**Hoofdstuk 1. De kledingmarkt**

Budget: bepaald bedrag

Budgetonderzoeken: aan welk product geeft een inwoner zijn geld uit

→ het meet het bestedings-/uitgavenpatroon

Bestedingscategorieën: categorie waaraan geld bested kan worden, als alcohol, belastingen en vervoer.

Het beeld van de samenhang tussen omzet, verkoopprijzen & afzet (verkoopvolume) kan weergegeven worden in een grafiek.

Flexibiliteit is belangrijk.

**Hoofdstuk 2. Op zoek naar een spijkerbroek**

Consument → vrager/koper

Winkel → aanbieder/ verkoper

Concrete markt: bepaalde plaats waar vragers & aanbieders elkaar ontmoeten

Individuele vraagvergelijking: een vergelijking over één person.

Betalingsbereidheid wordt bepaald door:

* Smaak (voorkeur)
* Prijs van concurrenten
* Eigen inkomen

Ceteris paribus: het onderzoeken van de invloed van één factor op de vraag. De andere factoren veronderstel je.

**Verschuiving over/langs de vraaglijn**

Bij elke prijs wordt er meer gevraagd → verschuiving naar rechts/boven.

Verandering van de prijs → verschuiving over de vraaglijn.

Bij elke wordt er minder gevraagd → verschuiving naar rechts/onder

Collectieve vraaglijn: geeft het verband weer tussen prijs & gevraagde hoeveelheid → afgeleid van de individuele vraag

Prijselasticiteit van de vraag → Ev

→ achterhalen in welke mate de vraag reageert op prijsverandering

Ev = Procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid

Procentuele verandering van de prijs

→ Ev = △ Gevolg/ reactie % %△ prijs x Ev = %△gevraagde hoeveelheid

△ Oorzaak/ actie %

Door prijsverandering kan een omzet-stijging of daling ontstaan & daardoor winst of verlies.

Prijs ⭡ Hoeveelheid ⭣

Prijs ⭣ Hoeveelheid ⭡

Sterke reactie: Elasticiteit → >1

Zwakke reactie: Elasticiteit → < 1

→ absolute waarde van de elasticiteit. Die waarde wordt bepaald door:

* Verschil in koopgedrag (jong & oud)
* Aard van het goed
* Primaire goederen: noodzakelijk
* Luxe goederen: niet noodzakelijk

Kruiselingse prijselasticiteit van de vraag → Ek

→ geeft weer hoe sterk de vraag van het ene goed reageert op prijsverandering van een ander goed.

Ek = Procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid van een product

Procentuele verandering van de prijs van een ander product

Substitutiegoederen: goederen die elkaar kunnen vervangen → bij Ek → positief

Complementaire goederen: goederen die elkaar aanvullen → bij Ek → negatief

Besteedbaar inkomen → Y

Inkomenselasticiteit van de vraag → Ey

→ Hoe sterk reageren de gevraagde hoeveelheden van verschillende producten op veranderingen in besteedbaar inkomen.

Ey = Procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid

Procentuele verandering van het besteedbaar inkomen

Positieve inkomenselasticiteit:

Hoger inkomen → gevraagde hoeveelheid ⭡

Primaire goederen → geen sterke reactie op inkomensverandering → inkomensinelastisch

Luxe goederen → hoge inkomenselasticiteit

Luxe goederen → drempelinkomen → worden pas vanaf een bepaald inkomen aangeschaft.

Bij de meeste goederen is er sprake van een verzadigingsinkomen → vanaf bepaald inkomen leidt een inkomensstijging niet tot verdere toename van de gevraagde hoeveelheid

Inferieure goederen: goederen met een laag imago → vergaan bij stijging van het inkomen.

**Hoofdstuk 3. Spijkerbroeken te koop**

Bedrijfskolom → laat de weg die een product aflegt zien.

Oerproducent: de beginnende schakel

Tussen elke schakel in de bedrijfskolom is een markt

* Specialisatie → specialiseren in één onderdeel. Opsplitsing
* Horizontale integratie/ Parallellisatie → een breed assortiment → ook in andere bedrijfskolommen actief
* Vertical integratie → uitschakeling van een tussenliggende markt & geïntegreerd in een bedrijf
* Differentatie → afstoten van een productiefase. Creeërt een nieuwe markt.

Transactiekosten: alle kosten die gemaakt worden om een ruil tot stand te brengen & af te wikkelen → kosten, tijd en inspanning

Redenen voor verticale integratie:

* Wegnemen van onzekerheid → bijvoorbeeld het veiligstellen van aanvoer van grondstoffen
* Als de marktprijs+transactiekosten > productiekosten

transactiekosten → elimineren (sterk verminderen) bij verticale integratie.

* Problemen oplossen tussen toeleverancier & fabrikant → weinig vertrouwen.

Verzonken kosten: een product aanschaffen tegen kosten die niet meer terugverdient kunnen worden als productie stopt.

Berovingsprobleem/ Hold-upprobleem: na het afsluiten van een contract veranderen de machtsverhoudingen tussen de contractpartijen → ontstaat als een contract onvolledig is.

Kosten: offers die onvermijdelijk zijn om een bedrijf te laten draaien.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Totale kosten | Alle kosten samen | TK |
| Totale opbrengst | Omzet | TO |
| Totale winst | Positief verschil tussen totale opbrengst en totale kosten | TW |
| Afzet | Geproduceerde hoeveelheid | Q |
| Verkoopprijs | Gemiddelde opbrengst (GO) | P |
| Kostprijs | Gemiddelde totale kosten → totale kosten per product | GTK |
| Winstmarge | Gemiddelde winst → totale winst per product | GW |

Winstmarge bepaalt de hoeveelheid aanbod → begrenst door opslagcapaciteit (de maximaal)

Binnen capaciteitgrenzen → positief verband tussen verkoopprijs & aangeboden hoeveelheid

→ weergegeven door individuele aanbodvergelijking

Prijselasticiteit van het aanbod → Ea

→ hoe sterk reageert het aanbod op veranderingen in de prijs

Ea = Procentuele verandering van het aanbod

Procentuele verandring van de verkoopprijs

Aanbodlijn → geeft verband tussen prijs & aangeboden hoeveelheid weer.

Factoren die invloed hebben op het aanbod:

* Prijs
* Kosten

→ veranderen de prijzen of de kosten → verschuift aanbodlijn naar links of naar rechts

Voorbeeld: Loon ⭡ → Kostprijs ⭡ → Winstmarge ⭣ → aanbod ⭣

Collectieve aanbodlijn → verschuift als aantal aanbieders verandert.

Eigen bedrijf:

→ ondernemingsplan → o.a een financieringsplan (hoeveel geld is nodig om een bedrijf te beginnen & wordt dite gefinancieerd door eigen of vreemd vermogen). Nodig:

* Gebouw
* Inventaris
* Kapitaalgoederen → investeren (aanschaffing van de goederen) → geld voor nodig.

2 manieren om investeringen te financieren:

* Eigen vermogen → eigen geld
* Vreemd vermogen → geleend geld → schuld

Balans: overzicht van de bezittingen & het vermogen op een bepaald moment.

Bezittingen: activa (links)

Vermogen: passiva (rechts)

→ posten zijn voorraadgrootheden → geregistreerd op een bepaald tijdstip

Activa:

* Vaste activa: bezittingen > 1 jaar
* Vlottende activa: - bezittingen < 1 jaar

- debiteuren → nog te vorderen bedragen

* Liquide activa: kas & bank

Vreemd vermogen:

* Lang vreemd vermogen → leningen looptijd > 1 jaar
* Kort vreemd vermogen → - leningen looptijd < 1 jaar

- crediteuren → nog te betalen bedragen

Resultatenrekening: overzicht van opbrengsten & kosten in een bepaalde periode.

→ Stroomgrootheden: over bepaalde periode

Opbrengsten > kosten → winst (saldo) → Links

Kosten > opbrengsten → verlies (saldo) → Recht

Inventaris → kosten: slijtage → afschrijvingen.

4 rechtsvormen:

* Eenmanszaak

→ geleidt door 1 persoon.

→ geen scheiding van privévermogen & bedrijfsvermogen

* Vennootschap onder firma

→ firmanten → leiden onderneming & zijn gezamenlijk eigenaar

→ specialisatie mogelijk.

→ hoofdelijk aansprakelijk

Winst na aftrek van belasting & inkomensheffing (tot 52%), van de eigenaars zelf. Deze twee krijgen ook eerder leningen.

* Besloten vennootschap → B.V.

→aansprakelijkheid beperkt tot bepaald ingelegd bedrag

→ rechtspersoon (zelfstandig rechtshandelingen verrichten)

→ directeuren zijn in loondienst, met aandelen (krijgt deel van de winst → dividend)

* Naamloze vennootschap → N.V.

→ aandelen staan niet op naam → vrij verhandelbaar (groter vermogen aantrekken)

→ aandeel geeft aandeelhouder recht op dividend

→ directeuren → verenigd in Raad van Bestuur (in loondienst) → dagelijkse leiding

→ Raad van Commissarissen houdt toezicht op Raad van Bestuur

Winst valt onder vennootschapbelastingen → ongeveer 25% heffing.

**Hoofdstuk 4. De productie van een spijkerbroek**

Producten komen meestal uit niet-westerse landen → lagelonenlanden.

Constante/vaste kosten: kosten die niet veranderen als de productie wel verandert. Voorbeelden:

* Afschrijvingskosten: kosten van de vaste activa → liggen voor een langere tijd vast.
* Administratie-/directiekosten

→ Totale constante kosten

Variabele kosten: kosten die veranderen als de productie verandert. Voorbeelden:

* Materiaalkosten
* Loonkosten

→ Totale variabele kosten

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Gemiddelde constante kosten | Verandering constante kosten per product | GCK |
| Gemiddelde variabele kosten | Variabele kosten per product | GVK |

Gemiddelde constante kosten:

Verhoging van productie → constante kosten verspreidt over een groter aantal

Gemiddelde variabele kosten:

Verandering in productie → variabele kosten per product blijven gelijk.

Proportioneel variabel: totale variabele kosten stijgen evenredig met de productie

Degressief variabel: variabele kosten stijgen minder dan evenredig met de productie

Progressief variabel: variabele kosten stijgen meer dan evenredig met de productie

Break-evenafzet: afzet waarbij totale omzet = totale kosten

Break-evenomzet: omzet waarbij totale omzet = kosten

Break-evenpunt: snijpunt van de totale omzetlijn met de totale kostenlijn

Quitte: krijg je bij break-even → totale opbrengst is precies genoeg om alle kosten te dekken.

Maximale winst → maximale omzet/afzet → Winstmarge is maximaal → productiecapaciteit volledig benut → verkoopprijs ligt vast & kostprijs is minimaal.

→ afhankelijk van het doel, beslist ondernemer hoeveel hij gaat produceren

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Marginale kosten | Extra kosten bij uitbreiding van de productieomvang | MK |
| Marginale opbrengst | Extra opbrengst bij uitbreiding van de productieomvang | MO |
| Marginale winst | Extra winst bij uitbreiding van de productieomvang | MW |

Marginale analyse: Pas je toe als je △totale winst beoordeelt aan de hand van de marginale opbrengst & de marginale kosten van 1 extra product.

* Als de MO > MK dan zal de totale winst toenemen.
* Als de MO < MK dan zal de totale winst afnemen.
* Als de MO = MK dan zal de totale winst gelijk blijven

De totale winst is maximaal als: MO = MK

Maximale winst kun je afleiden met een tabel, grafiek of algebraïsche formule → functies van opbrengst & kosten voor nodig.

MO is het afgeleide van TO → MO = TO’

MK is het afgeleide van TK → MK = TK’

→ je vindt ze door TO/TK te differentiëren

Maximum van de winstfunctie → afgeleide = 0

|  |  |
| --- | --- |
| Grootheid | Berekening |
| Totaal | Q x gemiddeld |
| Totale opbrengst (omzet) | TO = q x P |
| Totale kosten | * TK = TVK + TCK * TK = q x GTK |
| Totale variabele kosten | TVK = q x GVK |
| Totale constante kosten | TCK = q x GCK |
| Totale winst | * TW = TO –TK * TW = q x GW * TW = q x (P-GTK) |
| Gemiddeld (… per product) | Totaal / q |
| Gemiddelde variabele kosten | GVK = TVK / q |
| Gemiddelde constante kosten | GCK = TCK / q |
| Gemiddelde totale kosten (kostprijs) | * GTK = TK / q * GTK = GVK + GCK |
| Gemiddelde winst | * GW = TW / q * GW = GO – GTK |
| Gemiddelde opbrengst (verkoopprijs) | * GO = TO / q * P = TO / q * GO = P |
| Marginaal | △.. / △.. |
| Marginale opbrengst | MO = △TO / △q |
| Marginale kosten | * MK = △TK / △q * MK = △TVK / △q |
| Marginale winst | * MW = △TW / △q * MW = MO – MK |
| Doelstellingen | Voorwaarden om q te bepalen |
| Break-evenafzet | * TO = TK * GO = GTK * TW = 0 * Afzet = TCK / (P-GVK) |
| Maximale totale winst | MO = MK |

**Hoofdstuk 5. Overgeleverd aan de markt**

Homogene goederen: goederen die identiek zijn, allemaal hetzelfde → met als geveolg dat er voornamelijk alleen op de prijs wordt gelet.

Collectieve vraag geeft de marktvraag weer van alle consumenten.

Collectieve aanbod geeft het marktaanbod van alle aanbieders.

Vraag & aanbod bepalen de prijs.

Aanbodoverschot: aanbod bij bepaalde prijs > vraag → verdwijnt als ze hun prijzen verlagen zodat ze alles kunnen verkopen.

Vraagoverschot: vraag bij bepaalde prijs > aanbod → verdwijnt als consumenten die het meest willen betalen de prijzen opdrijven, de prijzen stijgen dan, dus minder vragers.

Gevraagde hoeveelheid > aangeboden hoeveelheid → Prijs ⭡

Gevraagde hoeveelheid < aangeboden hoeveelheid → Prijs ⭣

Evenwicht: vraag is gelijk aan aanbod → de prijs die daarbij tot stand komt → evenwichtsprijs/marktprijs.

Evenwichtshoeveelheid: de hoeveelheid die bij de evenwichtsprijs/marktprijs wordt aangeboden.

Markt-/ prijsmechanisme: het proces van prijsaanpassingen.

Volledige mededinging/ volkomen concurrentie:

Marktprijs komt tot stand door collectieve aanbod & vraag. Kenmerken:

* De individuele vragers & aanbieders hebben geen invloed op de prijs. Prijs is een gegeven.
* Producten zijn identiek
* Vrije toetreding & vrije uittreding
* Doorzichtig/transparant → vragers & aanbieders zijn volledig geïnformeerd.

Hoeveelheidaanpasser: geen invloed op de marktprijs & kan alleen geboden hoeveelheid variëren.

Om het aanbod te bepalen → marktprijs vergelijken met de kostprijs.

* GO = verkoopprijs
* MO = prijs

Prijsafzetfunctie geeft aan hoeveel een aanbieder bij elke prijs kan verkopen. → grafische variant: prijsafzetlijn.

MO > MK → winst stijgen bij vergroting van afzet

Toenemend aantal aanbieders → collectieve aanbodlijn verschuift evenwijdig naar rechts → bij elke prijs wordt het aanbod groter.

Toetreding leidt tot prijsdruk → daalt de winstmarge. Dit proces stopt als:

* Winstmarge = 0
* Winst is verdwenen

→ Ontstaan van bedrijfstakevenwicht → bestaande aanbieders maken geen winst → geen reden meer tot toetreding. Prijs = gemiddelde totale kosten

Ondernemersloon: vergoeding in kosten voor ondernemers

Afnemend aantal aanbieder → collectieve aanbodlijn verschuift naar links → dezelfde prijs, minder aanbod.

Invoerheffing kan aanbodlijn laten verschuiven. → op import (EU) → verhoogt inkoopkosten & dus de kostprijs → veroorzaakt daling van winstmarge als de verkoopprijs niet verandert. → voorkomen door marktprijs + invoerheffing.

Verandering van de aanbodfunctie:

1. Nieuwe aanbodfunctie:

Vervang P door P – heffing (bv. Qa = P –b → Qa = (P-heffing) – b)

\*\*\*\* subsidie: P + subsidie

Toenemend aantal vragers → vraaglijn naar rechts (dezelfde prijs, meer vraag)

Afnemend aantal vragers → vraaglijn naar links (dezelfde prijs, minder vraag)

**Hoofdstuk 6. De enige aanbieder**

Marktvorm → monopolie → mart met één aanbieder.

* Wettelijke monopolie

Patenteren: een octrooi krijgen → octrooi/patent: exclusief recht op commerciële exploitatie van een uitvinding → alleenrecht ( tussen 15 tot 20 jaar) → monopolist.

* Natuurlijke monopolie

Ontstaat door schaalvoordelen → slechts plaats voor één aanbieder. Een gevestigde monopolist met grote klantenkring → constante kosten zo laag → productie winstgevend. → nieuwkomers → toetredingsbarrière.

Toetredingsbarrière: sterker als kosten van toetreding → verzonken kosten worden.

Monopolist → zelf zijn prijs bepalen, maar moet daarbij wel letten op de vraag naar product. Te hoge prijs → consumenten kiezen voor:

* Een substituut: een product dat als vervanging kan dienen
* Piraterij: vervalsingen

Prijsafzetlijn heeft bij monopolisten een dalend verloop → P = GO valt niet samen met de MO-lijn → bij monopolie geldt: MO < GO

→ MO = GO – TO-daling

De TO-lijn is een bergparabool geworden. Omzet ⭡ als afzet ⭡. Neemt afzet meer toe, daalt de omzet.

* Monopolist kan blijvend winst behalen
* Monopolist kan verkoopprijs vaststellen boven de marginale kosten.

Lange termijn doelstelling: maximale winst

Korte termijn doelstelling: bv. Maximale omzet → meer naamsbekendheid & meer afnemers.