# Economie H4

4.1 - Specialisatie

* Geld tussenschakel in het ruil verkeer gemakkelijker. **Markten;** ontmoetingsplaats voor gezinnen met overschotten en tekorten, het ontstaan heeft de mensen ook gestimuleerd om goederen te maken waar ze de grootste vaardigheid in hadden dit heet ook wel specialisatie. **Ontstaat**; 1. *Behendigheid* 2. Arbeidsproductiviteit gaat omhoog en een betere kwaliteit geleverd.
* **Arbeidsproductiviteit:** productie per werknemer in een bepaalde periode (jaar, week of een uur).
* Hoe meer specialisatie: beter ruilverkeer geregeld moet zijn.
* **Specialisatie vormen:** externe arbeidsverdeling (tussen ondernemingen), interne arbeidsverdeling(binnen ondernemingen) en **geografische arbeidsverdeling(**per land of regio verschilt dan het soort werk dat mensen doen) **voorbeeld**: Frankrijk wijn en Nederland bollenkwekers.

4.2 - Transactiekosten

* Specialisatie verder gaat ontstaat een *ambachtsbedrijf* (schoenmaker, smeden)—door techniek grotere ondernemingen(elektriciteit grotere machines)
* Grotere ondernemingen, meer machines ook meer producten en moet het wel kwijt kunnen daarom goede infrastructuur om de producten over het hele land te kunnen verkopen. Spelen transactiekosten een rol bij:
* **Transactiekosten:** de kosten die worden gemaakt om transacties goed te laten verlopen. **Lager uitvallen**: email, internet, mobiel telefoon, grote zeeschepen. De baas neemt mensen in vaste dienst want anders huren per dag transactiekosten te hoog. **Want:** elke dag mensen opnieuw uitzoeken en niet altijd aan verwachtingen voldoen, opnieuw inwerken kost veel moeite om het goed te laten verlopen en veel tijd.

4.3 - Verandering in bedrijfskolom

* **Externe arbeidsverdeling** producten over het hele land gemaakt worden door verschillende ondernemingen. Verdeling onder bedrijven. **Horizontale as:** product men maakt. **Verticale as**: op grond van de functie van het bedrijf. **Horizontaal**: specialisatie en **verticaal:** differentiatie. **Bedrijfskolom;** de weg die een product moet doorlopen van oerproduct naar de consument.
* **Bedrijfstak:** groep van ondernemingen die zich bezighoudt met de vervaardiging van verschillende variteiten van een productensoort. **Elke regel genoem**d: geleding of bedrijfstak. **Witte gedeelte**: markt.
* **Detailhandel:** de winkel waar je als consument uiteindelijk de spijkerbroek koopt.

4.4 - Veranderingen in de bedrijfskolom

* **Differentiatie:** als arbeidsverdeling sterker wordt doorgevoerd bedrijfskolom wordt langer want *meer bedrijven* in de bedrijfskolom meer geledingen.
* **Integratie:** deze arbeidsverdeling juist minder sterk wordt toegepast, bedrijfskolom geledingen(bedrijfstakken) *samengevoegd* kolom wordt dus korter.
* **Parallellisatie:** als fabrikant ook andere producten gaat maken, loopt tegen de grens aan van zijn branche ook wel *branchevervaging* als er branchevreemde producten worden gemaakt. Bedrijfskolom wordt hierdoor breder!

4.5 - Toegevoegde waarde

* Tussen geledingen zijn er ook markten dat het halffabricaat wordt doorverkocht aan de volgende bedrijfstak.
* **Halffabricaat**: product dat nog niet geschikt is voor de consument. Hoe verder geproduceerd hoe duurder het product wordt (steeds meer waarde aan het product toegevoegd, stapelt zich op).
* **Toegevoegde waarde:** geeft weer wat in deze geleding is geproduceerd, desbetreffende geleding waarde aan het product is toegevoegd.
* Consumenten behoren niet tot de bedrijfskolom. Alleen producenten vermeerdering van waarde plaats.
* **Bedrijfskolom:** van grondstof tot product gemaakt
* **Verticaal:** weg die het aflegt
* **Horizontaal:** textiel nijverheid verschillende onderdelen.

4.6 - Indeling van ondernemingen naar product

Je kan bedrijven op 4 manieren indelen:

1. Het *product* dat word voortgebracht door die bedrijven.
2. Het eigendom en aansprakelijkheid
3. Particulier en/of staatseigendom
4. De omvang

* 1000 jaar geleden was het belangrijkste middel akkerbouw en veeteelt.
* **Primaire sector:** De sector waarin de bedrijven hun producten vrijwel rechtstreeks van de natuur verkrijgen. **Voorbeelden:** Akkerbouw, bosbouw, veeteelt, mijnbouw en visserij.
* **Secundaire sector:** De sector waarin grondstoffen verwerkt worden door halffabricaten dus industrie en nijverheid**. Voorbeelden:** scheepsbouw, voedingsmiddelen en chemische producten.
* **De handelsactiviteiten** zijn een deel van *de tertiaire sector* en de *commerciële dienstverlening.*
* In 1500 was Amsterdam een belangrijk handelscentrum, zo kwamen er meer beroepen in NL.
* **Tertiaire Sector:** Dit zijn bedrijven die onstoffelijke goederen leveren. **Voorbeelden**: banken, notarissen, makelaars en verzekeringsbedrijven.
* **Kwartiaire sector:** Pas ontwikkeld in NL in 2000 Het is de niet-commerciële dienstverlening. **Voorbeelden:** Gezondheidszorg, volkshuisvesting, passend onderwijs.

4.7 - Indeling van ondernemingen naar eigendom en aansprakelijkheid.

Ondernemingen kunnen onder andere op de volgende manieren worden ingedeeld:

* **Eenmanszaak**De persoon (jij) en het vermogen (je geld) zijn hier *niet* gescheiden. Jij als *oprichte*r en *eigenaar* bent volledig aansprakelijk voor alle handelingen van het bedrijf. Er is geen onderscheid tussen het bedrijf en privé. Als je schulden maakt ben je met je hele vermogen aansprakelijk. Als je getrouwd bent in gemeenschap van goederen kunnen schuldeisers ook het gemeenschappelijke vermogen opeisen. Bij een eenmanszaak ben jij de *enige* eigenaar. Je kan wel gewoon anderen in dienst nemen.
* **Vennootschap onder firma (VoF)**  
  *Twee of meer personen* die de eigenaren zijn en het bedrijf ook besturen. Iedere firmant is hoofdelijk aansprakelijk voor de schulden. De schulden kunnen op iedere firmant worden verhaald. Ook op zijn privé vermogen. vennootschap onder firma en eenmanszaken lijken op elkaar.
* **Commanditaire vennootschap (CV)**  
  Ook wel s**tille vennoten** genoemd, zijn geldschieters die alleen aansprakelijk zijn voor het geld dat ze het bedrijf hebben toevertrouwd. Kan nooit meer verliezen dan hij heeft ingebracht, maar heeft geen recht op terugbetaling als het bedrijf in de problemen komt. De commanditaire vennootschap heeft wel recht op een stukje winst.
* **Besloten vennootschap (BV)**  
  Volledige scheiding van eigendom en bestuur. De eigenaren zijn de aandeelhouders, ze zijn niet aansprakelijk voor het bedrijf. Hun privé vermogen staat los van het bedrijf. Het bedrijf wordt geleid door bestuurders, deze hoeven geen eigenaren te zijn. Als bestuurder ben je niet aansprakelijk voor schulden van het bedrijf.  
  De aandelen staan op ***naam*** en kunnen niet zomaar doorverkocht worden.
* **Naamloze vennootschap (NV)**  
  Hetzelfde als een BV alleen kunnen de aandelen **zonder** toestemming van andere aandeelhouders doorverkocht worden. Het eigendom van het bedrijf kan zonder toestemming van andere eigenaren overgedragen worden.

**Onderneming =** een georganiseerde vorm van samenwerken waarbij men als doel heeft winst te halen.

4.8 - Indeling van ondernemingen naar particulier of staatseigendom

De meeste in Nederland gevestigde ondernemingen zijn van **particulieren**.

* **Het doel van deze ondernemingen:** Winst behalen door middel van het maken en verkopen van hun producten of diensten
* Als de productie niet meer winstgevend is moet de onderneming haar activiteiten **staken**

Onderneming naar **staatseigendom** (overheidsbedrijf)

* De bediening van het publiek komt op de eerste plaats
* Behalen van financiële resultaten is veelal ondergeschikt
* Met een verliesgevende productie zal niet worden gestaakt als de beschikbare productie het algemeen belang kan worden gediend
* **Voorbeelden**: KLM, Schiphol, Shell

**Privatisering:** Overheidsbedrijf word een particulier bedrijf(NS).

4.9 - Indeling van ondernemingen naar omvang

Indeling van omvang verschillende maatstaven:

1. Omzet
2. Aantal werknemers
3. Het aantal vestigingen
4. Het balanstotaal
5. Omvang van het aandelenvermogen

Indeling naar aantal werknemers 3 verschillende

1. **Grootbedrijf**: meer dan 250 werknemers, multinationals
2. **Middenbedrijf**: meer dan 50 werknemers meeste bedrijven
3. **Kleinbedrijf:** minder dan 50 werknemers meeste bedrijven

* **Onderzoek en ontwikkeling**: land van vestiging, hoofdkwartier productie buitenland.
* **NL multinationals:** Shell, Philips en Heineken.

4.11 - Groei van ondernemingen

**Groei van ondernemingen**; intern en extern.

* **Intern**: onderneming van binnenuit een grotere schaal bereikt.

Voordelen:

1. Specialisatie, efficiënter werken
2. **Technische schaalvoordelen: betere machines**
3. Inkoopkorting
4. **Betere toegang tot kapitaalmarkt**

**Nadelen:**

1. **Door specialisatie**: werk eentonig en samenwerking tussen medewerkers wordt minder.
2. Veel meer kans op technische storingen
3. **Management en organisatie**: minder innoverend en behoudender.

* **Extern groeiproces:** andere ondernemingen overnemen**, fusies voordelen**: **synergi**e(voordelen door een betere combinatie van middelen) en schaalvoordelen.
* **Voorbeeld van eerst intern en later extern:** Albert Heijn.
* **Ahold Nv concern:** groep ondernemingen bestaande uit een moedermaatschappj en een aantal dochtermaatschappijen.
* **Holding company:** bezit aandelen van de dochtermaatschappijen.

4.12 - De marketingmix

* **Marketing:** plannen om positie op afzetmarkt te handhaven of verstevigen zoeken naar mogelijkheden om afzet van producten te vergroten. Behalen door consumentgericht te zijn.
* 4 samenhangende factoren (4P’s) voor de marketingmix;

1. productbeleid
2. prijsbeleid
3. plaatsbeleid
4. promotiebeleid

4.13 - Productbeleid, prijsbeleid, plaatsbeleid en promotiebeleid

* **Productiebeleid:** keuze van het aantal artikelen en eigenschappen, onderscheiden/uniek tegenover concurrentie**(productdifferentiatie),** ontwikkelen nieuwe producten(innovatieconcurrentie).
* **Prijsbeleid:** hoge/lage prijzen, bepaalde doelgroep/klanten.  
  **Prijspenetratiepolitiek =** eerst gratis/lage prijs, wanneer de vraag stijgt duurder.  
  **Prijsafroompolitiek** = eerst hele hoge prijzen vragen (het product kan bijv nog niet op grote schaal geproduceerd worden). Eerst alleen voor *consumptiepioniers*. Daarna daalt de prijs en kunnen andere groepen consumenten het ook kopen.
* **Plaatsbeleid:** ook wel *distributiebeleid* genoemd. Bepaling van vestiging en de plaats die gekozen wordt in de *bedrijfskolom.* De consument is meestal de baas over de plaats.
* **Promotiebeleid:** Reclame

Aantekeningen:  
Loon  
Pacht (stukje land)  
Huur (gebouw) = lopahurewi  
Rente  
Winst

**De waarde van de productie van een bedrijf meet men met de toegevoegde waarde. De bruto toegevoegde waarde** = verkoopprijs - inkoopprijs.

**inkoopprijs** = kosten grondstoffen of halffabricaten (grondstoffen waar al iets mee is gedaan) & kosten voor **derden** (mensen die niet tot het eigen bedrijf horen, bijvoorbeeld transport, verzekeringen, energie).

**netto toegevoegde waarde** = bruto toegevoegde waarde - afschrijvingen

**afschrijvingen** = het minder waard worden van gebouwen, machines, invetaris ect (kapitaalgoederen).

**bedrijfskolom**; alle stappen van he**t land** naar de klant.

**Bedrijfskolom brood:**

|  |
| --- |
| Boer |
| Molenaar / meelfabriek |
| **Meelgroothandel** |
| Bakkerij / broodfabriek |
| Bakkerswinkel (consument) |

Vijf bedrijfstakken. **Verticale arbeidsverdeling**; werkzaamheden die achter elkaar verricht worden.

Iedereen specialiseert zich op een bepaald onderdeel; arbeidsverdeling

**Integratie:** ergens in opgaan. Activiteiten van twee bedrijfstakken zijn binnen één bedrijfstak te vinden. Bijv. een broer maalt zelf meel (bedrijfstak 1+2 samen).

**Een verder gaande vorm van integratie =** een groot bedrijf waarbij een groep boeren gezamenlijk eigenaar is van een meelfabriek en een broodfabriek.   
De eerste 4 bedrijfstakken zitten dus in een bedrijf(cooperatie)

**Meest vergaande vorm van integratie** = de mac

**Differentiatie** = vanuit een bedrijf waar integratie had plaatsgevonden wordt een bedrijfstak afgesloten.

**Specialisatie =** een bedrijfstak wordt daar in onderdeeltjes geknipt en men kiest voor één specifiek onderdeel. Bijvoorbeeld:

* kapperszaak wordt dameskapper
* een bandenfabriek krijgt verschillende afdelingen ; autobanden, fietsbanden, motorbanden.

**Parallellisatie**: in één bedrijf zitten bedrijfstakken uit verschillende bedrijfskolommen.

**Voorbeeld**: benzinestation met winkeltje.

**Denk aan:** Franse supermarkten.

Integratie + differentiatie → verticale processen, kolom langer of korter.

Specialisatie + parallellisatie → horizontale processen.

Bij een bv + nv ben je nooit persoonlijk aansprakelijk, privé bezit is veilig.

De aandeelhouders zijn de eigenaren. En de eigenaren delen de winst.

**Verschil BV en NV:**

BV → aandelen staan op naam, kunnen niet zomaar worden door verkocht  
NV → aandelen worden op de beurs gekocht.

Aandelen van een NV koop je op de beurs. Als mede eigenaar heb je recht op een stukje winst maar aandelen kunnen op de beurs ook in waarde stijgen. Als de beurs goed draait worden de aandelen flink gevraagd waardoor de prijs stijgt. Dit heet **koerswinst.**  
Bij een NV heb je naamloze aandelen; **aantoonde.**

Fuseren binnen Europa wordt alleen toegestaan als de concurrentie op de markt niet wordt beperkt want minder concurrentie leidt tot hogere prijzen voor de consument.

**Privatisering =** een overheidsbedrijf wordt een particulier bedrijf.