

Economie H5 : Markt & Overheid

1. De telefoniemarkt

Het kan per land verschillen wat de overheid aanbiedt en wat door de bedrijven wordt aangeboden. Dit kan aan de politiek liggen maar ook aan de tijdsperiode. Voorbeelden telefonie, post, OV, energie. Particuliere bedrijven leveren goederen/diensten met het doel winst te maken. Ze leveren de goederen/diensten op de vrije markt.

De overheid wil met haar goederen/diensten kwaliteit en toegankelijkheid voor iedereen garanderen. Vaak betalen we ook maar een deel van de prijs als het om goederen/diensten van de overheid gaat. Marktwerking heeft niet altijd het goede effect. Welzijn en milieu kunnen redenen zijn waarom de overheid gaat ingrijpen, zij gaat dan de inzet van productiefactoren beïnvloeden (arbeid, natuur, kapitaal en ondernemerschap).

1.1

Er zijn grote prijsverschillen tussen telefoonabonnementen.

Bellen is een homogeen product, want dit product is bij iedere aanbieder hetzelfde.

1.2

Markt van volkomen concurrentie = markt van volledige mededinging = de prijs van het product wordt bepaald door vraag en aanbod.

Kenmerken van volkomen concurrentie:

- Veel aanbieders, de individuele producent heeft weinig invloed op de prijs
- Homogeen product, het product is in de ogen van de consument gelijk (voorbeeld:bellen)
- Transparante markt, consumenten en producten zijn op de hoogte van de markthoeveelheid, de prijs en de kwaliteit.
- Vrije toe- en uittreding, er zijn voor producenten geen belemmeringen om tot een markt toe te treden of eruit te stappen.

In de praktijk komt de marktvorm volkomen concurrentie niet voor, soms komt het er wel dichtbij.

Heterogeen product=het product is in de ogen van de consument verschillend (voorbeeld: mobiele telefoon)

1.3

Als er meer aanbieders op een markt komen verschuift de aanbodlijn. De oorzaak van meer aanbieders kan zijn dat de grondstoffen goedkoper zijn of dat een bepaald product het heel goed doet. Voordeel voor de consument van veel aanbieders op de markt: kan tot lagere prijzen leiden.

Marktmechanisme/prijsmechanisme= het vrije spel van vraag en aanbod op een markt. Het marktmechanisme heeft invloed op de manier van produceren en consumeren.

Prijselasticiteit = hoe gevoelig is de vraag voor een prijsverandering?

Ev = elasticiteit van de vraag = $\frac{\text{procentuele verandering van de vraag (gevolg)}}{\text{procentuele verandering van de prijs (oorzaak)}}$ = een negatief getal

- Prijselastisch/zeer prijsgevoelig =
de procentuele verandering van de vraag > de procentuele verandering van de prijs
 $Ev > 1$ (! los van het min teken, het minteken moet je vergeten)
- Prijsinelastisch/niet prijsgevoelig =
de procentuele verandering van de vraag < de procentuele verandering van de prijs
 $Ev < 1$, bevindt zich tussen 0 en 1 (los van het minteken, het minteken moet je vergeten)
- Volkomen inelastisch = De vraag verandert helemaal niet als de prijs verandert. $Ev = 0$
- Niet elastisch, niet inelastisch = $Ev = 1$

Economie H5 : Markt & Overheid

Het wel of niet prijsgevoelig(elastisch) zijn van de vraag is afhankelijk van:

- het feit of er substituten zijn, dit wil zeggen alternatieve goederen. Als er substituten zijn zullen vragers bij een prijsverhoging van een bepaald product het substituuat (alternatief) kiezen. Ze reageren in dat geval sterk op een prijsverandering: dus hoge prijselasticiteit.
- de termijn waarop je dit bekijkt. Op korte termijn heb je niet altijd een alternatief, op lange termijn wel. Gevolg is dat de prijselasticiteit op korte termijn lager is dan op langere termijn.
- het soort goed. Noodzakelijke goederen (brood, water, kleding) zijn minder elastisch dan andere (niet zo noodzakelijke) goederen.

E_k = Kruislingse prijselasticiteit = wat voor invloed heeft de verandering van de prijs van product A op de verandering van de vraag naar product B?

E_k = procentuele verandering van de vraag naar product B (gevolg)

Procentuele verandering van de prijs van product A (oorzaak)

Substitutiegoederen, dit zijn goederen die elkaar kunnen vervangen (cola en sinas, bus en trein, iphone en de samsung Smartphone).

Bij substitutiegoederen is de kruislingse prijselasticiteit positief.

Complementaire goederen, dit zijn goederen die elkaar aanvullen (patat en mayonaise, auto en autoband). Bij complementaire goederen is de kruislingse prijselasticiteit negatief.

Als product A en product B niets met elkaar te maken hebben dan zullen ze elkaar ook niet beïnvloeden. De kruislingse prijselasticiteit is dan 0. Bijvoorbeeld Kaas en Auto's.

1.4

Een bedrijf wil winst maken. Om de winst te kunnen bepalen moet je weten wat de afzet, de prijs, de vaste kosten en de variabele kosten zijn.

TK = Totale kosten, alle kosten die een onderneming heeft

TK bestaat uit constante kosten en variabele kosten

$$TK = TCK + TVK$$

CK = constante kosten, deze kosten veranderen niet, ook niet als je meer gaat produceren. Het gaat om de kosten die er constant zijn zoals huur, energie, verzekeringen

TCK = totale constante kosten = $Q \times CK$ (per product)

VK = variabele kosten, deze kosten variëren/veranderen als je meer produceert. Dit zijn bijvoorbeeld grondstoffen. Maak je meer fietsen dan heb je ook meer ijzer nodig.

TVK = totale variabele kosten = $Q \times VK$ (per product)

Totale variabele kosten zijn proportioneel variabel(=stijgen/dalen evenredig met de productie mee)

GK = gemiddelde kosten (per product)

$$GK = TK : Q$$

Q=aantal producten

$$GVK = TVK : Q$$

gemiddelde variabele kosten = variabele kosten per product

als de afzet toeneemt/afneemt blijft GVK= variabele kosten per product gelijk

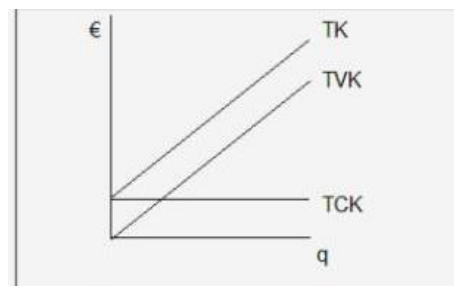
$$GCK = TCK : Q$$

gemiddelde constante kosten = constante kosten per product

als de afzet toeneemt daalt GCK per product

als afzet afneemt stijgt GCK per product

$$GVK + GCK = GTK$$



Economie H5 : Markt & Overheid

MK = Marginale kosten = de kosten die een bedrijf meer maakt als er 1 product meer wordt gemaakt.

Bij proportioneel variabele kosten zijn de marginale kosten gelijk aan de GVK.

Marginale opbrengst = die opbrengst die een bedrijf meer genereert als er 1 product meer wordt verkocht.

Bij volledige mededinging ligt de prijs vast. Hier geldt $MO = GO = P$

Oftewel Marginale opbrengst = gemiddelde opbrengst = Prijs

Een onderneming wil graag weten wanneer ze winst gaan maken: De break even afzet opzoeken.

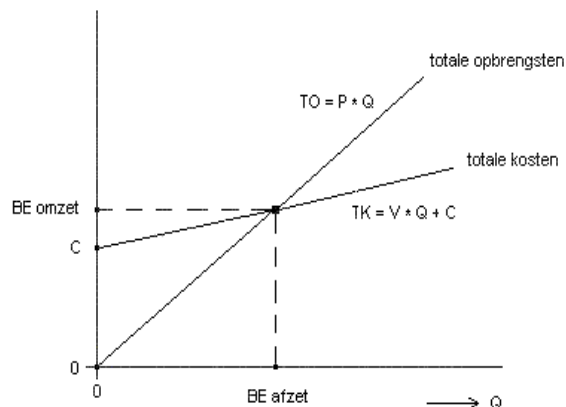
TW = totale winst

$TW = TO - TK$

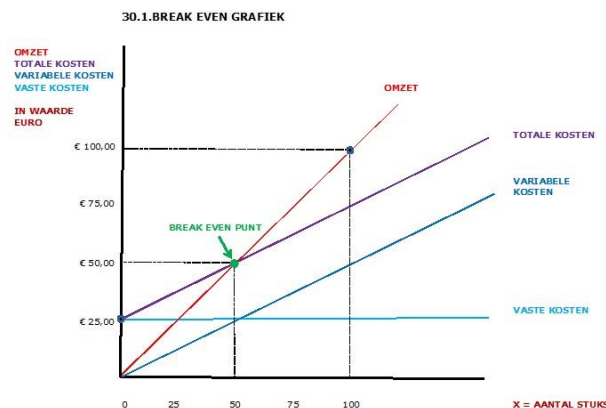
Om je bedrijf goed te kunnen leiden moet je weten wanneer je winst maakt en wanneer niet. Je moet weten hoe groot je omzet moet zijn om winst te gaan maken. BEP = Break even point = het omslagpunt waarbij je winst begint te maken : $TO = TK$

BEO = Breakevenomzet is de omzet waarbij geldt $TO = TK$

BEA = Breakevenafzet is de afzet waarbij geldt $TO = TK$



In deze grafiek staat het BEP
Samen met de TK, TVK en TCK.



De onderneming wil ook graag weten wanneer ze de maximale winst halen.

$MO = MK$ dan is de winst maximaal.

$MO < MK$ de uitbreiding levert minder winst op

$MO > MK$ de uitbreiding levert meer winst op

Economie H5 : Markt & Overheid

2. Van volledige mededinging naar monopolie

2.1

Vroeger had je de PTT (Post Telefoon Telegraaf), dit bedrijf was van de overheid. Er was sprake van monopolie voor de Post en voor de telefoon. Nu is dit verzelfstandigd. Je hebt nu twee aparte zelfstandige bedrijven namelijk Post.nl en KPN voor de telefoon. Er is nu ook concurrentie, er zijn veel meer postbezorgings- en telecommunicatiebedrijven op de markt. Het is minder overzichtelijk maar er valt wel veel meer te kiezen.

Monopolie = 1 aanbieder van een product, er is geen concurrentie

Collectieve vraaglijn = de vraaglijn van alle consumenten samen

Prijsafzetlijn = lijn die weergeeft hoeveel er wordt verkocht bij verschillende prijzen

GO = Gemiddelde opbrengst = omzet per product

MO = Marginale opbrengst = toename van de totale omzet als er 1 product meer wordt verkocht.

TO = Totale omzet

Bij volkomen concurrentie geldt $GO=MO$

Bij monopolie is GO niet gelijk aan MO

Prijsdiscriminatie = verschillende prijzen in rekening brengen voor verschillende groepen consumenten voor het zelfde product. Dit kan alleen bij duidelijke scheiding van de deelgroepen.

2.2

Privatisering = overheid stoot taken af die door een particuliere onderneming worden overgenomen.

Door privatisering kan onderlinge concurrentie en marktwerking ontstaan.

Door concurrentie worden bedrijven gedwongen scherp op de kosten te letten en te innoveren.

We onderscheiden procesinnovatie en productinnovatie.

Door de privatisering in Rusland zijn de inkomensverschillen groter geworden.

3. Oligopolie en monopolistische concurrentie

3.1

We zien heel veel ontwikkelingen op het gebied van (mobiele) telefonie.

3.2

Oligopolie = markt met een beperkt aantal aanbieders, de aanbieders hebben een relatief groot marktaandeel. Voorbeelden zijn telefonie, auto's, benzine, computers. Het is voor nieuwkomers heel moeilijk om toe te treden tot deze markt, er zijn toetredingsbarrières.

Oligopolies ontstaan door de schaalvoordelen, producten zijn alleen winstgevend als ze op grote schaal worden aangeboden. Dit komt vaak door de grote investeringen. Nieuwkomers op de markt lopen ook tegen het probleem van schaalgrootte aan. Oligopolies investeringen vaak veel in vernieuwingen. Een oligopolie zit tussen volledige mededinging en monopolie in.

Bij Monopolie is het schaalvoordeel nog belangrijker. (voorbeeld spoorwegmaatschappij)

Verzonken kosten zijn gemaakte vaste kosten die je bij de sluiting van de onderneming niet meer terug kunt verdienen.

Octrooi/patent = je kunt octrooi aanvragen als je kennis of documenten wilt afschermen. De onderneming heeft dan het alleenrecht op het commerciële gebruik van de uitvinding.

Duopolie = twee bedrijven die elkaar beconcurreren.

Economie H5 : Markt & Overheid

3.3

Monopolistische concurrentie=veel aanbieders met een heterogeen product.

Veel aanbieders doordat de toetredingsdrempel tot de markt voor nieuwe aanbieders laag is.

Het gaat om een heterogeen product waarbij de aanbieder zijn eigen klantenkring opbouwt, binnen die eigen klantenkring is de aanbieder monopolist. Klanten gaan bij een verandering niet zo gemakkelijk naar een andere aanbieder. Voorbeeld: telefoonabonnement.

3.4

Zoveel mogelijk winst bereik je door:

- Zoveel mogelijk te verkopen
- Vergroten van de service
- Reclame maken
- Overname van een concurrent

Het marktgedrag van ondernemingen, we onderscheiden concurreren en samenwerken.

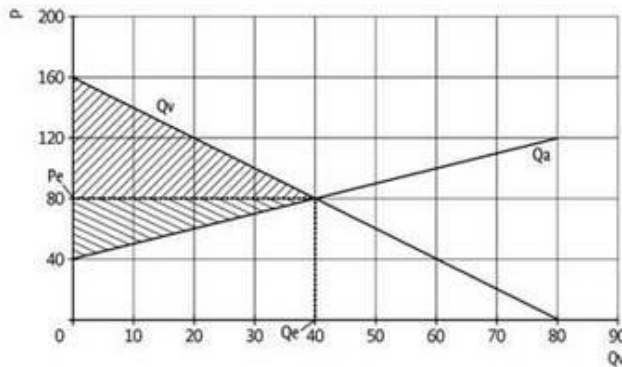
- Concurreren op de prijs. Dit kan door de prijs te verlagen. Dit kan vervolgens leiden tot een prijzenoorlog. Bij een prijzenoorlog verlagen ondernemingen de prijs om een groter marktaandeel te krijgen. Voorbeeld: supermarkten
- Concurreren door productdifferentiatie. De ondernemer probeert zijn product speciale kenmerken te geven. Je creëert een eigen product, dit leidt tot een eigen afzetlijn. Je kunt dan vaak ook een iets hogere prijs vragen, maar het verschil met het reguliere product moet niet te groot zijn want dan stappen de consumenten toch nog over naar de goedkopere concurrent. Hoeveel mensen overlopen naar de concurrent hangt af van de prijselasticiteit van de vraag. Als mensen trouw zijn aan het merk dan is de prijselasticiteit laag. Voorbeeld: Apple producten zoals iphone en ipad enz.
- Samenwerken door afspraken met elkaar te maken om de concurrentie te verminderen. Dit heet een kartel. Kartelafspraken zijn verboden, de overheid wil dat niet omdat een kartel de concurrentie vermindert waardoor de prijzen hoog blijven. Kartels zijn verboden dus worden afspraken in het geheim gemaakt. De Autoriteit Consument en Markt (ACM) houdt kartelvorming in de gaten. De Europese commissie let ook op kartelvorming.
- Samenwerken zonder afspraken met elkaar te maken. Soms gaat het vanzelf en volgen de bedrijven elkaar in hun marktgedrag. Gaat de een iets wijzigen in de prijzen dan doet de ander dat ook. Zo kun je ook in een gevangenendilemma terechtkomen. De bedrijven houden elkaar gevangen in hun prijspolitiek. De dominante strategie is de strategie die een partij kiest los van de andere partij. De dominantie strategie levert het beste resultaat.

Als oligopolisten samenwerken in een kartel dan gedraagt het kartel zich als een monopolie.

Consumentensurplus: ontstaat doordat er een groep consumenten is die bereid is meer te betalen dan de geldende vraagprijs.

Als een producent veel macht heeft heeft hij meer invloed op de prijs. De macht hangt af van de concurrentie. Concurrentie hangt af van aantal aanbieders en het soort product (homogeen=gelijk of heterogeen=verschillende producten)

Economie H5 : Markt & Overheid



In het voorbeeld is het consumentensurplus het gearceerde deel boven de prijs van € 80 en de vraaglijn (de bovenste gearceerde rechthoekige driehoek). Je rekent de omvang uit = $\frac{1}{2} \times \text{basis} \times \text{hoogte}$. Het is het bedrag dat mensen bereid waren te betalen, maar wat ze niet hoeven te betalen.

Het producentensurplus is het gearceerde deel onder de prijs van € 80 en de aanbodlijn. (de onderste gearceerde rechthoekige driehoek)
 Totale surplus = consumentensurplus + producentensurplus
 Concurrentie vergoot de totale surplus en daarmee ook de welvaart.
 Bij volkomen concurrentie is de totale surplus groter dan bij monopolistische concurrentie/oligopolie of monopolie.

4. De markt levert niet altijd de juiste prijs

4.1

Soms werkt de markt niet goed (marktfalen):

- prijzen zijn te hoog
- prijzen zijn te laag
- er worden te weinig producten geproduceerd
- er worden ongewenste goederen geproduceerd.
- De kwaliteit van het product blijft achter
- De service van het product is onvoldoende

Soms komt dit door teveel machtsvorming in de markt.

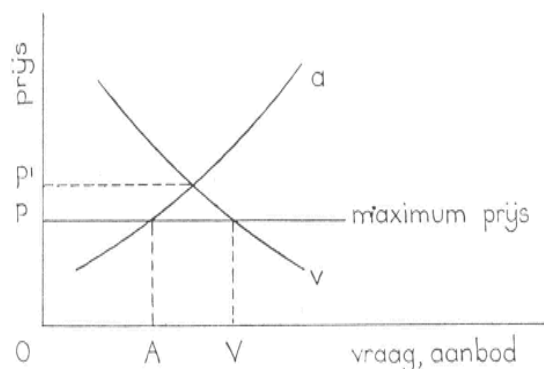
Als de markt niet goed werkt kan de overheid zich ermee gaan bemoeien.

4.2

Overheid kan zich bemoeien met de prijzen. Bijvoorbeeld met de prijzen voor het bellen naar het buitenland.

De overheid kan een maximumprijs instellen. Een maximumprijs wordt ingesteld om de consumenten te beschermen. Een maximumprijs ligt altijd onder de marktprijs (evenwichtsprijs) en leidt tot een vraagoverschot (aanbodtekort).

Het verschil tussen A en V is het verschil tussen vraag en aanbod. (op de maximumprijslijn).

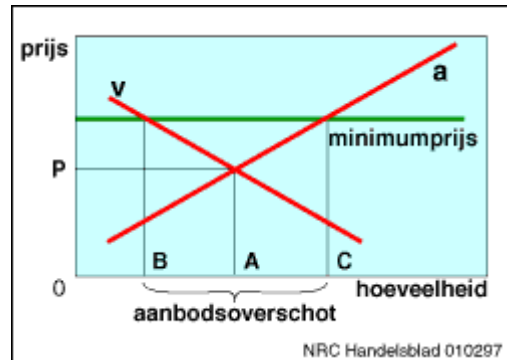


Economie H5 : Markt & Overheid

De overheid kan ook een minimumprijs instellen om zo de producenten te beschermen. Minumprijs noemen we ook wel garantieprijs of interventieprijs.

De minimumprijs ligt altijd boven de marktprijs (evenwichtsprijs) en leidt tot een aanbodoverschot (vraagtekort). Bij landbouwproducten probeert de overheid een aanbodoverschot te voorkomen door het invoeren van een quotum (maximale hoeveelheid die je mag produceren). Dit gebeurt bijvoorbeeld bij melk.

Het verschil tussen B en C is het aanbodoverschot.



De overheid kan ook heffingen en subsidies invoeren.

Heffingen zoals BTW en accijns bijvoorbeeld op schadelijke producten zoals alcohol en sigaretten. De kostprijs stijgt waardoor het minder wordt gekocht. De aanbodlijn verschuift naar links.

Bij het verstrekken van subsidie verschuift de aanbodlijn naar rechts.

4.3

Minimumloon = het loon dat iemand van 23 jaar minimaal moet krijgen

Minimumjeugdloon = percentage van het minimumloon. Het percentage is afhankelijk van de leeftijd.

Loon = de prijs voor arbeid

Vraag en aanbod op de arbeidsmarkt sluiten niet altijd goed op elkaar aan. Dit komt door de heterogeniteit van arbeid.

Heterogeniteit van arbeid = het verschil in arbeid, je hebt hele grote verschillen in soorten arbeid (timmerman, chauffeur, beleidsmedewerker, manager enz.) Je kunt al die verschillende vormen van arbeid niet door elkaar vervangen (dat is heterogeniteit).

Vrije prijsvorming op de arbeidsmarkt wordt belemmerd door het minimumloon en door de cao's

CAO = collectieve arbeidsovereenkomst. Hierin staan de afspraken opgenomen over de arbeidsvoorwaarden voor een groep werknemers, bijvoorbeeld voor de Zorg of voor de Bouw.

Door de invoering van het minimumloon wordt de onderkant van de arbeidsmarkt niet bepaald door vraag en aanbod van arbeid maar door de overheid.

Je krijgt door het instellen van het minimumloon stijgt het aanbod van arbeid en daalt de vraag naar arbeid. Zo ontstaat werkloosheid.

Werknemerssurplus = wat arbeid de werknemer extra oplevert.

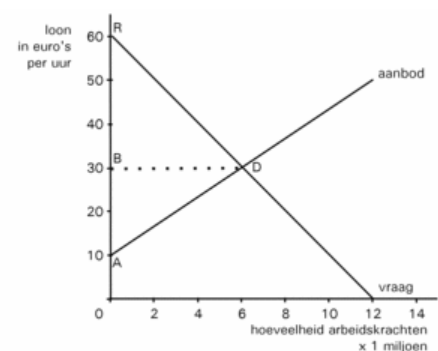
Voorbeeld : als het evenwichtsaloon 30 is en er zijn werknemers die voor 10 al willen werken, dan is het surplus voor deze werknemers 20 (30-10).

Het werknemerssurplus is driehoek BAD

Werkgeverssurplus = wat arbeid de werkgever extra oplevert.

Voorbeeld: als het evenwichtsaloon 30 is en er zijn werkgevers die er 60 voor willen betalen, dan is het surplus voor deze werkgevers 60-30=30.

Het werkgeverssurplus is driehoek BRD

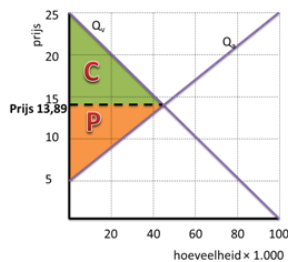


Economie H5 : Markt & Overheid

Door het surplus vergroot de werkgever of de werknemer zijn welvaart, ze hebben immers een meevaller.

Werknemerssurplus + werkgeverssurplus vormen samen de welvaartswinst.

Prijsregulering door de overheid verstoort het marktmechanisme. Door het instellen van minimumloon vindt er herverdeling plaats van de welvaartswinst. Dit verschuift van de werkgever (C, consument! want hij consumeert arbeid) naar de werknemer (P producent! want hij produceert arbeid). Hieronder staat deze situatie omschreven bij het tweede voorbeeld.

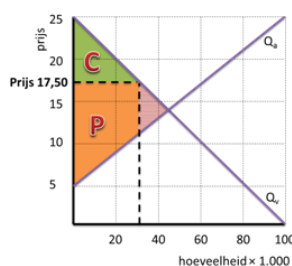


Situatie van marktevenwicht

C = consumentensurplus

P = producentensurplus

P + C = welvaartswinst



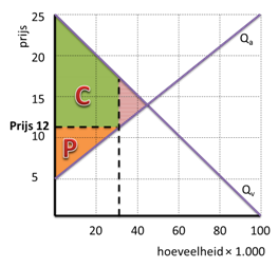
Situatie waarbij een minimumprijs wordt ingevoerd (17,50)

C = consumentensurplus

P = producentensurplus

Er verschuift een deel van het consumentensurplus naar het producentensurplus.

Het paarse deel is het Welvaartsverlies



Situatie waarbij een maximumprijs wordt ingevoerd (12,=)

Er verschuift een deel van het producentensurplus naar het consumentensurplus.

Het paarse deel is het Welvaartsverlies

Structurele werkloosheid is werkloosheid die ontstaat aan de aanbodkant van de economie. Door het instellen van het minimumloon ontstaat structurele werkloosheid.

Primaire arbeidsvoorwaarden = loon, arbeidstijd (aantal uren dat je werkt)

Secundaire arbeidsvoorwaarden = reiskosten, verlofdagen, scholing, kinderopvang

De arbeidsvoorwaarden voor een werknemer staan in:

- Individuele arbeidsovereenkomst = overeenkomst tussen de werkgever en 1 werknemer over de arbeidsvoorwaarden
- Collectieve arbeidsovereenkomst = hierin staan de afspraken tussen werkgevers en groepen werknemers over de arbeidsvoorwaarden. Vaak afgesloten door bonden van werknemers en bonden van werkgevers. Organisatiegraad = hoeveel mensen er lid van zijn. Organisatiegraad van werknemers is 25%, organisatiegraad van werkgevers is 90%.

Economie H5 : Markt & Overheid

Vaak heeft een werknemer een individuele en een collectieve arbeidsovereenkomst.

Zelfbinding = men kiest openlijk voor samenwerking door je te binden aan een belofte/afpraak. Je legt je door onderhandelingen vast door een voorlopig akkoord, dit gebeurt vaak bij cao onderhandelingen. Ze binden zich dan aan een gemaakte afspraak, dit vergroot de betrouwbaarheid.

4.4

Meeliftersgedrag/free ridergedrag = geen lid zijn van een vakbond en profiteren van de voordelen doordat anderen wel lid zijn, want die vakbond maakt wel afspraken voor de cao voor alle werknemers
Collectieve dwang= verplicht stellen van het vakbondslidmaatschap, dit gebeurt in Nederland alleen in de grafische industrie, verder niet.

5. De overheid bemoeit zich ermee

5.1

De overheid heeft toezichthoudende instanties ingesteld om ervoor te zorgen dat wetten en regels worden nageleefd. Bijvoorbeeld :

NVWA = nederlandse voedsel en waren autoriteit >> toezicht op de kwaliteit van voedsel

AFM = autoriteit financiële markten >> toezicht op de financiële markten

ACM = autoriteit consument en markt >> kartelvorming voorkomen, let op fusies en overnames van bedrijven. Fusie = bedrijven gaan op in een nieuw bedrijf. Overname = één bedrijf wordt overgenomen door een ander bedrijf. Door fusies en overnames komen er machtigere partijen op de markt. Hier ziet het ACM op toe. Het ACM kan ook boetes opleggen.

5.2

Octrooi/patent = alleenrecht op het (laten) maken van een product voor een bepaalde periode. Je kunt dit aanvragen als je een uitvinding doet. Daardoor kun je zelf de prijs hooghouden want je hebt het alleenrecht of monopolie. Zo kun je in die periode de ontwikkelkosten terugverdienen. Soms word je daar heel rijk van, maar soms ook niet.

Als je geen octrooi krijgt bij een nieuw ontwikkeld product met hoge ontwikkelkosten dan is er sprake van hoge verzonken kosten (kosten die je niet terugkrijgt als je het bedrijf zou verkopen).

Voorbeeld: medicijnindustrie

5.3.1

Als een winkeliersvereniging iets wil organiseren kunnen alle winkeliers daaraan meedoen. Sommige winkeliers kunnen er ook voor kiezen om niet mee te betalen maar mee te liften. Als er teveel meeliften dan gaan de activiteiten niet door. Door zelfbinding of normbesef gaat men vaak wel meedoen.

Zelfbinding = men kiest openlijk voor samenwerking en verbindt zich aan afspraken.

Normbesef = het besef dat het zo hoort dat je meedoet.

Als er te weinig normbesef is en te weinig zelfbinding dan kan de winkeliersvereniging ervoor kiezen om over te gaan tot collectieve dwang, er worden dan bijdragen verplicht gesteld door middel van een contract.

5.3.2

Collectieve goederen/diensten = Het zijn goederen/diensten waar iedereen wat aan heeft zoals straatverlichting, dijken, politie, justitie. Het is een niet uitsluitbaar goed: Je kunt niemand uitsluiten van het gebruik. Het is een niet rivaliserend goed: het gebruik door de één gaat niet ten kosten van het gebruik door de ander. Het zijn diensten/goederen waarvoor geen prijs valt te

Economie H5 : Markt & Overheid

berekenen, daarom wordt het niet aangeboden door particuliere bedrijven. Collectieve goederen komen alleen tot stand door collectieve dwang (verplicht aan meebetalen doordat je belasting betaalt).

5.3.3

Quasicollectieve goederen = goederen die door de overheid worden geleverd die wel individueel zijn. Voorbeelden zijn onderwijs, zorg en bibliotheek.

5.3.4.

Negatieve externe effecten = nadelige gevolgen van productie en consumptie die niet in de prijs zijn opgenomen. Voorbeelden zijn overlast voor het milieu.

De producent houdt bij de prijsbepaling vaak alleen rekening met de interne kosten (loon, grondstoffen e.d.) maar niet met de externe kosten (milieuvervuiling, geluidsoverlast).

Maatschappelijke kosten van een product = interne kosten + externe kosten.

De overheid houdt zich ook bezig met het beperken/ongedaan maken van negatieve externe effecten. Dit gebeurt door het invoeren van regels, heffen van accijns. Door deze heffingen komen de private kosten van autorijden dichterbij de maatschappelijke kosten want eigenlijk zitten de externe kosten voor een groot deel in de heffingen.

Er zijn ook positieve externe effecten = anderen profiteren van de productie zonder ervoor te betalen. Bijvoorbeeld als de eigenaar een mooi oud huis restaureert, daardoor worden de huizen in de buurt ook meer waard. De overheid kan de positieve externe effecten stimuleren door het verstrekken van subsidies of belastingkorting.

Marktfalen = als er bij productie of consumptie externe effecten optreden, de markt functioneert niet optimaal.

6. Wat moet ik met mijn oude telefoon

Penetratiegraad = in hoeverre een product is doorgedrongen tot een markt. Bij een penetratiegraad van 120% heeft iedereen op die markt 1,2 van deze producten. Dit is een hoge penetratiegraad.

6.1

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) = bedrijven houden rekening met de externe effecten, ze houden rekening met de 3 p's:

- People, de mensen binnen en buiten de onderneming.

Hoe wordt er met het personeel omgegaan? Hoe is de medezeggenschap geregeld? Is er ook ruimte voor gehandicapten? Denkt men om de veiligheid?

Geen producten gemaakt door kinderarbeid? Goede arbeidsomstandigheden.

- Planet, het milieu.

Duurzame technologische ontwikkelingen, beperken luchtvervuiling enz.

- Profit, hoe is de winst behaald en wat wordt ermee gedaan?

Energiezuinig werken, duurzame beleggingen

6.2

Duurzaam produceren = de productie van nu gaat niet ten koste van productiemogelijkheden in de toekomst. Duurzaamheid heeft de laatste jaren veel aandacht gekregen.

MVO kan de negatieve externe effecten verminderen.

Economie H5 : Markt & Overheid

7. Ondernemingsvormen

7.1

Je hebt heel veel verschillende ondernemingen.

In Nederland werken ongeveer 7,5 miljoen mensen in dienst van Overheid of Bedrijven.

Er zijn in Nederland ongeveer 850.000 bedrijven.

Ruim 90% van de bedrijven heeft minder dan 10 werknemers in dienst. Er zijn dus heel veel kleine bedrijven.

Ongeveer 50% van de bedrijven is een eenmanszaak, 20% is een BV of NV en 30% is overig.

Een ondernemingsvorm is de rechtsvorm van een onderneming.

De vier belangrijkste ondernemingsvormen:

7.1.1 Eenmanszaak

Een eenmanszaak heeft 1 eigenaar. De eigenaar is persoonlijk (hoofdelijk) aansprakelijk.

Schuldeisers eisen hun schuld op bij het bedrijf, als dit niet lukt dan kan men de schuld bij de eigenaar zelf opeisen.

Voordeel is dat het eenvoudig is om een eenmanszaak te beginnen, je kunt alles zelf beslissen en de winst is helemaal voor jezelf.

Nadeel is dat het voortbestaan van de eenmanszaak van de eigenaar afhangt, stopt bij overlijden.

ZZP = zelfstandige zonder personeel = een eenmanszaak zonder personeel

7.1.2 Vennootschap onder firma (VOF)

Een VOF is eigenlijk hetzelfde als de eenmanszaak maar dan heeft de VOF meerdere eigenaren.

Vaak verdelen de eigenaren de taken. Nadeel is dat je samen beslissingen moet nemen, dit kan soms lastig zijn. De eigenaren zijn allemaal hoofdelijk volledig aansprakelijk voor de hele schuld. Stel dat er 200.000,= schuld is, en er zijn 4 eigenaren, dan kan iedere eigenaar voor 200.000,= persoonlijk aansprakelijk worden gesteld (dus niet 200000:4!).

7.1.3 Besloten Vennootschap (BV) en Naamloze Vennootschap (NV)

Een BV en NV kennen onderscheid tussen het bedrijf en de leiding. De leiding kan niet aansprakelijk worden gesteld voor de schulden van de BV of NV. De eigenaren hebben aandelen. Aandelen zijn eigendomsbewijzen. De BV of NV hebben personeel in dienst, ook de directeur(en) hebben ze in loondienst.

Jaarlijks krijgen de aandeelhouders een deel van de winst (Dividend). 1 keer per jaar vergadering van aandeel-houders. Elke aandeelhouder heeft stemrecht, des te meer aandelen je hebt des te meer stemrecht heb je. De aandeelhouders worden vertegenwoordigd door de Raad van Commissarissen, deze controleert de Raad van Bestuur.

Raad van Bestuur heeft de dagelijkse leiding, noemen we ook wel de directie. Vaak hebben directeuren wel aandelen van een BV of NV omdat ze uitstralen dat ze vertrouwen in het bedrijf hebben.

Een BV is besloten, de aandelen staan op naam, oftewel zijn gekoppeld aan een persoon. Je kunt de aandelen niet zomaar doorverkopen. Vaak is er bij een BV een directeur-groootaandeelhouder, iemand die directeur is en tevens een groot deel van de aandelen in handen heeft. Hij heeft dan veel te zeggen in de BV.

Bij een NV staan de aandelen niet op naam, ze zijn naamloos (vandaar naamloze vennootschap).

Deze aandelen kunnen vrij verhandeld worden.

Economie H5 : Markt & Overheid

Aandelen hebben een bepaalde waarde (koers), deze waarde kan stijgen of dalen. Je kunt in aandelen beleggen met het doel koerswinst te halen. Aandelen van de NV worden verhandeld op de Beurs. We hebben in Amsterdam een effectenbeurs, de koersontwikkeling van de aandelen wordt aangegeven met de AEX index (een soort indexcijfer).

AEX fondsen = de 25 meest verhandelde aandelen op de Amsterdamse effectenbeurs.

Je kunt dus op 2 manieren geld verdienen met aandelen:

- De koers stijgt, dus het aandeel wordt meer waard. Wil je hier ook echt geld van zien dan moet je het aandeel verkopen.
- Winst, dit wordt jaarlijks uitgekeerd, we noemen dit Dividend.

7.2

Bedrijven komen aan geld door eigen vermogen en/of vreemd vermogen.

Eigen vermogen: je stopt zelf geld in het bedrijf

Vreemd vermogen: je leent geld bij de bank of een geldverschaffer. Hiervoor moet je rente betalen.

Als je vreemd vermogen verschaft loop je wel een risico als het slecht gaat met het bedrijf waaraan je het vreemde vermogen verschaft.

Des te groter het risico voor het verschaffen van vreemd vermogen, des te hoger is de rente die gevraagd wordt. Soms vragen kredietverleners een onderpand, als dit onderpand onroerend goed is dan noemen we het krediet een hypotheeklening. De rente op een lening met onderpand is lager dan de rente op een lening zonder onderpand.

Beloning voor vreemd vermogen is rente

Beloning voor eigen vermogen is winst

	eenmanszaak	VOF	NV	BV
1 eigenaar	x			
Meerdere eigenaren		x		
Eigenaar/eigenaren hoofdelijk aansprakelijk	x	x		
Eindigt niet bij overlijden		X	X	x
Eindigt bij overlijden	x			
Aantal personen die beslissen	1	Meerdere	Meerdere	Meerdere
Winst	x	X		
Loon voor de directeurs			X	X
Scheiding tussen leiding en eigenaar			X	X
Zelfstandige rechtspersoon			X	X
Aandelen			Aan toonder	Op naam
Aandelen vrij verhandelbaar op de beurs			X	
Aandeelhouders zijn eigenaren			X	X
Directeur/leiding in loondienst			X	X
Directeur/leiding krijgt	Winst	Winst	Loon	Loon
Aandeelhouder krijgt	-	-	Dividend	dividend