
\* ze konden niet bederven.
\*Rekenmiddelfunctie, via prijzen die worden uitgedrukt in geld kunnen we de waarden van verschillende producten met elkaar vergelijken.
\*Oppotfunctie, het gebruik van geld maakt het mogelijk om te kunnen sparen in de vorm van contanten.

Onder de geldhoeveelheid (M1) verstaat de Nederlansche Bank: Al het chartale en girale geld dat in handen is van de Nederlandse ingezetenen (mensen en instellingen die in Nederland zijn gevestigd), verminderd met het geld dat zich bevindt in de kassen van de geldscheppende banken en de rijksoverheid. In plaats van de geldhoeveelheid wordt ook wel gesproken van de primaire liquiditeiten.
Er bestaan ook secundaire liquiditeiten (M2), deze liquiditeiten zijn "bijna-geld". Je kunt er niet mee betalen in de winkel, maar ze zijn snel en zonder veel kosten om te zetten in chartaal of giraal geld. Het gaat hier om vorderingen op de geldscheppende instellingen (banken) met een looptijd korter dan twee jaar die in handen zijn van het publiek. We verdelen ze in drie soorten:
\* Termijndposito’s, gelden die voor een bepaalde, korte periode tegen een vaste rente bij banken zijn vastgezet.
\* Kortlopende valutagoeden, bijvoorbeeld een Dollarrekening bij een bank.
\* Spaartegoeden, waarvan de looptijd korter is dan twee jaar.
De som van de primaire en de secundaire liquiditeiten wordt de binnenlandse liquiditeitenmassa genoemd, vaak afgekort met het symbool M3

Er is sprake van geldschepping wanneer het geld in de handen van het publiek terecht komt, een voorbeeld: Als je bij de bank een biljet van $10 wisselt voor F 19,- aan bankbiljetten en munten, komt het geld uit de kas van de bank (waar het niet meetelde) in de handen van het publiek (waar het wel meetelt): Geldschepping.
Ook de term geldvernietiging moet niet al te serieus worden genomen. Als een winkelier omzetbelasting afdraagt aan de rijksoverheid, telt dat geld niet meer mee: Geldvernietiging.

Van substitutie is sprake wanneer het ene soort geld wordt verwisselt voor het andere soort geld. Je gaat even "geld uit de muur trekken" dan ruil je het girale geld om voor chartaal geld. Bij substitutie is geen sprake van verandering in de omvang van de primaire liquiditeitenmassa, maar verandering in de samenstelling ervan.

Een andere manier waarop de geldhoeveelheid kan veranderen is transformatie, hierbij wordt geld omgezet in "niet-geld", bijvoorbeeld een secundaire liquiditeit. Ook in het omgekeerde geval is er sprake van transformatie.

Bij het omzetten van geld naar een secundaire liquiditeit is sprake van geldvernietiging.
Andersom is er sprake van geldschepping.

We onderscheiden twee soorten banken:
\* Geldscheppende of primaire banken, het kenmerk van deze banken is dat hun kortlopende schulden deel uitmaken van de geldhoeveelheid. Bij de centrale bank gaat het daarbij om bankbiljetten. Een bankbiljet is een schriftelijk bewijs dat je een kortlopende vordering (vanuit de bank gezien dus een schuld) hebt op de centrale bank.
De particuliere banken brengen giraal geld in omloop. Die girale tegoeden zijn voor de banken onmiddellijk opeisbare schulden in rekening-courant. Door girale kredietverlening aan hun cliënten doen de banken aan geldschepping. Een geldscheppende particuliere bank kun je herkennen doordat aan de creditzijde van de bankbalans de post "crediteuren in rekening-courant" staat.
\* Niet-geldscheppende of secundaire banken, deze banken verstrekken wel leningen maar daarbij gaat het om gelden die zij eerst van anderen, bijvoorbeeld spaarders, ter beschikking hebben gekregen. Kredietbemiddeling is hun belangrijkste doelstelling.

Branchevervaging of parallellisatie binnen het Nederlandse bankwezen vinden we ook terug op andere terreinen. Bij banken kun je tegenwoordig voor een heel pakket aan diensten terecht, zoals:
\* betaalrekeningen en spaarrekeningen
\* consumptief krediet
\* bemiddeling bij aankoop van aandelen en obligaties
\* hypothecair krediet
\* verzekeringen
\* vreemde valuta’s
\* buitenlandse reizen

Bovendien was er een concentratiebeweging, dat wil zeggen een daling van het aantal zelfstandige bankondernemingen. Dat is gebeurd door een reeks fusies.
De vermogensmarkt is de verzamelnaam voor een aantal deelmarkten waar krediet wordt verhandeld. We kunnen deze markt verdelen in twee verschillende markten:
\* geldmarkt, op deze markt worden kredieten verhandeld die een looptijd hebben van maximaal twee jaar. Op de geldmarkt zien we de volgende partijen:
\* de banken
\* de geldmarktmakelaars (tussenpersonen bij de handel in kort krediet)
\* de overheid
\* grote bedrijven
Het gaat op deze markt om de handel in kortlopend krediet, zoals:
\* kortlopende termijndeposito’s
\* certificates of deposit
\* kort krediet van banken aan bedrijven
\* kortlopend krediet tussen bedrijven onderling
\* daggeldleningen
\* kapitaalmarkt, als we ons hier begeven kunnen we ons in de eerste plaats afvragen:
- Maakt de kredietvrager de voorwaarden waartegen hij wil lenen, vooraf openbaar bekend?
- Geeft hij alle geïnteresseerden de mogelijkheid aan de lening mee te doen?
Als dat inderdaad het geval is bevinden we ons op de openbare kapitaalmarkt, als de voorwaarden niet vooraf bekend gemaakt worden en het niet aan iedereen vrij staat om op de lening in te schrijven, hebben we te maken met de onderhandse kapitaalmarkt.

Een tweede manier om de kapitaalmarkt in te delen is als volgt:
\* Eerstehandsmarkt (primaire markt), hier wordt gehandeld in nieuw uitgegeven waardepapieren
\* Tweedehandsmarkt (secundaire markt), hier vindt de doorverkoop van waardepapieren plaats.
Het onderscheidt tussen de eerste- en tweedehandse markt heeft in de praktijk alleen zin op de openbare kapitaalmarkt, omdat op de onderhandse markt doorverkoop bijna niet plaats vind door praktische moeilijkheden.

Tot slot verdelen we de markt nog een keer, ditmaal naar vragers en aanbieders.
De vragers zijn hier: het Rijk, de lagere overheid en de particuliere sector

Ook de particuliere sector vraagt krediet om bijvoorbeeld een eigen huis te betalen, hiervoor bestaat hypothecair krediet.

Aanbieders op de kapitaalmarkt zijn verzekeringsmaatschappijen, pensioenfondsen en dergelijke. We noemen zulke instellingen institutionele beleggers. Zij ontvangen jaarlijks grote bedragen aan premies van de mensen die bij hen zijn verzekerd. Verder vinden we als aanbieders op de kapitaalmarkt nog: bedrijven, gezinnen en de banken.

Op de effectenbeurs wordt gehandeld in effecten: de verzamelnaam voor aandelen, obligaties en pandbrieven.
\* Aandelen, zijn bewijzen dat je mede-eigenaar bent van een onderneming. Als de onderneming winst maakt, ontvang je een beloning die dividend wordt genoemd.
\* Obligaties, zijn schuldbewijzen. Je hebt dan deelgenomen aan een lening van bijvoorbeeld een onderneming, een ziekenhuis of het Rijk (staatsobligaties). Als tegenprestatie ontvang je een vooraf afgesproken jaarlijkse rente.
\* Ook een pandbrief is een schuldbewijs. Pandbrieven zijn obligaties die worden uitgegeven door hypotheekbanken. Zo komen deze banken aan het geld om leningen te verstrekken voor de aankoop van onroerende middelen.

Inflatie betekend dat het gemiddeld prijspeil stijgt. Er is dan in de loop van de tijd meer geld nodig om hetzelfde pakket goederen en diensten te kopen. Daarom kun je inflatie ook omschrijven als een koopkracht vermindering van het geld. Wanneer het gemiddeld prijspeil daalt spreken we van deflatie.

Het CBS houdt regelmatig steekproefsgewijs onderzoek naar het uitgavenpatroon van de consumenten: het budgetonderzoek. Hierdoor krijgt het CBS een beeld van de bedragen die de gezinnen uitgeven aan de verschillende producten.
Naar aanleiding van dit onderzoek berekend het CBS de zogenoemde ConsumentenPrijsIndex (CPI), elke vijf jaar neemt het CBS een ander basisjaar, dit omdat de uitgaven van de gezinnen in de loop der tijd op een andere manier gebeuren.
Het prijsindexcijfer kan worden berekend met de volgende formule:

prijsindexcijfer =
som van (wegingsfactoren X partiële indexcijfers)
--------------------------------------------------------------
100 (= de som van de wegingsfactoren)

Een voorbeeld om uit te rekenen hoe het indexcijfer voor de reële productie.
Bekend is dat de prijzen in de periode 1998-1999 zijn gestegen met 3%, het prijsindexcijfer voor 1999 is dus 103 met als basis 100 voor 1998.
De nominale productie in 1998 (500 miljard) stellen we op honderd. Het indexcijfer voor 1999 (525 miljard) wordt dan:

525
---- x 100 = 105
500

Met behulp van het prijsindexcijfer (103) en het indexcijfer van de nominale productie (105) kunnen we nu het indexcijfer voor de reële productie bereken:

105
---- x 100 = 101,94
103

Dit wil dus zeggen dat het indexcijfer voor de reële productie niet gelijk is aan het verschil tussen het indexcijfer van de nominale productie en het prijsindexcijfer!

Wanneer er sprake is van geldontwaarding (inflatie), is dit vervelend voor de mensen die geld uit lenen. Ze lenen nu geld uit dat straks, als ze het terug krijgen minder waard is. Een voordeel voor degen die geld heeft geleend.
Meestal gaat het lenen van geld gepaard met rente. De ontvangen rente is een vergoeding voor drie zaken:
\* uitstel van consumptie door de uitlener
\* het risico dat de tegenpartij straks zijn schuld niet betaald
\* de geldontwaarding
Om geen koopkracht te verliezen moet de jaarrente minstens gelijk zijn aan de jaarlijkse inflatie. Dan is de reële rente, dat is de nominale rente gecorrigeerd voor inflatie, precies nul.

Als een prijspeil in een jaar stijgt met 10% en ook de inkomens zijn met 10% gestegen, wil dit niet zeggen dat de koopkracht gelijk is gebleven, want naarmate met meer verdiend, moet men ook meer belasting betalen. Om dit soort verkapte belastingverhogingen te vermijden, zou de minister van financiën jaarlijks de belastingtarieven moeten aanpassen: de inflatiecorrectie. Als die inflatiecorrectie niet of niet volledig plaatsvindt is dit nadelig voor de belastingbetaler.

Overbesteding:
Een stijging van de bestedingen kan prijsstijgingen veroorzaken. Namelijk als de besteders meer willen kopen dan met de productiecapaciteit kan worden gemaakt.
Ondernemingen kunnen dan hun orders niet meer aan. Levertijden lopen op. De verleiding om de prijzen te verhogen is dan erg groot. En intussen: personeel gevraagd! Maar er zijn geen mensen te krijgen, want iedereen die wil werken (en geschikt is) heeft al een baan. De bestedingen zijn groter dan de productiecapaciteit toelaat. Dit heet overbesteding. Niet alleen op de markten voor eindproducten, maar ook op de markt voor grondstoffen zullen de prijzen hierdoor stijgen. De inflatie die wordt veroorzaakt door te grote bestedingen noemen we overbestedingsinflatie.

Wat doen we tegen overbestedingsinflatie?
Als de oorzaak ligt in overbesteding, zal er een overbestedingsbeperkende politiek moeten worden gevoerd. De overheid zou dat kunnen doen door de belastingtarieven te verhogen.
Hierdoor zullen mensen een kleiner besteedbaar inkomen hebben, zodat ze minder kunnen kopen. Of de overheid kan het mes zetten in haar eigen uitgaven. Dit soort beleid noemen we krap begrotingsbeleid.
De bestedingsbeperkende politiek kan ook voor rekening van de centrale bank komen, deze verhoogt dan de rente op kortlopende leningen. Rood staan wordt dan duurder en zal de bestedingen afremmen. Dit beleid wordt krap monetair beleid genoemd.

Als de lonen sneller stijgen dan de arbeidsproductiviteit, nemen de kosten voor de onderneming toe. Te grote stijgingen kunnen op die manier een oorzaak vormen van kosteninflatie. Je noemt deze vorm van kosteninflatie: loonkosteninflatie.
Het proces waarbij lonen en prijzen elkaar om de beurt opdrijven heet de loon-prijsspiraal.

Wat te doen tegen loonkosteninflatie?
De overheid kan bijdragen aan een matige loonontwikkeling, bijvoorbeeld door een verlaging van de premies voor de sociale verzekering en de tarieven van de loonbelasting.

Kosteninflatie kan ook ontstaan doordat andere kostenstijgingen doorwerken in de productprijzen. Als de prijzen stijgen van de producten die wij importeren, werkt dat door in ons gemiddeld prijspeil: geïmporteerde kosteninflatie.
De oorzaak van kosteninflatie kan ook in ons eigen land liggen. Zo kan de overheid door verhoging van milieuheffingen en aardgasprijzen de inflatie versterken.

Kosteninflatie kan samengaan met onderbesteding, in veel landen was sprake van stagnatie (stijgende werkloosheid). Maar ook de prijzen rezen de pan uit. Het tegelijkertijd optreden van inflatie en stagnatie, wordt ook wel stagflatie genoemd.

Wat te doen tegen kostenstijgingen?
Tegen een verhoging van de invoerprijzen kan een land zich wapenen door een koersstijging van de eigen munt. Door de wisselkoers van te laten stijgen ten opzichte van buitenlandse leveranciers, kan het land de invloed van hogere invoerprijzen op het binnenlands peil matigen. Voor buitenlandse producten hoeft dan dus minder te worden betaald.
Voor zover de overheid met haar hoge tarieven zelf de schuld is van de inflatie, lijkt de oplossing simpel: laat de tariefstijgingen achterwege. Maar er kunnen natuurlijk goede redenen zijn voor de overheid om bepaalde belastingen toch te verhogen en een (lichte) inflatie op de koop toe te nemen.

**Hoofdstuk 2**

Elk land houdt een overzicht bij van de geldstromen die het land uitgaan en binnenkomen. Dat overzicht heet de betalingsbalans. Deze balans geeft een overzicht van alle in geld uitgedrukte transacties die in een jaar hebben plaatsgevonden tussen de ingezetenen van een land en niet-ingezetenen.
Hoe ziet de deelrekening eruit? (Europa)
\* De eerste deelrekening is de goederenrekening. Daar zie je de uitgaven die worden gedaan voor de aanschaf van buitenlandse goederen onder "betalingen aan het buitenland". Daartegenover ontvangt Europa betalingen uit het buitenland voor zijn export.
\* De tweede deelrekening is de dienstenrekening. De vakantie-uitagven van Europeanen in bijvoorbeeld Tunesië vinden we hier terug onder "betalingen aan het buitenland". Omgekeerd verschijnen de uitgaven van Japanse toeristen in Amsterdam als "ontvangsten uit het buitenland" op de dienstenrekening. Naast ontvangsten en uitgaven wegens toerisme vinden we op deze rekening diensten als vervoer, verzekering en technische dienstverlening.
\* De derde deelrekening is de primaire inkomensrekening. Deze laat aan het buitenland betaalde en uit het buitenland ontvangen primaire inkomens zien, zoals de rente van leningen en winst van ondernemingen.
\* Als vierde komen we de inkomensoverdrachtrekening tegen. Het gaat hier om betalingen aan en van het buitenland zonder productieve tegenprestatie. Op deze rekening vind je bijvoorbeeld de bedragen die een werknemer naar zijn familie in Marokko overmaakt.

De drie laatst genoemde rekeningen samen noemen we het onzichtbare verkeer. Het totaal van de goederenrekening en het onzichtbare verkeer vormt de lopende rekening.
Ook zien we nog de kapitaalrekening, waarop de verstrekte en verkregen kredieten staan. Bijvoorbeeld een lening van een Duitse ondernemer van Amerikaanse beleggers.
De lopende rekening en de kapitaalrekening samen geven samen het saldo van de betalingsbalans.
Onderaan de betalingsbalans vinden we nog één post: de verandering officiële reserves.
Deze veranderingen zorgen er per definitie voor dat de telling op nul uitkomt, dit noodzakelijke boekhoudkundige evenwicht heet het: formeel betalingsbalansevenwicht.
Zo’n vorm van evenwicht ontstaat doordat op de betalingsbalans elke transactie twee keer wordt vermeld: een keer aan de uitgavenkant en een keer aan de inkomstenkant.

De officiële reserve, ook wel de officiële goud- en deviezenreserve genoemd. Veranderingen in deze reserve zorgen ervoor dat de betalingsbalans steeds formeel in evenwicht is. Daarom wordt ook wel gesproken van een salderingsrekening.
Tot de reserve rekent met de waarde van de goudvoorraad en de voorraad convertibele valuta’s die de centrale bank bezit, dit soort valuta’s zijn buitenlandse betaalmiddelen die onbeperkt ingewisseld kunnen worden tegen alle andere valuta’s. Voorbeelden zijn de Dollar en de Japanse yen.
Wat daarnaast ook nog tot de reserve behoort zijn de onvoorwaardelijke kredieten waarover een land kan beschikken bij het Internationaal Monetair Fonds (IMF). Het IMF werd opgericht in 1945. De voornaamste doelstellingen hiervan zijn:
\* Bevordering van internationale samenwerking op monetair gebied.
\* Uitbreiding van de wereldhandel.
\* Wisselkoersstabiliteit.

Elk lid heeft aan de IMF een bepaald bedrag overgedragen, het quotum. De grootte daarvan hangt onder meer af van het aandeel van elk land in de totale wereldhandel. Het quotum vormt de basis voor de kredietruimte waarop de leden een beroep kunnen doen.
De kredieten bij het IMF, de trekkingsrechten, kunnen worden verdeeld in twee groepen:
\* onvoorwaardelijke trekkingrechten, hierbij worden geen eisen gesteld aan het kredietvragende land.
\* voorwaardelijke trekkingsrechten, hierbij worden wel eisen gesteld aan het kredietvragende land. Een voorbeeld van zo’n eis is dat de regering van het kredietvragende land de inflatie bestrijdt.

De prijs van buitenlands geld uitgedrukt in guldens is de wisselkoers van die valuta (ten opzichte van de gulden). Deze wisselkoersen worden bepaald door vraag en aanbod op de valutamarkt.
We kunnen van de wisselkoers stellen:
\* Een hogere dollarprijs leidt tot duurdere import.
\* Duurdere import leiden tot een verminderde belangstelling voor ingevoerde producten.
\* Een kleinere gevraagde hoeveelheid ingevoerde producten leidt tot een kleinere gevraagde hoeveelheid dollars op de valutamarkt.

Wanneer in een grafiek de vraag naar dollars (V$) en het aanbod van dollars (A$) elkaar snijden, is er niet alleen sprake van een formele Europese betalingsbalans dat in evenwicht is, maar ook dat de Europese betalingsbalans materieel in evenwicht is.

Een verschuiving van de vraag naar rechts (toename van de vraag naar dollars) kan de volgende oorzaken hebben:
\* De prijzen in Europa stijgen gemiddeld sneller dan in het buitenland. De Europese consument koopt dan liever relatief goedkope buitenlandse producten, en daarvoor heeft hij dollars nodig.
\* De inkomens in Europa nemen sneller toe dan in het buitenland. Een toename van de Europese inkomens leidt tot grotere bestedingen en daarmee tot een grotere import.
\* De rente in Europa daalt ten opzichte van die in het buitenland, waardoor het voor Europeanen aantrekkelijker wordt om hun spaargeld buiten Europa te gaan beleggen.
Zo’n toename van de vraag leidt tot een hogere koers, een appreciatie (koersstijging) van de dollar. Omdat het hier gaat om de waarde van de dollars uitgedrukt in Euro’s, kunnen we met evenveel recht spreken van een depreciatie (koersdaling) van de Euro.

We hebben gezien dat de wisselkoers wordt bepaald door vraag en aanbod op de valutamarkt. Als de koers wordt overgelaten aan het vrije spel van vraag en aanbod, spreken we van zwevende wisselkoersen. De koers kan dan van het ene op het andere moment veranderen. Een voordeel van zwevende wisselkoersen is dat betalingsbalansoverschotten of -tekorten via de wisselkoers worden weggewerkt. Een voorbeeld:
\* De inflatie is te hoog, hierdoor worden =>
\* De exportprijzen te hoog en =>
\* De export daalt, waardoor =>
\* De wisselkoers daalt, waarop volgt =>
\* Dat exportprijzen lager worden.
Een nadeel van zwevende wisselkoersen is dat importeurs ineens veel meer geld moeten betalen als de koers van de dollar omhoog is gegaan.

De landen van de Europese Unie hebben al jaren geleden besloten om naar een stabiele wisselkoers te streven. Tussen de munten van de deelnemers bestond een vaste onderlinge koersverhouding: de spilkoers of ook wel de pariteit. De werkelijke koers mocht niet meer dan een bepaald percentage afwijken van de spilkoers. De ruimte voor wisselkoersbeweging was beperkt. Men spreekt in dit geval van stabiele wisselkoersen.

Een maximum en minimumkoers bij een stabiele wisselkoers zijn de interventiekoersen.
De ‘ruimte’ tussen de spilkoers en de interventiekoers heet de marge. De totale fluctuatieruimte van de ene valuta tegenover de andere valuta noemen we de bandbreedte, deze is twee keer zo groot als de marge.

Het verdrag van Maastricht stelde de volgende vijf eisen waaraan de lidstaten moesten voldoen om te worden toegelaten tot de EMU:
1 De inflatie mag niet meer dan 1,5 procentpunt liggen boven het gemiddelde van de drie lidstaten met de laagste inflatie.
2 De rente op langlopende leningen (de kapitaalmarktrente) mag niet meer dan 2 procentpunt liggen boven het gemiddelde van de drie lidstaten met de laagste inflatie.
3 Het overheidstekort mag niet hoger zijn dan 3 procent van het Bruto Binnenlands Product (BBP).
4 De overheidsschuld mag niet hoger zijn dan 60 procent van het BBP.
5 De valuta moet zich in de twee jaar voor de toetreding tot de EMU zonder al te grote problemen hebben kunnen handhaven binnen het wisselkoersmechanisme van het EMS.

Als een land een tekort op de lopende rekening heeft, moet er vermeden worden dat het land steeds dieper in de schulden komt te zitten, hiervoor hebben we drie maatregelen die ook worden besproken:
\* bestedingsbeperkend beleid, een bestedingsbeperkend beleid kan bijvoorbeeld met behulp van het begrotingsbeleid worden gevoerd. Door verhoging van de belastingtarieven verkleind de overheid het besteedbaar inkomen van de consument. Zij kopen minder waardoor ook de import afneemt:
belastingtarief omhoog -> bestedingen omlaag -> minder import -> daling tekort lopende rekening.
\* krapgeldpolitiek, een andere methode om de bestedingen te verminderen si het voeren van een krapgeldpolitiek. De centrale bank verhoogt de (korte) rente, waardoor rood staan bij de bank en ander vormen van (kortlopend) krediet duurder worden. Ook zo’n beleid heeft invloed op de binnenlandse bestedingen en dus op de import:
korte rente omhoog -> lenen duurder -> minder bestedingen -> minder import -> daling tekort lopende rekening.
\* verlaging van de wisselkoers, het uitvoertekort kan ook worden aangepakt met behulp van het wisselkoersbeleid. Een daling van de wisselkoers bevordert de export, want hierdoor worden de exportproducten van het land goedkoper voor het buitenland. Tegelijkertijd leidt de koersdaling tot hogere invoerprijzen, wat een remmende invloed heeft op de invoer. Een koersdaling heeft dus invloed op de verhouding tussen het gemiddeld prijspeil van de uitvoer en dat van de invoer. Je noemt die verhouding de ruilvoet van een land. Door de koersdaling treedt er een verslechtering van de ruilvoet op:
koersdaling -> ruilvoetverslechtering (invoerprijzen hoger, uitvoerprijzen lager) -> export groter en import kleiner -> tekort lopende rekening kleiner.

**Hoofdstuk 3**

De procentuele groei van de geldhoeveelheid moet ongeveer gelijk zijn aan de procentuele groei van de productie. Het deel van de economische politiek dat zich hiermee bezighoudt, is de geldpolitiek of monetaire politiek. In Europa wordt de monetaire politiek gevoerd door de Europese Centrale Bank (ECB).
Het hoofddoel van de ECB is handhaving van de prijsstabiliteit binnen het EMU-gebied.
Taken van de ECB:
\* Circulatiebank, de ECB is de enige bank die Euro-bankbiljetten in omloop mag brengen, de circulatiebank.
\* Bank van de banken, Zoals particulieren een betaalrekening hebben bij een particuliere bank, hebben alle banken een rekening bij hun nationale centrale bank. Banken kunnen onder bepaalde voorwaarden kortlopend krediet opnemen bij de centrale banken.
\* Hoedster van de Euro, de ECB moet de waarde van de Euro zo stabiel nodig houden. Het gaat hier vooral om de bewaking van de binnenlandse koopkracht (tegengaan van inflatie).
\* Het bedrijfseconomisch toezicht, enkele jaren nadat de Euro is ingevoerd zal de ECB deze bedrijfseconomische taak op zich nemen.

Methoden van inflatiebestrijding kunnen zijn:
\* Open-marktpolitiek, door de liquiditeit van banken te vergroten of te verkleinen, kan een centrale bank invloed uitoefenen op de geldschepping van banken. Als een centrale bank de kredietverleningen door banken wil beperken, kan zij waardepapieren verkopen aan particuliere banken. De banken betalen de centrale bank hiervoor met kasgeld. De kas van de banken wordt kleiner, dus de bankliquiditeit daalt. Gedwongen door hun afgenomen liquiditeit moeten zij hun kredietverlening beperken.
\* Kasreserveregeling, een tweede manier waarop een centrale bank greep kan krijgen op de geldschepping, is de mogelijkheid een deel van het kasgeld van de banken tijdelijk vast te zetten. De banken moeten in dat geval een voorgeschreven percentage van hun kasgeld storten op een speciale rekening bij de centrale bank. Dat geld kunnen de banken dat geld niet gebruiken als dekking voor hun kortlopende verplichtingen. Ook in dit geval wordt de liquiditeit van de bank verkleind en daarmee hun geldscheppend vermogen.
\* Discontopolitiek, in de derde plaats kennen we het disconto-instrument. Het disconto is de rente waartegen banken (onder bepaalde voorwaarden) kortlopend krediet bij de centrale bank kunnen krijgen. Banken zullen zulke kortlopende kredieten vragen als zij krap bij kas zitten. Aks banken voor hun kasgeld een hogere rente moeten betalen, berekenen zij aan hun klanten ook een hogere rente: het lenen van geld wordt duurder. Bij die hogere rente gaan gezinnen en bedrijven minder geld lenen bij de banken. Ook zo wordt dus kredietverlening aan banden gelegd.

Met behulp van haar rentebeleid probeert de ECB inflatie te voorkomen. Daarbij is het van belang om niet pas een krap-geldpolitiek (hoge korte rente) te gaan voeren als de inflatie al is opgelopen. Een eenmaal op gang gekomen inflatieproces is in de praktijk moeilijk te stoppen. Het gedrag van iedereen in zo’n economie wordt dan al bepaald door de bestaande inflatieverwachting. Werknemers eisen hogere lonen, omdat zij ervan uitgaan dat de koopkracht van een Euro zal dalen. Ondernemers hebben weinig aarzeling om hun prijzen te verhogen, want zij denken: alles wordt toch duurder. De centrale bank moet dus niet kijken naar de werkelijke inflatie van het moment. Zij moeten proberen een zo goed mogelijke voorspelling te maken van de inflatie.
Waarschijnlijk zal de ECB voor deze benadering kiezen:
Geldgroei te snel -> rente omhoog -> bestedingen omlaag en inflatieverwachting omlaag -> inflatiegevaar verminderd.

Waardoor beperkt een renteverhoging het gevaar van een oplopende inflatie?
\*In de eerste plaats matigt een renteverhoging de ontwikkeling van bestedingen. Kopen op krediet wordt immers duurder.
\*In de tweede plaats heeft een tijdige renteverhoging een signaalfunctie voor de economie. De centrale bank laat ermee weten vastbesloten te zijn de inflatie geen kans te geven. Op die manier probeert de centrale bank te voorkomen dat inflatieverwachtingen ontstaan. Inflatieverwachtingen kunnen immers zelf een oorzaak van prijsstijging zijn.
\*In de derde plaats kan het inflatiebeperkend effect van de hogere rente nog worden verstrekt door de wisselkoers. Een hogere rente in het EMU-gebied betekent dat het internationaal aantrekkelijker wordt om te beleggen in Euro’s. De vraag naar Euro’s op de valutamarkt stijgt en daarmee ook de koers van de Euro. Met een duurdere Euro worden producten die we kopen van niet-EMU-landen, goedkoper. Lagere importprijzen drukken de inflatie in Europa.

**Module 7

Hoofdstuk 1**

Een van de hoofdvragen voor een economie is: hoe richt ik de productie in?
Deelvragen daarbij zijn:
\* Wat wordt geproduceerd: consumptie- of kapitaalgoederen? En welke consumptie- of kapitaalgoederen?
\* Betreft het halffabrikaten of eindproducten?
\* Hoe wordt geproduceerd: kapitaalintensief of arbeidsintensief?
\* Waar wordt geproduceerd? Bestaat er een nationale arbeidsverdeling? Zo ja, vindt de productie vooral plaats in de Randstad of verdeeld over alle regio’s? Hoe ontwikkelt zich de internationale arbeidsverdeling?
\* Hoeveel wordt er geproduceerd? Wat is daarbij de productiecapaciteit? In hoeverre wordt die productiecapaciteit benut, oftewel: wat is de bezettingsgraad?
\* Wat is de productiviteit van arbeid en van kapitaal?
\* Wie produceert er: de markt (die individuele goederen levert) of de overheid (die ook collectieve goederen verstrekt)?
\* Kan arbeid door kapitaal vervangen worden en omgekeerd, oftewel: zijn de productiefactoren substitueerbaar (onderling vervangbaar)? Of kan dat niet en is er een vaste verhouding tussen arbeid en kapitaal? Zijn de productiefactoren dus complementair?
\* Voor wie wordt geproduceerd? Wie krijgt welk deel van het Bruto Binnenlands Product?

Bij al deze vragen moeten keuzen worden gemaakt.
De onderlinge afstemming van keuzen van consumenten, producenten, overheid en belangenorganisaties over al deze zaken noemen we de economische orde. De economische orde bepaald dus de allocatie van de productiefactoren.
Bij het marktmechanisme wordt de allocatie in vrijheid door de bedrijven en gezinnen bepaald, waarbij deze vooral letten op de prijzen. Collectieve vraag en aanbod bepalen de marktprijs. Consumenten kopen meer bij lage prijzen en minder bij hoge. Producenten bieden meer aan bij hoge prijzen en minder bij lage.
Bij het budgetmechanisme neemt de centrale overheid de allocatiebeslissingen. Gaat het om een bureaucratisch budgetsysteem, dan neemt het centraal gezag de beslissingen. Volgens een democratisch budgetsysteem nemen regering en volksvertegenwoordiging samen besluiten.
Beide mechanismen zijn grondvormen die alleen in theorie bestaan. In werkelijkheid hebben alle landen een mengsel van markt en budget.

We weten nu dat een economie twee grondvormen van de economische orde kent:
\* Het marktmechanisme, hierbij bepaald iedere onderneming zelf de allocatie van de productiefactoren en hoe de productiefactoren worden ingezet. De ondernemingen worden daarbij gestuurd door de consumenten, die, ook weer binnen de grenzen van de wet, vrij zijn in hun consumptie.

Bovenstaande keuzen worden vooral gesteund door het prijsmechanisme. Dit werkt als volgt: wanneer consumenten meer van een bepaald product gaan kopen, stijgt de prijs. Deze prijsstijging is een signaal naar de aanbieders: zij brengen de productie van het gevraagde goed uit. In het algemeen geldt het volgende:
\*Bij een overschot daalt de prijs waardoor de vraag stijgt, het aanbod daalt en het overschot verdwijnt.
\*Bij een tekort stijgt de prijs waardoor de prijs daalt, het aanbod stijgt en het tekort verdwijnt.
Nadelen van het marktmechanisme:
1 Er bestaan goederen die geen prijs hebben en dus niet door de markt kunnen worden geleverd. Voorbeelden van dergelijke collectieve goederen zijn: dijken, defensie en politie. Zij zijn niet door de particuliere sector leverbaar doordat zij niet in individuele eenheden verkocht kunnen worden. Een bedrijf kan een consument geen "stukje dijk" verkopen.
2 Een markteconomie veroorzaakt buiten de markt om werkende negatieve gevolgen van productie en consumptie, de negatieve externe effecten.
3 In een markteconomie gelden de wetten van de markt ook voor de arbeidsmarkt. Dus het marktmechanisme kan de individuele onzekerheid en sociale onrechtvaardigheid (fors) vergroten. Het marktmechanisme kan zo macro-economisch tot een onwenselijk scheve inkomensverdeling leiden.
4 Keynes heeft aangetoond dat het prijsmechanisme op de arbeidsmarkt niet zo perfect werkt dat de markt geruimd wordt; er kan werkloosheid blijven bestaan.
5 Het prijsmechanisme doet zijn werk, maar dat kan wel eens (te) schoksgewijs gaan. Die plotselinge prijsdalingen en prijsstijgingen veroorzaken ook rust aan de aanbodzijde. Bedrijven kunnen voor plotselinge forse kostprijsstijgingen komen te staan. Of ze zien de verkoopprijs van hun product ineens fors dalen. Niet ieder bedrijf heeft voldoende reserves om tijdelijke verliezen het hoofd te kunnen bieden.
6 Soms komen op de markt prijzen tot stand die men maatschappelijk gezien onaanvaardbaar te hoog of te laag vindt.
7 Vaak is er geen sprake van een markt met volledige concurrentie. Op veel markten zien we monopolievorming en oligopolies. Als de levering van bijvoorbeeld gas of drinkwater in één hand komt, kan de prijs onaanvaardbaar hoog worden.

\* Nadelen van het bureaucratisch budgetmechanisme:
1 Het systeem is vaak star en complex. Bedrijven reageren op prijsprikkels, maar moeten aan de centrale leiding gehoorzamen. Dit leidt niet zelden tot een onoverzichtelijk bureaucratisch systeem, waarbij iedere beslissing langs vele ambtenaren moet en eindeloos vertraagd wordt. Het valt ook niet mee om één centraal plan voor het hele land te maken: er moeten honderdduizenden beslissingen over honderdduizenden goederen en productiefactoren worden genomen. Een particulier bedrijf leiden is al moeilijk genoeg, laat staan een heel land.
2 Er kan niet snel op verandering worden gereageerd. Een plan wordt voor bijvoorbeeld vijf jaar tegelijk opgesteld. Halverwege de uitvoering van het plan kan de situatie dusdanig veranderd zijn, dat het plan allang niet meer actueel is.
3 Mensen worden niet gemotiveerd hun best te doen. Waarom zou je hard werken als een (financiële) beloning langs de weg van loonsverhoging of extra winst er toch niet inzit.
4 De centrale macht wil zijn zin doordrijven, wat met onwillige mensen niet gemakkelijk is. Vandaar dat de leiding vaak haar toevlucht neemt tot dwangmaatregelen (extra controle en meer van dat soort middelen), waardoor de individuele vrijheid in het gedrang komt.
De budget.economiëen van het Oostblok zijn eind jaren tachtig allen ten onder gegaan. Het bureaucratisch budgetmechanisme bleek, naarmate de economie ingewikkelder werd, het allocatievraagstuk niet meer op te kunnen lossen.

Ook het Nederlandse democratische budgetsysteem kent nadelen. Overheidsproductie heeft in vergelijking met particuliere productie de volgende nadelen:
1 Ambtenaren hebben een neiging om risico’s te vermijden.
2 Zij hebben onvoldoende informatie over de wensen van afnemers, en daardoor een minder klantgerichte instelling.
3 De weerstand tegen vernieuwing is bij de overheid vaak groter dan in de particuliere sector.
4 Men is zich bewust van de kosten.
5 De overheid is vaak de enige aanbieder, wat leidt tot een hoge belastingprijs.

Een gemengde economie mengt het marktmechanisme met overheidsbemoeienis, waarbij het zwaartepunt meer op het eerste of op het tweede kan liggen. In Nederland ligt het zwaartepunt bij het eerste: er bestaat consumenten- en producentenvrijheid, zij binnen het randvoorwaarden op terreinen als marktgedrag, milieu, veiligheid en sociale zekerheid.

Men hecht waarde aan een goed overleg tussen overheid, werkgevers en werknemers. Dit is een overlegeconomie, ook Nederland kent zo’n overlegeconomie, maar hoe vindt dit overleg plaats?
1 Grotere bedrijven kennen een ondernemingsraad; daarin praten werknemers met de werkgever(s) mee over het te voeren beleid. Bij sommige beslissingen heeft de directie van het bedrijf de goedkeuring van de ondernemingsraad nodig. Bij andere beslissingen geeft de raad advies.
2 Werkgevers en werknemers praten met elkaar over lonen en prijzen in de Stichting van de Arbeid.
3 Werkgevers, werknemers en kroonleden vormen samen de S(ociaal)E(conomische)R(aad). Deze raad geeft de overheid advies op sociaal en economisch gebied.

De marktsector is het geheel aan bedrijven dat voor de markt produceert en daarbij naar winst streeft.

Bedrijven binnen de marktsector streven naar winst. Binnen de marktsector zijn een primaire, secundaire en tertiaire sector te onderscheiden:
\* De primaire sector bestaat uit bedrijven in de landbouw, bosbouw en visserij. Zij verkrijgen hun product uit de natuur. Een deel van de primaire sector is daarbij nogal afhankelijk van de grilligheden van het weer. Economen vinden in deze steeds wisselende omstandigheden aardig studiemateriaal. Vooral het spel van vraag en aanbod met bijbehorende prijsontwikkelingen is interessant. Na de tweede wereldoorlog is in de primaire sector de werkgelegenheid flink teruggelopen.
\* In de secundaire sector vind je alle industriële bedrijven (zoals de bouw, de metaalindustrie, de chemische industrie en de openbare nutsbedrijven (gas, water, elektriciteit).
\* De tertiaire sector bestaat uit commerciële dienstverlenende bedrijven. Zij streven dus naar winst. Voorbeelden: banken, garages, taxibedrijven en reclamebureaus. Deze sector na de tweede wereldoorlog de vrijkomende arbeid uit de primaire en secundaire moeten opvangen. Vanaf de jaren tachtig is de tertiaire sector daar echter niet meer toe in staat.
Bedrijven in de secundaire en tertiaire sector moeten voortdurend alert zijn op nieuwe ontwikkelingen. Het consumentengedrag en de ontwikkeling van de techniek veranderen hier sterker dan in de primaire sector.
\* We kennen ook nog de kwartaire sector, deze bestaat uit instellingen die gericht zijn op maatschappelijke dienstverlening en niet op het behalen van winst. Voorbeelden hiervan zijn: openbaar vervoer, openbare bibliotheken en instellingen voor welzijnswerk en onderwijs.

Naast de indeling per sector zijn er nog andere indelingen van bedrijven mogelijk:
1 naar aard van hun werkzaamheden:
A. fabricagebedrijven (verwerking van grondstoffen tot halffabrikaten of eindproducten)
B. handelsbedrijven (verhandelen van producten zonder er iets aan te veranderen)
2 naar het type product:
A. dienstverlenende bedrijven (verkoop van diensten: niet-stoffelijke goederen)
B. producten van (stoffelijke) goederen.
3 naar het aantal werknemers:
A. kleinbedrijf (maximaal tien werknemers)
B. middenbedrijf (tien tot honderd werknemers)
C. grootbedrijf (meer dan honderd werknemers)

**Hoofdstuk 2**

De begrippen Rijk, overheid en collectieve sector worden nogal eens door elkaar gebruikt, om verwarring te voorkomen maken we het wat duidelijker:
\* Rijk: centrale overheid.
\* Overheid: Rijk + lagere overheden.
\* Collectieve sector: overheid + sociale fondsen (centrale overheid + lagere overheden + sociale fondsen)

\* De geldbedragen die de collectieve sector binnenkrijgt, heten de collectieve lasten. De collectieve lasten zijn lasten van burgers: alle belastingen, enkele niet-belastingen (aardgasbaten en milieuheffingen bijvoorbeeld) en de sociale premies die de burgers aan de collectieve sector moeten betalen.
\* De bedragen die de collectieve sector uitgeeft, zijn de collectieve uitgaven.

De collectieve sector vervult in onze economie drie fucties:
1 De toedelingsfuctie of allocatiefunctie: beslissingen in de collectieve sector hebben invloed op de manier waarop de productiemiddelen zijn verdeeld over de productiemogelijkheden.
2 De stabilisatiefunctie: de overheid probeert zoveel mogelijk de ontwikkeling van de aanbodfactoren en die van de vraagfactoren op elkaar af te stemmen.
3 De verdelingsfuctie: via maatregelen vanuit de collectieve sector wordt geprobeerd de verdeling van inkomens en vermogens te veranderen.

De overheid kan op een aantal manieren invloed uit te oefenen op de samenstelling van de nationale productie:
1 De overheid kan zelf goederen en diensten produceren, bijvoorbeeld defensie.
2 Zij kan de productie van bepaalde goederen bevorderen door deze te subsidiëren, bijvoorbeeld onderwijs.
3 De overheid kan regels geven die invloed hebben op de samenstelling van de productie, bijvoorbeeld wetten ter bescherming van het milieu.

Behalve collectieve goederen produceert de overheid ook individuele goederen, zoals onderwijs en paspoorten. Deze goederen kunnen in tegenstelling tot collectieve goederen wel op commerciële basis door particuliere ondernemers worden voortgebracht en via de markt worden verhandeld. Hierdoor ontstaat dan ook de vraag waarom de overheid zich met de productie van sommige individuele goederen bemoeit en met andere niet, er zijn vier redenen:
1 Te hoge inningskosten, Soms kost het te veel om een goed door de markt te laten verzorgen. Hoe zouden particuliere ondernemers ons wegennet met zijn vele toe- en afritten en korte stukken weg kunnen exploiteren?
2 Er mag geen inkomensdrempel zijn, er zijn individuele goederen waarbij de overheid het niet juist vindt dat het gebruik zou afhangen van de hoogte van het inkomen. Denk aan onderwijs: men wil een groot aantal soorten zo toegankelijk mogelijk houden; daarom worden die ver beneden de kostprijs aangeboden.
3 Positief effect voor de maatschappij, het gebruik van sommige individuele goederen heeft niet alleen voor de gebruiker een positief effect, maar ook voor de maatschappij als geheel. Er is sprake van positieve externe effecten. De overheid wil daarom het gebruik van deze goederen stimuleren. Voorbeeld: het openbaar vervoer.
4 Het gaat om bemoeigoederen: Bij sommige goederen vindt de maatschappij dat de burgers er meer van moeten gebruiken. Om die reden worden allerlei kunstvormen gratis of ver beneden de kostprijs aangeboden. Kunst, tentoonstellings- en museumbezoeken worden daarom wel bemoeigoederen (merit goods) genoemd. Bij andere goederen wil de overheid het gebruik juist remmen (demerit goods); zo kun je de hoge heffingen op tabak en op alcohol verklaren. Door de overheid aangeboden individuele goederen worden ook wel quasi-collectieve goederen genoemd. Een ongelukkige term, want goederen zijn naar hun aard nu eenmaal óf individueel óf collectief.

Een groot deel van het nationaal inkomen wordt via de collectieve sector herverdeeld. Dat gebeurd in de vorm van overdrachten: betalingen waar geen directe prestaties tegenover staan. De collectieve uitgaven bestaan uit de volgende drie categorieën:
1 Uitkeringen krachtens de sociale verzekeringen, de uitkeringen krachtens de sociale verzekeringen zijn overdrachtsuitgaven: er wordt inkomen overgeheveld zonder dat er een tegenprestatie tegenover staat. De uitkeringen krachtens sociale verzekeringen bestaan uit:
\* Werknemersverzekeringen: de WAO, WW en ZFW.
\* Volksverzekeringen: de AOW, AWW, AAW en de AWBZ.
2 Rijksuitgaven, de rijksuitgaven bestaan uit bestedingen (investeringen en consumptie) en overige rijksuitgaven (bijvoorbeeld subsidies en bijstandsuitkeringen). De bijstand is een voorbeeld van een sociale voorziening, een uitkering die het Rijk uit de algemene middelen financiert. Elke belastingplichtige betaald hieraan naar draagkracht aan mee.
3 Uitgaven van de lagere overheden, gemeenten geven geld uit (denk aan gemeentewegen, infrastructuur en subsidies aan plaatselijke clubs), provincies geven geld uit (aan provinciale wegen bijvoorbeeld), waterschappen geven geld uit (aan bijvoorbeeld dijkverzwaringen).
De collectieve uitgaven als percentage van het BBP noem je de collectieve-uitgavenquote.

De drie ontvangsten van de collectieve sector zijn:
1 De sociale premies, de sociale premies worden afgedragen aan de sociale fondsen. Dit geld wordt gebruikt om de uitkeringen krachtens de sociale verzekering te financieren.
2 De ontvangsten van het Rijk, de ontvangsten van het Rijk bestaan voor het grootste deel uit belastingen. Daarnaast zijn er de niet-belastingmiddelen: aardgasbaten, opbrengsten uit staatsdeelnemingen en staatseigendommen, retributies en heffingen.
3 De ontvangsten van de lagere overheden, De ontvangsten van de lagere overheden bestaan voor het grootste deel uit inkomsten vanuit "Den Haag". Daarnaast hebben lagere overheden eigen ontvangstenbronnen. Een belangrijk voorbeeld is de onroerendezaakbelasting (OZB), die huishuurders en huisbezitters jaarlijks moeten betalen.
Het deel van het BBP dat aan collectieve lasten moet worden betaald, is de collectieve-lastendruk.

Het systeem van de Nederlandse inkomstenbelasting is progressief: het belastingpercentage stijgt met het inkomen. Dit systeem is gebaseerd op het draagkrachtbeginsel, waarbij de sterkste schouders de zwaarste lasten (moeten) dragen.
Het inkomen is onderverdeeld in schijven, ieder met een eigen schijventarief. Over het inkomen volgens de eerste schijf betaal je minder belasting en premies dan over dat volgens de tweede schijf etc.

Het begrip belastbare bedrag is de uitkomst van het volgende belastingstraject:
\* Alle (primaire) inkomsten opgeteld vormen het bruto-inkomen
\* Het bruto-inkomen verminderd met de aftrekposten levert het belastbaar inkomen op.
Aftrekposten zijn:
\* Kosten die iemand maakt om aan zijn inkomen te komen, bijvoorbeeld de reiskosten woon-werkverkeer.
\* Persoonlijke verplichtingen (bijvoorbeeld de hypotheek-rente).
\* Buitengewone lasten (bijvoorbeeld ziektekosten, studiekosten, kinderopvang).
\* Giften.
Inkomen dat aan deze uitgaven wordt besteed, wordt (gedeeltelijk) vrijgesteld van belastingheffing.

Het belastbaar inkomen verminderd met de belastingvrije voet is het belastbare bedrag. De belastingvrije voet is het deel van het belastbare inkomen waarover geen belasting betaald hoeft te worden. Het belastbare bedrag ten slotte is het deel van het bruto-inkomen waarover echt belasting (en premies) betaald moet worden.
Samengevat:
\* bruto-inkomen - aftrekposten = belastbaar inkomen
\* belastbaar inkomen - belastingvrije voet = belastbaar bedrag.

Werknemers krijgen hun bruto-loon nooit in handen. Volgens het loonstrookje wordt de belasting al automatisch ingehouden. Deze loonheffing is een voorheffing op de inkomstenbelasting. Na afloop van het desbetreffende jaar moet de werknemer bijbetalen of krijgt hij geld terug, afhankelijk van het gegeven of zijn totale inkomen achteraf gezien meeviel of tegenviel ten opzichte van de voorheffing. Bij een progressief systeem moet je over marginale (laatsverdiende) guldens meer belasting betalen dan over gemiddelde guldens. Anders gezegd: het marginale tarief is altijd hoger dan het gemiddelde tarief. De gemiddelde belastingdruk is het deel van het inkomen dat aan de belasting moet worden betaald. Belastingdruk plus de premiedruk vormen het grootste deel van de collectieve-lastendruk.

Om de rol van de collectieve middelen te verkleinen worden de volgende middelen ingezet:
\* privatisering, hierbij wordt de productie overgeheveld van de collectieve sector naar de marktsector. De voordelen hiervan zijn: 1 Het bedrijf of de dienst moet gaan concurreren op de vrije markt, wat alleen lukt als de efficiëntie verbeterd. 2 De overheid hoeft (eventuele) verliezen van het bedrijf of de dienst niet meer bij te passen
\* deregulering, hierbij beperkt de overheid het aantal regels. De gedachte hierachter is: hoe minder bedrijven gehinderd worden door (belemmerende) regels, hoe beter zij kunnen produceren en des te sterker zij staan in de internationale concurrentiestrijd.
\* Verlaging van belastingtarieven en premies.
\* Bezuinigingen op de collectieve uitgaven.

Argumenten tegen het verkleinen van de collectieve sector:
1 Privatiseringen veroorzaken vaak een ontslaggolf bij de desbetreffende bedrijven. Vooral ongeschoolden die werk doen dat gemakkelijk geautomatiseerd kan worden, zijn het slachtoffer. Bovendien kan de overheid, als zij in het bezit is van eigen bedrijven, gemakkelijk kansarme mensen aannemen (gehandicapten, kansarme jongeren, oudere langdurige werklozen)
2 Regels zijn hard nodig om de "scherpe kanten" van de vrije markt af te slijpen. Bedrijven letten alleen op winst. Een regel dat zij een minimumpercentage aan gehandicapten in dienst moet hebben, is geen overbodige luxe, om een voorbeeld te noemen.
3 Een behoorlijk belastingpercentage is hard nodig om allerlei overheidstaken te kunnen financieren.
4 De overheid moet een behoorlijk niveau van sociale zekerheid garanderen, moet zwakke bedrijven met subsidies helpen, mensen met lage inkomens met subsidies aan voldoende koopkracht helpen, het milieu verbeteren enzovoort.
Kortom: de collectieve uitgaven moeten op een behoorlijk peil blijven!

**Hoofdstuk 3**

De ontvangsten van het Rijk bestaan voor meer dan driekwart uit belastinggelden. De overige ontvangsten worden de niet-belastingmiddelen genoemd. Dit woord suggereerd dat het hier niet om lasten gaat. Maar het betalen van bijvoorbeeld les- of collegegeld en omroepbijdrage ervaren de meeste mensen wel degelijk als last.
Dit zijn voorbeelden van overheidstarieven: tegenover de betaling staat een individuele dienst van de overheid. Daarnaast bestaat het begrip retributie: een betaling voor specifieke overheidsdiensten, zoals de paspoortleges. Bij bovenstaande overheidstarieven en retributies geldt het profijtbeginsel: je betaalt naar de mate waarin je profijt hebt van wat de overheid levert (in feite net als op de vrije markt).
Belangrijke niet-belastingmiddelen zijn verder de opbrengsten van de Ster-reclame, boetes en de winstuitkeringen van de Nederlandsche bank en de gasunie (aardgasbaten).

Belastingen zijn gedwongen betalingen aan de overheid waarvoor de belastingbetaler geen rechtstreeks aanwijsbare tegenprestatie ontvangt. Ze kunnen worden onderverdeeld in:
\* Belasting op inkomen, winst en vermogen, ook wel directe belasting genoemd. Hierbij draagt de belastingplichtige zelf het geld af, voorbeelden: de inkomstenbelasting, vermogensbelasting en kansspelbelasting.
\* Kostprijsverhogende belasting, ook wel indirecte belasting genoemd. Hierbij betaald de consument, maar de leverancier levert het geld af aan de belastingdienst, voorbeelden: omzetbelasting (BTW), accijnzen en invoerrechten.

De uitgaven van het Rijk zijn op verschillende manieren in te delen:
\* Naar departement, het ene departement geeft meer geld uit dan het andere. Zo geeft het departement van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen veel meer geld uit dan het departement van Buitenlandse Zaken.
\* Naar economische categorie, de rijksuitgaven zijn als volgt te verdelen:
\* Bestedingen: het Rijk koopt goederen en diensten.
Afhankelijk van het type goed betreft het:
A. investeringen in kapitaalgoederen, zoals wegen en bruggen.
B. consumptiegoederen, zoals het gebruik van grondstoffen en energie. Ook defensie-uitgaven gelden in de nationale boekhouding als een voorbeeld van overheidsconsumptie.
\* Overdrachten: geld dat het Rijk uitgeeft zonder dat er een goed of dienst voor terug te ontvangen. Voorbeelden: rente en aflossing op de staatsschuld, subsidies en sociale-verzekeringen.

Elke derde dinsdag van de maand september is het prinsjesdag, maar wat gebeurt er dan eigenlijk allemaal?
1 Opening van het nieuwe jaar van de Staten-Generaal door de koningin. Zij leest daarbij de troonrede voor, waarin de beleidsvoornemens van de regering voor het komende jaar aan de orde komen.
2 De minister van financiën biedt vervolgens de rijksbegroting aan: een grote stapel wetsontwerpen, waarin het parlement de financiële plannen van de regering ter goedkeuring krijgt voorgelegd.
3 De rijksbegroting wordt samengevat in de miljoenennota, die een samenhangend overzicht geeft van het gevoerde financiële beleid en van de voornemens. De miljoenennota wordt door de minister van financiën aan het parlement overhandigd, net als de rijksbegroting. De miljoenennota is echter puur informatief bedoeld en dus geen wetsontwerp zoals de rijksbegroting.
4 Het Centraal Planbureau publiceert de Macro-Economische Verkenning, die een beeld geeft van de verwachte financieel-economische ontwikkelingen in het begrotingsjaar.

Het Rijk geeft elk jaar meer uit dan dat het binnenkrijgt. Dit verschil is het begrotingstekort.
Het begrotingstekort verminderd met de aflossingen op de (oude) staatsschuld is het financieringstekort.
Het financieringstekort is de toename van de totale staatsschuld in het desbetreffende jaar.
Het begrotingstekort doet de schuld stijgen; aflossingen doen de schuld dalen. Om het financieringstekort beter in de hand te houden, probeert het Rijk het aantal open-einderegelingen zo veel mogelijk te beperken.
Open-einderegelingen zijn regelingen waarbij de overheid niet van tevoren kan inschatten hoeveel geld zij hier in de toekomst aan kwijt is. Een voorbeeld hiervan is het recht op studiefinanciering. De overheid weet niet vooraf hoeveel mensen gaan studeren en weet dus niet hoeveel geld zij aan studiefinanciering kwijt zijn.

Wanneer we denken aan het wegwerken van begrotingstekort door het Rijk, rijzen er twee vragen:
1 Waarom duurt het wegwerken zo lang?
Je kunt proberen een tekort snel weg te werken door óf de belastingtarieven te verhogen óf de uitgaven te verminderen. Maar een verhoging van de belastingtarieven vermindert de koopkracht in het land. Hierdoor daalt de omzet van bedrijven en stijgt de werkloosheid, waardoor de belastingontvangsten dalen! Een verhoging van de belastingtarieven leidt niet automatisch tot een verhoging van de belastingontvangsten.
Bij (te) sterke bezuinigingen zie je hetzelfde: rijkssubsidies vervallen, op rijksinvesteringen wordt bezuinigd. Ook dit heeft op korte termijn schadelijke gevolgen voor de besteding in het land, en daarmee voor de belastingontvangsten.
2 Wat zijn de nadelen van een groot tekort?
Er zijn drie nadelen. Ten eerste: het Rijk moet zijn begrotingstekort dekken op de kapitaalmarkt. Als de aflossingen kleiner zijn dan het begrotingstekort, lopen de staatsschuld en daarmee de rentelasten almaar op. En hoe meer rentelasten het Rijk moet betalen, des te minder geld blijft er over voor uitgaven aan infrastructuur, woningbouw, gezondheidszorg en dergelijke.
Ten tweede: het financieringstekort geeft aan hoeveel het Rijk per saldo uit de kapitaalmarkt haalt. Hoe meer het Rijk eruit haalt, hoe krapper de kapitaalmarkt wordt en des te hoger de kapitaalmarktrente. Een hoge kapitaalmarktrente maakt voor bedrijven het lenen duurder. De particuliere investeringen worden dus door een hoge rente tegengewerkt. Anders gezegd: hoe meer kapitaal het Rijk uit de markt haalt, des te minder er over blijft voor de bedrijven.
Ten derde: een (te) groot begrotingstekort kan extra belastingheffing noodzakelijk maken. Als dit kostprijsverhogende belastingen zijn, of als ondernemers de stijgende directe belasting doorberekenen in de eindprijs, is kosteninflatie het gevolg.

Om de staatsschuld van landen onderling te kunnen vergelijken, gebruikt de EU de overheidsschuldquote. Deze quote geeft de overheidsschuld weer in verhouding tot het BBP.

**Module 8

Hoofdstuk 1**

Een instrument (verlaging van de directe belasting) kan worden gebruikt om een doelstelling (verhoging van de werkgelegenheid) te bereiken.
Economische politiek is het optreden van de overheid in het economisch leven waarbij de overheid probeert haar doelstellingen met het inzetten van instrumenten te bereiken.

De vijf klassieke doelstellingen van macro-economische politiek zijn:
1 Een evenwichtige arbeidsmarkt, op een evenwichtige arbeidsmarkt moeten de gevraagde en de aangeboden hoeveelheden arbeid min of meer met elkaar in evenwicht zijn; bovendien moet de kwaliteit van het aanbod en van de vraag op de verschillende deelmarkten goed op elkaar aansluiten.
2 Een stabiel prijspeil, als het gemiddeld prijspeil stijgt, heerst er inflatie. In absolute zin is het prijspeil stabiel als het algemeen prijsniveau -gemeten naar het verloop van het consumentencijferindex- niet stijgt of daalt. Maar stabiliteit kan ook relatief worden opgevat: dan loopt de prijsontwikkeling in ons land in de pas met die in de landen waarmee wij handeldrijven. Is de inflatie in Nederland hoger dan bij onze handelspartners, dan verslechtert onze (internationale) concurrentiepositie en verliest de export afzet. Het bereiken van een zo stabiel mogelijk prijspeil is een van de taken van de Nederlandsche bank. Dalende prijzen (deflatie) zijn evenmin gunstig: bedrijven zien hun verkoopprijzen dalen. Als de kosten onvoldoende meedalen, daalt hun winstmarge. Zij moeten inkrimpen en kunnen zelfs failliet gaan.
3 Een rechtvaardige inkomensverdeling, welke inkomensverschillen zijn rechtvaardig? Hier geeft ieder mens een ander antwoord op. De economie kan niet aangeven wat rechtvaardig is. Wel kan een econoom laten zien dat een verdeling scheef is, en door welke maatregelen deze schever of minder scheef gemaakt kan worden. Vanaf de jaren tachtig is in Nederland een denivellerend beleid gevoerd; dat wil zeggen dat de verdeling schever is geworden. De overheid heeft vanaf die tijd forse bezuinigingen op de sociale zekerheid doorgevoerd. Aan de ene kant omdat deze uitgaven uit de hand liepen, aan de andere kant omdat de overheid de burgers meer eigen verantwoordelijkheid wilde geven.
4 Een evenwichtige betalingsbalans, De betalingsbalans geeft de geldstromen weer die er in een jaar tussen een land en het buitenland zijn geweest. Bij een evenwichtige betalingsbalans houden die twee geldstromen elkaar in evenwicht. Bij betalingsbalansevenwicht heeft het betalingsverkeer met het buitenland dan ook geen invloed op de geldhoeveelheid.
5 Een evenwichtige economische groei, wat bedoelt de overheid met de term "evenwichtig"?
\* Ten eerste moet de groei niet teveel schommelen
\* Ten tweede moet de productiegroei een duurzame economische ontwikkeling niet in de weg staan. Groei die gepaard gaat met een snelle uitputting van natuurlijke hulpbronnen en een sterke achteruitgang van de natuur, is niet evenwichtig.
\* Ten derde moet de technische ontwikkeling zodanig worden toegepast dar het verlies aan arbeidsplaatsen wordt gecompenseerd door het ontstaan van nieuwe arbeidsplaatsen.
\* Ten vierde moeten productie en werkgelegenheid redelijk gelijkmatig over een land zijn verspreidt.
\* Ten vijfde: onze groei mag niet ten koste gaan van de kansen van ontwikkelingslanden. Ook zij moeten voldoende mogelijkheden krijgen om te groeien.

Bij onderbesteding, wanneer de effectieve vraag kleiner is dan de productiecapaciteit van de bedrijven, ontstaat onderbestedings- of conjunctuurwerkloosheid. De overheid kan er dan voor kiezen haar eigen bestedingen op te voeren of de belastingen te verlagen, in de hoop dat de gestegen koopkracht de vraag naar goederen vergroot. De overheid gaat dus "tegen de conjunctuur in", vandaar dat dit beleid een anticyclisch beleid genoemd wordt.

Bij overbesteding is de vraag naar goederen groter dan de productiecapaciteit van het land. De oververhitting van de economie leidt tot bestedingsinflatie. De overheid kan de beslissing nemen de vraag af te remmen door zelf te gaan bezuinigen of door de belasting te verhogen.

De instrumenten van conjunctuurbeleid die op korte termijn ingrijpen in de omvang van de productie, inkomen en bestedingen, zijn:
\* Begrotingsbeleid, door de uitgaven of ontvangsten te verlagen of te verhogen kan de overheid de conjunctuur van Nederland beïnvloeden. Omdat onze conjunctuur voor een belangrijk deel afhankelijk is van de wereldconjunctuur, is het nastreven van de doeleinden van economische politiek door middel van begrotingsbeleid nauwelijks nog aan de orde. Simpeler gezegd: de overheid ziet zelf in dat haar invloed op de conjunctuur beperkt is.
\* Monetaire politiek, in het algemeen kan de centrale bank de rente gebruiken voor kredietbeheersing, wat bijvoorbeeld in Duitsland en in de VS de praktijk is. In een periode van onderbesteding kan een verlaging van deze korte rente de bestedingen enigszins stimuleren. Doordat de renteafwijking met het buitenland klein moet blijven, is de "speelruimte" beperkt.
\* Inkomens- en prijspolitiek, Als de vraag de productiecapaciteit dreigt te overtreffen, zijn inflatie en loonstijgingen logische gevolgen. Vroeger kon de minister van sociale zaken CAO’s waarin de lonen te veel stegen, afkeuren of zelfs een loonpauze van een half jaar instellen. Tegenwoordig is de overheid zeer terughoudend wat loon- en prijsbeleid betreft. De overheid ziet liever dat de sociale partners zelf in overleg tot een akkoord kunnen komen.

Naast het conjunctuurbeleid voert de overheid een structuurbeleid, een beleid dat de aanbodzijde van de economie wil verbeteren. De overheid beïnvloed daarbij de kwantiteit en de kwaliteit van de productiefactoren. De productiefactor arbeid kan als voorbeeld dienen:
\* Door verhoging van de pensioengerechtigde leeftijd kan een tekort aan arbeid op de arbeidsmarkt worden weggewerkt. Ook de stimulering van huisvrouwen om een baan te gaan zoeken, of minder snelle afkeuring van werknemers, kan de kwantiteit van arbeid verhogen.
\* De kwaliteit van de arbeid kan verhoogd worden door verlenging van de leerplicht, en door subsidies voor de omscholing, herscholing of bijscholing van moeilijk plaatsbare werkzoekenden.

Uitgangspunt bij het Nederlandse milieubeleid is het streven naar een duurzame ontwikkeling: de behoeftebevrediging door de huidige generatie mag niet ten koste gaan van de mogelijkheden van de volgende generaties. Daarbij wordt de nadruk gelegd op het wegnemen van oorzaken bij de bron in plaats van op het bestrijden van effecten, bijvoorbeeld:
\* Op een andere, milieuvriendelijke manier produceren en consumeren
\* Minder produceren en consumeren.
Er bestaan twee typen milieumaatregelen:
\* Niet-marktconforme maatregelen, dit is bijvoorbeeld het stopzetten van de productie van een gevaarlijke stof. Of aan een fabriek de verplichting opleggen om zijn afval tot een aanvaardbaar niveau te zuiveren. Bij niet-marktconforme maatregelen gaat het dus om wettelijke maatregelen, zoals het verbod op verontreiniging van water, bodem en lucht in de vorm van normen.
\* Marktconforme maatregelen, deze werken via financiële prikkels. De overheid kan de vervuiler bijvoorbeeld een heffing opleggen. De vervuiler zal dan zijn activiteiten beperken of zorgen dat deze minder uitstoot veroorzaken. Een tweede marktconform instrument is het verkopen van vervuilingsrechten. In gebieden met sterke vervuiling stelt men per bedrijf een plafond aan uitstoot. Als een bedrijf meer wil vervuilen, moet het de vervuilingsrechten van een ander bedrijf kopen.

De blijvende betaalbaarheid van het AOW is een typisch voorbeeld van de herverdelingsfunctie van de overheid. De herverdelingsfunctie houdt in dat de overheid ervoor kiest (primair) inkomen te herverdelen zodat een wat rechtvaardiger inkomensverdeling ontstaat. Althans: rechtvaardiger in de ogen van de overheid.

Instellingen die de overheid helpen bij het economisch beleid:
\* De Sociaal-Economische Raad (SER) is een adviesorgaan voor het kabinet op sociaal en economisch gebied. De leden worden voor eenderde benoemd door werkgeversorganisaties en voor eenderde deel door de Kroon.
\* Naast de SER geeft ook de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) gevraagd en ongevraagd advies.
\* Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) verzamelt, bewerkt en publiceert statistische gegevens over Nederland, ook economische gegevens. Deze statistieken kunnen natuurlijk noodzakelijk of nuttig zijn bij de keuzen die het kabinet moet maken bij het bedrijven van economische politiek. Het CBS geeft overigens geen adviezen, het is geen adviesorgaan.
\* Het Centraal PlanBureau (CPB) maakt prognoses van de Nederlandse economie. De bekendste zijn:
- de Macro-Economische Verkenning (MEV), die op prinsjesdag uitkomt en een prognose voor het volgende jaar geeft.
- het Centraal Economisch Plan (CEP), dat in het volgende voorjaar een herziening van de MEV is.

Bij het uitstippelen van het economische, sociale en financiële beleid spelen de vooruitberekeningen van het Centraal PlanBureau een grote rol. Als de regering bezuinigd op de publieke uitgaven, heeft dat gevolgen voor de economische ontwikkeling in de toekomst. Een inzakkende dollarkoers of stijgende olieprijzen beïnvloeden de gang van zaken in onze economie. De regering moet steeds zo goed mogelijk op de hoogte zijn van:
\* De bestaande economische situatie.
\* De waarschijnlijke ontwikkeling daarvan in de toekomst.
\* De mogelijke effecten van beleidsmaatregelen die worden overwogen.

**Hoofdstuk 2**

Een brood is "meer waard" dan het meel. De bakker voegt waarde toe aan het meel. Deze (bruto) toegevoegde waarde gebruikt de bakker ten eerste om geld te reserveren voor de vervanging van oude kapitaalgoederen (afschrijvingen). De netto toegevoegde waarde die resteert, wordt gebruikt voor het uitbetalen van de primaire inkomens: loon, pacht, winst en interest. Schematisch:

Bruto toegevoegde waarde = omzet - waarde ingekochte goederen en diensten.

Netto toegevoegde waarde = bruto toegevoegde waarde - afschrijvingen.

Een primair inkomen is een inkomen dat verdiend wordt door het ter beschikking stellen van een productiefactor. Bij elk soort productiefactor hoort dus een vorm van primair inkomen:
Arbeid -> Loon
Natuur -> Pacht
Kapitaal -> Interest (rente)
Ondernemerschap -> Winst

Over het primair inkomen moet je inkomstenbelasting en sociale premies betalen. Anderzijds krijgen mensen met te weinig primair inkomen een uitkering (zoals bijstand, WW, AOW). Als je het saldo van deze inkomensoverdrachten bij het primair inkomen optelt, resteert het secundair inkomen. Naast deze ongebonden inkomensoverdrachten zijn er de gebonden overdrachten. Die zijn afhankelijk van de hoeveelheid geld die je besteedt en waaraan je het besteedt. Daarbij betaal je BTW of accijns aan de overheid of ontvang je een subsidie. Als je bij het secundair inkomen het saldo van deze gebonden overdrachten optelt, ontstaat het tertiair inkomen.

Het nominaal inkomen is het bedrag dat iemand ontvangt. Naminaal wil zeggen: in geld.
Het reëel inkomen geeft aan hoeveel goederen en diensten iemand met zijn (nominaal) inkomen kan kopen: de koopkracht. Het reëel inkomen is in Nederland een belangrijke grootheid. De volgende economische sectoren en groeperingen houden de koopkracht, het reëel inkomen dus, goed in de gaten:
\* De overheid, houdt bij haar inkomenspolitiek de koopkrachtcijfers bij. Vooral de koopkracht van de lagere inkomens is een belangrijk politiek onderwerp. Als het reële inkomen van de laagste inkomens daalt of te veel daalt, willen de linkse politieke partijen een overheidsmaatregel die deze daling tenietdoet. Ook vrezen politieke partijen stemmenverlies als de koopkracht van (te veel) inkomens daalt.
\* Ook vakbonden zijn geïnteresseerd in de koopkrachtcijfers. Zij baseren mede daarop hun looneisen. Het liefst zien de vakbonden automatische prijscompensatie in de CAO’s, daarbij zorgen gestegen prijzen automatsch voor hogere lonen, waardoor de koopkracht niet daalt.
\* Werkgevers vergelijken de ontwikkeling van het reëel inkomen met de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit. Als het reële inkomen sneller stijgt dan de arbeidsproductiviteit, stijgen de reële arbeidskosten per product. Dit kan kosteninflatie veroorzaken en daarmee een verslechtering van de internationale concurrentiepositie.

De verdeling van het nationaal inkomen over de productiefactoren is de categoriale inkomensverdeling: deze geeft aan welk deel van het nationaal inkomen gaat naar de categorieën loon, pacht, interest en winst gaat.

Het deel van het nationaal inkomen dat naar de productiefactor arbeid gaat, wordt aangegeven met de arbeidsinkomensquote (AIQ).

AIQ = loon + toegerekend loon zelfstandigen
nationaal inkomen

Zelfstandigen hebben eigenlijk geen loon maar winst. Maar omdat de aard van hun werk lijkt op die van een werknemer in loondienst (zij zijn als het ware bij zichzelf in loondienst), wordt het inkomen van zelfstandigen voor het deel dat aan hun arbeid kan worden toegeschreven, toch meegerekend bij de AIQ.

De loonquote is een variant op de AIQ. Bij deze quote wordt het toegerekend loon niet bij de loonsom opgeteld, zodat alleen de lonen van werknemers resteren:

Loonquote =
totale loonsom werknemers
---------------------------------
nationaal inkomen

Naast de arbeidsinkomensquote bestaan de winstquote, interestquote en pachtquote, meestal samengevoegd tot de quote van het overig inkomen. De winstquote geeft een aanwijzing voor het rendement dat in het algemeen met investeringen in een land behaald kan worden. Hoe hoger de winstquote, hoe groter het deel van de toegevoegde waarde dat als winst aan de investeerders kan worden uitgekeerd.

Niet iedere inwoner van een land verdient evenveel. De inkomens zijn scheef verdeeld.Maar wat is scheef? De Lorenz-curve geeft een beeld. Met de Lorenz-curve kun je de scheefheid van de personele inkomensverdeling zien. Eerst worden de inkomensklassen van laag naar hoog op volgorde gezet. Daarna worden zij cumulatief opgeteld, waarna de coördinaten van de Loranz-curve ontstaan. Met de curve is ook een vergelijking mogelijk tussen:
\* Landen.
\* Twee situaties, bijvoorbeeld de primaire en de secundaire verdeling.
\* Twee tijdstippen.

De ene persoon ontvangt veel meer (primair) inkomen dan de ander. Hoe dit kan?
Er zijn verschillende oorzaken:
1 Verschillen in schaarste: linkshandige profsporters verdienen vaak meer dan rechtshandige omdat zij schaarser zijn.
2 Productiviteitsverschillen: bij stukloon ontvang je loon naar prestatie; hoe meer stuks je produceert, hoe meer loon. Maar ook zonder stukloon ontstaan er inkomensverschillen door productiviteitsverschillen. In een bedrijfstak waar de productiviteit gemakkelijk verhoogd kan worden, kunnen ook hogere lonen uitbetaald worden In bedrijfstakken waar de productiviteit moeilijker vergroot kan worden, blijven de lonen achter.
3 Inspanningsverschillen: met meer inspanning kun je vaak tot meer inkomen komen.
4 Wervingsverschillen: als je door middel van een goede of langere opleiding, of met meer ervaring, een betere positie op de arbeidsmarkt hebt verworven, nemen de kansen op een hoger loon toe.
5 Vermogensverschillen: "geld maakt geld" hoor je wel eens zeggen en niet geheel onterecht. Met geld ben je in staat tot investeringen of beleggingen die zeer rendabel kunnen zijn, juist doordat niet veel mensen het zich kunnen permitteren.

Gevolgen van inkomensverschillen:
Voorstanders van relatief grote inkomensverschillen wijzen op de prikkelwerking die ervan uitgaat. Mensen met een laag inkomen zijn gemotiveerder om extra te werken of om een (extra) opleiding te volgen. Ondernemersinitiatief wordt gestimuleerd; wie succesvol is, wordt beloond met een hoog inkomen. Mensen en bedrijven worden mobieler. Als je ergens een te laag inkomen verdient, ben je eerder geneigd naar een andere regio te verhuizen.

Tegenstanders van forse inkomensverschillen wijzen op de sociale onrechtvaardigheid. Het is niet rechtvaardig dat de ene persoon vele malen meer verdient dan de andere. Een hoger inkomen als resultaat van meer inspanning is tot daar aan toe, maar (grote) inkomensverschillen zijn vaak ook het gevolg van geluk, toeval en andere factoren waarop je geen invloed hebt.

De procentuele verandering van het reële inkomen
Stel dat de prijzen in 2002 voor het gemiddeld gezin met 4,3 procent zijn gestegen. Verder dat in die periode het (nominaal) inkomen van het gemiddeld gezin met 2,1 procent zijn toegenomen. Hoeveel procent is de koopkracht van het gemiddeld gezin in deze periode dan gedaald? Procenten mag je nooit "zomaar" optellen of aftrekken; je moet ze eerst altijd omzetten in indexcijfers. De indexcijfers ga je vervolgens vermenigvuldigen of delen, afhankelijk van wat je moet berekenen.
Een simpel voorbeeld: Eerst had het gezin 100 Euro en kocht het 1 goed van 100 euro.
Nu heeft het gezin 102,10 Euro en koopt het ..?.. goederen van 104,30 Euro.
Het gezin kan dan
102,10
-------- = 0,9789 goederen kopen.
104,30
Dit betekent een koopkracht verlies van 2,11 procent. Je deelt dus eigenlijk het indexcijfer van het nominaal loon door het consumentenprijsindexcijfer. Oftewel:

indexcijfer reëel inkomen =
indexcijfer nominaal inkomen
------------------------------ x 100
consumentenprijsindexcijfer

**Hoofdstuk 3**

Een totstandgekomen CAO moet worden gemeld bij de Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Deze kan de CAO onverbindend verklaren, dat wil zeggen afkeuren, maar ook (algemeen) verbindend verklaren. Als de CAO algemeen verbindend verklaard wordt, moeten de werkgevers en werknemers die geen lid zijn van de vertegenwoordigende organisaties, zich ook aan de CAO houden. De CAO geldt dan dus voor de gehele bedrijfstak.

Of een nieuwe CAO tot (veel) hogere lonen leidt dan de vorige, is afhankelijk van een aantal factoren:
\* Hoe is de situatie op de arbeidsmarkt? Bij krapte op de arbeidsmarkt "staan de werknemers sterk" en is de kans op loonstijgingen groter.
\* Wat is de loonruimte? Als de arbeidsproductiviteit stijgt en het bedrijf ziet ook zijn omzet stijgen, zal het bedrijf eerder geneigd zijn de lonen te verhogen dan wanneer dat niet het geval is.
\* Naast hogere lonen hebben vakbonden ook andere verlangens en eisen, zoals arbeidstijdverkorting,, flexibele pensionering en extra scholing. Hoe meer ze eisen op het gebied buiten de loonhoogte, des te minder veeleisend kunnen ze zijn ten aanzien van meer loon.

Overheid, werkgevers en werknemers hebben bij het centraal overleg verschillende, uiteenlopende doelstellingen en belangen:
\* De overheid, heeft het goed functioneren van de economie als eerste doelstelling. Afhankelijk van de politieke kleur van het kabinet zal daarbij meer de kant van de werkgevers of de werknemers gekozen worden.
\* Werknemers, willen meer loon, verdere arbeidstijdverkorting of betere arbeidsomstandigheden. Daarbij moeten zij, naast kortetermijndoelen, ook de langere termijn (enigszins) in de gaten houden. Meer loon is op korte termijn fijn, maar als daarmee op lange termijn hun arbeidsplaatsen verloren gaan, is dat minder prettig.
\* Werkgevers, willen de productieomstandigheden optimaliseren. Een tevreden werknemer is wat waard, maar vooral als hij daardoor zijn werk beter doet. De werkgever betaald de werknemer meer loon uit als hij daartoe economisch gedwongen wordt, of als het in het belang van het bedrijf is.

In de loonwet is het volgende geregeld:
\* De overheid kan een CAO algemeen verbindend verklaren, waardoor deze voor de gehele bedrijfstak geldt.
\* De overheid kan een CAO afkeuren.
\* De Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid kan, als de nationale economie door plotselinge gebeurtenissen ernstig dreigt te worden ontregeld, een loonpauze instellen: een periode waarin de lonen niet mogen stijgen.
\* De overheid kan de besprekingen voor nieuwe CAO’s beïnvloeden door vooraf aan te geven welke afspraken wenselijk zijn, en welke consequenties een andere uitkomst van de CAO-besprekingen heeft. De Nederlandse overheid is in het algemeen tegen forse loonstijgingen. Hoewel hoge lonen aan de ene kant de koopkracht verhogen en daarmee de belastingopbrengsten van de overheid, verslechterd aan de andere kant onze internationale concurrentiepositie. En Nederland is erg afhankelijk van zijn handel met het buitenland.

\* De overheid beïnvloed ook via belastingen, premies en subsidies de uitkomsten van de onderhandelingen over arbeidsvoorwaarden. Zij kan vooraf een belasting- of premieverlaging beloven als de CAO uitkomst naar haar zin is. Ook beïnvloedt de overheid met haar belasting- en premiehoogte de looneisen van de vakbonden. Immers hoe hoger de loonbelasting, hoe hoger de looneisen om de koopkracht op peil te houden.
\* De overheid kan minimumlonen instellen, gedifferentieerd naar leeftijd. Dit garandeert, bij het minimumjeugdloon, een minimale beloning, waardoor jongeren niet uitgebuit kunnen worden. Het minimumloon voor volwassenen geeft de werknemer een bestaansminimum.

Waarom een collectieve werkloosheidsverzekering?
De Nederlandse overheid heeft bij het instellen van deze collectieve werkloosheidsverzekering gemeend dat het een goede zaak is dat alle werknemers zich bij werkloosheid tegen inkomensverlies verzekerd weten. De overheid heeft dan de zekerheid dat niemand het risico loopt van een behoorlijk loon terug te vallen op een inkomen beneden bestaansminimum. Een collectieve werkloosheidsverzekering zorgt dus voor enige bestaanszekerheid. En daarnaast voor een zekere denivellering van inkomens: werknemers verliezen met premie-betaling primair inkomen, werklozen zien met de uitkering hun inkomen aangevuld. Tot slot kan nog worden vermeldt dat de werkloosheidsverzekering binnen de verder redelijk vrije arbeidsmarkt een verzoening tussen eigenbelang en solidariteit tot stand brengt. Het is in je eigen belang een baan te vinden die je bevalt, en die een goed salaris biedt. Maar hoeveel je ook verdient, je bent door middel van de WW-premie toch solidair met de minder gelukkige werkloze medemens.

Sociale verzekeringen worden met premiegeld gefinancierd. Werkgevers en werknemers betalen premies aan het Rijk en de sociale fondsen, die dat geld weer uitkeren aan degenen die er recht op hebben.
Sociale voorzieningen worden uit de algemene middelen betaald, oftewel van belastinggeld. Het bekendste voorbeeld is de Algemene BijstandsWet (ABW). Een "bijstandspremie" bestaat niet.

Uitkeringen krachtens de sociale verzekeringen worden via het omslagstelsel betaald. Het bedrag dat nodig is voor de uitkeringen, wordt omgeslagen over de werkenden. Dit in tegenstelling to het kapitaaldekkingsstelsel waar, een werknemer jaren spaart om straks zijn eigen geld weer terug te zien in de vorm van pensioen.

Er bestaan twee typen sociale verzekeringen:
\* Volksverzekeringen, deze verzekeren het hele volk tegen inkomensderving of gemaakte kosten. Op grond van de Algemene OuderdomsWet (AOW) bijvoorbeeld ontvangt iedereen vanaf het 65ste jaar AOW. Dit in tegenstelling tot het pensioen, dat alleen wordt ontvangen als dit in de periode als de werknemer is opgebouwd via de pensioenpremie. Werknemers betalen hun premies volksverzekeringen via de eerste schijf van de inkomstenbelasting aan de rijksoverheid.
\* Werknemersverzekeringen, deze verzekeren alleen werknemers. Op grond van de Wet Arbeids Ongeschikt (WAO) bijvoorbeeld ontvang je alleen als (ex-)werknemer bij arbeidsongeschiktheid een WAO-uitkering. De premies worden afgedragen aan de sociale fondsen.

De sociale zekerheid heeft allerlei verbanden met de "rest" van de economie. Een te zwaar uitgebouwde zekerheid kan tot negatieve economische effecten leiden. Maar er zijn meer gevolgen, ook positieve. De belangrijkste op een rijtje:
\* Voorziening in behoeften
\* Verzwakking internationale concurrentiepositie
\* Negatieve inspanningseffecten, ontduiking en fraude, hoge sociale zekerheid maakt hoge belasting- en premietarieven onvermijdelijk. Maar dit kan tot ongewenste effecten leiden, zoals:
- Ontduiking van belasting en premies door werkgevers en werknemers, dit wordt ook wel het negatieve inspanningseffect genoemd.
- Men gaat belasting en premies ontduiken. Mensen gaan meer zwart werken, werkgevers laten eerder mensen zwart werken. Het werken met een uitkering kan toenemen. Bedrijven verzwijgen vaker omzet. Er is sprake van fraude.
\* Substitutie van arbeid door kapitaal, hoge sociale zekerheid verhoogt de loonkosten. Hogere loonkosten kunnen bedrijven ertoe aanzetten eerder arbeid door kapitaal te substitueren. Structuurwerkloosheid is het gevolg.
\* Vermindering van vraag naar en aanbod van arbeid
\* Oneigenlijk gebruik
\* Stabilisering van de conjunctuur, in tijden van onderbesteding zakt de vraag dankzij de sociale-zekerheidsuitkeringen niet te diep in. Bij overbesteding remt de hoge belasting- en premiedruk de vraag af.

Privatisering van de sociale zekerheid.
Welke voordelen heeft privatisering van de sociale zekerheid?
\* De markt kan tot meer efficiëntie leiden. Vroeger hoefden bedrijven het loon van zieke werknemers niet door te betalen, dat regelde de ziektewet voor hun. Nu moeten bedrijven veel attenter zijn op het ziekteverzuim, het kan hun anders veel geld kosten. Bedrijven met een hoog ziektecijfer zien hun premie aan de verzekeringsmaatschappij verhoogd, of moeten, als ze niet verzekerd zijn, meer loon zonder tegenprestatie doorbetalen.
\* Mensen die van wieg tot het graf verzorgd worden en geen eigen verantwoordelijkheid hoeven te tonen, worden gemakzuchtig. Zo denkt althans de tijdgeest van de jaren negentig. Waarom zul je je druk maken om werk als je toch een fatsoenlijke uitkering krijgt? Waarom zou je je niet ziek melden terwijl het eigenlijk nog wel gaat? Het loon gaat toch wel door. Als mensen voor zichzelf moeten zorgen, gaan ze ook meer verantwoord om met gegeven omstandigheden. Iemand die eigenlijk niet ziek is, meldt zich niet ziek, want dan zou de ziektepremie die hij moet betalen weleens omhoog kunnen gaan.
\* Lagere sociale uitkeringen leiden ook tot lagere sociale premies en belastingen. Kortom: de collectieve-lastendruk kan dalen. Daartegenover staat dat je, afhankelijk van de mate waarin je je wilt verzekeren, meer geld kwijt bent aan premies aan particuliere verzekeringsmaatschappijen.

Welke nadelen heeft privatisering van de sociale zekerheid?
\* De ongelijkheid tussen burgers neemt toe. Mensen met een zwakkere gezondheid zullen meer ziektepremie moeten betalen, als ze zich al kunnen verzekeren. Of, als de werkgever zich tegen de ziekte van zijn personeel moet verzekeren, zullen de kansen van minder gezonde werknemers om een baan te krijgen of te houden afnemen.
\* De solidariteit tussen mensen neemt daarmee dus af. En veel mensen vinden solidariteit een belangrijk gegeven in een land. Een collectieve sociale zekerheid kan aan die solidariteit meehelpen.
Hoe kan oneigenlijk gebruik van sociale zekerheid verder bestreden worden?
\* Met strengere controle, eenvoudiger regels en strengere boetes.
\* Met het aanscherpen van de regels: bijvoorbeeld verruiming van het begrip "passende arbeid", verplichtstelling van scholing, een uitkering afhankelijk stellen van een arbeidsverleden, strengere keuringseisen.
\* Met het inbouwen van meer prikkels, zoals het verlies van vakantiedagen bij ziekte, het inbouwen van (meer) eigen risico en premiedifferentiatie, en het verlagen van de uitkering of de uitkeringsperiode als je veel gebruik maakt van die uitkering.