

UITWERKING DE KERN VAN ECONOMIE 5VWO

HOOFDSTUK 5 : CONSUMENTEN, PRODUCENTEN EN MARKTEN: DE THEORIE

5.1

Individuele vraag

De individuele en de collectieve vraag

De hoeveelheid die 1 consument van een goed vraagt. Afhankelijk van voorkeuren, inkomen, prijzen van betrokken goederen en prijzen van andere goederen.

Collectieve vraag

De vraag van alle consumenten gezamenlijk. Afhankelijk van voorkeuren, inkomen, prijzen van betrokken goederen, prijzen van andere goederen en *het aantal consumenten*.

Ceteris Paribus

Collectieve vraagvergelijking

De veronderstelling dat de omstandigheden gelijk duiden we aan met deze term. Wordt verkregen door individuele vraagvergelijkingen bij elkaar op te tellen. Ook wel totale vraagvergelijking genoemd.

Negatief verband

Vraagvergelijking

Hoe hoger de prijs, des te lager de gevraagde hoeveelheid.

QV = -aP + B Met behulp van deze vergelijking kunnen we de (dalende) lijn die we kunnen tekenen van de vraagcurve beschrijven.

▶ Daarbij geeft **a** de richtingscoëfficiënt aan.

▶ Daarbij geeft **B** de totale populatie aan.

▶ Omdat de vraag negatief reageert op een verandering van de prijs, staat er bij de vraagvergelijking altijd een - (min) voor de a.

Betalingsbereidheid

De maximale prijs die consumenten willen betalen.

5.2

Elasticiteit

Elasticiteiten

Gevoeligheid voor veranderingen in de prijs.

Prijsinelastisch

De vraag naar een goed is vrij ongevoelig voor verandering in de prijs. bijv. brood.

Prijselastisch

Als de gevraagde hoeveelheid procentueel meer veranderd dan de procentuele verandering van de prijs. Bijv. een auto of een bioscoopkaartje.

E_v

De prijselasticiteit wordt weergegeven door een getal wat we aangeven met de elasticiteitscoëfficiënt of afgekort met E_v .

$E_v = -0.5$

Als de prijs met 1% stijgt, dan daalt de gevraagde hoeveelheid met 0.5%. (Het minteken geeft aan dat er sprake is van een negatief verband, niet per se dat de hoeveelheid daalt.)

Segmentelasticiteit

Hier spreken we van als het gaat om een prijsverandering van prijs a naar prijs b.

Puntelasticiteit

De prijselasticiteit in een bepaald punt van de vraagcurve.

Situaties: De vraag naar het ene goed reageert veel sterker op een prijsverandering dan de vraag naar een ander goed.

De vraag is volkomen inelastisch

Als de prijs veranderd, blijft de gevraagde hoeveelheid ongewijzigd. $E_v = 0$.

De vraag is inelastisch

Als op een prijsverandering een procentueel kleinere verandering van de vraag volgt. E_v ligt tussen 0 en -1.

De vraag is elastisch

Hiervan is sprake als de vraag procentueel meer veranderd dan de prijs. E_v ligt beneden -1.

De vraag is nog elastisch nog inelastisch

Dit is het geval als bij een prijsstijging van 1% de gevraagde hoeveelheid met 1% daalt of andersom. De veranderingen zijn dan relatief precies even groot. $E_v = -1$.

Omzet

De prijselasticiteit van de vraag bepaalt hoe de omzet van een onderneming verandert als men de prijs verhoogt of verlaagt. De omzet bereken je door de verkochte hoeveelheid te vermenigvuldigen met de prijs.

Inkomenseffect	Door een prijsverlaging van een goed uit het goederenpakket dat een consument koopt, neemt zijn reële inkomen toe. De inkomenselasticiteit geeft het gevolg voor de afzet van een goed weer als het inkomen van de consument verandert. Hoe de reactie zal zijn, hangt af van het soort goed. We onderscheiden:						
	<ol style="list-style-type: none"> 1. primair goed 2. inferieur goed 3. luxe goed 						
Substitutie-effect	De consument zal door een prijsdaling van goed A meer van dat goed verlangen, omdat hij andere goederen nu vervangt door goed A. Bij een prijsverhoging werkt dit precies andersom.						
Giffengoederen	Goederen waarvan je meer gaat kopen als de prijs ervan stijgt.						
Kruiselingse elasticiteit	Gevraagde hoeveelheid van een goed wat afhangt van de prijzen van andere goederen.						
Situaties	<table border="0"> <tr> <td>Onafhankelijke goederen:</td> <td>$E=0$</td> </tr> <tr> <td>Complementaire goederen:</td> <td>$E=\text{negatief}$</td> </tr> <tr> <td>Substitutie goederen:</td> <td>$E=\text{positief}$</td> </tr> </table>	Onafhankelijke goederen:	$E=0$	Complementaire goederen:	$E=\text{negatief}$	Substitutie goederen:	$E=\text{positief}$
Onafhankelijke goederen:	$E=0$						
Complementaire goederen:	$E=\text{negatief}$						
Substitutie goederen:	$E=\text{positief}$						

Het consumentensurplus

5.3
Consumentensurplus
Het verschil tussen de prijs die een consument bereid is te betalen voor een goed en de prijs die de consument daadwerkelijk op de markt betaalt voor dat goed.

5.4 **Volkomen concurrentie**

De aanbodkant

Aanbieders hebben geen invloed op de prijs, maar kunnen alleen hun hoeveelheid kiezen. De individuele aanbodcurve geeft bij volkomen concurrentie aan welke hoeveelheden een individuele producent bij uiteenlopende gegeven prijzen aanbiedt. (zie 5.8)

Beweging langs de aanbodcurve
Wordt veroorzaakt door een verandering in de prijs. Er komt alleen een ander punt op de aanbodcurve tot stand.

Verschuiving in de aanbodcurve
Hiervan spreken we als de ondernemingen bij dezelfde prijs meer of minder aanbieden dan voorheen.

Collectieve aanbodcurve
Optelling van de individuele aanbodcurven.

De collectieve aanbodcurve verandert in de volgende situaties:

- ***De prijzen van de productiemiddelen veranderen.***

Indien bovengenoemde prijzen dalen, verschuift de aanbodcurve naar rechts.

- ***De productiviteit van de productiemiddelen verandert, door het toepassen van nieuwe technieken of door scholing.***

Indien er sprake is van een stijging van productiviteit van de productiemiddelen door technische ontwikkeling, verschuift de naar rechts.

- ***Het aantal aanbieders verandert.***

Bij een stijging van het aantal aanbieders verschuift de aanbodcurve naar rechts.

Producentensurplus
Het verschil tussen de marktprijs en de minimale prijs die producenten willen ontvangen.

Verkoopbereidheid
Zolang de minimale prijs wordt ontvangen, is er bij aanbieders een verkoopbereidheid.

5.8

Volkomen concurrentie

Volkomen concurrentie in de praktijk

Op een markt vormen verkopers het aanbod en kopers de vraag. De uiteindelijke evenwichtsprijs komt tot stand door vraag en aanbod samen. Deze marktform van volkomen concurrentie heeft een paar opvallend kenmerken:

I. Er zijn veel vragers en aanbieders

II. De goederen zijn homogeen: consumenten onderkennen geen verschillen tussen de goederen III. Er is vrije toe- en uittreding: iedereen kan tijdens de beurshandel vrijelijk

toetreden en uittreden.

III. Er is volledige informatie voor alle partijen: kopers hebben informatie over de kwaliteit van een aandeel, doordat zij informatie hebben over de stand van zaken bij het bedrijf dat het aandeel uitgeeft.

Met deze voorwaarden is er sprake van volkomen concurrentie. Omdat iedereen de markt overziet en de goederen homogeen zijn ontstaat er op een bepaald moment maar één prijs. Aanbieders moeten hun hoeveelheid aan de prijs aanpassen (hoeveelheidsaanpassers). Op de prijs hebben ze geen invloed.

5.7

Concrete markt

Abstracte markt

Markten

Fysieke markt als de Albert Cuij of de supermarkt.

Niet-fysieke markt als de huizenmarkt, de arbeidsmarkt of marktplaats.

5.9

Evenwichtsprijs

Het markt evenwicht in theorie

p De prijs waarbij net zoveel wordt gevraagd als aangeboden. Als de vraagfunctie en de aanbodfunctie bekend zijn, kan de evenwichtsprijs worden berekend.

q De bij de evenwichtsprijs bijbehorende hoeveelheid. (p invullen in een van beide functies)

De grootheden die door het model van de markt zijn bepaald; p , Q_v , Q_a .

De getallen die iets zeggen over het veronderstelde gedrag van vragers en aanbieders op de markt. Als je voor de exogene getallen andere getallen invult veranderen de evenwichtswaarden van de endogene variabelen.

5.5

Omzet

De opbrengsten en kosten van de onderneming

TO (totale opbrengst) = $p \times q$. Bereken je door de marktprijs te vermenigvuldigen met de afzet.

Afzet (q)

De verkochte hoeveelheid.

GO

Gemiddelde opbrengst of totale opbrengst per eenheid verkocht product. Je berekend GO door TO te delen door q .

Hoeveelheidsvariatie

Of **hoeveelheidsaanpassing**. De producent heeft geen invloed op de prijs waarvoor hij de afnemers zijn product verkoopt. (vaak bij kleine producenten) → perfect werkende markt.

Prijsvariatie

Prijsafzetlijn

Marginale Opbrengst (MO)

Totale kosten (TK)

Of **prijzetting**. Wanneer producenten wel invloed uitoefenen op hun verkoopprijs. (vaak bij grote ondernemingen) → niet perfect werkende markt.

Vraagcurve bij prijsvariatie en hoeveelheidsvariatie.

De opbrengst van één extra geproduceerde en verkochte eenheid product.

Alle kosten van een producent in een periode opgesteld. ($TK = TVK + TCK$)

De totale kosten verdelen we in 2 delen:

- **Totale constante kosten (TCK)** = deze veranderen niet als de productieomvang verandert. bijv. huurkosten van hoofdkantoor.
- **Totale variabele kosten (TVK)** = deze veranderen wel als de productieomvang verandert.

Marginale Kosten (MK)

De extra kosten van de productie van één extra eenheid. Deze marginale kosten hangen dus niet van de totale constante kosten af. Als de producent zijn producten wilt gaan verkopen aan de consument is het belangrijk dat hij weet:

SCHRIFT 5.5

1. Hoeveel vraag er is naar zijn product. Dit doet hij door het bepalen van een vraag functie ($Q_v = -aP - b$).

Met behulp van de collectieve vraaglijn en de elasticiteit kan de producent bepalen of de vraag naar zijn product elastisch, proportioneel of inelastisch is.

2. Welke opbrengsten en kosten zal de ondernemer krijgen en welke omzet hij moet maken om quitte te spelen.

Pas als de Totale Opbrengsten (TO) van de ondernemer groter zijn dan de totale kosten (TK) maakt de ondernemer winst.

$$TO = p \times q \text{ (prijs} \times \text{hoeveelheid)}$$

$$TK = TVK + TCK \text{ (Totale Variabele Kosten} + \text{Totale Constante Kosten)}$$

3. Als de ondernemer winst maakt wil hij weten wanneer de winst maximaal is. Zolang het laatste verkochte product meer opbrengt (Marginale Opbrengst MO) dan wat het kost (Marginale Kosten MK) zal de winst toenemen. Het punt van maximale winst is dus daar waar MO gelijk is aan MK ($MO = MK$)
4. In wat voor soort markt opereert de ondernemer? De markt vorm heeft grote invloed op de manier waarop hij invloed heeft op de prijs.

5.6

Hypothese van de winstmaximalisatie

Kostprijs

Verkoopprijs

Totale Winst (TW)

Marginale Kosten (MK)

Marginale Opbrengsten (MO)

Break-even-punt

Break-even-afzet

Winst

of veronderstelling. De veronderstelling dat ondernemingen streven naar het maken van zoveel mogelijk winst. Het is een veronderstelling en geen moeten.

De prijs die de ondernemer betaalt om een goed te produceren.

De prijs waarvoor het goed verkocht wordt.

Ontstaat als we de totale opbrengsten (TO) vergelijken met de totale kosten bij een bepaalde geproduceerde hoeveelheid.

De winst neemt toe zolang we hoeveelheden maken en verkopen waarvan de marginale opbrengsten hoger zijn dan de marginale kosten. Bij maximale winst geldt: $MK = MO$

De hoeveelheid waarbij er geen winst, maar ook geen verlies is.. Dit is een bepaalde hoeveelheid verkochten eenheden (q). De totale kosten en totale opbrengsten zijn op dit punt precies gelijk aan elkaar.

- ▶ prijzetter: 2 break-even punten
- ▶ Hoeveelheidsaanpasser: 1 break-even punt

Afzet op het break-even-punt. $TO = TK$

5.10

Totale surplus

Het totale surplus en welvaartsverlies

of economisch surplus. Ontstaat door het consumenten- en het producentensurplus bij elkaar op te tellen. Alleen als de markt in evenwicht is is het totale surplus maximaal.

Pareto efficiëntie

De verdeling van de schaarse productiemiddelen over de productiemogelijkheden, is in het evenwichtspunt efficiënt. In deze situatie is het niet mogelijk om iemand beter af te laten zijn, zonder dat een ander slechter af is. Totale surplus is optimaal

Vliegtaks

Vliegbelasting

Harberger driehoek

of deadweight loss. Driehoek E+F

5.11

Asymmetrische informatie

Asymmetrische informatie

Bij één van de partijen in een economische transactie heeft meer informatie dan de andere partij. Asymmetrisch informatie kan leiden tot negatieve selectie en moreel risico (adverse selection and moral hazard)

Adverse selection

Of averechtse of negatieve selectie. Leidt er toe dat alleen de mensen met het hoogste risico overblijven in een groep.

Lemon

Moral Hazard (moreel risico)

Zuur. Als de koper na de koop pas achter de gebreken van het product komt. Ontstaat als iemand meer risico gaat nemen, omdat hij weet dat de verzekering de schade toch wel dekt.

5.12

Duopolie

Speltheorie

Speltheorie en duopolie

Er zijn maar twee aanbieders op de markt.

		Kolomspeler	
		actie 1	actie 2
Rijspeler	actie 1	€ 100, € 100	€ 25, € 150
	actie 2	€ 150, € 25	€ 75, € 75

Dominante strategie

We spreken van een dominante strategie wanneer een speler – ongeacht wat de ander doet – kiest voor dezelfde actie.

Nash evenwicht

Geen enkele speler kan vanuit dit punt eenzijdig zijn opbrengst verbeteren. (75,75)

HOOFDSTUK 6 : ARBEID ALS CONTEXT

6.1

Loondienst

Arbeid

Alle mensen die voor hun arbeid iedere maand loon of salaris krijgen zijn in loondienst.

CBS

Centraal Bureau voor Statistiek. Alle mensen die een baan hebben worden hier geregistreerd.

Formele sector

Alle financiële transacties die het CBS registreert behoren tot de informele sector van de economie.

Informele sector

Wordt niet door het CBS geregistreerd als werk in de huishouding of vrijwilligerswerk.

Arbeid in ruime zin

Alle arbeid, ongeacht of er loon of salaris voor wordt uitbetaald.

Arbeid in enge zin

Hiervoor wordt wel loon of salaris uitbetaald.

Ondernemers

Mensen met een eigen bedrijf. Soms ontvangen ze alleen de winst van hun bedrijf met het ondernemersrisico, soms staan zij ook op de loonlijst.

Zwarte arbeid

Hiervan is sprake, als over de beloning geen loonbelasting wordt betaald en geen sociale premies worden afgedragen. bijv oppassen, schoonmaken, bijles geven.

6.2

Menselijk kapitaal

Indeling van arbeid

of Human Capital. De kennis en vaardigheden die een mens bezit. Dit bouw je op door bijvoorbeeld een studie te doen

Hoofdarbeid

Mensen die met hun hoofd werken als docenten, ontwerpers van een reclamecampagne.

Handarbeid

Mensen die met hun handen werken als naaisters, automonteurs of diamantslijpers.

* Het onderscheid tussen deze twee is tegenwoordig steeds moeilijker te maken. Bij beroepen als piloot worden beiden gebruikt.

Uitvoerend arbeid

Het uitvoeren van opdrachten die door de leiding worden gegeven.

Leidinggevende arbeid

Het uitdelen van opdrachten die de andere uitvoeren.

Delegeren

Het doorgeven van opdrachten aan lager geplaatsten in de organisatie.

6.3

Emancipatie

Vrouwen aan het werk

Hierbij gaat het om de gelijkwaardigheid van mannen en vrouwen in de samenleving in het algemeen en in het arbeidsproces in het bijzonder.

Tegenwoordig werken steeds meer vrouwen bij bedrijven terwijl ze vroeger vooral binnen het huishouden actief waren. We spreken hier dus een de vrouwenemancipatie.

Glazen plafond

Dit houdt in dat vrouwen niet dezelfde kansen krijgen als mannen, en de doorgroei binnen bedrijven voor de vrouw op een gegeven moment ophoudt. Het is de onzichtbare barrière waardoor vrouwen vaak toch niet in topfuncties worden benoemd.

6.4

Arbeidsvoorwaarden

Arbeidsvoorwaarden

Als je een baan aanneemt, ga je vaak na een enkele onderhandeling akkoord met de voorwaarden. Deze zijn meestal vastgelegd in een CAO.

CAO

Collectieve Arbeids Overeenkomst. De meeste bedrijfstakken in Nederlands hebben zo'n overeenkomst wat de basis voor de individuele arbeidsovereenkomsten tussen werkgevers en werknemers legt.

Individuele arbeidsovereenkomst

Is je contract en is gebaseerd op de CAO. Hierin staan:

1. Primaire arbeidsvoorwaarden: salaris, afspraken over arbeidstijd.
2. Secundaire arbeidsvoorwaarden: het aantal vakantiedagen, pensioen regeling, telefoon of auto
3. Bonussen: voor bepaalde prestatie. Vaak bij verkoopmedewerkers die een target moeten halen.

6.5

Onderhandelingen

CAO-onderhandelingen

De vaststelling van het CAO gebeurt in Nederland na overleg tussen de vakbonden (of vakcentrales: overkoepelende organisatie) en de werkgeversorganisatie.

Vakbond

Dit is een organisatie die jouw belangen behartigt. Hierbij kan je je als werknemer aansluiten. Maar ook werkgevers kunnen zich aansluiten bij een organisatie. De meeste bedrijfstakken hebben een vakbond of vakcentrale.

Uitruil

Als het slechter gaat met de economie doen werkgevers een uitruil: loonmatiging in ruil voor werkgelegenheid.

Stakingen

Zijn de grootste pressiemiddelen van de werknemers. Zij krijgen dan loon van de vakbond, maar het bedrijf ligt stil.

Poldermodel

Na halverwege de jaren 70 staan de arbeiders niet meer recht tegenover het kapitaal, maar begint er een overlegcultuur tussen werkgevers en werknemers (en overheid). Dit noemen we het poldermodel.

6.6

Arbeidsvreugde

Arbeidsvreugde

Het plezier dat men in het werk heeft. Naast loon of salaris wordt hier ook op gelet bij het aanvaarden van een baan. Het verrichten van zinvol werk verhoogt de arbeidsvreugde (lego-experiment) Ook:

- Versoepeling van arbeidstijden (flex werken)
- deeltijd banen (deel van de tijd gewerkt ipv fulltime)
- duobanen (2 personen nemen 1 arbeidsplaats in)

6.7

Human capital

Investeren in jezelf

Menselijk kapitaal. Alle kennis en vaardigheden van de mens.

Positieve externe effecten

Een hoog opgeleide samenleving heeft hoge positieve externe effecten: gezonder, gelukkiger en veiliger.

Negatieve externe effecten

Keuzestress en depressies.

Opperingskosten

De inkomsten die je misloopt bij een bepaalde keuze.

6.8

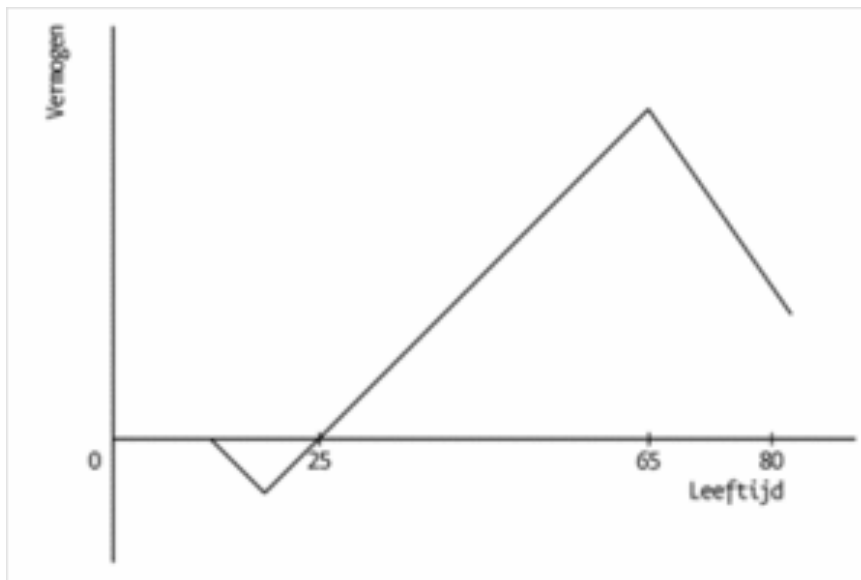
Intertemporele ruil

Consumptie-levenscyclustheorie

Levensloop

Het uitstellen of juist naar voren halen van consumptie over de tijd. De rente is de prijs van de intertemporele ruil; Je ruilt consumptie nu in voor consumptie op een later tijdstip. Dit komt voor bij sparen.

Theorie van Modigliani die zegt dat mensen aan het begin van hun leven meer sparen en na de pensionering weer ontsparen. Dit wordt de levensloop genoemd.



Levenslooplegeling

Je geeft hiermee een deel van je huidige inkomen op, om er later gebruik van te kunnen maken. Populairder is de spaarloonregeling.

Spaarloonregeling

Je spaart hier ook een deel van je brutoloon, maar je uit dit geld overal voor opnemen. Ook als je bijv. een nieuwe auto wilt kopen.

6.9

Werktijdverkorting

Werkloosheid

Dit houdt in dat werknemers minder uren werken, maar wel hun salaris doorbetaald krijgen. De overheid zorgt hiervoor. Als de aanvraag door een bedrijf niet wordt goedgekeurd door de overheid moeten er mensen worden ontslagen. De grootste kostenpost van bedrijven is namelijk arbeid.

Conjuncturele werkloosheid

Werkloosheid als gevolg van de teruggelopen vraag. Mensen kopen minder chips, dus moeten er mensen worden ontslagen bij de Lays fabriek en ontstaat er werkloosheid onder de ontslagenen.

Structurele werkloosheid

We kennen twee soorten:

1. Kwalitatieve structurele werkloosheid:
 - De mensen hebben niet de juiste diploma's. EN/OF
 - De bedrijven in andere landen of provincies hebben werknemers nodig, maar hier niet.
2. Kwantitatieve structurele werkloosheid:
 - Fabrieken worden verplaatst naar het buitenland waardoor er in eigen land arbeiders hun baan verliezen.

Beroepsbevolking

Optelsom van de groep werkende personen en de groep geregistreerde werklozen/werkzoekenden; ook moet men in de leeftijd zijn tussen de 15 en de 65 jaar en moet men tenminste 12 uur per week kunnen en willen werken.

Werkloze beroepsbevolking

Registratie door:

- **CBS:** Aan de hand van de criteria registreert het CBS door middel van een enquête de werkloze beroepsbevolking.
- **UWV Werkbedrijf:** registreert de ingeschreven werkzoekenden.
- Het CBS registreert minder dan het UWV, omdat het UWV geen eisen stelt aan de beschikbaarheid, het aantal uren en de leeftijd.

6.10

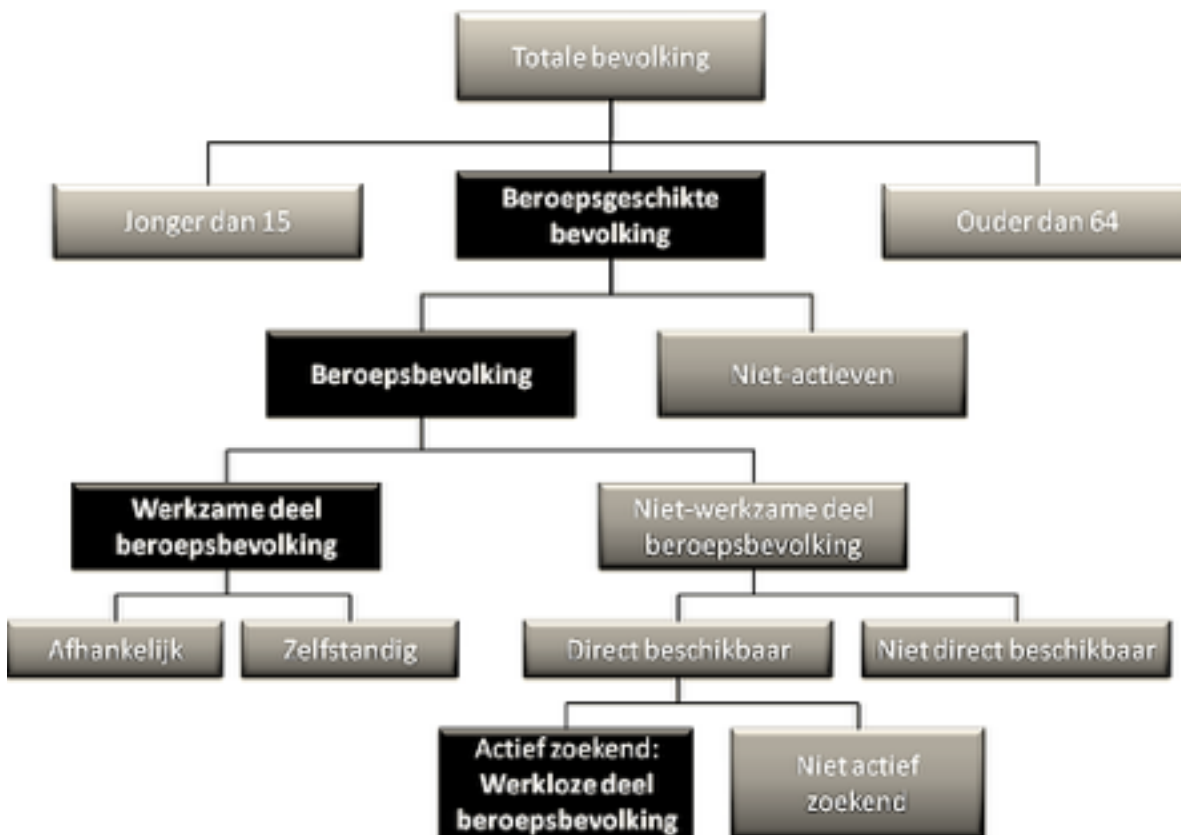
Principaal-Agent probleem

Beleid in beweging

Dit houdt in dat de eigenaren van een bedrijf en de medewerker verschillende belangen hebben. De eigenaren willen zoveel mogelijk winst maken, terwijl de medewerkers zo weinig mogelijk moeite willen doen. Bonussen zijn de manier om alle neuzen binnen een bedrijf dezelfde kant op te krijgen. Het gevaar van hoge bonussen in de top is echter dat mensen onverantwoorde risico's gaan nemen om hun bonus te bemachtigen.

HOOFDSTUK 7 : DE ARBEIDSMARKT IN THEORIE

- 7.1** De arbeidsmarkt
- Arbeidsmarkt** Virtuele plek waar vacatures en werkzoekenden samenkomen.
- Deelmarkten** De arbeidsmarkt wordt opgedeeld in vele deelmarkten, omdat arbeidskrachten geen homogene producten zijn (een fabrieksarbeider kan geen slager zijn).
- Hoogconjunctuur** Periode van weinig werkloosheid. De economische groei is dan hoog en bedrijven produceren veel, waardoor zij veel mensen nodig hebben.
- Krappe arbeidsmarkt** Of **Gespannen arbeidsmarkt**. Weinig werkloosheid en dus weinig arbeiders die zich aanbieden.
- Ruime arbeidsmarkt** Of **Starre arbeidsmarkt**. Veel werkloosheid en dus veel arbeiders die zich aanbieden. Het marktmechanisme op de arbeidsmarkt functioneert niet goed. Vraag en aanbod sluiten niet automatisch op elkaar aan.
- 7.2** Het aanbod
- Beroepsgeschikte bevolking** Alle mensen tussen de 15 en de AOW-leeftijd.
- Beroepsbevolking** Dat deel van de beroepsgeschikte bevolking dat bestaat uit iedereen tussen de 15 en de AOW-leeftijd die tenminste twaalf uur per twee kan en wil werken.



Participatiegraad

Of deelnemingspercentage. Dat deel van de beroepsgeschikte bevolking dat tot de beroepsbevolking behoort uitgedrukt als percentage

$$\text{deelnemingspercentage} = \frac{\text{beroepsbevolking}}{\text{beroepsgeschikte bevolking}} \times 100\%$$

Bevolkingsaanwas

De totale bevolking van een land kan groeien door:

1. **Geboorteoverschot** = Er worden per jaar meer mensen geboren dan dat er overlijden.
2. **Migratieoverschot** = Er migreren meer mensen naar ons land dan dat er emigreren.

Bevolkingskrimp

Tegenovergestelde van geboorte- en migratieoverschot. Meer dood dan geboren en meer emigreren dan migreren naar ons land.

Aanzuigeffect

Maatregelen en omstandigheden waardoor het aantrekkelijker wordt om te gaan werken. Hierdoor zullen mensen een baan gaan zoeken, die in eerste instantie niet wilden werken.

Ontmoedigingseffect

Maatregelen en omstandigheden waardoor mensen zich juist niet aanbieden op de arbeidsmarkt. De beroepsbevolking krimpt.

Actieven

Mensen die betaald werk verrichten

Inactieven

Mensen waarvan het inkomen geheel afhankelijk is van een of meerdere uitkeringen. (werklozen, arbeidsongeschikten, AOW-plussers).

i/a ratio

De verhouding tussen de actieve en de inactieven in de samenleving:

$$\text{i/a ratio} = \frac{\text{inactieven}}{\text{actieven}} \times 100\%$$

NUG-ger

Niet uitkering gerechtigde

7.3

De vraag naar arbeid

De vraag

Het totaal aan bestaande werkplekken + vacatures. Je kunt de vraag uitdrukken in:

1. Personen
2. Arbeidsjaren (full-time banen)

p/a ratio

Het aantal personen per arbeidsjaar:

$$\text{p/a ratio} = \frac{\text{werkgelegenheid in personen}}{\text{werkgelegenheid in arbeidsjaren}} \times 100\%$$

Arbeidsproductiviteit

De productie per werknemer. Als de arbeidsproductiviteit stijgt daalt de vraag naar arbeid. Als we meer willen produceren zullen er meer mensen nodig zijn. De vraag naar arbeid stijgt dan.

Indexcijfer werkgelegenheid

$$\text{indexcijfer} = \frac{\text{verandering \% productie} + 100}{\text{verandering \% arbeidsproductiviteit} + 100} \times 100$$

Procentuele verandering in de werkgelegenheid bedraagt nu:
antwoord - 100 = %

7.4

Wet Gelijke Behandeling

Deelmarkten van de arbeidsmarkt

Wet die het verbiedt onderscheid te maken tussen verschillende bevolkingsgroepen.

7.5

Starre arbeidsmarkt

Loonstarheid

Werkloosheid

Een arbeidsmarkt waarin het marktmechanisme niet goed functioneert.

Als de arbeidsmarkt ruim is, zullen de lonen echter niet automatisch dalen. De lonen zullen wel stijgen bij een krappe arbeidsmarkt maar dus niet dalen bij een ruime arbeidsmarkt.

Verborgene werkloosheid

Of niet-geregistreerde arbeid. Werkloosheid die niet meegeteld wordt in de officiële statistieken waardoor de feitelijke omvang van de werkloosheid wordt onderschat en met te weinig parameters in kaart wordt gebracht. Bijv. gehuwde buitenlandse vrouwen die toch al weten dat er voor hen geen kans op een baan is.

7.6

Conjuncturele werkloosheid

Oorzaken van werkloosheid

Het achterblijven van de vraagkant van de economie. Dus een verminderde vraag naar producten.

Structurele werkloosheid

Te weinig arbeidsplaatsen ten opzichte van de beroepsbevolking.

- **Kwantitatieve structurele werkloosheid:**

Ontstaat wanneer de beroepsbevolking sterk toeneemt, terwijl het niveau van investeringen achterblijft. Ondernemingen die definitief verdwijnen, fuseren, reorganiseren.

- **Kwalitatieve structurele werkloosheid:**

Hangt samen met scholing en technische ontwikkeling. Werkloosheid die ontstaat als werk wordt overgenomen door machines of door mensen die zich wel hebben bijgeschoold.

Armoedeval

Het verschijnsel dat mensen door het aanvaarden van een baan, niet meer maar juist minder geld overhouden. Als men gaat werken vallen alle financiële tegemoetkomingen weg.

7.7

CAO

De Cao-onderhandelingen

Collectieve Arbeidsovereenkomst. Is de uitkomst van de onderhandeling tussen werkgevers en werknemers. Vakbonden komen op voor de werknemers.

Algemeen verbindend verklaren

Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid kan de CAO algemeen verbindend verklaren. Dit betekent dat deze dan ook van toepassing is op werknemers in de bedrijfstak die niet zijn georganiseerd in een vakbond.

Centraal akkoord

Op nationaal wordt ook overlegd over de algemene arbeidsvoorwaarden in de Stichting van Arbeid. Ze proberen daar overeenstemming te krijgen over deze voorwaarden in een sociaal of centraal akkoord.

Prijscompensatie

Of indexatie. Als de koopkracht van de lonen op peil blijft.

Initiële (reële) loonstijging
Incidentele loonstijging
Loonmatiging
Loonruimte

Als de koopkracht van de lonen met een bepaald percentage of bedrag stijgt.
Bijv. door bevordering naar een hogere functie.
Een beleid waarbij de stijging van de lonen zo beperkt mogelijk wordt gehouden.
Ontstaat door het toenemen van denominatie arbeidsproductiviteit.

7.8
Vakbonden

Loononderhandelingen als rollenspel

Zonder vakbonden en CAO's komt er van een loonmatiging niets terecht omdat de werknemers dan in een gevangendilemma terecht komen als ze individueel onderhandelen met de werkgever.

Zelfbinding

Als de individuele macht dan wordt afgestaan aan een vakbond is er wel sprake van zelfbinding. Je legt je neer bij de uitkomsten van het overleg, als als jet het hier eigenlijk niet mee eens bent.

7.9
Convergeren

Arbeidsmigratie

De lonen in de verschillende landen convergeren; groeien naar elkaar toe in het geval van arbeidsflexibiliteit.

Arbeidsmigratie

Vrij verkeer van arbeid tussen landen. Dit is echter niet vanzelfsprekend. Er bestaan vele barrières als bijvoorbeeld taal en cultuur. Werknemers zullen niet zomaar hun leven verplaatsen met het vooruitzicht van een beter betaalde baan.

7.10
Bestrijding van werkloosheid

Beleid in beweging

- Conjuncturele werkloosheid:
Bestedingen opvoeren. Bijv. meer geld uitgeven aan infrastructuur en huizenbouw. Ook kunnen de belastingtarieven verlaagd worden, zodat consumenten meer besteden en bedrijven meer investeren.
- Structurele werkloosheid:
Aantal arbeidsplaatsen vergroten of de arbeidsplaatsen her te verdelen.
- Kwaliteit van onderwijs:
Door de kwaliteit van onderwijs te verhogen zijn er meer mensen die in aanmerking komen waarvoor scholing nodig is.
- Werktijdverkorting:
Bedrijven konden hun werknemers tijdelijk korter laten werken, terwijl de overheid de niet gewerkte uren betaalde.

HOOFDSTUK 8 : STRATEGISCHE SPELEN

8.1

Gedragseconomie

Speltheorie in contexten

In de moderne economische wetenschap houdt men zich steeds meer bezig met het gedrag van mensen 'wat zou je doen als?'

Speltheorie

Betreft situaties als een strategisch spel waarin spelers bepaalde beslissingen nemen.

Strategisch spel

De spelsituatie waarin men zich bevindt.

Strategieën

De zetten die de spelers ten opzichte van elkaar doen.

Screening device

Hierbij wordt het spel gebruikt als manier om ergens achter te komen en informatie te verkrijgen.

Dominante strategie

We spreken van een dominante strategie wanneer een speler – ongeacht wat de ander doet – kiest voor dezelfde actie.

Nash evenwicht

Geen enkele speler kan vanuit dit punt eenzijdig zijn opbrengst verbeteren.

8.2

Zelfbinding

Strategiemogelijkheden

Je houdt je aan de afspraak die is gemaakt.

Geloof

Met dit begrip kan het Nash-evenwicht opnieuw worden omschreven.

Sequentieel of dynamisch spel

Na elkaar volgend. De spelers nemen over en weer beslissingen op in de tijd gespreide momenten. Hierbij is het onderscheid tussen perfecte informatie en imperfecte informatie van belang.

Simultaan spel

Gelijk. Als de zetten van de spelers gelijk of simultaan worden gedaan, is de feitelijke strategie van elke speler de keuze uit verschillende acties.

8.3

Gemeenschappelijke informatie

Informatie

Van volledige informatie in simultane en sequentiële spelen is sprake indien de spelers op de hoogte zijn van elkaars betalingsuitkomsten als gevolg van de zetten die over en weer kunnen worden gedaan.

Perfekte informatie

Is sprake indien wordt aangenomen dat bij elke zet van een speler deze de geschiedenis van het spel tot zover kent. Alle spelers kennen tevens de voorkeuren en beloningen van elkaar.

Imperfecte informatie

Bij imperfecte informatie doet een speler een zet zonder volledig overzicht van en inzicht in de voorgaande zetten van een of meerdere andere spelers te hebben.

Perverse prikkel

Men spreekt van een perverse prikkel als een neveneffect van een maatregel is, dat personen worden verleid tot gedrag dat door de insteller van de maatregel als ongewenst wordt beschouwd. Bijv. onderwijs betaald per geslaagde.

Screening

Een strategie van de speler met een informatieachterstand om geloofwaardige informatie van de tegenpartij uit te lokken.

Signalering

De strategie van de speler met de informatievoorsprong om deze informatie op een geloofwaardige wijze over te dragen aan de tegenspeler.

8.4

Volledige informatie

Bijzondere spelen

Beide partijen weten alles van elkaar. De kaarten liggen open.

Gevecht van seksen	Of battle of the sexes. Verschillende voorkeuren tussen man en vrouw.
First mover	De eerste die aan zet is in een dynamisch spel. Indien er twee nash-evenwichten zijn heeft hij het voordeel zijn gewenste uitkomst te kiezen.
8.5	Geloofwaardigheid
Geloofwaardigheid	De geloofwaardigheid van de acties en zetten die de spelers doen is an belang voor de reacties van de andere spelers en de uitkomsten van het spel.
Commitment	Commitment is de onherroepelijke vastlegging van beloften of dreigingen.
Reputatie	Geloofwaardigheid kan ook worden versterkt door het opbouwen van de reputatie; een dreiging uit de voeren en toezeggingen na te komen.
Contract	Het tekenen van een contract is ook een manier om geloofwaardigheid gestalte te geven. In een deel van alle gevallen wordt een contract gesloten tussen principaal en agent.
Arbitrage of mediation	Partijen met ernstige conflicten kunnen door middel van een derde partij buiten de publiciteit om proberen hun problemen op te lossen. Zodoende houden zij hun geloofwaardigheid en reputatie.
Sociale normen, gedragscodes en vertrouwen	Naast contracten zijn er in het economische leven ook mondelinge overeenkomsten die op deze drie aspecten berusten.
Berovingsprobleem of hold up	De werknemer die geen garantie heeft dat er geen misbruik van zijn verworven bekwaamheid zal worden gemaakt haakt af of wil delen in het surplus.. Als er voor een project opdracht specifieke investeringen worden gedaan door de geogde opdrachtgever, dan is het heel zuur als de opdracht vervolgens niet door gaat. De opdrachtgever is dan kwetsbaar voor het hold-up of berovingsprobleem.
Principaal-Agent dilemma	Oftewel het dilemma tussen opdrachtgever en de uitvoerder. De principaal heeft een informataeagterstand op de agent

HOOFDSTUK 9 : MARKTVORMEN

9.1

Marktvormen

Monopolie

Als er slechts 1 is van een bepaald goed is er sprake van een monopolie.

Homogeen

We noemen goederen homogeen als deze in de ogen van de consument identiek zijn.

Heterogeen

We noemen goederen heterogeen als deze naar het subjectieve oordeel van de consument verschillen.

Marktvorm

Het aantal aanbidders en de heterogeniteit van de goederen en de markt bepalen samen de aard van de concurrentie op de markt; de marktvorm.

Volkomen concurrentie

Aanbidders hebben geen invloed op de prijs, maar kunnen alleen hun hoeveelheid kiezen. De individuele aanbodcurve geeft bij volkomen concurrentie aan welke hoeveelheden een individuele producent bij uiteenlopende gegeven prijzen aanbiedt. (zie 5.8)

Oligopolie

Een beperkt aantal aanbidders, die heterogene goederen aanbieden.

Monopolistische concurrentie

Als het aantal aanbidders groter wordt en ieders aandeel op de markt kleiner.

Productdifferentiatie

Veel aanbidders concurreren met elkaar, maar door de heterogeniteit van de goederen is ieder van de aanbidders monopolist van zijn eigen markt of goed.

De marktvormen:

Aantal aanbidders	Aantal vragers	Aard van het goed	
		<i>HOMOGEEN</i>	<i>HETEROGEEN</i>
veel	veel	volkomen concurrentie	monopolistische concurrentie
één	veel	monopolie	-
weinig	veel	homogene oligopolie	heterogene oligopolie

*Bij monopolie is de aard van het goed altijd homogeen, omdat er geen verwante alternatieven zijn.

Op wat voor soort markt er goederen wordt aangeboden hangt af van twee variabelen:

1. **Het aantal aanbidders (en vragers):** In de praktijk gaan we er van uit dat er altijd veel vragers zijn.
2. **De aard van een product:** een product is alleen homogeen als de consument geen verschil tussen de producten ervaart.

Voor een goed begrip van wat er op de markt gebeurt zijn nog twee kenmerken van van markten van belang:

1. toe-en uittreding

De mogelijkheid om toe te treden tot een markt of zich daar juist uit terug te trekken bij markten is verschillend.

2. onvolledige informatie

Vragers en aanbidders op een markt hebben bijna nooit genoeg informatie over elkaar.

Transactiekosten

Meestal zijn de transactiekosten die je moet maken om het tekort aan informatie op te heffen zo hoog, dat je bereid bent het risico te lopen iets te kopen dat duurder is.

Asymmetrische informatie

Één van de twee partijen heeft ten opzichte van de ander een informatieachterstand. Hiervan is sprake bij producenten en consumenten. Het is een vorm van onvolledige informatie.

9.2

Volkomen concurrentie

Op een markt vormen verkopers het aanbod en kopers de vraag. De uiteindelijke evenwichtsprijs komt tot stand door vraag en aanbod samen. Deze marktform van volkomen concurrentie heeft een paar opvallend kenmerken:

- I. **Er zijn veel vragers en aanbieders**
- II. **De goederen zijn homogeen:** consumenten onderkennen geen verschillen tussen de goederen
- III. **Er is vrije toe- en uittreding:** iedereen kan tijdens de beurshandel vrijelijk toetreden en uittreden.
- IIII. **Er is volledige informatie voor alle partijen:** kopers hebben informatie over de kwaliteit van een aandeel, doordat zij informatie hebben over de stand van zaken bij het bedrijf dat het aandeel uitgeeft.

9.3

Natuurlijke monopolie

Overheidsmonopolie

Feitelijke monopolie

Maximale winst

Marginale opbrengsten

Marginale kosten

Maximale winst

Monopolie

Monopolie die ontstaan is in de natuur; hiervan is bijv. sprake als een onderneming de gehele uraniumproductie in handen heeft.

Heeft zijn positie meestal te danken aan een wettelijke regeling.

De monopolist heeft hierbij een zeer overheersende positie op de markt van een bepaald goed en voor mogelijke toetreders is het praktisch niet te doen om tot deze markt door te dringen.

Om maximale winst te verwezenlijken vraagt de monopolist zich bij elke eenheid die hij maakt en verkoopt af of deze op de markt meer oplevert dan kost.

De opbrengsten van één extra product.

De kosten van de productie van één extra product.

Elke eenheid die meer oplevert dan kost draagt bij tot winst. Zolang dat zo is, hebben we nog niet de hoeveelheid bereikt waar de winst maximaal is. Dat is pas het geval, indien de eenheid extra precies evenveel oplevert als deze kost. Dan zitten we op de top van de winstberg.

Zodra de marginale kosten en de marginale opbrengsten gelijk zijn: $MO=MK$

9.4

Duopolie

Toetredingskosten

Verzonken karakter

Niet geloofwaardige dreiging

Trillende hand of Trembling hand

Monopolie en toetreding als spel

Als er twee aanbieders zijn.

De kosten van toetreding voor de toetreders in een markt.

Als de gedane investeringen in vaste kapitaalgoederen en alle andere gemaakte kosten niet meer worden terugverdiend zijn dit verzonken kosten.

Als men dreigt met een strategie die niet het voordeligst is deze partij, en daardoor niet geloofwaardig.

De vergissing die een speler begaat door voor de verkeerde strategie te kiezen. Door een 'slip of the hand' of een trilling in de hand een verkeerd keuze.

- Als de monopolist winst maakt zal dit altijd nieuwe aanbidders trekken. De monopolist kan ze weren door:

1. De prijzen te verhogen (prijzenoorlog)
2. Zijn product te vernieuwen.

- Als het 1 toetreders toch lukt, ontstaat een duopolie. Er zijn dan twee aanbieders.

9.5

Prijstdiscriminatie

Productinnovatie

Oligopolie

Het rekenen van verschillende prijzen voor verschillende consumenten terwijl er geen verschil in kosten is. bijv. Treinkaartjes voor kinderen zijn goedkoper dan gewone kaartjes terwijl er dezelfde kosten worden gemaakt.

Ieder van de oligopolisten heeft ook de mogelijkheid het product te verbeteren om te concurreren.

9.6

De prijzenoorlog in de supermarkt.

zie boek blz 29

9.7

Cournot en homogeen duopolie: Kuifje en Haddock

- Er zijn twee aanbidders in de woestijn
- Ze streven allebei naar individuele maximale winst.
- De prijs is geen gegeven, want er is geen spraken van volkomen concurrentie, dus is de prijs lineair afhankelijk van q .

zie schrift

9.8

Simultaan spel

One-shot game

Sequentieel of dynamisch spel

Stackelberg-duopolie: Appie & Spar

Gelijk. Als de zetten van de spelers gelijk of simultaan worden gedaan, is de feitelijke strategie van elke speler de keuze uit verschillende acties.

Na elkaar volgend. De spelers nemen over en weer beslissingen op in de tijd gespreide momenten. Hierbij is het onderscheid tussen perfecte informatie en imperfecte informatie van belang. Bij de stackelberg-duopolie worden de zetten na elkaar gedaan.

- Meestal is het echter bij een duopolie het geval dat één van beide partijen sterker is dan de andere.

Duopolie

First mover

Er zijn twee aanbieders op de markt.

De eerste die aan zet is in een dynamisch spel. Indien er twee nash-evenwichten zijn heeft hij het voordeel zijn gewenste uitkomst te kiezen.

9.9

Monopolistische concurrentie

Kenmerk: Veel aanbieders
Heterogene markt
Veel reclame
Marginale kosten en marginale opbrengsten.

Voorbeeld: Kappers
Spijkerbroeken in de Kalverstraat

- Door de vele concurrentie wordt er weinig tot geen winst gemaakt door de producenten (blz 39 grafiek)

Marginale kosten

De extra kosten van de productie van één extra eenheid. Deze marginale kosten hangen dus niet van de totale constante kosten af.

Marginale opbrengsten

Overcapaciteit

De opbrengst van één extra geproduceerde en verkochte eenheid product.

Omdat elke onderneming minder produceert dan onder volkomen concurrentie, is er sprake van overcapaciteit.

- Kappers: Waarom niet minder kappers? Er zou dan geen overcapaciteit zijn er dan kunnen de kosten dalen. Dat zou toch goedkoper zijn voor de consument?

Welvaartsverlies

- Door het verdwijnen van kappers opstaan ook nadelen voor de consument als hogere transactiekosten en minder keuzemogelijkheden.

Tegenover welvaart door de lagere prijs staat dus een welvaartsverlies in andere opzichten.

Productdifferentiatie

Een product kan op details worden aangepast, aangepast aan de wensen van de klant. Veel producenten zullen vooral klanten willen trekken door productdifferentiatie

9.10

Afwenteling

Ingrijpen van de overheid in de prijsvorming

Bij het invoeren van een kostprijsverhogende belasting is sprake van afwenteling. De producent wentelt de hogere kosten af op de consument. In welke mate dit gebeurt hangt af van de elasticiteit.

De overheid kan ingrijpen door:

1. **Het opleggen van kostprijsverhogende belasting (demerit goods) of juist subsidie geven op de levering van merit goods.**

Of het opleggen van belasting wordt doorberekend aan de klanten ligt vooral aan de elasticiteit van zo'n goed (blz 42)

Rantsoeneren	<p>2. Een maximum of minimumprijs instellen</p> <p>Het instellen van minimumprijzen is een bescherming voor de producent. Het instellen van maximumprijzen is een bescherming voor de consument.</p> <p>Bij een maximumprijs moet men het beschikbare aanbod rantsoeneren. Dit betekent dat het brood 'op de bon gaat'. Het is dan alleen verkrijgbaar tegen afgifte van de door de overheid verstrekte distributiebonnen</p>
Valorisatie	<p>3. Verschuivingen van de vraagcurven en aanbodcurven veroorzaken.</p> <p>Is er sprake van een tijdelijk afwijking tussen vraag en aanbod, dan geeft valorisatie de meeste kans op succes. Bij dit systeem vermindert men tijdelijk het aanbod door een gedeelte van de productie op te slaan. Dit is met name belangrijk in landen met een monocultuur.</p>
Restrictie	<p>Dat wil zeggen beperking van de productie. Dit kan men bewerkstelligen door aan alle producenten de verplichting op te leggen om de productiecapaciteit met een zeker percentage te verminderen.</p>
Quote	Verhouding tot het BBP
Quota	Een maximum
9.13 Mededingingsbeleid	<p>Beleid in beweging</p> <ul style="list-style-type: none"> - In Nederland wordt door de autoriteit consumenten markt (ACM) toezicht gehouden op verschillende markten. - In Europa is de Europese commissaris voor mededinging. - Beiden proberen de markten open te houden.
Concurrentiebeperkingen	<p>Er zijn drie soorten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mededingingsafspraken • misbruik van economische machtsposities • concentratievorming.

HOOFDSTUK 10 : GELD EN GELDSCHEPPIING

10.1

Transactiekosten

Geld

Alle inspanningen en opofferingen die worden gedaan om transacties goed te laten verlopen.

Ongedifferentieerde koopkracht

Betekent dat je met geld de vraag naar alle goederen kunt uitoefenen en dat je er overal mee terecht kunt

Geld

Algemeen aanvaard betaalmiddel. Zonder geld worden transactiekosten van ruilen heel hoog. Geld is pas geld als het in omloop is. Geld heeft drie functies:

1. **Ruilmiddel:** Geld zorgt voor een soepel verloop van het ruilverkeer in de economie.
 - **Ruil in natura** = Goederen ruilen tegen andere goederen of diensten.
 - **Indirecte ruil** = Het kopen van een product met behulp van geld. Er zit een stapje tussen.
2. **Rekenmiddel**
3. **Oppotmiddel**

Geld kent twee soorten:

1. **Chartaal:** Het fysieke geld; munten en bankbiljetten. Stoffelijk dus.
2. **Giraal:** Het geld dat niet fysiek aanwezig is.

10.2

Nominale waarde

Intrinsieke waarde

Wet van Gresham

De geschiedenis van geld

De waarde die op het geld vermeld staat.

De waarde van het materiaal waarvan het geld gemaakt is.

'Bad money drives out good money'. als er in een economie munten in omloop waren met dezelfde nominale waarde, maar met een andere intrinsieke waarde, werden na verloop van tijd alleen nog de munten met de laagste intrinsieke waarde gebruikt.

10.3

Goudenmuntenstandaard

Goudkernstandaard

Papierstandaard

Deviezen

Fiduciair geldsysteem

Geldstelsels vroeger en nu

We hebben gezien dat goud lange tijd de basis vormde van het geldstelsel. We noemen dit een gouden standaard. Er zijn twee (drie) vormen van de gouden standaard:

Als er gouden munten als betaalmiddel in omloop zijn.

De goudvoorraad is grotendeels opgeslagen bij de centrale bank, ook wel de circulatiebank genoemd. Het goud zelf is dus niet meer in omloop, maar een ander betaalmiddel die de nominale waarde van het goud bevat.

Er is wel goud bij de bank, maar dit dekt niet meer de volledige waarde van het geld dat in omloop is.

Internationaal aanvaarde betaalmiddelen, zoals de dollar.

Er ligt slechts een kleine hoeveelheid goud- en deviezen als voorraad bij de Centrale Bank.

10.4

Rekening-Courantgoeden

Europese Centrale Bank

Het betalingsverkeer vandaag

Bank- of girorekeningen

Is de enige bank die recht heeft om geld in omloop te brengen. Deze bank wordt dan ook een circulatiebank genoemd.

10.5

Geldschepping

- Als algemene banken meer geld uitlenen dan dat ze in kas hebben, scheppen ze geld.
- Dit kunnen ze doen totdat hun kasgeld nog maar 10% van het totaal aan rekening-courant tegoeden dekt. Dit noemen we liquiditeitspercentage.

10.6

Maatschappelijke geldhoeveelheid

De samenstelling van de geldhoeveelheid

Is de totale hoeveelheid aan chartaal en giraal geld die in handen is van het publiek. Het publiek bestaat uit:

- de consumenten;
- de ondernemingen
- de overheid

Geldscheppende instellingen

Bij ondernemingen tellen geldscheppende instellingen niet mee. Geldscheppende instellingen zijn:

- De Europese Bank
- Particulier banken zoals Rabobank, die in staat zijn nieuw giraal geld uit te geven.
- Effectenkredietinstellingen. Deze geen zich toe op het handdelen in effecten in opdracht van particulieren en institutionele beleggers.

De omzetting van chartaal in giraal geld of andersom bij bijvoorbeeld het storten van briefgeld wat vervolgens op de rekening courant terecht komt.

Iemand die een ander geld schuldig is.

De tegoeden die door rekeninghouders aan de bank ter beschikking zijn gesteld.

Wat de bank met die tegoed gedaan heeft.

Substitutie

Debiteur

Passivakant

Activakant

activa	passiva
kas +100	rekening courant tegoed +100
Debiteuren +90	spaartegoeden
tegoed bij ECB	termijndospito's
vreemde valuta's (buitenlandse betaalmiddelen)	
overige beleggingen	overige passiva

10.7

Geldschepping

Geldvernietiging

Kredietverlening

Wederzijdse schuldaanvaarding

Transformatie

Geldschepping en geldvernietiging

Als de maatschappelijke geldhoeveelheid groter wordt.

Het tegenovergestelde van geldschepping.

De belangrijkste vorm van geldschepping.

Zowel de bank als de debiteur aanvaard de schuld die bij geldschepping plaatsvindt.

Het omzetten van niet-geld naar geld door bijvoorbeeld dollars om te wisselen naar euro's of als een termijndeposito vrijkomt.

10.8 Aggregaten

Monetaire aggregaten

Totalen. We onderscheiden er drie:

1. **M1**
De maatschappelijke geldhoeveelheid. Kortom, het chartaal geld plus de rekening courant tegoeden.
2. **M2**
M1 + termijndeposito's. Termijndeposito's zijn vaststaande spaarrekeningen waar de consument niet bij kan. Voor de bank is dit een zekerheid voor de liquiditeit.
3. **M3**
M2 + verhandelbare instrumenten als aandelen en vreemde valuta.

10.10 Geldstroom

De verkeersvergelijking van Fisher

M x V: hoeveelheid geld x velocity/ omloopsnelheid

Het bedrag dat uit de de vermenigvuldiging van de maatschappelijke geldhoeveelheid en de omloopsnelheid komt. Als een euro 3 keer per jaar wordt gebruikt en er 1 miljoen euro is, is de geldstroom 3 miljoen. De omloopsnelheid is vaak afhankelijk van het consumentenvertrouwen.

Als M groter wordt.

Als V groter wordt. MV neemt dus toe door geldschepping of door ontpotting.

P x T: gemiddelde prijs van de transacties x trade/transacties

Deze stroom is gelijk aan de waarde van het verhandelde goederenpakket, omdat voor elke transactie wordt betaald met geld.

Als de geldstroom MV in de tijd niet veranderd, is er sprake van monetair evenwicht.

Geldschepping Ontpotting Goederenstroom

Monetair evenwicht Verkeersvergelijking van Fisher

monetaire kant
geld kant

$M \times V = P \times T$

reële kant
goederen kant

10.11 Monetaire inflatie

Monetaire inflatie en deflatie

Stel eens dat M stijgt, terwijl V gelijk blijft. De geldstroom MV neemt dan toe. Deze situatie noemen we monetaire inflatie.

Prijsinflatie

Komt voor als T niet verder kan toenemen waardoor de P zal stijgen om zo gelijk te komen met de stijging die zich bij MV heeft voorgedaan.

Geldvernietiging

Bij monetaire deflatie wordt de geldstroom kleiner door geldvernietiging en/of oppotting. Geldvernietiging komt voor als er meer kredieten worden afgelost dan er nieuwe worden aangevraagd.

Monetaristen

Economen die de rol van het geld in de economie erg belangrijk vinden. Ze zijn bezorgd over het geldscheppend vermogen van de banken.

Geldgroeiregel

In elk land moet de centrale bank ervoor zorgen dat de geldhoeveelheid per jaar niet meer dan een vast, laag percentage groeit.

Krappgeldpolitiek

De politiek die er voor zorgt dat de geldhoeveelheid met een vast laag percentage per jaar groeit; alleen reële toename van BBP --> reële productieverhoging

Hyperinflatie

Als de prijzen in de loop van een jaar meer dan verdubbelen, doordat de groei van de geldhoeveelheid onvoldoende in hand werd gehouden

10.12
Verdubbeling van prijs
Inflatie

De waarde van geld

72 : %procentuele stijging prijs = aantal jaar. 72 : 4% = verdubbeling na 18 jaar
Is in het algemeen nadelig voor mensen die hebben gespaard. Het is ook vervelend voor mensen die moeten rondkomen van een inkomen dat niet door prijscompensatie aan de gestegen prijzen wordt aangepast. oa pensioenen. Ook kan het de concurrentiepositie op buitenlandse markten verslechteren. Als daar minder inflatie is dan het eigen land, worden de nederlandse producten daar in verhouding duurder.

Nominale rente
Reële rente

Het percentage dat de bank over het gespaarde bedrag vergoedt.
Geeft aan hoeveel rente je overhoudt als rekening gehouden wordt met de prijsstijging.

Nominale rente = 4%	Inflatie = 3%
Reële rente = $\frac{104}{103} \times 100 = 100.97 = +0,97\%$	

Nadelen inflatie

- Als jouw inkomen niet verandert, daalt je koopkracht
- De (nominale) rente op jouw spaargeld moet je corrigeren voor inflatie om te zien wat het echt heeft opgebracht, om dus te zien wat de reële rente is.
- Als in de andere landen de prijzen stabiel blijven, dan verslechterd onze concurrentiepositie.

Shoe leather costs

- De bijkomende kosten die ondernemingen moeten maken bij inflatie. Bijv. Het aanpassen van de menukaart of het opnieuw uitgeven van een catalogus. of het vaker naar de bank moeten omdat je vaker geld moet opnemen.

10.13

Oorzaken van inflatie en deflatie

Inflatie ontstaat niet alleen door monetaire inflatie, maar nog door veel andere dingen. Alles op een rij:

• **Monetaire inflatie**

Bij monetaire inflatie (MV groter) is het slado van geldschepping en ontpotting groter dan dat van de geldvernietiging en oppotting. Als T niet meer kan stijgen, omdat de volledige productiecapaciteit wordt gebruikt, leidt monetaire inflatie tot prijsinflatie

• **Bestedingsinflatie**

Indien de consumenten meer goederen willen kopen dan de producenten kunnen maken, stijgen de prijzen. De overheid kan dit tegengaan door de belastingen te verhogen, eigen bestedingen te verminderen of de geldschepping, middels kredietverlening van banken aan banden leggen, te beperken.

• **Kosteninflatie**

Bij kosteninflatie stijgen de prijzen doordat de productiekosten omhoog gaan. Dag gebeurt als de prijzen van grondstoffen en energie stijgen, of als de loonstijging hoger is dan de groei van de arbeidsproductiviteit.

• **Geïmporteerde inflatie**

Als de bron van de prijsstijgingen in het buitenland zit, doordat ingevoerde grondstoffen of eindproducten duurder zijn geworden.

Loon-prijsspiraal

Stagflatie

Prijsdeflatie

- **Verwachtingen over inflatie**

Als men (bijv werknemers) een inflatie verwacht zorgt dit ook voor inflatie. Ze eisen meer loon, waardoor de werkgever de prijzen van de producten verhoogd en dus de werknemer meer betaald in de winkel.

In zo'n spiraal stijgen de lonen en prijzen om de beurt, omdat ondernemingen en werknemers steeds vooruit lopen op toekomstige prijsstijgingen.

De combinatie van werkloosheid en inflatie

Als de prijzen dalen. Dit doet zich voor bij laagconjunctuur of onderbesteding, als er sprake is van grote conjuncturele werkloosheid. Deflatie is niet goed voor de economie omdat de prijzen blijven dalen. Consumenten gaan grote aankopen uitstellen omdat ze op een later moment nog goedkoper zijn. Hierdoor valt de economie stil.