***Vervoer***

**Opbrengst, totale kosten en winst**De opbrengst of omzet wordt uitgedrukt in geld (euro’s) en is gelijk aan de afzet maal de verkoopprijs. De afzet wordt uitgedrukt in stuks, kilogram, liters, etc.  
De totale kosten zijn gelijk aan de totale constante (ook wel vaste) kosten plus de totale variabele kosten. Constante kosten veranderen niet als er meer of minder geproduceerd wordt. Variabele kosten veranderen met de productieomvang.  
De totale opbrengst min de totale kosten is gelijk aan de winst.

**Marktaandeel**Het marktaandeel van een onderneming kan uitgedrukt worden in afzet of in omzet.  
Het marktaandeel in afzet is gelijk aan de afzet van een onderneming in procenten van de afzet van de totale markt. Het marktaandeel in omzet is gelijk aan de omzet van een onderneming in procenten van de omzet van de totale markt.

**Break-evenafzet**  
De break-evenafzet is die afzet (aantal, stuks) waarbij een onderneming quitte speelt. Dit wil zeggen dat de opbrengst gelijk is aan de totale kosten. De winst is dus nul.  
De break-evenomzet is gelijk aan de break-evenafzet maal de verkoopprijs.  
De marginale opbrengst (MO) is de opbrengst van de laatst verkochte eenheid. De marginale kosten (MK) zijn de kosten van de laatst geproduceerde eenheid. Zolang MO groter is dan MK neemt de winst toe als de productie toeneemt. Omgekeerd neemt de winst af zodra MK groter is dan MO. De winst is maximaal als MO = MK.

**afschrijvingskosten**  
De waardevermindering van duurzame productiemiddelen (meestal per jaar gerekend).  
**break-evenafzet**De afzet waarbij de totale opbrengst gelijk is aan de totale kosten: er wordt geen winst gemaakt.  
**break-evenomzet**De omzet waarbij de totale opbrengst gelijk is aan de totale kosten.  
**break-evenpunt**Het punt waar de lijn van de totale opbrengst de lijn van de totale kosten snijdt.  
**constante kosten**Kosten die niet veranderen als de omvang van de productie/afzet verandert.  
**gemiddelde kosten**De kosten per product. Je berekent de gemiddelde kosten door de totale kosten te delen door de productieomvang.  
**marginale kosten**De extra kosten als de productie met één product wordt uitgebreid.  
**marginale opbrengst**  
De extra opbrengst als de productie (en afzet) met één product wordt uitgebreid.  
**marktaandeel**  
Het marktaandeel geeft weer welk deel van de totale markt in handen is van een onderneming. Het marktaandeel kan worden weergegeven in een percentage van de verkochte aantallen of in een percentage van de omzet. Degene met het grootste marktaandeel is marktleider.  
**omzet** (= totale opbrengst)  
De waarde van de verkochte producten. Is te berekenen door: verkoopprijs × afzet.  
**productiecapaciteit**  
De hoeveelheid goederen die een land of een bedrijf maximaal kan produceren in een periode (meestal een jaar).  
**totale kosten** totale constante (TCK) +totale variabele kosten (TVK).  
**totale opbrengst**  
omzet.  
**totale winst**totale opbrengst (TO) - totale kosten (TK).  
**variabele kosten**Kosten die veranderen als de productieomvang verandert.

**Verzekeringspremie**Als je een mooie fiets hebt, vind je het heel vervelend als die gestolen wordt. Dat de fiets gestolen wordt is een risico voor de bezitter van een fiets. In het algemeen houden mensen niet van risico’s. Als fietsbezitter vertoon je – zoals dat heet – risico-avers gedrag. Omdat je het risico niet wilt lopen dat je fiets gestolen wordt, verzeker je de fiets.  
Een verzekering is een overeenkomst tussen een verzekeraar en een verzekerde waarbij de verzekerde tegen betaling van een premie de garantie krijgt dat een schade aan de verzekerde door de verzekeraar wordt vergoed. De vraag naar verzekeringen is afhankelijk van de hoogte van de risico-aversie bij de consument, de hoogte van de premie en het inkomen van de consument.  
De hoogte van de (verzekerings-) premie is afhankelijk van de kans dat de fiets gestolen wordt en de prijs van de fiets. Als er een kans is van 1 op 20 in één jaar dat je fiets gestolen wordt en de gemiddelde dagwaarde van een fiets is € 600 dan bedraagt de premie 1/20 × € 600 = € 30. Dit nog afgezien van de andere kosten van de verzekeringsmaatschappij zoals administratiekosten en overheadkosten en afgezien van de winstopslag voor de verzekeringsmaatschappij.

**Moreel wangedrag**  
Het gevolg van verzekeren is dat je het niet meer zo nou neemt en de fiets niet voorziet van een goed en degelijk slot. Waarom daar geld aan uitgeven als de fiets toch verzekerd is? Wanneer mensen zich achtelozer gaan gedragen omdat ze zelf niet opdraaien voor de kosten, spreken we van moreel wangedrag (moral hazard). Door moreel wangedrag van verzekerden tegen fietsdiefstal wordt de kans dat de fiets gestolen wordt groter. Stel dat als gevolg van moreel wangedrag het risico dat fiets gestolen wordt stijgt van 1 op 20 fietsen naar 1 op 10 fietsen. Dat betekent dan een verdubbeling van de premie van € 30 naar € 60.

**Goede en slechte risico’s**  
Op een verzekeringsmarkt zijn goede (lage) risico’s en slechte (hoge) risico’s. Wanneer de premie voor iedereen gelijk is, kunnen goede risico’s besluiten de verzekering op te zeggen, omdat de premie voor hen te hoog is in relatie tot de verwachte schade. Dan blijven alleen de slechte risico’s over en zal de premie drastisch stijgen. Er is hier sprake van averechtse selectie: de goede (lage) risico’s verzekeren zich niet meer en alleen de slechte (hoge) risico’s blijven over. Verzekeren is dan niet meer zinvol omdat de premie de grens nadert waarop het niet meer zinvol is je te verzekeren.

**Averechtse selectie en moreel wangedrag voorkomen**  
Averechtse selectie kun je voorkomen door:  
→ iedereen te verplichten zich te verzekeren: iedere autobezitter moet zich WA-verzekeren.  
→ premiedifferentiatie in te voeren: hoge risico’s betalen dan meer premie dan lage risico’s. Afhankelijk van de woonplaats betaal je een hogere of lagere WA-premie.  
→ bonus-malusregeling: je krijgt een korting op te betalen premie naarmate je meer jaren rijdt zonder een schade bij de verzekering te claimen.  
Moreel wangedrag tracht men te voorkomen door het instellen van een eigen risico (bijvoorbeeld bij de zorgverzekeraars € 165 per persoon per jaar) en door het maximeren van de uitkering (maximale uitkering van een reisverzekeraar bij verlies van bagage is € 1.250).

**Premiedifferentiatie**  
Premiedifferentiatie is niet altijd mogelijk of wenselijk. Daarbij is sprake van asymmetrische informatie. De fietsverzekeraar weet niet op voorhand of jij wel of geen laag risico bent en de zorgverzekeraar heeft een acceptatieplicht. Om een goede inschatting te kunnen maken van het risico moeten verzekeringen extra informatie verzamelen. Het verzamelen van extra informatie kost extra tijd en moeite. Hierdoor stijgen de transactiekosten: de kosten die gemaakt worden om een overeenkomst – in dit geval het afsluiten van een verzekering – te realiseren.  
Averechtse selectie en moreel wangedrag kunnen er toe leiden dat de risico’s niet meer te verzekeren zijn, waardoor de marktwerking wordt verstoord: er is dan sprake van marktfalen.

**asymmetrische informatie**Doet zich voor als de ene partij meer weet dan de andere partij, bijvoorbeeld bij verzekeringen.  
**averechtse selectie**Averechtse selectie houdt in dat de mensen met een hoog risico (‘slechte risico’s’) zich wel verzekeren en de mensen met een laag risico (‘goede risico’s’) niet.  
**collectieve dwang**Druk die wordt uitgeoefend om te zorgen dat iedereen zich aan een regel houdt. Dit kan door vastgelegde regels (wetten) die met sancties worden gehandhaafd, maar ook met ongeschreven regels, sociale normen.  
**eigen risico**Het bedrag dat je als verzekerde bij schade zelf moet betalen.  
**marktfalen**  
De vrije marktwerking wordt verstoord.  
**moreel wangedrag**(= moral hazard) Het gevaar dat mensen of instellingen zich achteloos en onverantwoordelijk gaan gedragen, als ze zelf niet opdraaien voor de kosten.  
**premie**  
Bedrag dat je betaalt aan een verzekeringmaatschappij, waardoor je verzekerd bent tegen financiële gevolgen van onverwachte overeengekomen gebeurtenissen.  
**premiedifferentiatie**  
Verschillen in premie. Slechte risico’s betalen meer premie dan de goede risico’s.  
**risico-aversie**Een hekel hebben aan onverwachte nadelige gebeurtenissen, geen risico willen lopen.  
**verzekering**  
Overeenkomst tussen een verzekeraar en een verzekerde waarbij de verzekerde een bedrag betaalt aan de verzekeraar die in ruil hiervoor de garantie geeft dat in geval van schade de verzekerde deze schade vergoed krijgt.

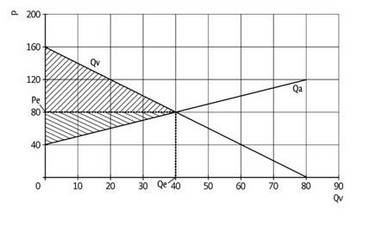
**De vraag**De vraag naar vliegreizen is afhankelijk van diverse factoren zoals de prijs, het inkomen, de groei van de economie, de prijs van andere vervoersmiddelen, de groei van de bevolking en ga zo maar door. Een vraaglijn of vraagfunctie naar vliegreizen geeft het verband tussen de prijs en de vraag er van uitgaande dat alle andere factoren die van invloed zijn op de vraag naar vliegreizen niet veranderen (constant blijven). In de economie noemen we dat de ceteris paribus voorwaarde.  
Over de relatie tussen de prijs en de vraag naar vliegreizen kun je alleen maar zinnige uitspraken doen, c.q. het juiste verband vaststellen, als de overigen factoren die van invloed zijn niet veranderen. Want wat als de prijs van vliegtickets daalt en door een aantal vliegtuigcrashes mensen minder geneigd zijn om te vliegen? Zal de vraag dan toe- of afnemen? Het is allebei mogelijk.

**Verschuiving op/over de vraaglijn en verschuiving van de vraaglijn.**Er is sprake van een negatief verband tussen de vraag en de prijs. Als de prijs stijgt, daalt de vraag en als de prijs daalt, stijgt de vraag. Hierbij is er sprake van een verschuiving op of over de vraaglijn.  
Als de andere factoren die de vraag beïnvloeden veranderen, zoals het inkomen of de prijs van alternatieve vervoersmiddelen, verschuift de vraaglijn naar links (boven) of naar rechts (onder). Als het reëel inkomen van de mensen achteruit gaat als gevolg van forse bezuinigingen zal de vraag naar vliegreizen naar links verschuiven. Bij eenzelfde prijs voor een vliegticket naar New York zullen dan minder mensen een vliegticket kopen.

**Het aanbod**Ook het aanbod is naast de prijs afhankelijk van diverse andere factoren zoals een toe of afname van het aantal aanbieders, de toe of afname van de productiekosten, de toe of afname van heffingen door de overheid, etc.  
De aanbodlijn of aanbodfunctie geeft het verband weer tussen de prijs en de hoeveelheid die producten bereid zijn om tegen die prijs aan te bieden. Ook hierbij geldt de ceteris paribus voorwaarde: de relatie tussen het aanbod en de prijs kan pas vastgesteld worden als alle ander factoren die van invloed zijn niet veranderen.

**Verschuiving op/over de aanbodlijn en verschuiving van de aanbodlijn.**Als de prijs van een product veranderd, vindt er een verschuiving plaats over of op de aanbodlijn. In dit geval is er sprake van een positief verband tussen de prijs en de aangeboden hoeveelheid. Stijgt de prijs dan zal er meer aangeboden worden, daalt de prijs dan wordt er minder aangeboden.  
De aanbodlijn verschuift naar links (boven) of naar rechts (onder) als de andere factoren die van invloed zijn op het aanbod veranderen. Zo zal het opleggen van een accijns op de kerosine (brandstof voor vliegtuigen) de kosten voor de vliegmaatschappijen doen toenemen. Bij een gegeven prijs zullen minder vliegmaatschappijen een vliegticket aanbieden. De kosten zullen voor een aantal maatschappijen dan hoger zijn dan de opbrengsten. De aanbodlijn verschuift in dit geval naar links (boven). Omgekeerd zal het aanbod van vliegtickets toenemen als er minder brandstofslurpende vliegtuigen gebouwd worden. De aanbodlijn verschuift dan naar rechts (onder).

**Evenwicht**  
Vraag(lijn) en aanbod(lijn) bepalen de prijs waarvoor het product wordt verhandeld. Waar beide lijnen elkaar snijden ontstaat er evenwicht. Dat wil zeggen dat tegen die prijs er net zoveel gevraagd als aangeboden wordt. Dit noemen we de evenwichtprijs en de bij die prijs aangeboden/gevraagde hoeveelheid noemen we de evenwichtshoeveelheid.

**Betalingsbereidheid en het surplus**Veelal is er een verschil tussen dat wat een consument bereid is te betalen en dat wat hij uiteindelijk moet betalen om een product te verwerven. Wat een consument/vrager bereid is te betalen noemen we de betalingsbereidheid. Als je bereid bent om op een zeer hete en zonnige middag € 2 te betalen voor blikje cola en je kunt het blikje voor € 0,68 kopen dan behaal je een voordeel van € 2 – € 0,68 = € 1,32. Dat voordeel heet het consumentensurplus. Het consumentensurplus is het verschil tussen de betalingsbereidheid en de prijs die betaald moet worden. Iemand die niet bereid is om meer dan € 0,60 voor een blikje cola te betalen heeft pech. Zijn betalingsbereidheid is te laag en hier vindt geen transactie (verkoop) plaats.  
Van een surplus is ook sprake bij de aanbieders. Als een aanbieder bereid is een blikje cola te verkopen voor € 0,40 en het blikje wordt verkocht voor € 0,68 dan heeft hij een voordeel van € 0,28. Dat voordeel noemen we het producentensurplus. Samen vormen het consumentensurplus en het producentensurplus de zogenaamde welvaartswinst.  
In onderstaand voorbeeld is het consumentensurplus het gearceerde deel boven de prijs van € 80 en de vraaglijn en is het producentensurplus het gearceerde deel onder de prijs van € 80 en de aanbodlijn.  
**aanbodfunctie**  
Geeft het verband weer tussen de prijs en de aangeboden hoeveelheid.  
**betalingsbereidheid**  
Het maximale bedrag dat je voor iets wilt betalen.  
**ceteris-paribusvoorwaarde**De voorwaarde dat alle andere factoren die invloed hebben, gelijk blijven.  
**complementaire goed**eren  
Goederen die elkaar aanvullen. Bijvoorbeeld vulling voor vulpen, batterijen voor rekenmachine. Deze producten horen bij elkaar.  
**consumentensurplus**  
Het bedrag dat de consument aan voordeel heeft omdat hij minder voor een goed hoeft te betalen dan hij maximaal wil betalen.  
**evenwichtshoeveelheid**   
Het aantal producten dat bij de evenwichtsprijs wordt aangeboden en wordt gevraagd.  
**evenwichtsprijs**  
De prijs die tot stand komt op een markt als vraag en aanbod aan elkaar gelijk zijn.  
**marktevenwicht**  
De situatie waarbij vraag en aanbod aan elkaar gelijk zijn. Eén prijs komt tot stand: de evenwichtsprijs.  
**negatief verband**Een verband tussen twee grootheden waarbij het gevolg tegengesteld reageert op de oorzaak.  
**positief verband**Een verband tussen twee grootheden waarbij het gevolg in dezelfde richting reageert als de oorzaak.  
**producentensurplus**  
Het bedrag dat de producent aan voordeel heeft, omdat hij op de markt meer ontvangt voor zijn product dan waarvoor hij het minimaal wil verkopen.  
**substitutiegoederen**  
Goederen die elkaar kunnen vervangen.  
**totale surplus**De som van het consumentensurplus en het producentensurplus.  
**vraagfunctie**  
Geeft het verband weer tussen de prijs en de gevraagde hoeveelheid.

**Externe effecten**  
Een extern effect is een gevolg van productie en/of consumptie voor de welvaart van anderen die niet in der prijs van het product is doorberekend. Negatieve externe effecten verminderen de welvaart, positieve externe effecten vergroten de welvaart.  
Bij de keuze van productie of consumptie spelen private opbrengsten en private kosten de belangrijkste rol. Maatschappelijke kosten of maatschappelijke opbrengsten – dat zijn kosten of opbrengsten voor anderen – geen of een ondergeschikte rol. De overheid probeert dit te corrigeren door het heffen van belastingen op schadelijke producten en door het geven van subsidies op productie en gebruik van goederen die positieve effecten hebben. Door het heffen van accijns op benzine worden de externe effecten van het autorijden (stank, lawaai) doorberekend in de benzineprijs. Hierdoor worden externe effecten intern gemaakt: ze worden geïnternaliseerd.  
Rekeningrijden (bijvoorbeeld de kilometerheffing) is ook een middel om de externe effecten van het autorijden (vooral het fileprobleem) aan te pakken. Hierbij wordt het profijtbeginsel toegepast: de gebruiker van de weg betaalt.

**Prijselasticiteit van de vraag**  
Hoe reageert de vraag op een verandering van de prijs?  
Indien de procentuele afname van de vraag groter is dan de procentuele stijging van de prijs is de vraag prijsgevoelig of prijselastisch. Als de procentuele afname van de vraag kleiner is dan de procentuele stijging van de prijs, is de vraag prijsongevoelig of prijsinelastisch.  
Ev = prijselasticiteit van de vraag.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Procentuele verandering van de Vraag (gevolg) |
| Ev = | —————————————————- |
|  | Procentuele verandering van de Prijs (oorzaak) |

De uitkomst is negatief omdat een stijging van de prijs leidt tot een daling van de vraag en een daling van de prijs leidt tot een stijging van de vraag (uitzondering statusgoederen)

|  |  |
| --- | --- |
| -1 < Ev < 0 | inelastische vraag |
| Ev = 0 | vraag reageert helemaal niet op een prijsverandering: medicijnen |
| Ev ≤ -1 | elastische vraag |

**Wel of niet prijsgevoelig**  
Het wel of niet prijsgevoelig 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 substituut (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.

**Inkomenselasticiteit**  
Hoe reageert de vraag op een verandering van het inkomen? Dit is afhankelijk van het soort goed.  
Als het inkomen stijgt en de vraag neemt toe ? normale goederen (primaire en luxe goederen).  
Als het inkomen stijgt en de vraag neemt af ? inferieure goederen.  
Ey = inkomenselasticiteit

|  |  |
| --- | --- |
|  | Procentuele verandering van de Vraag (gevolg) |
| Ey = | —————————————————- |
|  | Procentuele verandering van het Inkomen (oorzaak) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| primaire goederen | 0 ≤ Ey ≤ 1 | hierbij verzadigingsinkomen |
| luxe goederen | Ey > 1 | hierbij drempelinkomen |
| inferieure goederen | Ey < 0 |  |

**extern effect**Een gevolg van productie en/of consumptie voor de welvaart van anderen die niet in de prijs van het product is doorberekend.  
**inferieur goed**Product waarvan de vraag afneemt als het inkomen stijgt.  
**inkomenselasticiteit van de vraag**De verandering van de vraag als gevolg van een verandering van het inkomen.  
**luxe goed**Product waarvan de vraag meer dan evenredig toeneemt als je inkomen stijgt.

**maatschappelijke kosten**Kosten van economisch handelen voor de samenleving.  
**maatschappelijke opbrengsten**Opbrengsten van economisch handelen voor de samenleving.  
**negatieve externe effecten**Gevolgen van productie en/of consumptie die negatief zijn voor de welvaart van anderen en die niet verrekend zijn in de prijs van het product.  
**normaal goed**Product waarvan de vraag toeneemt als het inkomen stijgt.  
**positief extern effect**Gevolgen van productie en/of consumptie die positief zijn voor de welvaart van anderen en die niet verrekend zijn in de prijs van het product.  
**prijselasticiteit van de vraag**De verandering van de vraag als gevolg van een verandering van de prijs.  
**prijselastische vraag**  
De vraag reageert meer dan evenredig op een daling/stijging van de prijs.  
**prijsinelastische vraag**De vraag reageert minder dan evenredig op een daling/stijging van de prijs.  
**primair goed**Product waarvan de vraag minder dan evenredig toeneemt als het inkomen stijgt.  
**profijtbeginse**l  
De gebruiker van een bepaalde overheidsdienst betaalt hiervoor een directe bijdrage. Bijvoorbeeld bij een paspoort en het ophalen van afval.