|  |
| --- |
| Module 15: Samengevat vwo  Experimenteel lesprogramma nieuwe economie |
|  |
|  |



Verantwoording

2010© Stichting leerplanontwikkeling (SLO), Enschede

Het auteursrecht op de modules voor Economie berust bij SLO.

Voor deze module geldt een Creative Commons Naamsvermelding-Niet-Commercieel-Gelijk delen 3.0 Nederland licentie ([http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/nl/](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/nl)) Aangepaste versies van deze modules mogen alleen verspreid worden indien het colofon vermeld wordt dat het een aangepaste versie betreft, onder vermelding van de naam van de auteur van de wijzingen. Gebruiker mag geen wijziging aanbrengen in de auteursrechtvermelding.

SLO en door SLO ingehuurde auteurs hebben bij de ontwikkeling van de modules gebruik gemaakt van materiaal van derden. Bij het verkrijgen van toestemming, het achterhalen en voldoen van de rechten op teksten, illustraties, enz. is de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht. Mochten er desondanks personen of instanties zijn die rechten menen te kunnen doen gelden op tekstgedeeltes, illustraties, enz. van een module, dan worden zij verzocht zich in verbinding te stellen met SLO.

De modules zijn met zorg samengesteld en getest. SLO aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor onjuistheden en/of onvolledigheden in de module. Ook aanvaardt SLO geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade, voortkomend uit (het gebruik van) deze module.

Voor de exacte exameneisen zie:

<https://www.examenblad.nl/examenstof/syllabus-2019-economie-vwo/2019/f=/economie_vwo_2019_versie_3_nader_vastgesteld.pdf>

Informatie

SLO, VO tweede fase

Postbus 2041, 7500 CA Enschede

Telefoon (053) 4840 421

Internet: www.economie.slo.nl

**Geachte gebruiker**

**U heeft zojuist een bestand geopend met experimenteel lesmateriaal dat is gebruikt in de pilot voor het nieuwe economieprogramma. Dit lesmateriaal kunt u naast uw lesmethode gebruiken om opgaven (of series van opgaven) in te zetten of bijvoorbeeld als toetsmateriaal te gebruiken. Dit materiaal is "in ontwikkeling", dat wil zeggen dat hier aan wordt gewerkt zodat we onze leerlingen beter kunnen bedienen en/of de mogelijkheden van ons programma optimaler kunnen benutten. Wij stellen het dan ook zeer op prijs indien u uw ervaringen met ons zou willen delen. Verbeteringen, aanvullingen, onvolkomenheden, noem maar op. U doet ons en uw collega's in het land hier een groot plezier mee. Vanzelfsprekend stellen wij het ook zeer op prijs indien u ons uw ideeën, toetsen, PTA's, experimenten etc. laat zien.**

**Op de website http://economie.slo.nl treft u meer informatie**

**Het SLO materiaal is aangevuld met eigen materiaal**

**Inhoud**

1. Schaarste (1.1-1.5) 9

1.1 Kunnen mensen omgaan met geld . 10

2. Ruil (H2) 12

2.1 Inleiding 12

2.2 Geld verhoogt doelmatigheid van een ruileconomie 12

2.3 Blijft geld wel rollen 13

3. Ruilen over tijd (H2/H5) 15

3.1 Sparen en lenen, theorie en praktijk 15

3.2 inflatie en koopkracht 17

3.3 huis en hypotheek 17

Geldhoeveelheid en geldschepping: 19

liquiditeitspercentage van banken 19

3.4 Monetair beleid van de ESCB 21

4. Mens en Arbeid (H6) 23

4.1 Vraag en aanbod 23

4.2 Problemen op de arbeidsmarkt 23

4.3 Het arbeidsmarktbeleid 24

4.4 Arbeidsmarkt en keuzes in de tijd. 26

4.5 Investeren in scholing 27

4.6 De AOW 27

5. Samenwerken en onderhandelen (H8) 29

5.2 De Europese Unie 30

6. Samenwerken en onderhandelen 33

6.1 Introductie speltheorie 33

6.2 Nash-evenwicht 36

6.3 Dynamische spelen 36

6.4 Samenwerking = kartelvorming = monopolie 38

6.5 Zelfbinding, geloofwaardigheid en reputatie 39

6.6 Prijzenoorlog 39

9. Verschillende soorten goederen en speltheorie 42

9.1 Verschillende soorten goederen 43

9.2 Voorbeelden van collectieve goederen 43

9.3 Het belang van eigendomsrechten 44

9.4 Positieve en negatieve externe effecten 44

10. Welvaart 49

10.1 Maatstaven voor de Welvaart: het BBP? 50

10.2 De controverse met betrekking tot het BBP 51

10.3 Hoe beïnvloedt de overheid de welvaart via heffingen en subsidies? 51

10.4 De invloed van indirecte belastingen op prijs en hoeveelheid. 52

10.5 De invloed van kostprijsverhogende belastingen op het consumentensurplus en producentensurplus. 52

10.6 Prijsverlagende subsidies 54

10.7 Minimumprijzen en maximumprijs 54

12. Wisselkoersen 55

HOOFDSTUK 1.2 Nationale grootheden 63

HOOFDSTUK 1.3 Vraag en aanbod 70

HOOFDSTUK 1.4 Problemen op de arbeidsmarkt 70

HOOFDSTUK 1.5 Het arbeidsmarktbeleid 71

HOOFDSTUK 1.6 Hoofdstuk 1 Internationale handel 73

HOOFDSTUK 1.7 De betalingsbalans 75

# DOMEIN D MARKT

## Hoofdstuk 1: Markten

Goederen en diensten worden verkocht op de markt. Met de term markt kunnen twee zaken worden bedoeld:

1. Concrete markt: de plaats waar goederen en diensten worden verkocht, je kan er dus heen. Een voorbeeld is de Albert Kuyp, maar ook de Albert Heijn

2. Abstracte markt: het totaal aan vraag en aanbod van een product. Deze is niet op 1 plaats. Voorbeeld: de koffiemarkt, computermarkt etc.

### Vraag op de markt (1)

De vraag naar consumptiegoederen wordt ten eerste bepaald door de prijs en kwaliteit van het goed. Andere factoren die een rol spelen zijn:

* Voorkeuren (preferenties) van de consumenten, deze worden bijvoorbeeld beïnvloed door reclame
* Inkomen van de consumenten
* Prijzen van andere goederen. De vraag naar koffiefilters zal afnemen als de prijs van koffie stijgt (dit zijn complementaire goederen). De vrag naar koffie zal afnemen als de prijs van thee daalt. (dit zijn substitutiegoederen)
* Aantal consumenten

De vraag naar goederen kan je ook weergeven in een grafiek. Dit is dan de vraaglijn. De vraaglijn geeft weer hoeveel goederen er gevraagd worden bij een bepaalde prijs.

Bijvoorbeeld:

Qv (gevraagde hoeveelheid) = -2p + 100

Je ziet aan het minteken voor de p dat hoe hoger de prijs des te lager de gevraagde hoeveelheid.

Als de prijs 10 is, is de gevraagde hoeveelheid 80. Je krijgt de volgende grafiek:

P

Q (hoeveelheid)

Let op de assen, de p en q staan precies andersom als bij wiskunde.

De vraagfunctie geeft alleen weer hoeveel de vraag is bij een bepaald prijs. Alle overige factoren die de vraag bepalen worden constant gehouden. (Dit heet ceteris paribus: al het overige constant)

Als toch iets anders verandert bijvoorbeeld dit product komt in de mode, dan zal de vraagcurve verschuiven:

De vraagcurve wordt dan bijvoorbeeld:

Qv (gevraagde hoeveelheid) = -2p + 150 (was 100)

De vraagcurve verschuift dan:

Prijs

Q (hoeveelheid)

Om dit soort grafieken te kunnen tekenen moet je altijd eerst een tabel maken, bijvoorbeeld:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **P** | **0** | **20** | **50** | **75** |
| **Q = -2p + 150** | 150 | 110 | 50 | 0 |

### Het marktmechanisme

Eén van de belangrijkste zaken die je leert bij economie is de werking van vraag en aanbod. Als markten goed werken zorgt het marktmechanisme (prijsmechanisme) ervoor dat de gevraagde en aangeboden hoeveelheid aan elkaar gelijk worden.

Hoe werkt dat:

Stel er worden tijdelijk meer goederen aangeboden dan gevraagd. Producenten blijven dan met hun producten zitten. Om ze toch kwijt te raken zullen ze de prijs verlagen, de consument gaat dan meer vragen en de producenten minder produceren. De prijs zal dalen tot vraag en aanbod aan elkaar gelijk zijn.

Je kan dat ook in vergelijkingen zetten:

Vraagvergelijking: geeft weer hoeveel er gevraagd wordt bij een bepaalde prijs

Aanbodvergelijking: geeft weer hoeveel er wordt aangeboden bij een bepaalde prijs.

Voorbeeld vraagvergelijking:

Qv = -2p + 100

De richtingscoëfficiënt van de vraagvergelijking is bijna altijd negatief. Want: hoe hoger de prijs des te minder men gaat vragen. Als de prijs dus 20 is vraagt men 60 producten.

De collectieve vraagfunctie is een optelling van de individuele vraagfuncties. Als er bijvoorbeeld 2 personen zijn met een vraagfunctie van:

Qv = -4p + 220 dan is de collectieve vraagfunctie voor deze twee mensen:

Qv = -8P + 240

Voorbeeld aanbodvergelijking:

Qa = p – 20

De richtingscoëfficiënt van de aanbodvergelijking is altijd positief. Want: hoe hoger de prijs des te meer men gaat aanbieden.

Er is evenwicht op de markt als er evenveel wordt aangeboden als er wordt gevraagd. Je kan de prijs uitrekenen waarbij dit het geval is:

Qv = Qa

Oftewel:

-2p + 100 = p – 20

100 = 3p – 20

120 = 3p

p = 40

Bij een prijs van 40 zijn vraag en aanbod aan elkaar gelijk. Bij deze prijs wordt er 20 aangeboden en 20 gevraagd.

Samengevat geldt het volgende op deze markt:

P = 40

Q = 20 (afzet)

Omzet = 20 \* 40 = 800

Je kan dit ook in een grafiek zetten. Let op, dit gebeurt bij economie wat anders dan bij wiskunde. Op de Y-as zetten we de prijs (p) en op de x-as de (q).

p

Qv Qa

q

Voor het tekenen van de grafieken moet je altijd even een tabel maken:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **P** | **20** | **40** | **60** |
| **Qa** | 0 | 20 | 40 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **P** | **0** | **40** | **50** |
| **Qv** | 100 | 20 | 0 |

Stel de vraag stijgt doordat het inkomen stijgt. De vraagcurve verschuift dan naar rechts:

P

Qv1 Qv2 Qa

p`

p

q

Je ziet dat de prijs dan gaat stijgen van p naar p`

De vraagcurve kan verschuiven door:

Voorkeuren (preferenties) van de consument, deze worden ook beïnvloed door reclame.

Inkomen van de consumenten.

Prijzen van de goederen.

Aantal consumenten.

De aanbodcurve kan verschuiven door:

Kostenontwikkeling: als de kosten stijgen zullen ze bij dezelfde prijs minder aanbieden. De aanbodcurve verschuift naar links. Bij daling van de kosten gaat de curve naar rechts.

Aantal aanbieders: als het aantal aanbieders stijgt, zal bij dezelfde prijs meer worden aangeboden. De aanbodcurve gaat naar rechts.

Consumentensurplus (voordeel) en producentensurplus (voordeel)

Stel de prijs van een goed is 5 maar het goed is jou eigenlijk 8 euro waard. Het consumentensurplus is dan 3 euro. Aan de andere kant zit er een producent die bereid zou zijn om het goed tegen 3 euro te berkopen. Zijn “producentensurplus” is dus 2 euro. In de grafieken kan je de totalen van het consumenten en producentensurplus terugzien.

P

A

B

Q

Het gebied A is het consumentensurplus en gebied B is het producentensurplus.

### 

### Prijselasticiteit van de vraag

Stel je bent een producent en je vraagt je af of je de prijs zal verhogen. Je wilt dan het volgende weten: hoeveel vermindert de vraag als ik de prijs verhoog. Als de vraag sterk vermindert moet je het misschien niet doen. Om dit te weten heb je de prijselasticiteit van de v raag nodig.

Prijselasticiteit van de vraag: geeft weer hoeveel procent de vraag verandert als de prijs met 1 procent verandert. Een prijselasticiteit van –2 wil zeggen dat de vraag met 2 procent daalt als de prijs met 1 procent stijgt.

Formule prijselasticiteit van de vraag: procentuele verandering van de vraag

Procentuele verandering van de prijs

Als we kijken naar het voorbeeld van de vorige bladzijde:

Qv = -2p + 150

Als de prijs verandert van 20 naar 30 is dit een verandering van 50 procent. De vraag daalt dan van 110 naar 90. De procentuele verandering van de vraag is dus -18%.

De prijselasticiteit van de vraag is: -18 / 50 = -0,36

De prijselasticiteit van de vraag is vrijwel altijd negatief, want mensen gaan vrijwel altijd minder kopen als de prijs stijgt. Je hebt goederen waarvan de vraag heel weinig reageert op de prijs, bijvoorbeeld medicijnen. Je hebt ook goederen waarbij de vraag sterk reageert op de prijs.

De prijselasticiteit van de vraag is niet altijd hetzelfde, medicijnen zullen bijvoorbeeld maar heel weinig op de prijs reageren. Je kan de volgende indeling van de elasticiteiten maken:

Lager dan -1:  prijselastisch, omzet stijgt bij prijsdaling, de vraag reageert sterk

Precies -1:  unitair elastisch, omzet blijft gelijk bij prijsverandering

Tussen 0 en -1: prijsinelastisch, omzet stijgt bij prijsstijging de vraag reageert weinig op de prijs

Precies 0: volkomen inelastisch, vraag reageert niet op de prijs

### Inkomenselasticiteit\*

**Inkomenselasticiteit van de vraag**: hoeveel verandert de vraag als het inkomen met 1 procent stijgt?

**Kleiner dan 0:** inferieure goederen (sokken van de WIBRA) Men gaat minder goederen kopen bij een hoger inkomen.

**Tussen 0 en 1:** inelastisch primaire goederen. Men gaat een kleiner deel van hun inkomen besteden aan deze goederen als het inkomen stijgt

**groter dan 1:** luxe goederen. Bij een stijging van het inkomen wordt een groter deel van het inkomen besteed aan deze goederen.

|  |
| --- |
| Ev: procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid  Procentuele verandering van het inkomen  Met I = inkomen  Oftewel: Inkomen/ hoeveelheid X afgeleide naar het inkomen |

De relatie tussen de vraag naar een goed en het inkomen is weer te geven in een grafiek. Deze grafiek heet de engelcurve.

euro’s besteed aan dit goed

a b c inkomen

a = drempelinkomen vanaf dat inkomen gaat men dit goed pas kopen voor de inkomensgroep a-b is dit goed een luxe goed. Dit wil zeggen dat men bij een stijging van het inkomen een steeds groter deel van dat inkomen besteed aan dit goed. Tussen b en c is het een primair goed, men gaat een steeds kleiner deel van het inkomen aan dit goed besteden. Na inkomen c (het **verzadigingsinkomen**) is het een inferieur goed. Men gaat bij een stijging van het inkomen steeds minder van deze spullen kopen.

**De wet van Engel** luidt dat men bij een hoger inkomen een steeds kleiner deel van dit inkomen aan basisgoederen besteedt.

**Kruiselingse elasticiteit:** hoeveel verandert de vraag van goed A als goed B in prijs verandert

Kleiner dan 0: complementaire goederen

Groter dan 0: substitutie goederen

Ev= procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid goed 1

Procentuele verandering van de prijs goed 2

### Effecten van de prijselasticiteit op de omzet (9)

Prijselastisch: prijselasticiteit van de vraag is kleiner dan –1 dus bijvoorbeeld –2 (dit zijn luxe goederen).

Prijsinelastisch: prijselasticiteit van de vraag ligt tussen de 0 en –1, dit zijn noodzakelijke (primaire) goederen.

Als de vraag prijsinelastisch is, zal de omzet van een bedrijf stijgen bij een prijsstijging. (de prijs stijgt maar de afzet daalt nauwelijks)

Als de vraag prijselastisch is, zal de omzet van een bedrijf dalen bij een prijsstijging. (de prijs stijgt, maar de afzet daalt sneller)

## ondernemersgedrag

### Inleiding

Bedrijven en instellingen nemen beslissingen hoeveel ze gaan produceren en op welke manier. De volgende paragrafen staat het gedrag van de ondernemingen centraal.

De volgende factoren zijn van belang bij de beslissingen:

- De kostenfunctie

- De doelstelling van het bedrijf: streven ze naar winstmaximalisatie, omzetmaximalisatie, kostendekking etc.

- Marktvorm: als er veel concurrentie is zal het bedrijf anders reageren dan als het een monopolist is.

### Constante en variabele kosten

De bedrijven laten zich leiden door kosten en opbrengsten.

Je moet verschillende soorten kosten kennen:

* Variabele kosten: kosten die steeds veranderen als de geproduceerde hoeveelheid verandert.
* Constante kosten: kosten die niet veranderen als de hoeveelheid verandert.

|  |
| --- |
| De volgende kosten worden onderscheiden:  TK = totale kosten (variabele + constante kosten  TVK = totale variabele kosten  TCK = totale constante kosten  GTK = gemiddelde totale kosten (TK/Q)  GCK = gemiddelde constante kosten (TCK/Q)  GVK = gemiddelde variabele kosten (TVK/Q)  MK = marginale kosten: afgeleide van TK of TVK  **De marginale kosten geven dus weer hoeveel de kosten veranderen als de productie met 1 stijgt**. |

**De variabele kosten kunnen een verschillend verloop hebben:**

***A.*** ***proportioneel variabele kosten:*** variabele kosten zijn per product constant, de totale kosten nemen dus steeds met dezelfde hoeveelheid toe GVK en MK zijn dus dezelfde horizontale lijn

Grafiek met TK, TVK en TCK

TK

TVK

TCK

Q

|  |  |
| --- | --- |
| Wiskundig voorbeeld:  TK: 10q + 100  TVK: 10q  TCK: 100 | MK: 10  GVK: 10  GCK: 100/q  GTK: 10 + 100/q |

Grafiek met GTK, MK GVK GCK

GTK

MK, GVK

GCK

Q

***B.*** ***toenemende (progressief) variabele kosten***: variabele kosten worden per product steeds hoger.

TK

TVK

TCK

Q

|  |  |
| --- | --- |
| TK: 5q2 + 100  TVK: 5q2  TCK: 100 | MK: 10q  GVK: 5q  GCK: 100/q  GTK: 10q + 100/q |

Kosten

MK GTK GVK

GCK

Q

***c.*** ***degessief variabele kosten:*** variabele kosten dalen per product, totale kosten nemen dus steeds minder toe bijvoorbeeld door kwantumkorting

TK

TVK

TCK

Q

|  |  |
| --- | --- |
| TK: -5q2 + 20q + 100  TVK: -5q2 + 20q  TCK: 100 | MK: -10q + 20  GVK: -5q + 20  GCK: 100/q  GTK: -5q + 20 + 100/q |

kosten

GCK

MK GVK

Q

***d.*** ***Wet van de toe en afnemende meeropbrengsten:***

In het begin nemen de kosten per product af maar na een bepaald punt gaan ze weer stijgen. Je moet dan denken aan het feit dat als een klein bedrijf groeit er efficiëntie winsten zijn te halen door meer (interne) arbeidsverdeling. Na een bepaald punt wordt een bedrijf echter te groot, het wordt lastiger te besturen, er komen steeds meer managers wat de kosten opdrijft

TK

TVK

TCK

Q

|  |  |
| --- | --- |
| TK: 2q3 - 10 q2 + 30q + 100  TVK: 2q3 - 10q2 + 30q  TCK: 100 | MK: 6q2 - 20q + 30  GVK: 2q2 - 10q + 30  GCK: 100/q  GTK: 2q2 - 10q + 30 + 100/q |

Kosten

MK GTK

GVK

De marginale kosten snijden altijd door het dieptepunt van de gemiddelde kostencurven. Dit komt omdat als er iets bijkomt dat lager is dan het gemiddelde het gemiddelde daalt , en komt er iets bij dat hoger is dan het gemiddelde het gemiddelde zal stijgen (dit is het geval na mk=gtk)

### Doelstelling van bedrijven

De bedrijven moeten de beslissing nemen hoeveel ze gaan produceren. Dit hangt af van hun kosten en hun opbrengsten. Bij de hoeveelheid hoort een bepaalde prijs.

|  |
| --- |
| De volgende kosten worden onderscheiden:  TO = totale opbrengsten  GO = gemiddelde opbrengsten  MO = marginale kosten: afgeleide van TK of TVK  **De marginale opbrengsten geven dus weer hoeveel de opbrengsten veranderen als de productie met 1 stijgt**. |

Bedrijven kunnen verschillende doelstellingen hebben:

1. Maximale winst: het bedrijf gaat produceren tot het punt **MO = MK.** Zolang MO boven MK ligt betekent dit dat bij 1 product extra er minder kosten bijkomen dan opbrengsten. De winst zal dus tot MO = MK stijgen.

2. Maximale omzet: het bedrijf gaat produceren tot het punt MO = 0. Zolang MO positief is stijgt de omzet. Dit doen bedrijven om zo’n groot mogelijk marktaandeel te bereiken, om concurrenten buiten de markt te houden.

3. Zoveel mogelijk produceren zonder verlies te maken. Er wordt dan geproduceerd tot het punt TO = TK of GO = GTK. Deze doelstelling zie je voornamelijk bij overheidsbedrijven.

Oligopolisten concurreren meestal niet op prijs vanwege de angst voor prijzenoorlog. Voor concurrentie is het vooral belangrijk dat ze hun hele beleid afsteemen op de doelgroep dit heet marketing.

Er zijn 4 marketinginstrumenten (4p’s):

- *Productbeleid*: het product moet afgestemd zijn op je doelgroep.

- *Promotiebeleid*: reclame, verkoopacties, public relations. Als je doelgroep jongeren is moet je adverteren in een jongerenblad en niet in de Margriet.

- *Prijsbeleid*: voor jongeren zal je het over het algemeen niet al te duur moeten maken.

- *Plaatsbeleid*: afzetkanalen, verkooppunten, winkelformule.

Bij prijsbeleid kan er ook sprake zijn van ***prijsdifferentiatie***: voor technisch hetzelfde product, maar economisch verschillende producten verschillende prijzen vragen. Voorbeeld hiervan is het daluurtarief van de spoorwegen. Het is technisch hetzelfde product of ik om 7 uur of om 10 uur de trein neem. Economisch gezien zijn het echter verschillende producten omdat het om 7 uur veel voller is in de trein.

## Volkomen concurrentie.

Niet elke markt is hetzelfde, bij de verkopen van groenten is er veel meer concurrentie dan bij de markt voor stroom. Dit zijn dan ook verschillende marktvormen. De eerst marktvorm die wordt besproken is volkomen concurrentie.

Kenmerken:

1. veel vragers en aanbieders

2. homogeen product

3. transparante markt

4. vrije toe- en uittreding

consequentie:

a. Er komt 1 prijs tot stand voor alle aanbieders, de individuele aanbieder kan deze prijs niet veranderen daarom wordt hij ook wel hoeveelheidsaanpasser genoemd.

b. Door de vrije toe- en uittreding zullen de overwinsten op termijn verdwijnen.

In de grafiek hieronder zie je de prijs die tot stand komt op de markt (linkergrafiek). De prijs zie je vervolgens in de rechter grafiek. Deze prijs kan de individuele aanbieder niet veranderen. Deze prijs is de gemiddelde opbrengsten en marginale opbrengst op deze markt.

Hier herken je de markt van volledige concurrentie aan: MO = GO = P

De producent zal q max gaan produceren als hij maximale winst nastreeft. Het gearceerde deel is de maximale winst. Als de doelstelling kostendekking is zal de hoeveelheid productie Q0 zijn.

**Totale markt Individuele curven**

qv qa MK

p

GTK

P P=MO=GO

GVK

q Q max Q0 Q

Wil je de maximale winst berekenen doe je volgende:

1. Bereken de MO curve: dat is de prijs die op de totale markt tot stand komt (qa=qv)

2. Stel MO en MK aan elkaar gelijk

3. Vul de gevonden hoeveelheid in in de GTK en de GO functie

4. (GO – GTK) X Q = maximale winst

Het gearceerde deel in de grafiek is de maximale winst.

## Monopolie

Kenmerken:

1. 1 aanbieder vele vragers

2. homogeen product

3. meestal transparante markt

4. onmogelijk om toe te treden

consequentie:

a. De vraaglijn van de consumenten is de GO lijn voor de producent want alle vragers vragen het bij de monopolist.

b. Er wordt meestal winst gemaakt, hieronder te zien in de bovenste rechthoek.

Kosten, opbrengsten

mk

GTK

q

MO GO

Het gearceerde deel is de maximale winst. Dit is het verschil tussen de totale opbrengsten (GoxQ) en de totale kosten (GTKxQ).

Redenen waarom monopolies ontstaan:

* Natuurlijke monopolies: er is maar 1 waterbron in spa.
* Wettelijk monopolie: de wetgever heeft bepaald dat er maar 1 aanbieder mag zijn. Bijvoorbeeld de uitgifte van paspoorten is er een wettelijk monopolie van de overheid.
* Economisch redenen voor het ontstaan van monopolies: grote schaalvoordelen, zodat de grootste de goedkoopste is die de rest uit de markt kan drukken (bv. met hele hoge constante kosten.) Dit is ook de reden waarom de overheid het spoorwegnet wil behouden, het is tenslotte niet rendabel om verschillende netten naast elkaar te leggen.Voor een overheid kunnen dit redenen zijn om zelf de productie in handen te nemen. Als je deze monopolies aan marktpartijen overlaat leidt dit tot hoge prijzen.

## Monopolistische concurrentie:

Kenmerken:

1. Vele vragers en aanbieders

2. Heterogeen product

3. transparante markt

4. makkelijke toe- en uittreding

consequenties:

a. iedere aanbieder is een "monopolist" want hij is de enige die dit specifieke product aanbied. Hij heeft dus te maken met een dalende GO lijn.

b. Door de makkelijke toe- en uittreding verdwijnen de overwinsten. Door toetreding verschuift de GO lijn naar links tot het punt dat de GO lijn de GTK lijn raakt. Er wordt geen winst meer gemaakt.

Kosten, opbrengsten

mk

GTK

q

MO GO

Je ziet in de grafiek dat op het punt van MO=MK de GTK de GO lijn raakt. Dit betekent dat op het punt van maximale winst (MO=MK) er geen winst is (GO=GTK)

## Oligopolie:

Kenmerken:

1. weinig aanbieders, veel vragers

2. heterogeen of homogeen product

3. weinig transparante markt

4. moeilijke toe- en uittreding

consequenties:

a. prijsstarheid, doordat iedereen op elkaar let. Een prijsverhoging kost veel marktaandeel, een prijsverlaging levert weinig marktaandeel op want de andere verlagen ook de prijs. Men is erg bang voor een prijzenoorlog.

b. Meestal wordt er winst gemaakt.

De verschillende marktvormen hebben allemaal voor- en nadelen. Toch wordt volkomen concurrentie meestal als beste gezien omdat het leidt tot de meest efficiënte productie. In een aantal gevallen kunnen monopolies of oligopolies gunstiger zijn:

* Als er sprake is van grote schaalvoordelen kan er het beste zoveel mogelijk worden geproduceerd door 1 bedrijf.
* Bedrijven die veel winsten maken zullen vaak meer geld besteden aan research. Dit kan de technische vooruitgang bevorderen.

De laatste honderd jaar zijn de bedrijven steeds groter geworden. De macht van de bedrijven is daarmee ook gegroeid. Om tegenwicht hieraan te bieden zijn consumentenorganisaties opgericht. Voorbeeld hiervan is de consumentenbond. De consumentenbond komt op voor de belangen van de consumenten. Wiskundig werkt oligopolie hetzelfde als monopolie.

## Oplossen van de vergelijkingen:

Om te weten hoeveel bedrijven gaan produceren en tegen welke prijs moet je de doelstelling van het bedrijf of instelling weten. Je moet drie doelstellingen onderscheiden:

* Maximale winst (of minimaal verlies): dit is de meest voorkomende doelstelling. Bij commerciële bedrijven ga je ervan uit dat dit de doelstelling is.
* Maximale omzet: bedrijven kunnen dit kiezen om concurrenten uit de markt te houden.
* Kosten dekking (break-even punt): dit zal je vaak tegenkomen bij overheidsinstellingen.
* Minimale kosten per product (optimale allocatie): dit is de meest efficiënte productiewijze.
* Verder kan je nog combinaties tegenkomen, bijvoorbeeld afzetmaximalisatie onder de voorwaarde van kostendekking.

Je bepaalt altijd eerst de hoeveelheid en dan de bijbehorende prijs.

Maximale winst: MO = MK

Maximale omzet: MO = 0

Break-even punt: GVK = GO of TO = TK

Optimale allocatie: Regel van lerner: MK = GO (p) Dit komt dus alleen automatisch tot stand bij volkomen concurrentie

Let op:

Vaak wordt de vraaglijn gegeven in de vorm van:

Q = -2p + 100

De vraaglijn van de markt van een monopolist is gelijk aan zijn GO (prijs) lijn. Alle vraag op deze markt komt tenslotte bij de monopolist terecht. Om de GO lijn te krijgen moet je de vraaglijn echter wel omschrijven naar:

GO = -1/2q + 50

Dit moet je doen omdat je dan naar q kan differentiëren

Vervolgens kan je de TO en MO gaan bepalen.

Berekeningen:

TK = TVK + TCK

GVK = TVK/q

GCK = TCK/q

GTK = GVK + GCK

MK = TK'

TO = p\*q

GO = TO/q

GO = p

MO = TO

Prijsdiscriminatie

Indien de markt bestaat uit verschillende groepen consumenten met verschillende voorkeuren kan het voordelig zijn deze verschillende groepen verschillende prijzen te rekenen. Voorbeeld is de ouderenkorting van de NS. Een voorwaarde om prijsdiscriminatie te kunnen toepassen is dat het persoonsgebonden is, je kan het product dus niet zomaar doorverkopen. Bij NS kaartjes is het bijvoorbeeld zo dat het ze controleren dat het kaartje inderdaad door een oudere wordt gebruikt.

Op beide markten stel je een dusdanige prijs dat MO = MK. Door deze opsplitsing van de markt kan de winst hoger worden.

### Vraag en aanbod van arbeid

**Aanbod van arbeid**

Iedereen tussen de 15 en 65 die wil en kan werken. Dit zijn dus de werkenden + werklozen. Dit wordt ook wel de beroepsbevolking genoemd.

Werklozen: iedereen die betaald werk zoekt voor meer dan twaalf uur per week.

De werkloosheid kan op verschillende manieren worden gemeten:

1. Het tellen van het aantal werkzoekenden die staan ingeschreven bij het arbeidsbureau.
2. Enquêteren van mensen.

Er zullen mensen zijn die niet staan ingeschreven, maar toch werk zoeken. Deze mensen schrijven zich niet in omdat ze denken dat het toch geen zin heeft, en ze geen recht maken op een uitkering. Deze mensen zijn verborgen werkloos. Er bestaat nog een vorm van verborgen werkloosheid, dit zijn mensen die wel een baan hebben, maar niet productief zijn.

Naast verborgen werkloosheid heb je ook verborgen werkgelegenheid: zwart werk, vrijwilligerswerk.

### Veranderingen van het arbeidsaanbod

De omvang van de beroepsbevolking is afhankelijk van:

1. De omvang van de totale bevolking: deze kan veranderen door geboorteoverschotten/tekorten en door migratie.
2. De samenstelling van de bevolking: hoeveel mensen zijn tussen de 15 en 65. Bij vergrijzing daalt de hoeveelheid mensen tussen de 15 en 65.
3. Hoe lang gaan mensen naar school: hoe langer ze op school zitten des te kleiner de beroepsbevolking
4. Vervroegd uittreden: als mensen eerder stoppen met werken daalt de beroepsbevolking.
5. Loon: als het loon stijgt zullen meer mensen zich aanbieden op de arbeidsmarkt, want dan is het aantrekkelijk om werk te zoeken
6. Als er meer mogelijkheden tot parttime werk, kinderopvang etc. is zullen meer mensen zich aanbieden.
7. Culturele factoren: het is nu sociaal wenselijker dat vrouwen werken dan vroeger.

### De vraag naar arbeid

**Vraag naar arbeid**: de werkgelegenheid, de hoeveelheid bezette banen plus alle openstaande vacatures.

De vraag naar arbeid is afhankelijk van:

1. De hoeveelheid goederen of diensten die er bij bedrijven wordt gekocht (bestedingen).
2. De hoeveelheid machines: als er meer machines, gebouwen etc. zijn, zijn er meer mensen die een arbeidsplaats kunnen krijgen.
3. Arbeidskosten: als de arbeidskosten hoog worden, zullen bedrijven mensen vervangen door machines of zullen bedrijven in het buitenland gaan produceren.
4. Bedrijfstijd: als een bedrijf langer open is per dag kunnen er meer mensen werken.
5. Arbeidstijd: als mensen langer per week gaan werken zal de vraag naar arbeid (geteld in aantal mensen) verminderen.

Werkloosheid betekent dat de werkgelegenheid kleiner is dan het aanbod van arbeid (beroepsbevolking)

## Problemen op de arbeidsmarkt

### Te weinig banen

Als het aanbod van arbeid groter is dan de vraag ontstaat er werkloosheid op de arbeidsmarkt. Werkloosheid kan verschillende oorzaken hebben.

De twee hoofdvormen zijn:

**1. Conjuncturele werkloosheid**: werkloosheid die ontstaat omdat er te weinig goederen en diensten worden gevraagd.

**2. Structurele werkloosheid**:

Structurele werkloosheid ontstaat aan de aanbodkant door de manier van produceren, of de werking van de arbeidsmarkt.

2 hoofsdsoorten :

a. Kwantitatieve structurele werkloosheid:

Als alle machines zijn bezet, de economie draait op volle toeren, zijn er toch nog mensen werkloos. Dit ontstaat bijvoorbeeld omdat bedrijven naar het buitenland gaan, of mensen vervangen door machines.

b. Kwalitatieve structurele werkloosheid

Er zijn wel arbeidsplaatsen, maar de werklozen passen niet bij de banen, omdat ze niet de goede opleiding hebben, of te ver weg wonen.

Overige soorten werkloosheid:

1. **Frictiewerkloosheid**: als mensen worden ontslagen zijn ze tijdelijk werkloos omdat het even duurt voordat ze een nieuwe baan hebben. Dit is een vorm van structurele werkloosheid.
2. **Seizoenswerkloosheid**: tijdens sommige perioden is er minder werk, bijvoorbeeld in de winter in de bouw, omdat er dan niet gewerkt kan worden (structurele seizoenswerkloosheid). Een ander voorbeeld is de ijscoverkoper in de winter omdat er dan geen vraag naar ijs is (conjuncturele seizoenswerkloosheid).
3. **Regionale werkloosheid**: er zijn regio’s waar de werkloosheid hoog is omdat er weinig economische activiteit is in de buurt. (vorm van structurele werkloosheid)

### Overspannen arbeidsmarkt(27)

Het tegenovergestelde van werkloosheid is een overspannen arbeidsmarkt. Dit heb je in tijden van hoogconjunctuur (komen we later op terug):

1. Gevolgen van een overspannen arbeidsmarkt: lonen zullen gaan stijgen, waardoor de bedrijven weer slechter kunnen concurreren. Je zal prijsstijgingen krijgen want als de lonen stijgen zullen bedrijven hun prijzen willen verhogen waardoor de arbeiders weer meer loon willen krijgen. Je komt dan in een loon-prijs spiraal.
2. Een tijdelijk tekort kan je oplossen door:

* buitenlandse werknemers aantrekken,
* belastingverhoging en/of verlaging overheidsbestedingen,
* overwerken.

## Het arbeidsmarktbeleid

### Oplossen van conjunctuur- en structuurwerkloosheid(28, 29)

Oplossingen voor de verschillende soorten werkloosheid:

1. De conjunctuurwerkloosheid: vergroten van de bestedingen door belastingverlaging en/of vergroten overheidsbestedingen. Ook renteverlaging (monetair beleid) kan helpen, mensen gaan dan meer lenen en besteden.
2. De structuurwerkloosheid: stimuleren innovatie, arbeidstijdverkorting, bedrijfstijdaanpassing, vervroegd uittreden, beheersing/verlaging (arbeids)kosten, scholing, verhuis- en reiskostenvergoedingen.
3. De seizoenwerkloosheid: variëren productiepakket, klimaatinvesteringen (bijvoorbeeld in de glastuinbouw).
4. De frictiewerkloosheid: voorlichting, individuele bemiddeling, betere werking van arbeidsbureaus.
5. Regionale werkloosheid: verbeteren van de infrastructuur in dat gebied, mensen stimuleren om elders een baan te zoeken door bijvoorbeeld verhuiskostenregelingen.

Toelichting bij oplossingen voor structuurwerkloosheid:

1. Door innovaties (nieuwe producten of machines) worden de kosten per arbeider lager of de opbrengsten per arbeider hoger, het wordt da aantrekkelijker om te gaan investeren.
2. Arbeidstijdverkorting: als iedereen wat korter gaat werken komen er banen vrij. Dit is wel afhankelijk van de herbezetting. Als er niet wordt herbezet gaat iedereen wel korter werken, maar levert dit geen nieuwe banen op.
3. Beheersing/verlaging van de arbeidskosten: door minder kosten worden Nederlandse bedrijven winstgevender, het wordt aantrekkelijk om in Nederland te investeren, de structuurwerkloosheid zal dalen. De beheersing van de arbeidskosten kan worden ondersteund door de overheid door minder belastingen te heffen.
4. De mobiliteit van arbeid vergroten. Dit wil zeggen dat mensen gestimuleerd moeten worden om makkelijker een nieuwe baan aan te nemen. Het verminderen van files kan er bijvoorbeeld voor zorgen dat mensen eerder een baan verder weg aannemen. Een anderen manier is het verminderen van de uitkeringen, hierdoor zullen mensen eerder een baan aannemen.
5. Mensen stimuleren tot bijscholing etc. zodat ze interessanter zijn voor werkgevers. De banen zijn er dan dus wel maar de mensen hebben niet de juiste opleiding, dit is vooral een oplossing bij kwalitatieve structurele werkloosheid.
6. Het werken aantrekkelijker maken door belastingmaatregelen.

### Belangrijke opmerkingen

1. **Arbeidsjaar**: het aantal uur dat per jaar wordt gewerkt bij een volledige baan.
2. **Arbeidsproductiviteit**: De gemiddelde productie van 1 arbeider in bijvoorbeeld een jaar.
3. De arbeidsproductiviteit zal stijgen als er meer wordt geïnvesteerd in arbeidsbesparende machines

Je kan werkgelegenheid en werkloosheid meten in het aantal personen en in het aantal arbeidsjaren. In arbeidsjaren ligt het altijd lager dan in personen, want mensen werken niet allemaal full-time.Als de loonkosten zullen stijgen, gaan bedrijven investeren in machines om arbeid te vervangen. De arbeidsproductiviteit zal dan stijgen, per arbeider wordt er dan meer geproduceerd.

# DOMEIN E Ruilen over tijd (H2/H5)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **begrippen die gevraagd kunnen worden op het centraal examen** | | | |
| Tijdsvoorkeur | Sparen | vermogensmarkt | Lenen |
| Inflatie | Risico | cconsumentenprijsindexcijfer | Overbesteding |
| nominaal | Reeel | koopkracht | Rente |
| hypotheek | Onderpand |  |  |

Wie arts, accountant of notaris wil worden heeft een lange weg te gaan omdat de tijd die men moet investeren in kennis en vaardigheden vele jaren kan omvatten en men al die tijd geen inkomen verdient en alleen maar een studieschuld opbouwt. Daar staat tegenover dat dergelijke opleidingen gemiddeld genomen in de toekomst een hoger inkomen opleveren en daarmee een hogere consumptie. Wie snel geld wil verdienen, zal geneigd zijn om meteen na school een baan te zoeken, maar hij of zij zal vaak niet de salarissprongen maken die mensen met een vervolgopleiding meemaken. Met dat gegeven is men ook in staat om het geld te verschuiven naar een moment in de tijd dat men het kan gebruiken om onroerende en roerende goederen, zoals huizen en auto’s, aan te schaffen.

## Sparen en lenen, theorie en praktijk

Als je geld uitleent, gebruik je een deel van je inkomen niet. Als een deel van het inkomen niet wordt uitgegeven, niet wordt geconsumeerd zeggen economen, wordt dat deel gespaard. Er is sprake van een lage **tijdsvoorkeur**. Als je die besparingen uitleent, bied je geld aan. Je bent aanbieder op de markt waar geld wordt verhandeld. Die markt noemen we voorlopig de vermogensmarkt en we beperken ons tot de gezinnen. Omgekeerd, als je meer wil uitgeven dan je inkomen groot is, moet je geld lenen. Je hebt een hoge tijdsvoorkeur en bent vrager van geld op de **vermogensmarkt**. Ook hier zie je dat het mogelijk is consumptie in de tijd naar achteren te schuiven (door te sparen), maar ook consumptie naar voren te halen (door te lenen).

Niet alle besparingen worden aangeboden op de vermogensmarkt. De Engelse econoom John Maynard Keynes (1883 – 1946) had hiervoor de volgende verklaring. Hij stelde dat mensen een liquiditeitsvoorkeur hebben, liever het geld nu beschikbaar hebben dan over enige tijd. Als het voor een jaar is vastgezet kun je er niet over beschikken, het geld is dan niet liquide. Voor de voorkeur om **besparingen** in liquide vorm aan te houden, onderscheidde hij twee motieven:

- *het voorzorgmotief*: gezinnen houden geld achter de hand om onverwachte uitgaven te kunnen opvangen

- *het speculatiemotief:*gezinnen wachten het – in hun ogen – juiste beleggingsmoment af

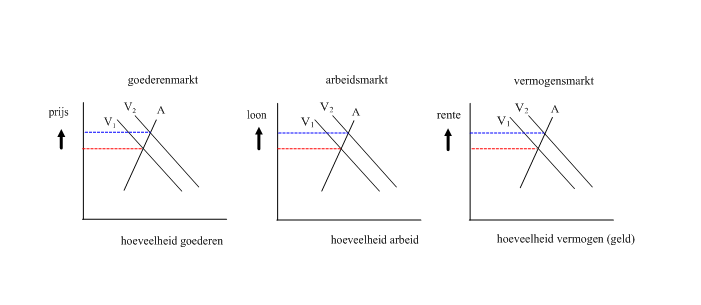
|  |
| --- |
| Besparingen vormen de bron van het aanbod van vermogen en lenen de bron van de vraag naar vermogen en de prijs op deze markt is de rente.  Sparen wordt aantrekkelijker als de rente stijgt en lenen (voor investeringen) wordt bij een hoge rente juist minder aantrekkelijk: dit verklaart het dalende verloop van de vraaglijn en het stijgende verloop van de aanbodlijn in de figuur hieronder.  De prijs van een lening, de rente, zorgt ervoor dat de vraag en het aanbod op de vermogensmarkt aan elkaar gelijk zijn (de evenwichtssituatie). Net als op andere markten zal bij een prijs anders dan de evenwichtsprijs (bijvoorbeeld een hogere rente) het volgende aanpassingsproces richting de evenwichtssituatie optreden:  V  A  Re  Aangeboden en gevraagde vermogen  Rente  Bij een te hoge rente zullen investeerders minder vermogen vragen dan de spaarders willen aanbieden. Een aanbodoverschot van vermogen is het gevolg. Een te groot aanbod richt zich op kleinere vraag: de rente zal omlaag moeten. |

Zoals sommige mensen dingen eindeloos kunnen uitstellen en anderen direct aan de slag gaan, is er ook verschil in de tijdsvoorkeur die mensen hebben. Degenen die het belangrijk vinden om nú te consumeren hebben een hoge (sterke) tijdsvoorkeur en zijn bereid daarvoor te betalen. Zij die hun consumptie gemakkelijk uitstellen hebben een lage (zwakke) tijdsvoorkeur, maar willen daarvoor wel een vergoeding. De rente is voor deze groep gedeeltelijk een vergoeding voor het uitstellen van de consumptie en moet voldoende zijn om de opofferingskosten van sparen en uitlenen te compenseren.

Rente is daarnaast een vergoeding voor de **inflatie** en voor het **risico** dat je het geld niet terugkrijgt.

Spaargelden worden aangeboden en gevraagd op de vermogensmarkt. In theorie is er weinig verschil in de werking van verschillende markten. In onderstaande figuur 2 is het duidelijk dat een toename van de vraag naar goederen tot prijsstijging leidt, een toename van de vraag naar arbeid leidt tot een hoger loon en als op de vermogensmarkt de vraag naar geld toeneemt zal dat resulteren in een hogere rente.

*figuur 2*



Indien de prijzen in een land stijgen, spreekt men doorgaans van *inflatie*. Dit is een algemene stijging van het prijspeil en deze kan worden gemeten met behulp van de [**consumentenprijsindex**](http://www.nrc.nl/W2/Evj/Begrip/P/prijsindex.html).

Inflatie ontstaat onder andere wanneer de vraag sneller toenemen dan het aanbod. De besteders willen meer kopen dan er geproduceerd kan worden: er is sprake van [**overbesteding**](http://www.nrc.nl/W2/Evj/Begrip/O/overbesteding.html). Men noemt deze vorm van inflatie ook wel 'bestedingsinflatie'. Daarnaast bestaat er kosteninflatie die in het algemeen zijn oorzaak vindt bij de aanbodfactoren. Voorbeelden: stijgende prijzen van grondstoffen, energie of van lonen. Er bestaan nog meer vormen van inflatie maar die laten we nu nog buiten beschouwing.

## inflatie en koopkracht

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Een economische grootheid, zoals bijvoorbeeld het inkomen - waaronder ook rente (of interest) behoort - , kent een bepaalde geldwaarde. Deze waarde noemen economen de **nominale waarde**. Maar wat je met de geldwaarde van dat inkomen werkelijk kan kopen, het **reële inkomen** of **koopkracht** genoemd, wordt bepaald het prijsniveau. Zo zal een algehele prijsstijging van 100% de koopkracht van eenzelfde inkomen met 50% doen afnemen.  Het is bijvoorbeeld heel plezierig als er voor het komend jaar een inkomensstijging van 25% in het verschiet ligt (doordat je promotie hebt gemaakt), maar als in dat jaar de prijzen gemiddeld met 10% stijgen, neemt je koopkracht (slechts) met 13,64% toe. Als we de reële waarde van het inkomen willen berekenen, corrigeren we voor de inflatie . Daarbij wordt gebruik gemaakt van indexcijfers. De formule die we hanteren, luidt als volgt:   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Indexcijfer reële waarde van een grootheid | = | Indexcijfer nominale waarde van een grootheid | x | 100 | | Indexcijfer prijsniveau | |

De rente is een vergoeding voor het uitstellen van je consumptie en het afstaan van je besparingen en daarnaast voor het risico dat je loopt om het geld niet terug te krijgen. Als je echter € 1.000 voor een jaar hebt vastgezet tegen een rente van 4% en de inflatie in dat jaar blijkt uiteindelijk 5% te zijn, dan kun je met de € 1.040 die je aan het einde van het jaar hebt niet meer iets kopen dat een jaar geleden nog € 1.000 kostte. Spaarders willen dus ook een vergoeding voor de inflatie, zodat de reële rente een voldoende vergoeding biedt voor risico en uitstel van consumptie.

## huis en hypotheek

Iedereen moet een dak boven zijn hoofd hebben. En op elke twee Nederlanders woont er één in een koopwoning. Daarbij heeft bijna iedere huiseigenaar te maken met de hypotheekmarkt. Slechts weinig mensen beschikken zelf over voldoende vermogen om zonder hulp van een bank of een andere geldgever een huis te kunnen aanschaffen. Een huis kopen betekent dus een lening afsluiten. Voor het lenen van een relatief groot bedrag wil de geldgever graag de garantie hebben dat hij zijn geld na verloop van tijd terugkrijgt. Die zekerheid geeft het recht van **hypotheek**: wanneer de huiseigenaar niet in staat is om aan de betalingsverplichtingen te voldoen die samenhangen met de hypothecaire lening (aflossing en rentebetaling), kan de geldgever het onderpand (het huis) verkopen. De executiewaarde van een huis ligt lager (gemiddeld zo’n 25%) dan de actuele marktwaarde, omdat er bij verkoop bij executie sprake is van een gedwongen en dus snelle verkoop. Dat is ook de reden dat hypothecaire leningen die hoger zijn dan 75% van de actuele marktwaarde, de zogenaamde tophypotheken, duurder zijn.

Schematisch kan de hypotheekovereenkomst als volgt worden weergegeven:

hypotheekgever = geldnemer = huiseigenaar

hypotheeknemer = geldgever = (hypotheek)bank

hypotheeklening

onderpand

Van een hypotheekbank die in totaal voor 30 miljoen euro hypotheekleningen heeft verstrekt, kan de (vereenvoudigde) balans er als volgt uitzien:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Balans Hypotheekbank | | | |
|  | Activa |  |  | Passiva |
|  | Verleende hypotheken | € 30.000.000,- | Aandelenkapitaal | € 12.000.000,- |
|  |  |  | Onderhandse lening | € 7.000.000,- |
|  |  |  | Aangetrokken spaargeld | € 11.000.000,- |

Een hypotheekbank moet, om hypotheekleningen te verstrekken, zelf dit vermogen aantrekken via eigen vermogensverschaffers (aandeelhouders) of via vreemd vermogensverschaffers (via onderhandse leningen of het aantrekken van besparingen).

Schaarste

De economie is de [wetenschap](http://www.encie.nl/definitie/Wetenschap) die zich bezighoudt met het gedrag van mensen in relatie tot schaarse middelen (producten en diensten) in een samenleving.

Het begrip [schaarste](http://www.encie.nl/definitie/Schaarste) speelt in de economie een grote rol. Bij de absolute schaarste is er een tekort van een product of dienst, zoals bijvoorbeeld een voedselschaarste.

Relatieve schaarste, of schaarste in de economische [zin](http://www.encie.nl/definitie/Zin), houdt in dat er om een product te maken productiemiddelen gebruikt moeten worden. Voedsel is daardoor een schaars goed, omdat er de productiemiddelen arbeid en [natuur](http://www.encie.nl/definitie/Natuur) voor gebruikt moeten worden.

Schaarse goederen zijn dus goederen waar behoefte aan is en die de inzet van productiemiddelen vereisen. Aan schaarse goederen/diensten kan je dan ook een prijs hangen. Het gaat dus niet alleen om producten die je koopt, maar bijvoorbeeld het schoonmaken van je kamer is ook een schaarse dienst, er moet arbeid voor worden ingezet die je ook elders had kunnen gebruiken (alternatief aanwendbaar).

Waar uiteindelijk de middelen voor worden ingezet ligt aan de sterkte van de behoeften. Je kan een rangorde van je behoeften opstellen en op basis daarvan een keuze kunnen maken. De kosten van de keuze zijn dus de kosten van wat je moet opofferen om een product of dienst te kunnen maken. Bij een computer zijn dat gewoon de grondstofkosten, arbeidskosten rentekosten etc. Voor het opruimen van je kamer zou je moeder ook een uur langer kunnen werken en geld verdienen, ook hieraan hangen dus kosten (opporunity costs of opofferingskosten)

Zoals al is gezegd gaat het om het gedrag van mensen. De economie wil echter niet alleen weten wat een individueel mens doet, maar ook wat groepen mensen / landen doen. Eigenlijk moet je dan het gedrag van de individuen optellen. Om dit mogelijk te maken moet je aannames doen met betrekking tot het gedrag van mensen.

Een mogelijke model van een mens is de “homo economicus”. Je neemt dan aan dat een mens zijn eigen belang nastreeft, oftewel hij probeert zoveel mogelijk behoeften te bevredigen zonder rekening te houden met het belang van anderen.

Er is veel kritiek op dit model omdat het te weinig rekening houdt met andere drijfveren van mensen, we zullen dat later terugzien in experimenten.

## Kunnen mensen omgaan met geld .

Als we nu het gedrag van mensen willen analyseren gaan we eerst eens een simpel model maken. Stel iemand kan twee keuzes maken: uitgaan (€ 20,--) of kleren (€40,--) kopen. Ze heeft een budget van € 200,--. Wat kan ze dan kopen: 10 keer uitgaan, of 5 keer shoppen of een combinatie van die twee. Welke combinaties zijn mogelijk:

20 x uitgaan + 40 x shoppen = 200. (budgetcurve zie hieronder)

Aan de hand van de behoeften kan nu een keuze worden gemaakt waar op de lijn je gaat zitten, als je veel van uitgaan houd zal je bijvoorbeeld 8x uitgaan en 1 x kleren kopen. Iemand anders die helemaal niet van uitgaan houdt zal misscheien wel 5 gaan shoppen.

Waar je op de lijn komt ligt dus aan je voorkeuren. Deze voorkeuren kan je ook modelleren. Je kan de voorkeuren in een indifferentiecurve zetten, oftewel een combinatie in dit geval van uitgaan en shoppen waar die voor jou hetzelfde nut opleveren. Het is logisch dat dit geen rechte lijn is, als je al 3 keer bent uit geweest levert de 4e keer relatief minder nut op. Aan de andere kant, als je nauwelijks kleren hebt levert de eerste keer shoppen je relatief veel op.

De curve kent dus het onderstaande verloop: (indifferentiecurve).

**Welke keuze wordt er nu gemaakt:** Gezien je budget probeer je op zo’n hoog mogelijke indifferentiecurve te komen plaatje c.

1. **Budgetcurve: B. Indifferentiecurve: C. hoogste indiff. curve**

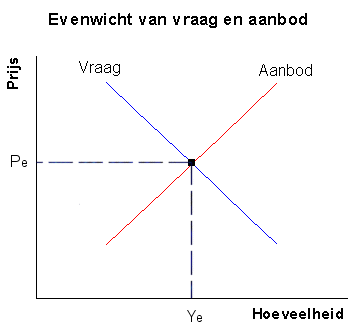
shoppen

5

10 uitgaan

# DOMEIN F Samenwerken en onderhandelen

Zijn markten altijd in staat die goederen en diensten te leveren die mensen graag willen? Het antwoord op deze vraag hangt af van het soort product waarover we het hebben. De markt zal in theorie efficiënt werkenals het gaat om producten die verhandeld worden onder de voorwaarden van volledige mededinging.



Op markten waar de producenten marktmacht bezitten, zoals op markten voor mobiele telefonie en kleding, kan de producent zich een deel van het consumentensurplus toe eigenen en is het evenwicht niet optimaal. Nog grotere problemen ontstaan echter als het niet meer gaat om een mobieltje maar bijvoorbeeld over afval. Fokke en Sukke wonen in Almere, waar zij al jaren op Koninginnedag op de vrijmarkt in het Stadshart staan. Fokke verkoopt elk jaar blikjes drank en Sukke popcorn. Van vrienden hebben zij gehoord dat ze veel meer kunnen verkopen als ze op de vrijmarkt in Amsterdam gaan staan, dus dat besluiten ze dit jaar te doen. Op de vrijmarkt in Amsterdam verkopen ze inderdaad veel beter dan de afgelopen jaren in Almere. Aan het einde van de dag doet zich echter een probleem voor. De Kerkstraat, het straatje waar zij met hun kraampjes staan, ligt bezaaid met lege blikjes en lege zakjes van mensen die bij Fokke en Sukke die dag drank en popcorn gekocht hebben. De bewoners van de Kerkstraat hebben hun gedurende de dag al een paar keer gevraagd deze troep op te ruimen, maar Fokke en Sukke hadden het zo druk met de verkoop dat dit er nog niet van gekomen is. Tegen de avond vindt de voorzitter van de buurtvereniging het genoeg en meldt Fokke en Sukke dat ze moeten stoppen met verkopen als de troep niet onmiddellijk opgeruimd wordt. Fokke en Sukke verwachten echter die avond elk nog € 80 te kunnen verdienen. Vijf jongens uit de straat bieden aan om voor € 100 samen de straat schoon te maken. Als de jongens de straat schoonmaken, ruimen ze alle troep op, dus niet alleen de rommel van degene die hen betaalt. Als de straat opgeruimd is, kunnen Fokke en Sukke verder gaan met verkopen, of ze nou wel of niet meebetaald hebben aan het opruimen. Aangezien zowel Fokke als Sukke het eigen kraampje niet onbemand kunnen laten, kunnen ze niet met elkaar overleggen.

## Verschillende soorten goederen

Het afvalprobleem wordt, doordat Fokke en Sukke hun dominante strategie volgen, nu het probleem van de bewoners van de Kerkstraat. Zij moeten òf zelf de rommel in hun straat opruimen òf samen

€ 100 betalen om de buurtjongens te laten schoonmaken òf de troep laten liggen. Er is hier sprake van *negatieve externe effecten* van Koninginnedag voor de bewoners van de Kerkstraat. Afval op straat is namelijk voor de bewoners niet wenselijk. Als je goederen naar deze kenmerken indeelt, betekent dit dat je vier typen goederen kunt onderscheiden:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Niet-rivaliserend** | **Rivaliserend** |
| **Niet-uitsluitbaar** | *Collectieve goederen*  defensie, dijken, schone lucht | *Gemeenschappelijke goederen*  vis in de zee |
| **Uitsluitbaar** | *Club goederen*  kabel-tv, computer software | *Individuele goederen*  voedsel, kleding, auto’s |

Snelwegen worden *quasi-collectieve goederen* of ook wel *semi-collectieve* *goederen* genoemd. Ook onderwijs valt in deze categorie. In principe kunnen deze goederen en diensten door particuliere bedrijven geleverd worden. Vanwege het maatschappelijk belang of omdat het hoge kosten met zich mee zou brengen om de prijs individueel af te rekenen, kiest de overheid ervoor de financiering van het product zélf te verzorgen en de betaling niet via particuliere bedrijven te laten lopen. Omdat de overheid zich bemoeit met goederen die eigenlijk door de markt aangeboden kunnen worden, spreekt men ook wel van *bemoeigoederen.*

Waarom moet de overheid bij de productie van deze goederen een rol spelen?

*Collectieve* en *gemeenschappelijke* *goederen* zijn speciale goederen in de economie. Voor *individuele* *goederen* vindt allocatie plaats via het marktmechanisme, waarbij kopers bereid zijn een prijs te betalen en verkopers bereid zijn tegen een bepaalde prijs producten en diensten aan te bieden. De prijs bepaalt, ceteris paribus, het gedrag van de kopers en de verkopers.

Bij *collectieve* en *gemeenschappelijke* *goederen* is het individuele gebruik niet vast te stellen en kan er dus ook geen individuele prijs in rekening worden gebracht. Als er geen prijs is, is de markt echter niet in staat de middelen efficiënt te verdelen. Er is sprake van *marktfalen*. In het vervolg zien we dat het voor een private onderneming vaak niet rendabel is om een dergelijk goed te produceren. Als het goed eenmaal geproduceerd is, kun je mensen niet uitsluiten van het gebruik ervan en dus ook geen prijs laten betalen. In deze gevallen moet de overheid een rol spelen om ervoor te zorgen dat de gewenste hoeveelheden geproduceerd en geconsumeerd worden en dat de kwaliteit van deze goederen constant en gewaarborgd is. Betaling van deze goederen kan ze afdwingen via de belastingen. En ook al betalen burgers geen individuele prijs voor het gebruik van deze goederen, ze zijn in economische zin niet gratis

## Voorbeelden van collectieve goederen

Collectieve goederen zijn goederen waarvan de consumptie door één persoon de beschikbaarheid van het goed voor anderen niet verkleint. Daarnaast kunnen mensen niet uitgesloten worden van het gebruik van het goed. In het vorige hoofdstuk bleek dat er maar weinig echte collectieve goederen zijn. Veiligheid is een belangrijk goed dat volledig collectief is. Tegenover het buitenland wordt de veiligheid gewaarborgd door de defensie van een land. Wanneer een land wordt verdedigd tegen buitenlandse aanvallers wordt iedere burger verdedigd, of hij ermee instemt of niet. Op straat zorgen politie en justitie voor veiligheid. Als door de actie “Meer blauw op straat” de veiligheid toeneemt, geldt dat voor iedereen en gaat bovendien de extra veiligheid voor de een niet ten koste van de veiligheid van de ander.

Duidelijk is *waarom* de overheid collectieve goederen aanbiedt: er is sprake van het falen van de markt bij de productie van dergelijke goederen. De vraag is nu nog *welke* goederen de overheid gaat aanbieden en welke *hoeveelheid* ze gaat aanbieden. Voor het beantwoorden van de vraag *welke* goederen de overheid gaat aanbieden, is het allereerst van belang te weten welke politieke partijen de macht hebben in een land. Sociaaldemocratische partijen zien in het algemeen een grotere rol voor de overheid bij de voortbrenging van goederen dan conservatieve of liberale partijen, die het liefst zo min mogelijk overheidsinmenging zien. Het economisch systeem of de economische orde van een land is daarmee bepalend voor de keuze welke collectieve goederen er geproduceerd worden. Als besloten is dat collectieve goederen wenselijk zijn en welke dit dan moeten zijn, kan door middel van het maken van een kosten-batenanalyse een poging worden gedaan om vast te stellen of de totale voordelen van het goed opwegen tegen de kosten om dit goed te produceren en te onderhouden. Een kosten-batenanalyse opstellen voor collectieve goederen is echter lastig. Er is geen prijs waarmee de opbrengsten van het goed bepaald kunnen worden. Zou het dan mogelijk zijn alle inwoners van een land te vragen welke waarde zij hechten aan een collectief goed?

Uit bovenstaande vloeit de vraag voort of mensen een betrouwbaar antwoord geven op de vraag hoe ze een collectief goed waarderen. Er is immers weinig reden om de waarheid te zeggen. Degenen die het goed (veelvuldig) gebruiken zoals de inwoners van Noord-Holland in de vorige opgave, zullen de voordelen ervan overdrijven. Degenen die het goed niet of minder gebruiken of er zelfs hinder van ondervinden, zullen de nadelen ervan overdrijven. Een bijkomend probleem bij het bepalen van baten voor collectieve goederen is het feit dat er vaak zoveel factoren een rol spelen, factoren die niet allemaal goed te kwantificeren zijn en niet altijd in geld kunnen worden uitgedrukt, dat er alleen gekeken kan worden naar de baten in een sterk vereenvoudigde situatie De analyses zijn daardoor vaak schattingen die voorbij gaan aan menselijke behoeften als bijvoorbeeld een gezond milieu.

## Het belang van eigendomsrechten

In de vorige hoofdstukken hebben we gezien dat de markt niet in staat is te voorzien in de behoefte aan goederen die niet-uitsluitbaar zijn: de collectieve goederen en de common goods. Markten zijn niet in staat te voorkomen dat het milieu geschaad wordt, dat dieren uitgestorven raken en dat natuurlijke hulpbronnen opraken. In al deze gevallen kan de markt niet tot een efficiënte oplossing komen, omdat de **eigendomsrechten** niet goed zijn geregeld. Sommige zaken hebben geen wettige eigenaar om ze te beheren, zoals uit het volgende artikel blijkt.

Wanneer de afwezigheid van eigendomsrechten het falen van de markt tot gevolg heeft, kan de overheid ingrijpen. Het probleem kan dan mogelijk opgelost worden door bijvoorbeeld regels of wetten te maken, maar de overheid kan dergelijke goederen ook zelf gaan produceren of zorgen dat ze geproduceerd worden. Zo kan een overheid door het voeren van milieubeleid ervoor zorgen dat milieuvervuiling beperkt wordt. Het kan verhandelbare emissierechten uitgeven voor CO2-uitstoot, het kan het gebruik van alternatieve energiebronnen stimuleren (denk bijvoorbeeld aan de subsidie op groene stroom) of het kan bepaalde collectieve goederen als dijken en defensie zelf gaan aanbieden.

## Positieve en negatieve externe effecten

Roken, autorijden en het gebruik van mobiele telefoons veroorzaken negatieve externe effecten. De negatieve welvaartseffecten van deze activiteiten voor andere mensen behoren niet tot de kosten van degenen die de effecten veroorzaken. Omdat de privékosten van een bestuurder niet overeenkomen met de kosten die hij anderen oplegt in de vorm van vervuiling en files, gebruikt hij de auto meer dan sociaal wenselijk is. Op dezelfde manier kan gesteld worden dat rokers te weinig opletten of hun rook andere mensen niet schaadt.

In een eerder hoofdstuk is het begrip *externe effecten* geïntroduceerd. Daar werd uitgelegd dat het economisch handelen van individuen ervoor kan zorgen dat anderen benadeeld kunnen worden. Er is dan sprake van negatieve externe effecten.

Veel activiteiten genereren kosten of opbrengsten die toekomen aan mensen die niet direct bij de activiteiten betrokken zijn. Meestal zijn deze effecten onbedoeld. Dit zijn positieve of negatieve externe effecten.

Stel er is een imker met een aantal bijenvolken. De vraag is hoeveel bijenvolken hij moet houden om een sociaal optimum te bereiken. Dit is afhankelijk van de externe effecten die hij met zijn activiteiten veroorzaakt.

Als een bijenhouder naast een appelteler is gevestigd dan kan er sprake zijn van wederzijdse positieve externe effecten. De appelteler profiteert ervan dat de bijen bij het zoeken van nectar de vruchtbomen bestuiven waardoor zijn appeloogst groter wordt. De bijenhouder ziet zijn productie van honing stijgen omdat de bijen nectar voor hun honing halen uit de bloesems van de appelbomen. Als de bijenhouder zou besluiten meer korven te nemen, vergelijkt hij alleen zijn eigen extra opbrengsten en kosten. De extra appeloogst van zijn buurman is voor hem géén argument om het aantal korven uit te breiden. Uit een maatschappelijk oogpunt houdt hij dan te weinig bijen omdat hij het positieve externe effect negeert. Een *sociaal optimum* is die productieomvang waarbij de voordelen voor de samenleving zo groot mogelijk zijn.

De hoogte van de lonen wordt bepaald door onderhandelingen tussen werknemers en werkgevers. In de meest bedrijfstakken worden CAO’s afgesloten. CAO’s zijn collectieve arbeidsovereenkomsten. Dit zijn overeenkomsten tussen vakbonden en werkgeversorganisaties. Deze maken afspraken over primaire arbeidsvoorwaarden (loon en werktijden) en secundaire arbeidsvoorwaarden (vakantie, scholing etc.). Deze afspraken gelden dan voor het hele bedrijf of bedrijfstak. Alle individuele arbeidscontracten moeten minimaal voldoen aan de CAO.

Bij de onderhandelingen spelen een aantal zaken een grote rol:

* Inflatie; als de inflatie hoog is zullen de looneisen hoog zijn want de vakbonden willen over het algemeen tenminste prijscompensatie. Prijscompensatie houdt in dat de lonen met hetzelfde percentage als de prijzen stijgen. De koopkracht blijft dan hetzelfde. Als de koopkracht stijgt van het loon noemen we dat een initiële loonstijging.
* Belastingen; als de belastingen worden verlaagd worden de looneisen ook lager. Mensen houden toch al netto meer geld over door de belastingverlaging.
* Werkloosheid; als de werkloosheid heel laag is zullen de looneisen hoger worden. Er is krapte op de arbeidsmarkt dus werknemers kunnen dan meer geld vragen.
* Loonruimte: de loonruimte (arbeidsproductiviteitsstijging + prijsstijging) is vaak een richtlijn bij de loononderhandelingen.

De loonruimte is de mogelijke stijging van het loon zonder dat dat ten koste gaat van het aandeel van de winst.

In een CAO worden afspraken gemaakt over het loon dat hoort bij diverse functies. Naast loonstijging door afspraken in een CAO kan je natuurlijk ook een loonstijging krijgen door promotie. Dit heet een incidentele loonstijging. Indien er een loonstijging boven het inflatieniveau wordt afgesproken spreken we over een initiële loonstijging. (reële loonstijging)

### Loonvorming in detail

De CAO wordt voorafgegaan door onderhandelingen op landelijk niveau. Er wordt op landelijk niveau tussen werknemerscentrales (bijv. FNV), werkgeverscentrales (bijv. VNO) en de overheid gesproken over afspraken. Deze afspraken moeten dan dienen als richtlijn voor de CAO’s. Dit overleg heet het Centraal Overleg in de Stichting van de Arbeid. Het akkoord dat daar gesloten wordt heet het Centraal Akkoord. Bij de CAO-onderhandelingen behoren de vakbonden en werkgeversbonden rekening te houden met het centraal akkoord. Als er een CAO wordt afgesloten geldt het in eerste instantie alleen voor de partijen die de CAO hebben getekend. Dit zijn dus de leden van de vakbond en de werkgeversbonden. Dit zou een ongelijke situatie geven, want voor leden van de vakbond zouden dan andere regels gelden dan voor niet leden. Om dit te voorkomen verklaart de minister de CAO algemeen bindend. Dit wil dus zeggen dat de CAO voor leden én voor niet leden van de vakbonden en werkgeversbonden geldt. De minister kan het ook weigeren als hij of zij vindt dat de CAO slecht is voor het land.

De overheid speelt dus een belangrijke rol in dit proces. De overheid zit aan tafel bij het Centraal Overleg en de minister kan een CAO afkeuren door hem niet algemeen bindend te verklaren. Ook op andere manieren heeft de overheid invloed op de CAO’s:

* Door de belastingen en premies te verminderen zullen de looneisen van de vakbonden verminderen. Het netto loon stijgt namelijk al vanwege de belastingvermindering, de werknemers zullen dan eerder tevreden zijn.
* Wetten: de overheid heeft bijvoorbeeld een wettelijk minimumloon vastgesteld. Afspraken binnen de CAO’s moeten dus tenminste gelijk zijn aan het wettelijk minimum.
* De Minister van binnenlandse zaken moet zelf onderhandelen met bonden over een CAO voor ambtenaren.

Waarom is de loonontwikkeling zo belangrijk:

* Als de lonen in Nederland sterker stijgen dan in het buitenland wordt de concurrentiepositie van de Nederlandse bedrijven slechter. De winsten van de bedrijven zullen dan lager worden. Bedrijven zullen dan niet zo snel hier investeren want je kan hier maar weinig winst behalen. De werkloosheid zal stijgen.
* Als de lonen sterk stijgen dan zullen bedrijven eerder diepte investeringen gaan doen om op arbeid te besparen. De werkloosheid zal stijgen.
* De ambtenaren zullen ook hogere looneisen stellen waardoor de overheid ook meer geld kwijt is. Ook uitkeringsgerechtigde zullen er meer geld bij willen. Hier staat tegenover dat de inkomsten ook groeien want over de hogere inkomens moet ook meer belasting worden betaald.
* Bij hoge looneisen dreigt een loonprijs spiraal. Een loonprijs spiraal wil zeggen dat arbeiders hoge looneisen stellen omdat de prijzen zijn gestegen. De bedrijven rekenen de hogere lonen weer door in de prijzen en dan begin je weer van vooraf aan.

### Een spel

Een spel is een situatie, waarin spelers afhankelijk zijn van elkaars keuzes. Het resultaat van jouw strategie hangt af van de keuzes die de andere speler maakt, d.i. de strategie van de ander.

Er zijn spelen, waarin de winst van de één, het verlies van de ander is. Deze spelen noemen we nul-som-spelen. Er zijn echter ook spelvormen, waarbij zich combinaties van strategieën voordoen, waarmee beide spelers winst of verlies maken. Deze spelen noemen we niet-nul-som-spelen.

We beginnen de behandeling van de speltheorie door het klassieke spelvoorbeeld van het gevangenendilemma te bekijken. In de jaren vijftig bedacht de Canadese wiskundige Albert Tucker het “prisoner’s dilemma” om aan een gezelschap van psychologen de structuur van een spel toe te lichten. Het gevangenendilemma is een speciale spelvorm, m.a.w. niet alle spelen zijn een gevangenendilemma. Twee verdachten *(de spelers)* worden door de politie gearresteerd in verband met een moord, die gepleegd is tijdens een uit de hand gelopen overval. Er is genoeg bewijs om de misdadigers te beschuldigen van verboden wapenbezit en het plegen van een overval, maar onvoldoende bewijs om ze te beschuldigen van moord. Beide gevangenen worden afzonderlijk van elkaar in de cel gezet. Ze kunnen niet onderling communiceren. Ze weten dat de politie niet al te veel bewijs heeft. De politie probeert via de verhoren beide gevangenen aan het praten te krijgen en houdt ze beiden voor dat een bekentenis zal leiden tot strafvermindering of zelfs vrijspraak.

Iedere gevangene kan twee dingen doen *(heeft twee strategieën)*:

1. Zijn mond houden en een lichte veroordeling krijgen,

2. Praten, zijn collega belasten en zelf zo proberen vrijuit te gaan.

Als beide gevangenen hun mond houden, is er niet voldoende bewijs en krijgen ze een lichte straf. Als er één praat en de andere zijn mond houdt, zal de zwijger een zwaardere straf krijgen en de spreker een nog lichtere straf of zelfs vrijuit gaan. Bekennen echter beide gevangenen dan krijgen ze allebei een flinke straf.

De vraag is: wat kan een gevangene het beste doen?

Dit wordt duidelijk in de volgende *matrix,*waarin de *resultaten (payoff)* voor beide gevangen zijn weergegeven:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Gevangene B | |
|  |  | Zwijgt | Bekent |
| Gevangene A | Zwijgt | A krijgt 3 jaar,  B krijgt 3 jaar | A krijgt 20 jaar,  B krijgt 1 jaar |
| Bekent | A krijgt 1 jaar,  B krijgt 20 jaar | A krijgt 12 jaar,  B krijgt 12 jaar |

Het dilemma voor beide criminelen is duidelijk zichtbaar. Als ze blijven zwijgen, zijn ze samen beter af dan als beiden bekennen. Maar wat als A zwijgt en B besluit te bekennen ?

### Simultane spelen: dominante en gedomineerde strategieën.

*In sommige situaties beslissen de spelers tegelijkertijd. Zo’n spel wordt een simultaan spel genoemd. De uitkomsten van een simultaan spel kunnen worden weergegeven door een resultatenmatrix. Bij het strategisch denken in deze spelvorm volgt men de redenering “ik denk dat hij denkt dat ik denk dat” … etc.. Om tot een oplossing te komen – in een evenwicht te komen - moet deze redenering worden doorbroken door na te gaan of er bij één of beide spelers sprake is van een dominante strategie. Voor een speler is een dominante strategie een strategie die een beter resultaat oplevert dan alle andere strategieën, ongeacht de strategiekeuze van de tegenspeler.*

In het geschetste gevangenendilemma was er een prikkel om de afspraak “zwijgen” te breken. Degene die dat doet, kan zijn gevangenisstraf reduceren van 3 tot 1 jaar. Anderzijds is dit ook een gewaagde strategie. Want als de ander intussen ook bekent, wordt de gevangenisstraf verhoogd tot 12 jaar. En blijven ontkennen is op zich ook niet risicoloos, want als de ander intussen bekent, krijgt de ontkenner 20 jaar cel.

### Dominante strategieën

We kunnen hier gemakkelijk voorspellen hoe de gevangenen zich zullen gedragen, omdat we gebruik kunnen maken van het concept *dominante* strategie. Een dominante strategie voor A is die strategie die hem het beste resultaat oplevert, ongeacht wat B doet. Wat is de beste keuze voor A gezien de twee mogelijke *keuzes* van B (voorgesteld door de twee *kolommen* van de resultatenmatrix). Als B bekent, is de beste strategie voor A om ook te bekennen, want dan krijgt hij slechts 12 jaar in plaats van 20.

Maar ook als B ontkent, is het voor A beter te bekennen, want dan krijgt hij slechts 1 jaar in plaats van 3 jaar. Ongeacht wat B doet, is het voor gevangene I altijd beter om tot een bekentenis over te gaan. “Bekennen” is voor A een dominante strategie. Dezelfde redenering geldt voor B en ook hij zal dus bekennen. Uiteindelijk zullen beide gevangenen dus bekennen. De bereikte oplossing kan als een evenwicht worden gezien omdat de keuze voor een andere strategie door één van beide partijen een veel langere straf oplevert. Beiden hebben dus geen prikkel om van strategie te veranderen.

### Gedomineerde strategieën

We kunnen ook op een andere wijze tot deze conclusie komen. B komt tot de conclusie dat A altijd zal bekennen omdat zwijgen voor A in alle gevallen een slechter resultaat oplevert. Voor A is zwijgen daarmee een *gedomineerde* strategie. B kan de eerste *rij* van de resultatenmatrix dus verwaarlozen. Hij baseert zijn strategie op het inzicht dat de andere gevangene gaat bekennen en kiest daarom ook voor de strategie “bekennen”. Dit resultaat is onafhankelijk van de volgorde waarin gedomineerde strategieën worden weggestreept. Als A de eerste *kolom* wegstreept is het resultaat hetzelfde, omdat zwijgen voor B ook een gedomineerde strategie is.

Het bestaan van een dominante strategie voor elke speler leidt tot de verwachte einduitkomst: het evenwicht. In het gevangenendilemma is dat: A bekent, B bekent. Het evenwicht is zeker niet altijd ideaal. Als ze zich beiden aan de afspraak houden, is de straf slechts 3 jaar, terwijl ze nu elk 12 jaar de cel in moeten. Maar om dat te bereiken, moet er niet alleen een afspraak gemaakt worden, de afspraak moet ook bindend en/of afdwingbaar zijn. Bij een afzonderlijke ondervraging van de twee gevangenen is dat niet vanzelfsprekend.

*We komen hiermee uit bij één van de belangrijke conclusies van speltheorie: het blind nastreven van het eigenbelang leidt niet noodzakelijk tot het beste resultaat voor het individu zelf*.

**Sociale normen**, bijvoorbeeld de overtuiging dat men een gemaakte afspraak altijd moet nakomen, of instanties die de naleving van afspraken kunnen afdwingen, zoals een overheid, kunnen daardoor tot betere resultaten leiden voor individuen. We komen hier later op terug , wanneer we speltheoretisch licht gaan werpen op het concept collectieve goederen.

|  |
| --- |
| *Spelregel 1 voor simultane spelen:*  *als je een dominante strategie hebt, gebruik deze dan.* |

Let op: in het hierboven gepresenteerde situatie met Story en Privé is de uitkomst van de dominante strategie beter dan de uitkomst van de gedomineerde strategie. Dit is niet altijd het geval

### De dvd-markt: Is er een gedomineerde strategie ?

*Het kan gebeuren dat in een spel geen van beide spelers een dominante strategie bezit. In dat geval ga je op zoek naar gedomineerde strategieën bij één of bij beide spelers. Een gedomineerde strategie is een strategie die een slechter resultaat oplevert dan alle andere strategieën.*

Dominante strategieën zijn eerder uitzondering dan regel. In de praktijk komt het vaker voor dat beide partijen gedomineerde strategieën hebben. Via het wegstrepen van gedomineerde strategieën kan dan toch een evenwicht gevonden worden.

|  |
| --- |
| *Spelregel 2 voor simultane spelen:*  *elimineer alle gedomineerde strategieën.* |

## Nash-evenwicht

*De zoektocht naar dominante en gedomineerde strategieën (het toepassen van de spelregels 1 en 2) kan een strategie opleveren met een evenwichtsoplossing. Het spelevenwicht dat zodoende gevonden wordt (dat kunnen er meerdere zijn) is een situatie, waarin de strategie van elke speler de beste uitkomst oplevert gegeven de strategie van de ander. In zo’n situatie heeft geen van beide spelers een prikkel om van zijn strategie af te wijken. Een dergelijke evenwichtssituatie is genoemd naar John Nash en noemen we daarom een Nash evenwicht.*

Ook in de werkelijkheid van alle dag bestaan Nash-evenwichten zonder dat we ons dat realiseren.

Een heel eenvoudig voorbeeld daarvan vinden we in het verkeer. Iedere verkeersdeelnemer heeft in theorie de keuze uit twee strategieën (uit te voeren acties), te weten links rijden of rechts rijden. In onderstaande tabel zijn de voorkeuren van de verkeersdeelnemers weergegeven. Het lijkt overbodig de voorkeuren toe te lichten. Je zult er de voorkeur aan geven om links te rijden als ook alle anderen links rijden.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | De ander rijdt links | De ander rijdt rechts |
| Jij rijdt links | (1,1) | (0,0) |
| Jij rijdt rechts | (0,0) | (1,1) |

Uit de tabel kunnen we vaststellen dat er twee Nash-evenwichten zijn. Iedereen rijdt aan de linker kant van de weg of iedereen rijdt aan de rechterkant. In werkelijkheid kun je beide Nash-evenwichten dan ook tegen kunnen komen. In Engeland rijdt iedereen links en in Nederland rijdt iedereen rechts.

### Methode van de “best response”

Het onderzoeken van alle mogelijke speluitkomsten om vast te kunnen stellen of er sprake is van een Nash-evenwicht kost veel tijd als het aantal te onderzoeken uitkomsten erg groot wordt.

Een snellere manier om Nash-evenwichten te vinden is de methode van de “best response”.

De methode werkt als volgt: Je stelt, bij elke strategiekeuze van de andere partij, vast wat jouw beste actie is (dit kunnen er meerdere zijn). Vervolgens markeer je deze uitkomst met, bijvoorbeeld, een ster. De beste respons geven die acties, die je het meeste opleveren. Wat je nu voor één speler hebt gedaan, ga je herhalen voor de andere speler. De uitkomsten die voor *beide* partijen een ster opleveren, zijn Nash-evenwchten. Een voorbeeld:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Speler 2 | | |
|  |  | D | E | F |
| Speler 1 | A | (1, 2) | (2\*, 1) | (1, 0) |
| B | (2\*, 1) | (0, 1) | (0, 0) |
| C | (0, 1) | (0, 0) | (1, 2) |

We beginnen met speler 1. We moeten de beste keuze van speler 1 op de acties van speler 2 zien te vinden. Als speler 2 actie D kiest, dan is het beste keuze van speler 1 actie B (2 is de hoogste uitkomst in deze kolom). De uitkomst van speler 1 wordt gemarkeerd met een ster. Als speler 2 actie E kiest, dan is het beste antwoord van speler 1 actie A (2 is de hoogste uitkomst in deze kolom), enzovoorts…..

Als er zowel een ster bij de uitkomst van speler 1 staat als bij de uitkomst van speler 2, dan wijst dit naar de acties die voor beide spelers de beste zijn. In dit geval leveren (B,D) en (C,F) het beste resultaat. Deze speluitkomsten zijn beide Nash-evenwichten.

## Dynamische spelen

In §een eerdere paragraaf hebben we spelen behandeld, waarin spelers tegelijkertijd (simultaan) en eenmalig hun strategie kiezen. In de werkelijkheid zie je echter veel vaker één van de twee volgende situaties:

* Een simultaan spel herhaalt zich. Soms is onbekend hoe vaak dit gebeurt.
* De strategiekeuze van de ene speler volgt nà die van de ander. Het spel is sequentieel, de beslissingen volgen elkaar op.

In beide gevallen gaat in een spel het element “tijd” een rol spelen, vandaar de term dynamische spelen. Over dynamische spelsituaties kan het volgende worden vermeld:

De supermarkt die een prijzenslag met zijn naaste concurrenten begint, weet dat hij morgen al een reactie kan verwachten van zijn concurrenten. Op zo’n moment is een belangrijke vraag of de prijzenslag wel een verstandige marketingstrategie is. Kan de supermarkt niet beter stilzwijgend samenwerken en zichzelf niet verlagen tot de stap van een prijzenoorlog? ………

……. Albert Heijn zette met veel prijs- en advertentiegeweld een aanval in op concurrenten als   
C-1000 en Konmar, die geleidelijk marktaandelen van het dure merk AH hadden afgesnoept. De Zaanse multinational wilde per se marktaandeel terugwinnen. Samenwerken komt neer op het in stand laten van bestaande prijsverhoudingen tussen supermarkten. Het breken met deze prijstraditie kan door de concurrenten worden opgevat als een *oorlogsverklaring* en die wordt dan ook beantwoord met sterkere prijsverlagingen. Het is een strategie van *oog om oog, tand om tand. ……………….*

*……...* Bij het voeren van een prijzenslag of het afschrikken van toetreders speelt zelfbinding een grote rol. Wanneer een kleine prijsvechter bijvoorbeeld de markt wil betreden, kunnen bestaande grote partijen signalen afgeven waarmee zij aangeven dat zij tot het uiterste zullen gaan om concurrentie af te schrikken……………………………

……. In prijzenoorlogen gaat het ook om het geduld of ongeduld van de spelers of de *reputatie* van de speler als ‘samenwerker’ of ‘vechter’. Het gaat uiteraard ook om de belangen op korte of lange termijn: wanneer de toekomst namelijk niet erg belangrijk is, zullen dit soort prijzenoorlogen eerder ontstaan. Nog belangrijker is misschien wel de vraag met wat voor type speler je te maken hebt: een ‘samenwerker’ of een ‘prijsvechter’(‘verrader’)………….

……. De logica van prijzenoorlogen kan enigszins worden begrepen door deze terugkerende concurrentiestrijd te zien als een *herhaald gevangenendilemma*. Wanneer de lange termijn een belangrijke rol speelt in strategische beslissingen, is de optie om andere spelers te benadelen zeker niet een keuze die voor de hand ligt. Eenmalig andere partijen benadelen zal wel voorkomen wanneer de winst van non-coöperatie de latere gevolgen van de afstraffing overtreft. Kortom, de winst in het heden wordt afgewogen tegen het verlies in de toekomst…………

*Uit: The Wealth of Education (blz. 92 en 93).*

### Herhaalde simultane spelen

Wanneer de spelers in een gevangenendilemma samenwerken (coöpereren), levert dit iedere speler een hogere uitkomst op, dan wanneer spelers niet samenwerken (niet coöpereren). Spelers die geconfronteerd worden met een gevangenendilemma zullen dus op zoek gaan naar manieren om te stimuleren dat de andere speler samenwerkt. Wanneer het gevangenendilemma slechts één keer gespeeld wordt, zal dat moeilijk zijn, maar wanneer spelers weten dat de situatie zich kan herhalen, ontstaan hiervoor mogelijkheden.

### Tit-for-tat

In het gevangenendilemma is bekennen, niet samenwerken, het Nash evenwicht. In een herhaald gevangenendilemma is echter met een experiment aangetoond dat samenwerking wel degelijk loont.

De politicoloog, Robert Axelrod, organiseerde een toernooi waarbij elke deelnemer 150 keer een strategie kon insturen voor een spel vergelijkbaar met het gevangenendilemma van opdracht 9.

Er zijn tal van mogelijke strategieën. Zo kan je bijvoorbeeld altijd kiezen voor de strategie van niet samenwerken, ongeacht wat de tegenspeler deed in de vorige spelfasen. Of je kunt een strategie kiezen, waarbij je een spelbeurt altijd begint met samenwerken en zodra de tegenspeler niet samenwerkt, hem straft door ook niet samen te werken: een strategie van oog om oog, tand om tand, ook wel lik op stuk genoemd en in het Engels tit-for-tat. Je kunt ook kiezen voor de wat naïeve strategie door altijd samen te werken, ongeacht de keuze van de tegenspeler. Verder zijn er natuurlijk allerlei combinaties van strategieën mogelijk of kan ook geheel willekeurig gekozen worden.

De verrassende winnaar van het toernooi was een professor in de wiskunde van de Universiteit van Toronto. Hij paste de tit-for-tat strategie toe. Axelrod was hierdoor verrast, want tegenover een speler die nooit samenwerkt, verliest tit-for-tat. Maar met veel meer spelers in een toernooi, waarin de tit-for-tat speler verschillende strategieën tegenkomt, blijkt deze strategie gemiddeld het beste resultaat te geven.

## Samenwerking = kartelvorming = monopolie

In een gevangenendilemma zien we dat spelers er beter aan zouden doen om samen te werken en elk 300 dvd’s aan te bieden. Als Jan en Lisa een kartelafspraak maken en zich eraan houden, ontstaat in feite weer de marktvorm monopolie. Maar de NMa verbiedt dergelijke kartelafspraken. Maar ook zonder dit verbod zal een eventuele kartelafspraak tussen Jan en Lisa niet stabiel blijken, omdat beiden een argument hebben om van de afspraak af te wijken.

In werkelijkheid vermoedt de NMa dat in bepaalde bedrijfstakken sprake is van kartelvorming. Zo is door de NMa onderzocht of tankstations langs de snelwegen prijsafspraken met elkaar maken. Bewijzen zijn er echter niet. Volgens de tankstations is *prijsdifferentiatie* het argument voor de hogere prijs van brandstof langs de snelweg.

### Sequentiële spelen en strategie

*Als in een spel de spelers beurtelings aan zet zijn, noemen we dat spel een sequentieel spel.*

*De uitkomsten van een sequentieel spel worden vaak weergegeven door een spelboom of beslisboom.. Bij deze spelvorm leidt het toepassen van de regel “kijk vooruit en redeneer terug” tot de beste strategie.*In de auto-industrie zijn sommige fabrikanten volop bezig om het de milieubewuste consument naar de zin te maken. Japanse en in minder mate Duitse autofabrikanten hebben al zogenaamde hybride auto’s op de markt, maar de Fransen aarzelen nog. Renault en PSA (Citroën en Peugeot) kennen nog niet een dergelijke milieuvriendelijk auto, maar overwegen deze wel te ontwikkelen en op de markt te brengen.

Stel dat de volgende resultatenmatrix geldt in de concurrentiestrijd tussen Renault en PSA, waarbij de bedragen winsten in miljoenen euro’s voorstellen:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | PSA | |
|  |  | Wel hybride | Geen hybride |
| Renault | Wel hybride | 600,600 | 800,700 |
| Geen hybride | 700,800 | 500,500 |

*Toelichting bij de resultatenmatrix: Hoewel consumenten de voorkeur hebben voor hybride auto’s (zie de hogere winsten wanneer beide fabrikanten hybride auto’s op de markt brengen, dan wanneer beiden dat niet doen) zullen de fabrikanten meer concurrentie van elkaar ondervinden, wanneer ze beide hetzelfde type aanbieden.*

Als één van de fabrikanten een beslissing kan nemen voordat de ander dat gaat doen, is meteen duidelijk wat de keuzes worden. Het feit dat er verschil is tussen het tijdstip van beslissen bij beide spelers maakt de resultatenmatrix minder bruikbaar. Door het spel in een spelboom te plaatsen worden de keuzemogelijkheden duidelijk in beeld gebracht. Of om het fraai in het Engels weer te geven: “It takes a clever carpenter to turn a tree into a table; a clever strategist knows how to turn a table into a tree”.

**Spelboom hybride auto’s**

A

B

C

D

E

F

G

Wel

hybride

Geen

hybride

Wel

hybride

Wel

hybride

Geen

hybride

Geen

hybride

PSA

beslist

Spel uitkomst

Renault

beslist

€ 800 voor Renault

€ 700 voor PSA

€ 500 voor Renault

€ 500 voor PSA

€ 700 voor Renault

€ 800 voor PSA

€ 600 voor Renault

€ 600 voor PSA

*Toelichting bij de spelboom:*

*Wanneer PSA als eerste beslist en besluit een hybride auto te gaan aanbieden, zal Renault in punt B zijn keuze moeten maken. Wanneer PSA besluit geen hybride auto te gaan aanbieden, zal Renault in punt C zijn keuze moeten maken. Na het besluit van Renault is het spel geëindigd.*

## Zelfbinding, geloofwaardigheid en reputatie

Als je een strategische keuze maakt (om samen te werken) en vervolgens deze weer intrekt (niet samenwerken om daarmee een hogere pay-off te behalen), gaat dat ten koste van je reputatie en geloofwaardigheid. In een éénmalig gevangenendilemma is het reputatie-effect van jouw handelen minder belangrijk, maar als een dergelijk spel herhaald wordt, zal het verlies van reputatie nadelig zijn voor de toekomstige spelopbrengsten. In dynamische spelen reageren spelers op elkaar. Bij simultane spelen doordat het spel zich herhaalt en bij sequentiële spelen doordat de keuze van speler 2 een reactie is op de keuze van speler 1 en omgekeerd.

In dergelijke spelen kan samenwerking wenselijk zijn voor de spelers: in de dvd-markt van Jan en Lisa zal samenwerking tot de hoogste gezamenlijke opbrengst leiden. Maar wanneer Jan ervan uit kan gaan dat Lisa 300 dvd’s aanbiedt, zal Jan de neiging hebben af te wijken (door meer dvd’s aan te bieden). Lisa kan door te dreigen met een strategie van tit-for-tat én zich daaraan te binden Jan dwingen om samen te werken. Als Lisa dit in de ogen van Jan geloofwaardig doet, zal Jan kiezen voor samenwerken, omdat zijn afwijzend gedrag zal worden afgestraft en dat zal zijn reputatie als zakelijke partner aantasten.

En wat te denken van de poging tot zelfbinding in de situatie van de autofabrikanten Renault en PSA?

Waarom kon Renault in bovenstaand spel PSA er niet van weerhouden een hybride auto op de markt te brengen, door te dreigen zelf, ongeacht wat PSA zou doen, een hybride auto op de markt te brengen? Het antwoord is eenvoudig: de bedreiging zou niet geloofwaardig zijn. Want als PSA een hybride auto aanbiedt, zal - rationeel en winststrevend als het bedrijf is - Renault geen hybride auto aanbieden.

## Prijzenoorlog

Tot nu toe is er in de concurrentiestrijd tussen bedrijven op een oligopolistische markt nog niet gesproken over prijspolitiek. Er zijn echter bedrijven die vaak stunten met prijzen. Een bekend voorbeeld hiervan zijn de tankstations. Waarom doen ze dat? We gaan de supermarktoorlog nu bekijken vanuit de speltheorie. Voor de eenvoud beperken we ons tot twee belangrijke spelers op de markt, namelijk Albert Heijn en Laurus, en noteren de payoff in marktaandelen. We veronderstellen daarbij dat de totale markt wordt verdeeld tussen deze twee spelers; zie de resultatenmatrix hieronder.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | Laurus | |
| Volgen | Prijs handhaving |
| Albert Heijn | Prijs verlaging | 70 , 30 | 80 , 20 |
| Prijs handhaving | 60 , 40 | 60 , 40 |

Aangezien Albert Heijn de prijsverlaging begint, heeft Laurus de keuze uit “volgen” en “prijshandhaving”. Uit de resultatenmatrix blijkt dat beide supermarktconcerns een dominante strategie hebben, namelijk “prijsverlaging” of “volgen”.

De supermarktoorlog is feitelijk een sequentieel spel: er is een speler die begint (hier Albert Heijn), waarna de ander (hier Laurus) reageert. In onderstaande spelboom is nogmaals dezelfde spelsituatie weergegeven.

A

B

CD

D

prijshandhaving

AH

beslist

Laurus

beslist

AH wint aanzienlijk (80) en Laurus verliest (20).

AH wint marktaandeel (60) en Laurus verliest een beetje (40).

Laurus zal geen neiging hebben de prijzen te verlagen. De marktaandelen blijven gelijk (60,40).

prijsverlaging

volgen

prijshandhaving

Eind 2003 zijn de spelers aanbeland in punt C. In de jaren daarna heeft Albert Heijn nog een aantal keren de strategie van prijsverlagingen ingezet.

Bij het voeren van een prijzenoorlog of het bemoeilijken van toetreding tot een markt speelt zelfbinding een grote rol. Wanneer een kleine prijsvechter bijvoorbeeld de markt wil betreden, kunnen bestaande grote partijen signalen afgeven, waarmee zij aangeven dat zij tot het uiterste zullen gaan om concurrentie af te schrikken.

Reputaties hebben invloed op het verloop en de uitkomst van het spel, zeker als het gaat om een herhaald spel, waar ook “afstraffing” een rol kan gaan spelen.

Prijzenoorlogen zullen minder snel ontstaan in een markt waar een of meerdere ondernemingen een reputatie hebben opgebouwd dat zij prijsverlagingen van concurrenten hardnekkig zullen bevechten

## De Europese Unie

### Economisch en monetaire unie

De Europese Unie is een economische en monetaire unie. Dit wil zeggen dat er een volledig vrij verkeer is van goederen, personen en kapitaal in de hele EU. Bovendien is er 1 munt (euro) en 1 centrale bank.

### De euro

Sinds kort hebben we in Europa 1 munt. Op 1 januari 2002 kan er ook betaald worden met deze munt (euro). Voordat de euro er was hadden we de ecu. Met dit geld kon niet betaald worden, maar het werd wel gebruikt om mee te rekenen. De koers van de ecu was het gemiddelde van de deelnemende munten. Het voordeel van 1 munt is het verdwijnen van koersrisico’s bij de handel tussen de Europese landen. Ook de kosten voor het wisselen (transactiekosten) zijn verdwenen.([www.euro.nl](http://www.euro.nl))

### Het Bestuur van de EU\*(34-35)

Binnen de EU moeten bepaalde beslissingen worden genomen. Een voordeel van beslissingen op Europees niveau is dat het beleid van de verschillende landen beter op elkaar wordt afgestemd. Een nadeel is dat de verschillende landen niet helemaal zelf meer kunnen bepalen hoe ze zaken regelen. Centrale instellingen die beslissingen kunnen nemen die voor alle aangesloten landen gelden zijn instellingen op “supra-nationaal” niveau.

In Nederland maakt de regering wetgeving en die wordt gecontroleerd door het parlement. In Europa is het wat anders geregeld. Hieronder staat dit omschreven. (<http://www.europa.eu.int/index_nl.htm>)

**Het nemen van belangrijke beslissingen**:

De belangrijke beslissingen worden genomen door de Europese Raad. Dit is een raad van regeringsleiders uit de verschillende landen. Beslissingen op specifieke terreinen worden genomen door de raad van ministers. Dit zijn de ministers van een bepaald departement.

**De uitvoering:**

Voor de uitvoering van de beslissingen is de Europese commissie verantwoordelijk.

**De controle:**

De Europese commissie wordt gecontroleerd door het Europees parlement. De verschillende ministers kunnen natuurlijk door hun eigen parlement worden gecontroleerd.

**Justitie**

Er is een Europees hof, een rechtbank, dat ervoor moet zorgen dat de verschillende landen zich aan de Europese wetten houden.

### Beleid van de EU

De belangrijkste uitgaven zijn die op de volgende terreinen:

1. Landbouw

Het landbouwbeleid heeft de volgende doelstellingen:

* Vergroten productiviteit;
* Redelijk inkomen voo r de landbouwers;
* Stabilisatie van prijzen;
* Veilig stellen van de voedselvoorziening;
* Redelijke consumentenprijzen.

Om dit te bereiken biedt de EU de boeren een garantieprijs die ruim boven de wereldmarktprijs ligt. In het onderstaande schema staat dit verder uitgelegd.

P

Binnenlands aanbod

Binnenlandse vraag

Pb Richtprijs (minimumprijs)

heffing

Pw Wereldmarktprijs

Q1 Q2 Q3 Aanbod

In dit geval zou er zonder landbouwbeleid producten worden geïmporteerd.De hoeveelheid was het verschil tussen de vraag en het aanbod bij de wereldmarktprijs geweest.

Bij de minimumprijs wordt er meer aangeboden dan gevraagd. Er is een overschot (Q3 – Q1). Dit overschot moet worden opgekocht door de overheid tegen de minimumprijs.

Stel:

Qa = 2p – 30 (binnenlands aanbod)

Qv = -4p + 150 (binnenlandse vraag)

De wereldmarktprijs is € 20

De richtprijs is € 35

De heffing zal dan tenminste € 15,-- moeten zijn. Bij een prijs van € 35 wordt er 40 aangeboden en 10 gevraagd. Het verschil (30) zal de overheid moeten opkopen tegen de prijs van € 35,--. Dit gaat de overheid dan 35 X 30 = € 1050,-- kosten.

In plaats van importheffingen wordt er ook gewerkt met quoteringen. Dit houdt in dat er maar een bepaalde hoeveelheid mag worden ingevoerd uit een ander land naar Europa.

**Problemen met het landbouwbeleid.**

Op zich werkt het landbouwbeleid goed. Dit wil zeggen dat het de producenten heeft gestimuleerd meer te gaan produceren. Dit heeft echter ook grote problemen opgeleverd. Door de prijs te stellen boven de interne evenwichtsprijs zijn er overschotten ontstaan. Dit zijn de boterberg, melkplas, wijnmeer etc. Om deze kwijt te raken worden deze overschotten met veel subsidie tegen dumpprijzen in het buitenland verkocht. Dit gaat ten koste van de buitenlandse producent. Om de overschotten te verminderen zijn vervolgens weer andere maatregelen genomen zoals de superheffing.

1. Overig beleid

* Structuurbeleid: gebieden in Europa die er zwak voorstaan krijgen uit het structuurfonds van de EU een bijdrage om investeringen te doen.
* Ontwikkelingsbeleid: Europa doet ook een poging om een gemeenschappelijk ontwikkelingsbeleid te ontwikkelen. Tot dusver verloopt dit vrij moeizaam door bureaucratie en belangentegenstellingen. Verder is vaak de kritiek dat men beter het landbouwbeleid kan aanpassen in plaats van hulp te gaan geven. Het landbouwbeleid gaat namelijk ten koste van de boeren in andere landen.
* Mededingingsbeleid: in Europa worden regels opgesteld om ervoor te zorgen dat er voldoende concurrentie is op de markt. Dit houdt de bedrijven scherp en de prijzen laag. Om oneerlijke concurrentie tegen te gaan wordt er gestreefd naar het gelijktrekken (harmonisatie) van de regels in Europa.
* Sociaal beleid: vanuit Europa probeert men de gelijke rechten van mannen en vrouwen te bevorderen. Men probeert ook de rechten van de werknemer te garanderen. Je loopt namelijk het gevaar dat landen om investeringen aan te trekken de rechten van werknemers afbreken. Om dit te voorkomen kan je gezamenlijk afspraken maken.
* Ontwikkelingsbeleid: er zijn afspraken gemaakt met ACP landen (oud-koloniën) zodat die zonder invoerrechten kunnen importeren. Verder ondersteunt de EU ontwikkelingsprojecten.

Inkomsten van de EU.

Om het beleid te kunnen financieren is er natuurlijk geld nodig. Dit krijgt men op de volgende manieren:

* Er gaat een deel van de BTW opbrengst in elk land naar Europa
* Invoerheffingen

Uitbreiding van de EU

In de toekomst gaat de EU waarschijnlijk worden uitgebreid met Oost-Europese landen. Voordat het zover is moeten er nog wel wat veranderingen worden doorgevoerd. Het landbouwbeleid moet bijvoorbeeld veranderen. Dit dreigt onbetaalbaar te worden als de boeren in de nieuwe toetredende landen hier ook gebruik van willen maken. Dit beleid zal dus moeten veranderen.

# Domein G Risico en informatie

Inleiding

In Nederland beschermt de overheid de burgers via wetgeving. Een voorbeeld hiervan is het minimumloon en de Arbo-wet (arbeidsomstandigheden wet). Een andere manier om de burgers te beschermen is via de sociale zekerheid.

#### Het Nederlandse stelsel van sociale zekerheid (1, 2)

Sociale zekerheid is er in Nederland om bepaalde risico’s te dekken en de inkomensverschillen te verminderen. De markteconomie heeft een bepaalde uitkomst die niet altijd even rechtvaardig wordt gevonden. Om dit te repareren is er de sociale zekerheid, en wetgeving. Vanwege het uitgebreide stelsel van sociale zekerheid wordt er in Nederland ook wel gepraat over een verzorgingsstaat.

De sociale zekerheidswetten kennen 2 doelen:

1. Het tegengaan van inkomstenverlies. WW krijg je bijvoorbeeld als je inkomen wegvalt door werkloosheid.

2. het opvangen van bepaalde kosten. Bijvoorbeeld kosten bij ziekte.

De volgende indeling kan worden gemaakt

sociale

voorzieningen

sociale volksverzekeringen

sociale

zekerheid

sociale

verzekeringen

sociale werknemersverzekeringen

* Sociale voorzieningen worden betaald uit de belastingen (bijv. Algemene Bijstands Wet)
* Sociale verzekeringen worden betaald uit premies door werkenden:
  + Volksverzekeringen gelden voor min of meer iedereen (Algemene ArbeidsongeschiktheidsWet, Algemene OuderdomsWet, Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten).
  + Werknemersverzekeringen gelden alleen voor (ex)werknemers, zij betalen dan ook de premies (WAO, WW, ZFW). De werkgever betaalt ook wat premie hiervoor mee.

De volgende sociale verzekeringen zijn er:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Volksverz/**  **Werkn/**  **Soc.voorz** | **Inkomens/**  **Kostenverz.** | **Percentage van oud inkomen of een Vast bedrag** |
| Algemene OuderdomsWet (AOW)  Algemene Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen (AAW)  Algemene Nabestaande Wet (ANW)  Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (AWBZ)  Algemene Kinderbijslag Wet (AKW)  Wet Uitbetaling Loon Bij Ziekte (WULBZ)  Wet op de ArbeidsOngeschiktheidsverzekeringen (WAO)  Ook wel Wet Inkomen en Arbeid (WIA)  WerkloosheidsWet (WW)  ZiekenfondsWet (ZFW)  Algemene BijstandsWet (ABW) | V  V  V  V  S  W  W  W  W\*  S | I  I  I  K  K  I  I  I  K  I | V  V  V  V  V  P  P  P  V  V |
| \*De ziekenfondswet is alleen voor werknemers die minder verdienen dan de ziekenfondsgrens. De overige mensen kunnen zich particulier verzekeren tegen ziektekosten. | | | |

Dat de overheid zich met de verzekeringen van mensen bemoeit heeft aan de ene kant een groot voordeel. Je weet op deze manier zeker dat iedereen redelijk verzekerd is en dat de armoede in de samenleving niet te groot wordt. Particuliere verzekeringen hebben echter als voordeel dat ze door concurrentie gedwongen worden beter op te letten of de kosten niet te hoog worden. In Nederland is om die reden een aantal onderdelen van de sociale verzekeringen **geprivatiseerd**. De Wet Uitbetaling Loon Bij Ziekte was vroeger bijvoorbeeld de ZiekteWet. In de WULBZ moet de werkgever het loon doorbetalen. De werkgever kan zich hiertegen particulier verzekeren. Het voordeel hiervan is dat de werkgevers worden aangespoord om beter op de gezondheid van de werknemers te letten. Bovendien wordt het voor de werkgever belangrijker om de werknemer weer zo snel mogelijk aan het werk te krijgen.

### Sociale verzekeringen en de economische groei

Sociale verzekeringen kunnen negatieve effecten hebben op de economie. Dit kan op een aantal manieren:

* Hoge uitkeringen moeten worden betaald. Door stijgende uitkeringen moeten de premies worden verhoogd en de collectieve lastendruk zal stijgen. De hogere premies zullen de werknemers proberen af te wentelen op de werkgevers. Dit kan de concurrentiepositie in gevaar brengen. Ook dreigt er een loon-prijs spiraal, de werkgevers zullen op hun beurt de loonkosten proberen te verhalen op de consumenten. Hoge loonkosten zorgen er bovendien voor dat er eerder wordt geautomatiseerd zodat er nog meer werklozen komen.

Hier kom je vaak de term wig tegen. De wig is het verschil tussen de loonkosten die de werkgever moet betalen en het nettoloon dat de werknemer ontvangt. De wig bestaat uit:

Totale loonkosten

|  |
| --- |
| Premies sociale zekerheid werkgever |
| Premies sociale zekerheid  Werknemer |
| Loonbelasting |
| Nettoloon |

Brutoloon

Wig: premies werknemer,

Door een grote wig worden de loonkosten hoog. Bovendien gaan mensen eerder zwart werken. Hierdoor wordt het ook weer moeilijker om uitkeringen te betalen. Het draagvlak wordt minder.

* Hogere uitkeringen stimuleren mensen niet om te gaan werken. Mensen kunnen in een “poverty trap” terechtkomen. Dat wil zeggen dat het voor deze mensen op korte termijn financieel niet zinvol is om moeite te doen om van de uitkering af te komen.
* Mensen zullen belasting ontduiken
* Belastingvlucht: sommige mensen gaan bijvoorbeeld in België wonen om belasting te ontwijken.
* Werkgevers kunnen denken makkelijk af te kunnen van de werknemers door ze te “dumpen” in de sociale zekerheid.

Vanwege de negatieve effecten op de economie van een te groot stelsel van sociale zekerheid zijn er in de laatste jaren enige veranderingen doorgevoerd.

Aan de andere kant heeft de sociale zekerheid ook een positieve invloed op de economie. Het werkt namelijk stabiliserend. Als het slecht gaat met de economie worden er veel mensen ontslagen. Als er geen uitkeringen zouden zijn zouden deze mensen nauwelijks meer iets kunnen kopen. De (conjuncturele) werkloosheid zou dan nog verder stijgen. Door uitkeringen gaan mensen er niet zoveel in koopkracht op achteruit. Hierdoor zal de conjuncturele werkloosheid niet zo sterk stijgen.

### Omslagstelsel en kapitaaldekkingsstelsel.

Ook de betaalbaarheid van de AOW staat de laatste jaren ter discussie. In Nederland krijgen mensen een AOW uitkering na hun 65ste. Voor de meeste werknemers wordt dit nog aangevuld met een pensioen tot 70% van hun laatst verdiende loon. De AOW wordt net als de andere verzekeringen gefinancierd door middel van een omslagstelsel. Een **omslagstelsel** wil zeggen dat van de premies in dit jaar de uitkeringen van dit jaar betaald moeten worden. Door de vergrijzing daalt het aantal werkenden, en stijgt het aantal uitkeringen. Om dit op te vangen is de overheid een spaarpot aan het creëren. Bij de aanvullende pensioenen speelt dit probleem niet. Hier sparen mensen zelf voor later. Dit heet het kapitaaldekkingsstelsel.

Een pensioen is meestal een aanvulling op de AOW. Een pensioen kan waardevast of welvaartsvast zijn. Een waardevast pensioen groeit mee met de prijzen. Een welvaartsvast pensioen groeit mee met de gemiddelde loonstijging. Meestal is een welvaartsvast pensioen gunstiger dan een waardevast pensioen.

### Sociale zekerheid en arbeidsmarkt (21, 22, 23)

De betaalbaarheid van het sociale stelsel hangt op de verhouding tussen de premie betalers (werkenden) en de uitkeringsontvangers. Dit is de i/a ratio, oftewel de inactieve/actieve ratio. Dit bereken je als volgt:



Deze ratio moet niet te hoog worden. Om het sociale stelsel betaalbaar te houden zijn in de laatste jaren een aantal maatregelen getroffen. Om fraude met uitkeringen tegen te gaan heeft men de controle verscherpt. Verder is de regelgeving aangepast. De definitie van passende arbeid is opgerekt. Dit wil zeggen dat het arbeidsbureau verplicht de werkloze eerder arbeid aan te nemen dat niet geheel “passend” is. De WAO is de laatste jaren aangepakt door mensen te gaan herkeuren. Vele mensen die waren afgekeurd zijn alsnog goedgekeurd. Aan de ander kant is er ook meer verantwoordelijkheid bij de werkgever gelegd. De werkgever moet tegenwoordig zelf het loon doorbetalen bij ziekte. Dit moet een stimulans zijn om beter op de arbeidsomstandigheden te letten.

### Problemen van verzekeringen (bron: fjreedijk)

De meeste mensen houden niet van risico’s, zij zijn **risico-avers**. Risico’s kan je verminderen door ze te **verzekeren**, dat wil zeggen dat de mogelijke schade geheel of gedeeltelijk wordt vergoed.

Bij het afsluiten van een verzekering doet zich **asymmetrische informatie** of **ongelijke informatie** voor. Verzekerden hebben meer informatie over het te verzekeren risico dan verzekeraars. Asymmetrische informatie kan de optimale marktwerking verstoren. Als een markt niet goed functioneert, doen zich **marktimperfecties** of **marktonvolkomenheden** voor. De markt faalt. Asymmetrische informatie kan tot twee problemen leiden: moreel wangedrag en averechtse selectie.

**-** Verzekeraars hebben geen volledige informatie over het risicogedrag van verzekerden. De kans bestaat dat mensen zich risicovoller gaan gedragen omdat ze toch verzekerd zijn, er is dan sprake van **moreel wangedrag** of **moral hazard**. Vaak wordt er een eigen risico vastgesteld om de kans op moreel wangedrag te verminderen.

**-** De risico’s die verzekerden lopen, verschillen sterk. Er is een groot verschil tussen goede risico’s (mensen die weinig kosten veroorzaken) en slechte risico’s (mensen die veel kosten veroorzaken). Verzekerden hebben meer informatie over de kans op kosten dan verzekeraars. Verzekeraars gaan uit van de gemiddelde kans op kosten. Als verzekeraars aan alle verzekerden dezelfde premie berekenen, betalen verzekerden met weinig kosten ook voor verzekerden met

veel kosten. De kans bestaat dat goede risico’s de verzekering opzeggen, omdat het voordeliger is de kosten zelf te betalen dan je te verzekeren. Als goede risico’s de verzekering opzeggen, zullen de premies stijgen, waardoor nog meer mensen met lage kosten de verzekering opzeggen. Op den duur blijven alleen slechte risico’s bij de verzekeraars achter. Er is **averechtse selectie**. De verzekeraar wil goede risico’s hebben, maar uiteindelijk gebeurt het tegendeel.

Hoe kunnen moreel wangedrag en averechtse selectie worden tegengegaan?

**-** Verzekeraars kunnen proberen **informatie** te verzamelen over verzekerden. Door informatie te verzamelen over verzekerden krijgen verzekeraars meer zicht op individuele risico’s. Het verzamelen van informatie kost wel extra geld waardoor de transactiekosten hoger worden. Transactiekosten zijn de kosten die gemaakt moeten worden om een overeenkomst te realiseren.

**-** Iedereen moet zich verplicht verzekeren. Er wordt dan **collectieve dwang** toegepast. Goede risico’s moeten zich ook verzekeren, waardoor de gemiddelde premie lager blijft. Bij een verplichte verzekering wordt er solidariteit afgedwongen tussen goede risico’s en slechte risico’s.

**-** Verzekerden moeten een verschillende premie betalen. Bij **premiedifferentiatie** moeten slechte risico’s meer premie betalen dan goede risico’s.

**-** Verzekeraars kunnen een **eigen risico** instellen en/of een **maximum vergoeding** hanteren.

Er speelt ook altijd het principaal-agent probleem: Degene die iets moet beoordelen (principaal) heeft minder informatie dan degene die de verzekering afsluit. Ditzelfde probleem zie je terug bij de relatie tussen de aandeelhouders (principaal) en de directie (agent) De aandeelhouders zouden degene moeten zijn die uiteindelijk de touwtjes in handen hebben maar de directie heeft veel meer informatie en kan zodoende zijn eigen doelstellingen nastreven

# Domein H

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **begrippen die gevraagd kunnen worden op het centraal examen** | | | |
| welvaart | Bbp | toegevoegde waarde | subjectieve methode |
| welzijn | primaire inkomens | Heffingen | objectieve methode |
| subsidies | informele sector | Accijnzen | btw |
| Pareto efficient | minimumprijs |  |  |

Het klassieke welvaartsbegrip (de term wealth) heeft dus betrekking op de hoeveelheid goederen en diensten waarover iemand, een huishouden, een gemeenschap, een land of zelfs de wereld kan beschikken.Anders gezegd, wealth betekent rijkdom. Die rijkdom is de laatste tweeënhalve eeuw enorm snel toegenomen. De Amerikaanse economische historicus Landes drukt het als volgt uit: een Engelsman uit 1750 stond qua rijkdom dichter bij de legioensoldaten van Caesar dan bij zijn eigen achterkleinkinderen.

In eerdere hoofdstukken hebben we al volop gewerkt met het consumentensurplus (en het producentensurplus). Toen hebben we echter nog niet kritisch stilgestaan bij de vraag of het consumentensurplus een juiste maatstaf voor welvaart is. Het antwoord op bovenstaande vraag zal helaas zelden “ja” luiden. Stel je bent beleidsmaker en jouw doel is de wens van alle consumenten volledig te respecteren. Alleen als dat lukt, luidt het antwoord “ja”, want de behoeften van consumenten zijn vertaald in de betalingsbereidheid en daarmee in de vraaglijn op de markt.

In andere gevallen kan met de verandering van alleen het consumentensurplus niet ondubbelzinnig worden vastgesteld wat er met de maatschappelijke welvaart gebeurt. Hieronder wordt een vijftal van die gevallen genoemd:

* Kinderen zijn ook consumenten, maar hun behoeften worden door tussenkomst van ouders niet altijd gerespecteerd;
* De beleidsmaker “overheid” bemoeit zich met de markt door in te grijpen met belastingen en subsidies en verstoort daarmee het directe surplus. Het eventueel positieve welvaartseffect voor anderen blijft echter buiten beschouwing;
* Het belang van goederen die niet via de markt worden gewaardeerd en dus geen prijs hebben, blijft buiten beschouwing
* Naast behoeftebevrediging via de markt bestaat er een omvangrijke **informele sector**.
* Naast economische bronnen van behoeftebevrediging zijn er andere zaken, zoals intermenselijke contacten, lichaamsbeweging, musiceren, etc. die in behoeften voorzien.

Toch wordt bij veel economisch onderzoek naar de wenselijkheid van allerlei maatregelen gebruik gemaakt van het effect van deze maatregelen op het consumenten- en producentensurplus. De reden ligt voor de hand. Welvaart is een subjectief begrip en in veel gevallen niet te kwantificeren. Zo zullen passagiers van Air France-KLM een toename van het aantal vliegbewegingen rond Schiphol als een toename van de welvaart kunnen ervaren, omdat er meer vertrektijden zijn, terwijl dat voor de omwoners duidelijk niet het geval is. Met behulp van het consumenten- en producentensurplus kan dan een poging worden gedaan de effecten voor de direct betrokkenen in kaart te brengen en zo mogelijk te kwantificeren. Op die manier kan een bijdrage worden geleverd aan een goede besluitvorming. Wel dient voortdurend in het oog te worden gehouden dat dit analytisch instrument maar met een deel van de welvaartseffecten rekening kan houden.

|  |
| --- |
| Welvaart is een moeilijk te vangen begrip. Onder economen, ook wel de filosofen van het dagelijks brood genoemd, is een wijdverbreide overeenstemming over het feit dat met welvaart de schaarste terug wordt teruggedrongen. Anders gezegd, met het begrip welvaart trachten economen de mate van behoeftebevrediging weer te geven voor zover deze afhankelijk is van schaarse middelen. Het vergroten van de “rijkdom” draagt hier meestal positief aan bij, maar beperkt zich tot materiële zaken. Maar ook gezondheid, een veilig gevoel, goed onderwijs en een schoon milieu voorzien in belangrijke behoeften en dragen op die manier bij aan de welvaart. Door middel van een goede gezondheidszorg, goede rechtspraak en handhaving van de wet, een optimale leeromgeving met goede docenten en maatregelen om milieuvervuiling te voorkomen, kan dit worden bereikt. Omdat hiervoor gebruik gemaakt moet worden van schaarse productiemiddelen ontstaat een keuzeprobleem, want van andere goederen zal minder geproduceerd kunnen worden. Dit keuzeprobleem, dat voortvloeit uit de schaarste, wordt in de economische wetenschap bestudeerd. Het ligt daarom voor de hand dat de economie zich beperkt tot de welvaart voor zover die wordt verkregen met behulp van schaarse middelen. Er kan echter maar tot op zekere hoogte objectief worden vastgesteld of de welvaart verandert en in welke richting. De reden daarvan is dat het subjectieve nut dat mensen beleven van allerlei goederen en diensten en handelingen niet meetbaar is.  **Welzijn** of geluk is een ruimer begrip omdat hierbij ook niet schaarse middelen die in een behoefte voorzien, zoals liefde, aandacht, vriendschap, een rol spelen. Omdat hier geen sprake is van schaarste in economische zin en er dus geen keuzeprobleem ontstaat, houdt de economie (op schoolniveau) zich hiermee niet bezig, hoe belangrijk geluk ook is. |

## Maatstaven voor de Welvaart: het BBP?

Ondanks alle theoretische beschouwingen over welvaart zijn in de praktijk enkele nauw verwante maatstaven ontstaan. Zowel het nationaal inkomen, het nationaal product als het bruto binnenlands product (bbp) worden in vrijwel alle publicaties gebruikt om de welvaart van een land te vergelijken met die in andere landen of met cijfers uit het verleden. Het welvaartsbegrip wordt hierbij beperkt tot de in geld uitgedrukte waarde van alle geproduceerde goederen en diensten, zowel materieel als immaterieel. De meetbaarheid heeft het hierbij gewonnen van de theoretische juistheid.

Sinds de jaren zeventig van de vorige eeuw is de kritiek op deze maatstaven toegenomen. Milieuschade, klimaatveranderingen, uitputting van grondstoffen worden niet opgenomen in het bruto binnenlands product en van andere goederen die in behoeften voorzien, maar die niet via de markt worden verhandeld, is geen prijs bekend en deze worden dan ook niet meegeteld.

De totale waarde van de eindproducten die in een bepaalde periode in een land worden geproduceerd, heet het bruto binnenlands product en bestaat uit de som van de **toegevoegde** **waarden** die ontstaan in de bedrijven en bij de overheid.

De berekening van het bbp

De omvang van het bbp kan op drie manieren worden berekend:

1. Via de productie (**objectieve methode**): optelling van de in een land gerealiseerde toegevoegde waarden.
2. Via de inkomens (**subjectieve methode**): optelling van de in een land verdiende primaire inkomens.
3. Via de bestedingen: de (finale) bestedingen van alle gezinnen, de bedrijven en de overheid bij de binnenlandse ondernemingen.

ad. 1. Via de productie

Het bbp omvat alleen de waarde van de eindproducten. Dit komt omdat de waarde van alle grondstoffen, halffabricaten en geleverde diensten is opgenomen in de waarde van het eindproduct. Als het bedrijf “International Paper” papier maakt dat vervolgens door “Hallmark” gebruikt wordt om wenskaarten te maken dan wordt het papier een halffabricaat genoemd. Als de marktwaarde van dit geleverde papier dan zou worden opgeteld bij de marktwaarde van de wenskaarten vindt er een dubbeltelling plaats. Om deze dubbeltellingen te voorkomen, wordt gewerkt met het begrip toegevoegde waarde. De toegevoegde waarde is dan de marktwaarde van de omzet, verminderd met de waarde van de grondstoffen, halffabricaten en diensten die door andere ondernemingen worden geleverd. *Het bbp kan dan worden berekend als de som van de toegevoegde waarden in een bepaald land gedurende een bepaalde periode.*

ad. 2. Via de inkomens

De toegevoegde waarde 2 die door de bedrijven en de overheid is gecreëerd komt uiteindelijk weer bij de huishoudens terecht. De werknemers ontvangen loon voor hun arbeid. De schuldeisers ontvangen rente voor het uitlenen van geld. De verhuurders van panden ontvangen huur. Wat er dan nog overblijft van de toegevoegde waarde is de winst. De winst is te beschouwen als kapitaalinkomen voor de eigenaren van het bedrijf. Loon, huur, rente en winst zijn alle vier vormen van primair inkomen.*Het bbp* 2 *kan dan**worden berekend als de som van alle* ***primaire inkomens*** *gedurende een bepaalde periode in een land.*

ad 3. Via de finale bestedingen

De meeste eindproducten en diensten die in een economie worden geproduceerd, worden uiteindelijk op de één of de andere manier ook gebruikt voor consumptie of investeringen, of worden geëxporteerd. De goederen en diensten die toch niet geconsumeerd, geïnvesteerd of geëxporteerd worden, worden bij de bedrijfsvoorraden gevoegd. Dit leidt tot de bestedingsbenadering van het bbp. He*t bbp* 2 *kan dan worden berekend als de som van alle bestedingen aan eindproducten gedurende een bepaalde periode in een land.*

Tot nu toe hebben we het bbp vergeleken met de totale welvaart in een land. Om een vergelijking mogelijk te maken tussen verschillende landen moet worden gekeken naar het aantal inwoners dat van dat bbp moet leven. Daarvoor gebruiken we het per capita inkomen (het bbp per hoofd van de bevolking). Om een vergelijking mogelijk te maken in de tijd moet rekening worden gehouden met de ontwikkeling van de prijzen. Als we de nominale waarde van het bbp corrigeren voor de inflatie krijgen we de reële waarde van het bbp. De reële waarde van het bbp per capita geeft dus een nauwkeuriger idee van de welvaart dan het bbp. Buiten beschouwing blijft dan nog de inkomensverdeling in een land, omdat ook het reële bbp per capita niets zegt over de individuele welvaart van een persoon. Tot slot moet niet worden vergeten dat heel veel goederen en diensten die wel in behoeften voorzien, zoals vrijwilligerswerk en een schoon milieu, niet in het bbp zijn opgenomen.Het bbp is dus een gebrekkige maatstaf voor de welvaart.

## De controverse met betrekking tot het BBP

Zoals we al in voorgaande paragrafen gelezen hebben, bestaat er nogal wat onenigheid over

het gebruik van het bruto binnenlands product als maatstaf voor de welvaart van een land. Het

bbp maakt namelijk geen onderscheid tussen economische activiteiten die de levensstandaard

van mensen werkelijk verbeteren en economische activiteiten die dat niet doen.

De volgende activiteiten worden meegeteld bij de berekening van het bbp, bijvoorbeeld:

* Als de misdaad stijgt, als gevolg van hoge werkloosheid en armoede, leidt dat tot meer politieactiviteiten, strafrechtprocedures, gerechtskosten, gevangenisuitgaven etc. en daardoor tot een hoger bbp.
* Als de gezondheid achteruitgaat vanwege toename van het aantal te dikke mensen, alcohol- of drugsgebruik nemen de kosten in de gezondheidszorg toe en stijgt het bbp.

## Hoe beïnvloedt de overheid de welvaart via heffingen en subsidies?

Verschil van inzicht in de rol die de overheid in de samenleving moet spelen heeft van oudsher geleid tot verschillende politieke stromingen. Tegenover de opvatting dat de overheid alleen de noodzakelijke taken moet verrichten en de rest moet overlaten aan de markt, staat de gedachte dat de overheid op allerlei manieren moet ingrijpen in het economisch leven.

In de eerste opvatting was de overheid verantwoordelijk voor defensie, rechtspraak en politie en voorzag ze in de behoefte aan echte collectieve goederen. Degenen die minder vertrouwen hadden in de marktwerking op alle terreinen wilden meer taken toevertrouwen aan de overheid, waarbij niet alleen het marktfalen werd gecorrigeerd, maar de overheid ook zelf de productie van belangrijke diensten overnam, zoals openbaar vervoer, onderwijs, gas en elektra, telefoon, postbezorging etc.

Aan het einde van de vorige eeuw zijn veel van deze taken overgedragen aan de markt, waarbij de overheid nog wel algemene kaders vaststelt. In deze en de volgende paragraaf onderzoeken we op welke wijze de overheid ingrijpt in het economisch leven en welke welvaartseffecten hierbij optreden.

Een overheid die voorzieningen aanbiedt, heeft daarvoor geld nodig. Via belastingen betalen gezinnen en bedrijven voor deze voorzieningen. Belastingen zijn niet gekoppeld aan een bepaalde overheidsdienst. Als burger kun je dus niet zonder meer aanspraak maken op een bepaalde dienst omdat je belasting betaalt. In deze paragraaf gaan we de gevolgen voor de welvaart van gezinnen en bedrijven na als de overheid belastingen heft op goederen en diensten, de zogenaamde indirecte belastingen of wanneer ze bepaalde goederen en diensten juist subsidieert. **Accijnzen** en **omzetbelasting** (btw) zijn voorbeelden van deze belastingen, die ook **kostprijsverhogende** **belastingen** worden genoemd.

## De invloed van indirecte belastingen op prijs en hoeveelheid.

De indirecte belastingen die producenten moeten afdragen, berekenen ze door in de prijs. Niet in alle gevallen slagen producenten er echter in de volledige heffing af te wentelen op de consument. De mate waarin deze afwenteling slaagt, hangt onder andere af van de prijselasticiteit van de vraag.

In figuur 2.1 wordt dit toegelicht.



|  |
| --- |
| Kostprijsverhogende belastingen worden door producenten beschouwd als kosten. Deze kosten willen ze in rekening brengen aan de consument. De stijging van de kosten leidt tot een hogere prijs, maar de prijsstijging is in het algemeen lager dan de kostprijsverhogende belasting.  Zo is in figuur 2.1 af te leiden dat een prijsstijging die gelijk is aan de heffing zou leiden tot een aanbodoverschot doordat de vraag sterk daalt. Het aanbodoverschot veroorzaakt een prijsdaling tot de nieuwe evenwichtsprijs is bereikt. De prijsstijging is daardoor kleiner dan de ingestelde heffing.  Als de vraag sterk reageert op een hogere prijs zal het aanbodoverschot groter zijn. Om vraag en aanbod met elkaar in evenwicht te brengen, kan nog minder van de heffing in de prijs worden doorberekend en is de uiteindelijke prijsstijging dus geringer. Als de vraag sterk reageert, is er sprake van een elastische vraag. De afwenteling is geringer naarmate de vraag elastischer is.  Conclusie: *Bij een sterk elastische vraag (en een gegeven aanbodlijn) is de mate waarin een heffing via de prijs kan worden afgewenteld op de consument (de vrager) daarom kleiner.*  De analyse met betrekking tot de elasticiteit van het aanbod verloopt op eenzelfde wijze. Veronderstel dat de producenten alleen bereid dezelfde hoeveelheid aan te bieden tegen de oude prijs **plus** de heffing. Bij die hogere prijs (P’) ontstaat er dan echter weer een aanbodoverschot. De prijsdaling die hiervan het gevolg is, leidt tot een daling van het aanbod en een toename van de vraag. Als producenten hun aanbod sterk inkrimpen bij een lagere prijs zal het ontstane aanbodoverschot, bij een gegeven vraagcurve, sneller dalen. Om het aanbodoverschot weg te werken, zal de prijs (P’) dus minder hoeven te dalen. De afwenteling van de heffing is dus groter naarmate het aanbod elastischer is.  Conclusie: *Bij een sterk elastisch aanbod (en een gegeven vraaglijn) is de mate waarin een heffing via de prijs kan worden afgewenteld op de consument (de vrager) daarom groter*. |

## De invloed van kostprijsverhogende belastingen op het consumentensurplus en producentensurplus.

Op welke wijze beïnvloeden kostprijsverhogende belastingen nu de maatschappelijke welvaart?

Om het effect op een bepaalde markt te analyseren maken we gebruik van de veranderingen die optreden in het consumenten- en producentensurplus. Een daling van de som van consumenten- en producentensurplus betekent een allocatie die consumenten en producenten op deze markt niet zouden kiezen als er geen belasting werd geheven. Er bestaat dan dus de mogelijkheid van een Pareto-verbetering. Een dergelijk verlies aan surplus is niet **Pareto-efficiënt** en kan dus door deze groepen als een welvaartsverlies worden ervaren. In de volgende figuur wordt uitgegaan van deze interpretatie van welvaartsverlies.



BTW, milieubelastingen en accijnzen zijn vormen van **(kost)prijsverhogende belastingen**. Dit zijn **indirecte belastingen**, die, in tegenstelling tot directe belastingen, door een ander dan de belastingplichtige aan de belastingdienst worden afgedragen. Accijnzen en heffingen zijn vooral bedoeld om het gedrag van consumenten en producenten te beïnvloeden. Dit betreft zogenaamde **bemoeigoederen**. Zo probeert de overheid door middel van tabaksaccijns het roken te verminderen omdat roken slecht is voor de gezondheid en rokers negatieve externe effecten veroorzaken voor niet-rokers. Als er sprake is van het ontmoedigen van het gebruik of de verkoop van een goed, spreken we van **demerit-goods**. (Als de overheid het gebruik van goederen wil stimuleren spreken we van **merit-goods.**) Belastingen en heffingen werken prijsverhogend. Dit heeft tot gevolg dat de aanbodlijn met het bedrag van de belasting/heffing naar boven verschuift. De producenten willen na de heffing dezelfde hoeveelheid aanbieden tegen een hogere prijs (oude prijs + belasting/heffingsbedrag per eenheid) zodat hun winstmarge niet aangetast wordt. Op die manier probeert de producent zijn verhoogde lasten in rekening te brengen aan de afnemer. Dit wordt **afwenteling** genoemd. Het heffen van prijsverhogende belastingen door de overheid beïnvloedt de allocatie en leidt tot verlies van consumenten- en producentensurplus. Het verlies aan producentensurplus ontstaat door een lagere prijs en een kleinere afzet Het verlies aan consumentensurplus ontstaat door de hogere prijs en de kleinere hoeveelheid. Een groep consumenten kan het product niet meer kan kopen en de overige consumenten moeten de producten tegen een hogere prijs kopen.

## Prijsverlagende subsidies

**O**p welke wijze subsidies effect hebben op de welvaart analyseren we in eerste instantie met behulp van veranderingen in het consumenten- en producentensurplus.



Door de subsidie daalt de prijs van P1 naar P2 en stijgt de hoeveelheid van Q1 naar Q2. Hierdoor neemt het consumentensurplus toe met P1P2MN. Het producentensurplus (inclusief de subsidie) neemt toe met P1KLN. Omdat het totale subsidiebedrag KLMP2 groter is dan de toename van de surplussen is het de vraag of subsidies niet ten koste gaan van de welvaart

Naast de mogelijkheid om heffingen en subsidies in te stellen, kan de overheid direct ingrijpen in de prijsvorming op markten door interventieprijzen in te stellen. Zo kan de overheid, of dat nu de nationale of de supranationale is, indien zij vindt dat de marktprijs te laag is, een **minimumprijs** instellen. In §3.2 zullen we aan de hand van een aantal contexten bekijken wat de invloed hiervan is op de welvaart .

Een overheid kan ook, als zij de marktprijs te hoog vindt, een maximumprijs instellen. In §3.3 wordt hiervan een context behandeld.

## Minimumprijzen en maximumprijs

Naast minimumprijzen kan de overheid ook maximumprijzen hanteren. In de volgende bron zie je een voorbeeld van een maximumprijs.

|  |
| --- |
| Wat is nou het precieze verschil tussen een heffing en een minimumprijs? Beide zijn er om de consumptie af te remmen (de prijs gaat immers omhoog). Bij een minimumprijs is de invloed van de overheid veel directer, er wordt een prijs vastgesteld en voor minder mag het product niet verkocht worden. Dit in tegenstelling tot een heffing. Als de overheid besluit dat er op elke liter sterke drank een extra euro accijns bij moet, dan wil dat niet zeggen dat de verkoopprijs ook met diezelfde euro stijgt. Van te voren is bij een heffing dus niet bekend door wie de heffing wordt betaald. Wordt de heffing volledig doorberekend aan de klant of moet de producent (om te voorkomen dat zijn afzet teveel daalt) ook zelf een deel van die heffing voor zijn rekening nemen? |

# Domein H Welvaart en groei

### Personele inkomensverdeling

In Nederland moet je belasting betalen over het inkomen. Als je de belasting uitrekent voor verschillende inkomens zie je dat hoe hoger het inkomen des te hoger het percentage belasting is dat je moet betalen. Dit betekent dat de inkomens zijn **genivelleerd**. De rijkste groep verdiende voor belastingbetaling bijvoorbeeld 10 maal meer dan de armste groep. Na belastingbetaling verdienen ze nog maar 7 keer meer. Nivellering betekent dat de inkomens **relatief** (procentueel) dichter bij elkaar komen te liggen. Denivellering is het omgekeerde.

Dit komt door het schijvensysteem. Hoe hoger het inkomen des te hoger het percentage belasting dat je betaalt.

De Nederlandse inkomstenbelasting (schijvensysteem) werkt dus nivellerend. De overheid herverdeelt de inkomsten om sociale onrechtvaardigheid tegen te gaan. Aan de andere kant moet de overheid oppassen om niet alle prikkels weg te nemen om te gaan werken. Een te grote nivellering leidt bovendien tot meer belastingontduiking.

Als je in plaats van het schijvensysteem iedereen hetzelfde bedrag belasting zou laten betalen zou dat denivellerend werken. De inkomensverschillen zouden groter worden. Stel bijvoorbeeld:

Persoon 1 heeft een inkomen van € 1000,--

Persoon 2 heeft een inkomen van € 100,--

Persoon 1 verdient dus 10X zoveel. Als ze allebei € 50,-- belasting betalen dan wordt het 19X zoveel. Dit werkt dus **denivellerend**.

De personele inkomensverdeling is de verdeling van het inkomen over verschillende inkomensgroepen. De personele inkomensverdeling kan grafisch worden weergegeven met behulp van de Lorenz-curve:

Naast primaire inkomensverdeling kan je ook praten over secundaire inkomensverdeling. Dit is de inkomensverdeling na belastingbetaling en de uitkeringen. De inkomensverdeling van de secundaire inkomens is minder scheef dan de verdeling van de primaire inkomens. De hoogst inkomens betalen procentueel het meeste belasting en de lage inkomens krijgen de meeste uitkeringen. Als laatste kan je ook nog de tertiaire verdeling bekijken. Naast de belastingen en uitkeringen houd je ook nog rekening met subsidies. Subsidies voor theater zullen bijvoorbeeld vaak terechtkomen bij de hogere inkomens. De tertiaire inkomensverdeling zal in dat geval schever liggen dan de secundaire inkomensverdeling.

Stel je hebt de volgende inkomensverdeling:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aantal personen | Cumulatief aantal personen | Inkomen in procenten van totaal | Cumulatief  Proc. inkomen |
| Laagste 20% | 20 | 4% | 4% |
| Volgende 20% | 40 | 8% | 12% |
| Volgende 20% | 60 | 16% | 28% |
| Volgende 20% | 80 | 30% | 58% |
| Hoogste 20% | 100 | 42% | 100% |

Cumulatief betekent opgeteld dus bijvoorbeeld het cumulatief inkomen van de derde groep is:

16% + alle groepen met een lager inkomen:

16% + 4% + 8% = 28%

Vervolgens kun je dit in een grafiek tekenen:

Totaal inkomen (% cumulatief)

100%

Individuen (% cumulatief) 100%

Teken in de grafiek een geheel gelijke verdeling. De gelijke verdeling is een diagonaal want 10% verdient 10% van het inkomen, 20% verdient 20% van het inkomen etc.

Het kan ook zijn dat het niet in procenten maar in aantal personen wordt gegeven. Dit aantal moet dan eerst worden omgezet naar procenten.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Aantal personen | Percentage van het totaal | Cum. aantal procenten | Inkomen | Inkomen in procenten tot. | Cumulatief  Proc. Inkomen |
| 1.000.000 | 12,5% | 12,5% | 4 mrd | 2% | 2% |
| 2.000.000 | 25% | 37,5% | 20 mrd | 10% | 12% |
| 2.500.000 | 31,25% | 68,75% | 36 mrd | 18% | 30% |
| 2.000.000 | 25% | 93,75% | 54 mrd | 27% | 57% |
| 500.000 | 6,25% | 100% | 86 mrd | 43% | 100% |

grafiek tekenen:

Totaal inkomen (% cumulatief)

100%

B A

100% Individuen (% cumulatief)

De overheid heeft op de volgende manieren invloed op de inkomensverdeling:

* + Ze betalen bepalen de hoogte van de uitkeringen, belastingen en subsidies (invloed op secundaire en tertiaire verdeling.)
  + Ze bepalen de hoogte van het minimumloon, en de ambtenarensalarissen
  + Ze overleggen met vakbonden en werkgevers.

Teken in de grafiek een geheel gelijke verdeling.

Aandachtspunten:

- De grafiek van de personele inkomensverdeling begint altijd in het 0,0 punt en eindigt in 100,100.

- De grafiek van de personele inkomensverdeling loopt in een **vloeiende** curve omhoog

- De grafiek van de personele inkomensverdeling kan **nooit** de diagonaal snijden

- Je kan aan de grafiek zien hoe scheef de inkomensverdeling is: hoe verder van de diagonaal des te schever de inkomensverdeling.

- Secundaire inkomensverdeling: de secundaire inkomensverdeling geeft de inkomensverdeling weer na betaling van belastingen en premies. Deze inkomensverdeling is meestal minder scheef (dichter bij de diagonaal) dan de primaire inkomensverdeling. De hogere inkomens betalen namelijk **relatief** meer belasting. Dit heet een progressief belastingstelsel. (B is dus de secundaire verdeling)

- Of de tertiaire verdeling schever of minder scheef is hangt af van welke inkomensgroepen relatief het meeste subsidie ontvangen.

- Je kan de curve tekenen met individuen, maar vaak worden ook huishoudens genomen. Dan heb je dus groepen huishoudens met een bepaald inkomen.

### Categoriale inkomensverdeling\*

Je kan de inkomensverdeling bekijken over personen of huishoudens. Dit heet de personele inkomensverdeling, dit komt aan de orde in de volgende paragraaf.. Naast de personele inkomensverdeling kan je ook kijken naar de categoriale inkomensverdeling. Deze kijkt naar de verdeling over de categorieën loon, winst, huur, pacht en interest. Eigenlijk gaat het meestal om de tegenstelling arbeid en kapitaal (ondernemersschap). Het deel van het nationaal inkomen gaat naar arbeid. Dit kan worden gemeten door de loonquote:

Loonquote = 

Een andere manier om de categoriale inkomensverdeling te meten is de arbeidsinkomensquote. Hiermee kan je zien hoeveel van de toegevoegde waarde in bedrijven naar arbeid toegaat.

Arbeidsinkomensquote = 

Je kan het met en zonder de overheid berekenen. Als je het zonder overheid doet moet je alleen de loonsom in bedrijven nemen en laat je de toegevoegde waarde overheid er buiten. De overheid laat je buiten beschouwing omdat je daar toch niet behoorlijk een toegevoegde waarde van kan meten. Je hebt daar namelijk geen prijzen van. Je houdt hier wel rekening met het feit dat zelfstandigen ook arbeid leveren. Voor die arbeid moet je ook een beloning rekenen. Meestal neem je als toegerekend loon het gemiddelde loon van werknemers.

Voorbeeld:

Gemiddelde loon van een werknemer is € 50.000,--

Er zijn 2,5 miljoen werknemers en 0,5 miljoen zelfstandigen

De netto toegevoegde waarde in bedrijven is 200 mrd.

Arbeidsinkomensquote = 

Dit betekent dat van elke euro die wordt verdiend 75 eurocent naar de productiefactor arbeid gaat en 25 cent naar de rest. Deze verdeling komt tot stand binnen loononderhandelingen. **Als arbeid een loonstijging krijgt die gelijk is aan de prijsstijging plus de verhoging van de arbeidsproductiviteit (loonruimte) verandert de arbeidsinkomensquote niet.** De lonen stijgen dan even snel als de waarde van de productie. Als de lonen sneller stijgen dan de loonruimte zal dit ten koste gaan van de winst.Bedrijven willen dan niet meer in Nederland investeren omdat het hier niet meer zo winstgevend is.

### Van bruto naar netto-inkomen

### belastingsysteem

Het nieuwe belastingsysteem is op 1-1-2001 in werking getreden. Dit systeem staat nog niet in de eindtermen, en zal dus alleen gevraagd worden met de uitleg erbij.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Box 1 | Box 2 | Box 3 |
| Inkomen uit werk en eigen woning  Denk aan:  - loon of salaris  - sociale uitkering  - pensioenuitkering  - eigenwoningforfait  - alimentatie  - winst uit onderneming  (persoonlijke ondernemingsvormen)  - freelance-inkomsten | Inkomen uit aanmerkelijk belang  De belastingplichtige heeft minimaal 5% van de aandelen of winstbewijzen van een BV. | Inkomen uit sparen en beleggen  Denk aan opbrengsten van:  - aandelen  - obligaties  - spaarrekeningen  - levensverzekeringen  - onroerend goed (niet de hoofdwoning) |

Box 1 De heffingskorting wordt aan het eind van de te betalen belasting eraf gehaald.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| BOX1: BELASTINGEN 2001 : inkomstenbelasting en premies volksverzekeringen | | | | |
| SCHIJVENTARIEF  Tariefpercentage over belastbaar inkomen | Opvolgende inkomensschijven | | totaal opvolgende inkomensschijven | heffing over het totaal van de schijven |
| 32,55% over de eerste | € 14.363,- | | € 14.363,- | € 4.675,- |
| 36,85% over de volgende | € 12.129,- | | € 26.492,- | € 9.144,- |
| 42% over de volgende | € 18.641,- | | € 45.133,- | € 16.972,- |
| 52% over de resterende euro’s |  | |  |  |
| **HEFFINGSKORTINGEN 2001** | | | | |
| *Algemene heffingskorting* | | Iedereen heeft recht op deze korting. | | |
| *Arbeidskorting* | | Als u inkomsten heeft uit e arbeid | | |
| *Kinderkorting* | | Als u thuiswonende kinderen tot 12 jaar heeft en het inkomen van u en uw partner samen niet meer is dan € 54.501. | | |
| *Aanvullende kinderkorting* | | Als u recht heeft op kinderkorting en het inkomen van u en uw partner samen niet meer is dan € 27.251. | | |
| *Combinatiekorting* | | Als u betaald werk heeft, hiermee meer dan € 3.938 verdient en één of meer thuiswonende kinderen tot 12 jaar heeft. | | |
| *Alleenstaande-ouderkorting* | | Als u alleenstaand bent en één of meer thuiswonende kinderen tot 27 jaar heeft, van wie u er minstens één in belangrijke mate onderhoudt. | | |
| *Aanvullende alleenstaande- ouderkorting* | | Als u werkt, recht heeft op de alleenstaande-ouderkorting en ten minste één thuiswonend kind tot 12 jaar heeft. | | |
| *Ouderenkorting* | | Als u 65 jaar of ouder bent en uw totale inkomen is niet méér dan € 27.704,- . | | |
| *Aanvullende ouderenkorting* | | Als u recht heeft op de ouderenkorting en een alleenstaanden-AOW ontvangt | | |

Berekening:

Meneer A heeft een bruto inkomen van € 42.000,-- en € 2000,-- aan aftrekposten. Verder heeft hij recht op een heffingskorting van € 3000,--. De volgende berekening wordt dan gemaakt:

Bruto loon: 42.000,--

Aftrekposten 2.000,--

Belastbaar inkomen 40.000,--

Belasting Schijf 1 14.436,-- - € 4.675,00

Nog over 25.564,--

Belasting Schijf 2 12.129,-- - € 4.469,54

Nog over 13.335,--

Belasting Schijf 3 13.335,-- - € 5.600,70 +

€ 14.745,24

Nu mag de heffingskorting er worden afgehaald:

14.745,24 – 3.000 = 11.745,24 is de te betalen belastingen. Dit mag worden afgerond op € 11.745,--

Het netto inkomen is: 42.000 – 11.745 = 30.255

#### Belasting en inflatie

Door inflatie verandert de hoeveelheid belasting die iemand moet betalen. Als je bruto-inkomen even snel stijgt als de prijzen blijft het reëel (bruto) inkomen gelijk. Het progressieve belastingstelsel zorgt ervoor dat iemand procentueel meer belasting moet betalen. Reëel gaat deze persoon erop achteruit, van zijn netto inkomen kan hij minder goederen kopen. Om dit te voorkomen moet er belastingcorrectie worden toegepast op het belastingstelsel. Dit doen ze door de schijven en de heffingskorting te vergroten met het inflatiepercentage. Let op de schijven worden dus **langer, je moet niet het percentage veranderen**.

Box 2 en 3:

Box 2 is inkomen uit aanmerkelijk belang, dit wil zeggen dat het vaak om inkomen uit een eigen bedrijf gaat. Over dit inkomen moet 25% belasting worden betaald.

Box 3 is een vermogensbelasting. Over vermogen (aandelen, spaarrekeningen etc.) wordt gedaan alsof er 4% rendement wordt betaald. Over dit fictieve rendement moet 30% belasting worden betaald.

Voorbeeld: over €100.000 euro doet men dus net alsof er € 4.000 rendement wordt gemaakt en hierover moet 30% belasting worden betaald, oftewel €1.200,--.

## H3 Nationale grootheden

De toegevoegde waarde wordt gemaakt door de productiefactoren natuur, kapitaal, arbeid en ondernemersschap. Kapitaal is echter aan slijtage onderhevig en op kapitaal wordt daarom afgeschreven. Het bedrag van de afschrijvingen moet dus van het Bruto Binnenlands Product worden afgetrokken om het Netto Binnenlands Product te krijgen.

Deze netto toegevoegde waarde is gelijk aan de primaire inkomens in een land. De toegevoegde waarde wordt immers gemaakt door de productiefactoren en die worden daarvoor beloond met een primair inkomen.

Het Netto Binnenlands *Product* is dus gelijk aan het Netto Binnenlands *Inkomen*.

Kijk bijvoorbeeld naar Stebo. Indien de directie besluit de volledige toegevoegde waarde te besteden aan lonen, intrest en pacht –ervan uitgaande dat de winst nihil (0) is–, ontstaat er over een aantal jaren een probleem. Immers, na een aantal jaren zijn tafels toe aan vervanging. Een deel van de toegevoegde waarde zal apart moeten worden gehouden om de waardevermindering van de tafels op te vangen. Dit noemen wij de afschrijvingen.

***Bruto* Binnenlands Product (het BBP) – afschrijvingen = *Netto* Binnenlands Product (het NBP)**

Het Netto Binnenlands Product is volledig te gebruiken om de productiefactoren te belonen.

NBP

+ afschrijving

BBP

Er zijn niet-ingezetenen die in Nederland hun productiemiddelen inzetten. Je kunt dan denken aan iemand die in Duitsland woont en in Nederland werkt maar veel belangrijker zijn bijvoorbeeld buitenlandse aandeelhouders die in Nederlandse bedrijven hebben belegd. Andersom gebeurt natuurlijk ook.

Het Bruto Nationaal Product is de toegevoegde waarde die wordt gerealiseerd door ingezetenen van Nederland. Oftewel:

**Bruto *Binnenlands* Product+Primair ink.uit het buit.–Primair ink. naar buit.=Bruto *Nationaal* Product**

Een volgend probleem: de goederen moeten we meten in prijzen. Als we de prijzen meten door te kijken hoeveel de verkoper voor het product krijgt, meten we het BBP “tegen factorkosten”. Je kan echter ook kijken hoeveel er voor een product wordt betaald. De marktprijs is inclusief overheidsinvloed terwijl de ondernemer de prijs exclusief overheidsinvloed ontvangt. Het verschil tussen die twee zit in de kostprijsverhogende belastingen en kostprijsverlagende subsidies. Door belastingen worden de prijzen hoger, door subsidies natuurlijk lager dus:

Netto Binnenlands Product *tegen factorkosten* (NBP t.f.)

Kostprijsverhogende belasting +

Kostprijsverlagende subsidies -

Netto Binnenlands Product *tegen marktprijzen* (NBP t.m.)

Samenvattend: LEREN!!!

|  |  |
| --- | --- |
| Bruto naar Netto | - afschrijvingen |
| Binnenlands naar Nationaal | + primair inkomen uit buitenland  - primair inkomen naar buitenland |
| Factorkosten naar Marktprijzen | + kostprijsverhogende belasting  - kostprijsverlagende subsidies |

Een voorbeeld van een berekening:

(X miljarden)

|  |  |
| --- | --- |
| **Totale productie** | **F 250,--** |
| Tussenleveranties | F 50,-- - |
| Bruto Binnenlands Product | F 200,-- |
| Primair inkomens uit het buitenland | F 20,-- + |
| Primair inkomens naar het buitenland | F 10,-- - |
| Bruto Nationaal Product (BNP) | F 210,-- |
| Afschrijvingen | F 5,-- - |
| Netto Nationaal Product (NNP tegen factorkosten) of Nationaal Ink. tegen factorkosten | F205 |
| Kostprijsverhogende belasting | F 10 + |
| Kostprijsverlagende subsidies | F 4,-- - |
| NNP tegen marktprijzen / Nationaal inkomen tegen marktprijzen | F 211,-- |

We hebben gezien dat de toegevoegde waarde van bedrijven makkelijk gemeten kan worden door de verkopen op te tellen en daarvan de tussenleveranties af te halen.

Bij de overheid is de toegevoegde waarde lastiger te berekenen omdat er voor veel overheidsdiensten geen prijzen beschikbaar zijn. Daarom wordt de *Netto toegevoegde waarde van de overheid* berekend door de ambtenarensalarissen op te tellen*. De Bruto toegevoegde waarde van de overheid* wordt berekend door de Netto toegevoegde waarde van de overheid te vermeerderen met de afschrijvingen van de overheid.

#### Kringloop

In de vorige paragrafen heb je de berekening gezien van het nationaal inkomen of nationaal product. Op twee manieren kan je dit berekenen: je telt alle primaire inkomens bij elkaar op of je telt alle productie in een land bij elkaar op. Inkomen en productie zijn in een land altijd aan elkaar gelijk. Een derde manier om de het nationaal product of inkomen te meten is het optellen van alle bestedingen. Wat er in het land is besteed moet tenslotte ook geproduceerd zijn. Hieronder staan 3 verschillende categorien; overheidsbestedingen, investeringen en consumptie.

#### Overheidsbestedingen:

Wat betreft de bestedingen van de overheid moet je goed opletten dat dit niet gelijk is aan de overheidsuitgaven.

Overdrachtsuitgaven (uitkeringen etc.)

Overheidsuitgaven Overheidsinvesteringen

` Overheidsbestedingen

Overheidsconsumptie (ambtenarensalarissen, overige)

De bestedingen leggen beslag op productiefactoren. Bij overdrachtsuitgaven wordt er niet door de overheid besteed maar door degene die de uitkering ontvangt. De hoogte van de overheidsbestedingen worden politiek bepaald.

**Investeringen:**

De investeringen worden beïnvloedt door:

* kosten: van hogere kosten worden de investeringen onrendabeler. Het wordt onaantrekkelijker om in Nederland te investeren.
  + Rentekosten: hoe hoger de rente des te duurder wordt het om in Nederland te investeren.
  + Loonkosten: een hoger loon maakt de winsten lager dus investeren onaantrekkelijker.
  + Afzetverwachtingen: als je dit jaar veel denkt te gaan verkopen dan ga je meer investeren. Vaak wordt deze toekomstverwachting gebaseerd op het afgelopen jaar.

Verder moet je nog weten waar investeringen uit bestaan

Vervangingsinvesteringen (= afschrijvingen)

Bruto-investeringen Uitbreidingsinvesteringen

Netto-investeringen

Voorraadmutaties (vlottende activa)

**Consumptie:**

De hoogte van de consumptie hangt af van:

* Inkomen: hoe hoger het reële inkomen des te hoger de consumptie.
* Verwachtingen, als de verwachtingen positief zijn zal men meer gaan consumeren.
* Rente, als de rente laag is zal men meer gaan lenen om te consumeren.

**De bestedingen zijn altijd gelijk aan de productie want:**

Stel er wordt voor € 100,-- geproduceerd en voor € 80,-- geconsumeerd en men wil voor € 10,-- uitbreidingsinvesteringen doen. Dit betekent dat er voor € 10,-- aan goederen overblijft, de voorraden nemen dus toe met € 10,-- waardoor het totaal aan netto investeringen € 20,-- zijn.

De bestedingen zijn dus gelijk aan de productie! (achteraf bekeken)

Je wist al dat Nationaal inkomen (Y)= Netto Nationaal Product

Y = C + I + O + E – M (ga dit na let op: I zijn de Netto investeringen!!)

Productie = bestedingen

Met het inkomen kan je 3 dingen doe: consumeren, belasting betalen en de rest spaar je dus geldt ook:

Y = C + B + S

Combineer je deze twee dan krijg je:

C + B + S = C + I + O + E – M

Oftewel

(S - I) + (B - O) = (E – M)

(S – I) = particulier spaarsaldo Nationaal spaarsaldo

(B – O) = overheidssaldo

(E – M) = saldo lopende rekening van de betalingsbalans (nationaal spaarsaldo)

Dus: 1) Wanneer (S – I) > 0 is sprake van een particulier spaaroverschot.

2) Wanneer (B – O) > 0 is sprake van een overheidsoverschot.

3) Wanneer (S – I ) + ( B – O) > 0 is sprake van een nationaal overschot.

4) Wanneer (S –I) + (B – O) > 0 moet gelden dat (E - M) > 0. (E – M) > 0

5) Het nationaal spaaroverschot = overschot op de lopende rekening.

Een overschot op de lopende rekening in geval van een nationaal spaaroverschot is ook logisch, want als er meer wordt geproduceerd dan besteed (spaaroverschot), betekent dit dat er meer goederen en diensten naar het buitenland zijn gegaan dan naar Nederland is toegekomen\

### H. Kringloop van de economie

De economie kan je ook schematisch weergeven op de volgende manier:

B

O - B

O

Y

C

E I

S

(e-m)

M

E - M



Je Moet bij de kringloop goed in de gaten houden dat het om geldstromen gaat. Bij bedrijven wordt geproduceerd. Zij betalen vervolgens de productiefactoren uit in de vorm van winst interest loon pacht en huur (Y). De consumenten kopen goederen bij de bedrijven ( C ) , sparen een deel van het inkomen (S) en betalen belasting (B). De overheid kan een deel van de besparingen gebruiken om te lenen (O-B) en de bedrijven kunnen het spaargeld lenen om te investeren. Als Y (de productie) groter is dan de consumptie, investeringen en de overheidsbestedingen betekent dit dat er een nationaal spaarsaldo is. Er moeten dan dus netto goederen, diensten of inkomen naar het buitenland gaan. (E-M)

## Domein H Internationale handel

### Inleiding

Landen handelen met elkaar. Dit handelen kan de welvaart vergroten van alle landen. Als landen gaan maken waar ze relatief goed in zijn (ze specialiseren zich) zal de totale productie stijgen en dus de totale welvaart toenemen. De welvaart van alle landen zal toenemen.

Dit wordt nog versterkt doordat als er vrijhandel komt de markten voor de bedrijven worden vergroot. Dit geeft een voordeel als bedrijven dan goedkoper kunnen gaan produceren (schaalvoordelen). Bedrijven die in meer dan 2 landen vestigingen hebben zijn multinationals. Deze bedrijven kunnen, omdat ze internationaal opereren, schaalvoordelen behalen. Een probleem dat vaak wordt genoemd bij multinationals is dat ze wel erg machtig worden, omdat deze bedrijven erg veel geld hebben, zeker in verhouding tot soms erg arme ontwikkelingslanden.

Wat een land gaat produceren is afhankelijk van:

1. De hoeveelheid productiefactoren die een land heeft. Als een land relatief veel arbeid heeft en weinig kapitaal zal in dit land arbeidsintensieve productie gaan plaatsvinden zoals textielindustrie.
2. De kwaliteit van de productiefactoren: als je een goed opgeleide beroepsbevolking hebt kan er bijvoorbeeld sofware gemaakt worden.
3. Natuurlijke omstandigheden: als je bijvoorbeeld gas hebt zoals Nederland kan je dat gaan exporteren.

Vrijhandel zou dus in principe voordelen opleveren, toch zijn er op korte termijn groepen die de dupe worden. De voordelen van vrijhandel komen voort uit relatieve (comparatieve) kostenverschillen.

Ricardo heeft de wet bedacht van de comparatieve kostenverschillen:

De welvaart wordt maximaal als ieder land zich specialiseert in de producten waar hij een relatief voordeel in heeft (internationale arbeidsverdeling).

Internationale handel heeft bovendien het voordeel dat de productie grootschaliger kan. Door schaalvoordelen nemen de kosten per product af.

Comperatieve voordelen zie je ook in het gewone leven: stel er is een dokter die heel goed kan opereren en heel goed kan typen. Hij zal er toch voor kiezen om een secretaresse in dienst te nemen ondanks dat hij beter kan typen dan zij. Hij doet dit omdat hij relatief beter is in opereren en zijn tijd beperkt is.

Ditzelfde gaat op bij internationale handel.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Uiwerking Ricardo***  Stel In Nederland en Duitsland gelden de volgende productiegegevens:  Voorbeeld:   |  |  | | --- | --- | | Nederland | Duitsland | | 10 kilo kaas kost 2 uur arbeid  10 liter bier kost 4 uur arbeid | 10 kilo kaas kost 1 uur arbeid  10 liter bier kost 3 uur arbeid |   Stel er is geen handel:  Stel er kan maximaal 24 uur in elk land gewerkt worden  Nederland kan dan maximaal produceren:  120 kilo kaas of 60 liter bier  In Nederland is de prijs van 1 liter bier 2 kilo kaas  Duistland kan dan maximaal produceren:  240 kilo kaas of 80 liter bier  In Duitsland is de prijs van 1 liter bier 3 kilo kaas  Stel men gaat nu handelen de prijs van bier en kaas zal tussen de prijs van Duitsland en van Nederland in liggen.  Stel de prijs van 1 liter bier wordt 2,5 kilo kaas.  Nederland is slechter in het produceren van beiden producten. Maar Nederland heeft een comparatief voordeel in het maken van bier (bier kost in NL minder kaas dan in Duitsland). Nederland gaat zich dus toeleggen op het maken van bier.  Je krijgt dan het volgende:  Nederland produceert 60 liter bier, hiervoor kunnen ze 150 (was 120) kilo kaas kopen  Duitsland produceert 240 kilo kaas, hiervoor kunnen ze 96 (was 80) liter bier kopen.  Je ziet dat als de landen zich toeleggen op het product waarin ze een comparatief voordeel hebben, ze meer van het ander product kunnen terugkopen. De welvaart stijgt dan in beide landen. |

**Nadelen vrijhandel**:

1. Je kunt je voorstellen dat als je nu je markten voor bijvoorbeeld landbouwproducten openstelt er veel boeren failliet zullen gaan. Het is maar de vraag of deze mensen op korte termijn wel werk zullen vinden.
2. Een ander probleem is dat als je een nieuwe industrie wilt opzetten je misschien tijd nodig hebt om het te leren. Je kunt niet meteen concurreren. Je zou dan tijdelijk je industrie kunnen beschermen. (infant-industry argument.
3. Je wilt misschien voor sommige goederen niet afhankelijk zijn van het buitenland, bijvoorbeeld voedsel of wapens.

### Protectie

**Protectie** is het beschermen van je eigen producenten tegen buitenlandse producenten. Dit kan je doen door het nemen van de volgende maatregelen:

* 1. ***invoerheffingen***: door een invoerheffing worden buitenlandse producenten duurder, je kan dan makkelijker op je eigen markt concurreren.
  2. ***subsidiëren*** van je eigen producenten.
  3. ***non-tarifiaire maatregelen***: bijvoorbeeld het stellen van hoge kwaliteitseisen.

Hierboven is aangetoond dat vrijhandel een welvaartsverbetering oplevert. De **W**orld **T**rade **O**rganisation (WTO), een internationale organisatie waarin bijna alle landen zijn vertegenwoordigd, is opgericht om vrijhandel te bevorderen. Eens in de zoveel jaar wordt er binnen de WTO overleg gepleegd om de vrijhandel te bevorderen. Toch blijkt het moeilijk om landen zover te krijgen dat er werkelijk sprake is van vrijhandel. De landen gebruiken hiervoor verschillende argumenten. Enkele voorbeelden hiervan zijn:

1. Infant-industry argument (veel gebruikt door ontwikkelingslanden): in de eerste jaren moet je een industrie beschermen omdat de industrie nog veel moet leren. Het probleem met dit argument is dat het in de praktijk moeilijk blijkt om na een aantal jaren de handelsblokkades op te heffen. De industrie die beschermd is heeft zich namelijk niet hoeven aanpassen en kan de concurrentie nog steeds niet aan.

2. Werkgelegenheidsargument: het is voor landen in eerste instantie erg vervelend als een industrie wordt weggeconcurreerd omdat de werkloosheid dan (tijdelijk) stijgt. Mede om deze reden en om de voedselproductie veilig te stellen beschermt Europa de landbouwsector.

3. In Europa wordt het argument gebruikt dat we ons moeten beschermen tegen lage-lonen-landen. Hier is tegenin te brengen dat Europa zich moet specialiseren in zaken waar veel technologie en kapitaal voor nodig is terwijl Azië zich moet specialiseren in zaken waar veel arbeid voor nodig is.

Nadelen protectie:

1. Het geeft een welvaartsvermindering, want prijzen gaan stijgen waardoor consumenten minder kunnen kopen.
2. Consumenten kunnen niet alles kopen wat ze willen.
3. Je loopt de kans dat de andere landen jouw producten ook gaan weren

### Vormen van economische integratie

Verschillende landen hebben vrijhandel met elkaar afgesproken.

Je kan op verschillende manier vrijhandel binnen groepen van landen organiseren:

1. **De vrijhandelszone**: het ontbreken van onderlinge handelsbelemmeringen. Ja kan dus tussen de landen vrij importeren en exporteren. De verschillende landen bepalen nog wel zelf welke tarieven ze heffen voor andere landen.
2. **De douane-unie**: als vrijhandelszone maar met een gemeenschappelijk buitentarief.
3. **De gemeenschappelijke markt**: als douane-unie maar uitgebreid met een vrij verkeer van productiefactoren. Dus vrij verkeer van arbeid en kapitaal
4. **De economische unie**: als de gemeenschappelijke markt maar uitgebreid met een gemeenschappelijke economische politiek, gemeenschappelijke instellingen en supranationale besluitvorming. De supranationale besluitvorming wil zeggen dat er in Brussel besluiten kunnen worden genomen waar de alle landen zich aan moeten houden.
5. **De economische en monetaire unie**: als de economische unie en verder nog een gemeenschappelijke munt en een supranationale centrale bank en centraal (gecoördineerd) monetair beleid.

#### Internationale organisaties

Een organisatie die zich inzet voor vrijhandel is de WTO ([www.wto.org](http://www.wto.org/)):

• **De WTO** (Wereld-handelsorganisatie): bevorderen van de internationale vrijhandel door het afschaffen handelsbelemmeringen, de antidumpingheffing en de 'meest begunstigde'-clausule.

De meest begunstigde clausule houdt in dat als Nederland bijvoorbeeld aan Amerika bepaalde voordelen verleent ze deze voordelen ook aan andere landen moet geven.

Een internationale organisatie die hulp biedt als een land zijn schulden niet meer kan betalen is het IMF:

• **Het IMF** (Internationaal Monetair Fonds): financiële steunverlening aan landen met betalingsbalansproblemen. ([www.imf.org](http://www.imf.org/))

## De betalingsbalans

### Inleiding

Im- en exporten zijn heel belangrijk voor de Nederlandse economie. Ongeveer de helft van wat we maken gaat naar het buitenland en de helft van wat we consumeren komt uit het buitenland. De belangrijkste handelspartner is Duitsland. Nederland exporteert de laatste jaren wat meer dan dat ze importeert.

De Nederlandse economie heeft geprofiteerd van de stijging van de wereldhandel van de laatste 10 jaar. Hierdoor zijn de exporten gestegen. De mate van openheid van een economie kun je meten door import- en exportquotes:

**Importquote**: importen / nationaal inkomen

**Exportquote**: exporten / nationaal inkomen

Op een betalingsbalans staan alle transacties met het buitenland.

De betalingsbalans is onderverdeeld in de: goederenrekening, dienstenrekening, inkomensrekening. Deze vormen tezamen de lopende rekening. Verder staan er nog de kapitaalrekening en de goud en deviezenrekening op. (zie ook PPT)

Lopende rekening

Inkomsten Betalingsbalans Uitgaven

|  |  |
| --- | --- |
| Goederenrekening (handelsbalans) | |
| Export van goederen | Import van goederen |
| Dienstenrekening | |
| Export van diensten  - bv buitenlander in NL op vakantie | Import van diensten  - rederij verzekert schip in het buitenland |
| Inkomensrekening | |
| Uit buitenland ontvangen primaire inkomens  - bv winstuitkering van buitenland | Aan buitenland betaalde primaire inkomens |
| Inkomensoverdrachtenrekening | |
| Uit buitenland ontvangen inkomensoverdrachten  (b.v. uitkeringen EU aan NL. Landbouw) | Aan buitenland betaalde inkomensoverdrachten  (b.v. afdracht geïnde EU invoerrechten, ontwikkelingshulp) |
| Vermogensoverdachtenrekening (geen onderdeel financiele rekeningen) | |
| EU bijdrage voor zwakke regio’s | Ontwikkelingshulp in de vorm van investeringen  Afdrachten aan de EU |
| Financiele rekeningen | |
| Kapitaalrekening (onderdeel financiele rekeningen) | |
| Investeringen van Japans bedrijf in Nederland  Amerikaan koopt NL staatsobligaties | Investeringen van Philips in Japan  Nederlander koop Amerikaanse staatsobligaties |
| Goud en deviezenrekening (onderdeel van de financiële rekeningen) | |
| Tekort op betalingsbalans | Overschot betalingsbalans |

1. De goederenrekening: voorbeelden: gasexporten, consumptiegoederen, kapitaalgoederen (machines); . Duitsland is veruit de belangrijkste handelspartner.
   * 1. Het dekkingspercentage van de goederenrekening = export goederen / import goederen
2. De dienstenrekening: voorbeelden van de transacties die op de dienstenrekening worden geboekt zijn: toerisme, bank- en verzekeringsactiviteiten, transport; het belang van de EU-landen (m.n. Duitsland) als handelspartners.
3. De inkomensrekening: voorbeelden: interest, winst/dividend, huur, loon betaald aan het buitenland en ontvangen. Ook ontwikkelingshulp, EU-bijdragen, overboekingen van buitenlandse werknemers naar het moederland staan op de inkomensrekening.
4. De kapitaalrekening: voorbeelden zijn aan- en verkoop van aandelen door en van het buitenland en investeringen.
5. De salderingsrekening (de goud en deviezenrekening): de veranderingen (mutaties) van de officiële reserves van De Nederlandsche Bank (DNB).

### De salderingsrekening

De Betalingsbalans is formeel altijd in evenwicht want daarvoor zorgt de goud en deviezenrekening. Als er een tekort op de betalingsbalans is, neemt de goud en deviezenrekening af zodat de betalingsbalans als geheel weer in evenwicht is.

Als je de goud en deviezenrekening weglaat en kijkt naar de kapitaalrekening en lopende rekening tezamen spreek je over materieel evenwicht.

Je spreekt van een tekort op de betalingsbalans als de uitgaven op de lopende rekening en kapitaalrekening groter zijn dan de inkomsten (er is geen materieel evenwicht). Dit betekent dus een vermindering van de goud- en deviezenvoorraad.

Oorzaken van een tekort:

1. Slechte concurrentiepositie: je produceert duur in verhouding tot het buitenland.
   1. De loonkosten per product zijn hoog.
   2. De munt is overgewaardeerd; een dure munt maakt jouw producten ook duurder.
   3. Slechte infrastructuur, zodat je duur wordt.
   4. De bevolking is slecht opgeleid.
   5. Hoge belastingen.
   6. Hogere inflatie dan in het buitenland.
2. Veel bestedingen in je land zodat er veel vraag is naar (buitenlandse) producten

De overheid kan de concurrentiepositie van het bedrijfsleven proberen te verbeteren door het verlagen van belastingen, verbeteren infrastructuur, verbetering van scholing etc. De Nederlandse overheid kan de wisselkoers niet veranderen want we hebben tegenwoordig de euro. Als ze die wel konden veranderen zouden ze die moeten verlagen.

Door een verhoging van de rente worden de bestedingen in het land afgeremd, de importen zullen dan dalen, bovendien trekt dit buitenlandse beleggers aan. Hierdoor zal een eventueel tekort verdwijnen.

**Ruilvoetverandering.**

Een probleem van veel ontwikkelingslanden is een dat de prijzen van exportproducten van ontwikkelingslanden (grondstoffen) vaak dalen t.o.v. hun prijzen van de importproducten. Een dalende ruilvoet betekent dat deze landen steeds meer moeten gaan exporteren om hetzelfde te kunnen importeren.

De ruilvoet = index exportprijzen X 100

index importprijszen

Als de exportprijzen dalen ten opzicht van de importprijzen dan daalt de ruilvoet. Dit heet een verslechtering van de ruilvoet.

Een daling van de ruilvoet hoeft niet altijd ongunstig te zijn. Het betekent namelijk ook dat je land goedkoper wordt. Hierdoor kunnen de exporten gaan stijgen.

### Wisselkoersen

In Europa kennen we sinds kort vaste wisselkoersen, dit wil eigenlijk zeggen dat er al 1 munt is. De datum dat we de euro in handen krijgen is 1 januari 2002. Wisselkoersen spelen een belangrijke rol in de internationale handel. Als de euro stijgt zullen de producten uit Nederland voor bijv. Japan duurder worden en de concurrentiepositie van Nederland zal verslechteren.

De wisselkoersen kunnen binnen de EMU niet meer veranderen. De euro kan nog wel veranderen ten opzichte van de dollar of de Yen.

De koers van de euro wordt bepaald door vraag en aanbod van de euro.

1. De uitgaven op de betalingsbalans (lopende rekening+kapitaalbalans) zijn het aanbod van de munt
2. De inkomsten op de betalingsbalans zijn een vraag naar de munt

Een tekort op de betalingsbalans betekent dat de uitgaven groter zijn dan de inkomsten. Er is dus meer aanbod dan vraag naar de munt. De koers van de munt zal gaan dalen, waardoor een land weer goedkoper wordt. Hierdoor zal vanzelf weer evenwicht ontstaan op de handelsbalans. Bij zwevende wisselkoersen zorgt de verandering van de wisselkoers ervoor dat de betalingsbalans in evenwicht blijft. In dit spel van vraag en aanbod spelen enorme kapitaalstromen een grote rol. Een klein renteverschil, bijvoorbeeld een hogere rente, kan een grote kapitaalstroom naar jouw land betekenen. Hierdoor zal de koers van je munt stijgen.

Aan de andere kant heeft de wisselkoers een invloed op de betalingsbalans. Door een stijging van de wisselkoers worden producten duurder voor het buitenland. Een stijging van de wisselkoers zal de hoeveelheid exporten doen dalen en de importen doen stijgen. Of dit ook leidt tot een verslechtering van de betalingsbalans ligt aan de prijselasticiteit van de importen en exporten. Als de exporten en importen nauwelijks reageren op de wisselkoers zal het saldo op de betalingsbalans verbeteren. We gaan er echter meestal van uit dat de betalingsbalans (zeker op langere termijn) verslechtert bij een stijging van de wisselkoers.

Als de koers stijgt door een verandering van vraag en aanbod heet dit appreciatie

Als de koers daalt door een verandering van vraag en aanbod heet dit depreciatie

Importelasticiteit = procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid X 100

Procentuele verandering van de wisselkoers

In Europa is gekozen voor een vaste wisselkoers omdat dit meer zekerheid geeft voor de handel. Bovendien nemen de wisselkosten af. Om geen grote problemen te krijgen moet het economische beleid op elkaar worden afgestemd. Je kan niet in 1 land te grote loonstijging krijgen. Dit land zou dan te duur worden en een permanent tekort op de handelsbalans krijgen. Dit kan dan niet meer gecorrigeerd worden door een daling van de wisselkoers.

In Europa is er nu 1 munt: de euro, voorheen was er het EMS, die hieronder wordt besproken.

1. Blz. 30 opdracht 40 blz. 36 opdracht 47

### Bijna vaste wisselkoersen(21-24)

Het EMS systeem werkte met bijna vaste wisselkoersen. Dit wil zeggen dat koersen wel mochten veranderen, maar slechts binnen smalle marges. De Deense kroon zit nog in zo’n systeem met de euro. Er is een spilkoers vastgesteld en binnen de interventiepunten (bandbreedte) kan de koers zich dan bewegen door veranderingen in vraag en aanbod.

Aanbod van kronen

koers Vraag naar kronen

Kr

in

€

Bovenste interventiepunt

Spilkoers Bandbreedte

Onderste interventiepunt

Hoeveelheid kronen

Op dit moment is er niets aan de hand. Stel nu dat de vraag naar kronen sterk stijgt. Dan kan het zijn dat de koers van de kronen boven het bovenste interventiepunt dreigt uit te komen. Men kan dan het volgende doen:

1. Verkopen van kronen en opkopen euro’s (interventie).

2. Rente verlagen in Denemarken.

**Hoe werkt de interventie**:

Door het verkopen van kronen en het kopen van euro’s wordt het aanbod van kronen groter en de vraag naar kronen’ kleiner. De koers van de kronen zal dan gaan dalen ten opzichte van de euro.

**Hoe werkt rente**

Door het verlagen van de rente wordt Denemarken minder aantrekkelijk voor buitenlandse beleggers. Er komen minder beleggers en de vraag naar de kronen zal verminderen. De koers van de kroon zal dan gaan dalen.

Het kan zijn dat het niet lukt om de koers binnen de interventiegrenzen te houden. Men moet dan de spilkoers veranderen:

1. Devaluatie: het verlagen van de spilkoers

2. Revaluatie: het verhogen van de spilkoers.

Deze beslissing wordt genomen door de minister van financiën.

Let op: devaluatie en revaluatie is een verandering van de officiële wisselkoers. Van appreciatie en depreciatie is sprake bij een verandering van de wisselkoers door vraag en aanbod.

### Zwevende wisselkoersen

Wisselkoersen kunnen ook vrij worden gelaten. Dit heeft als nadeel dat er meer onzekerheid is in de internationale handel. Deze onzekerheid moet weer worden afgedekt en dat kost geld. Zwevende wisselkoersen hebben wel een belangrijk voordeel. Door veranderingen in de wisselkoers kunnen betalingsbalansproblemen worden opgelost. Heb je bijvoorbeeld een tekort op de betalingsbalans dan zal de koers van de munt gaan dalen. Door deze daling wordt jouw export goedkoper zodat je meer zal exporteren. De betalingsbalansproblemen zullen daardoor verdwijnen. Ook bij vrije wisselkoersen wordt af en toe ingegrepen door de centrale banken. Dan noemen we dat beheerst zweven (managed floating). Zo is in het verleden de dollar wel eens ondersteund ten opzichte van de yen.

## Domein I Goede tijden slechte tijden

## Inleiding

Door te ruilen kunnen we ons specialiseren op hetgeen waar we goed in zijn, waardoor we meer kunnen consumeren. Directe ruil is het ruilen van goederen tegen goederen, dit is echter onhandig omdat je een ruilpartner moet vinden die aanbiedt wat jij wilt hebben en die ruilpartner moet toevallig net willen wat jij aanbiedt.

Geld zorgt ervoor dat er veel makkelijker geruild kan worden. Je kan je voorstellen dat zonder geld er producten geruild moeten worden, dit is veel onhandiger. Specialisatie kan alleen plaatsvinden als er geld is. Als je bijvoorbeeld schroeven maakt voor fietsen en je wilt graag puntbroodjes hebben, is het zeer moeilijk een ruilpartner te vinden. Dit is indirecte ruil. Door introductie van geld worden de transactiekosten oftewel kosten van de ruil, verminderd.

Door geld kan iedereen gaan doen waar ze relatief goed in zijn. Bij relatieve kostenverschillen kan ruil voordeel opleveren. Om de ruil goed te laten verlopen zijn er eigendomsrechten geintroduceerd, oftewel je mag niet zomaar dingen van iemand stelen. In het verlengde hiervan bestaan er ook intellectuele eigendomsrechten, oftewel het bezit van een idee (octrooi/patent)

Geld verhoogt doelmatigheid van een ruileconomie

Definitie van geld: geld is een algemeen aanvaard ruilmiddel.

Er bestaan 2 vormen van geld:

* **Chartaal geld**: alle briefjes en munten
* **Giraal geld**: het geld dat op een betaalrekening staat.

Het girale geld is wat anders dan spaargeld. Van je spaarrekening kan niet direct betalingen doen.

Het girale geld staat op een rekening, dit kan je overschrijven d.m.v. je pinpas, of betaalcheques. De cheques zelf zijn geen geld!

**De eigenschappen van geld**: niet alles kan je als geld gebruiken, geld moet bepaalde eigenschappen hebben:

* Het is algemeen aanvaard.
* Makkelijk deelbaar: bijv. goud kan je in verschillende hoeveelheden delen, dit maakt het betalen makkelijker.
* Het is hanteerbaar: olifanten ruilen moeilijk, ze zijn bovendien slecht deelbaar.
* Waardevast: het product dat je gebruikt moet niet bederven.

Geld heeft verschillende functies:

* Ruilmiddel: je kan er goederen of diensten mee kopen.
* Rekenmiddel: je kan bijvoorbeeld zeggen dat ik met € 10,-- 20 kauwgomballen kan kopen, je hebt dan met geld gerekend.
* Spaarmiddel: geld kan je sparen zodat je later wat kan kopen.
* Betaalmiddel: je kan ermee betalen zonder dat je er direct wat voor terugkrijgt zoals belastingen.

De waarde van geld.

Vroeger had geld een “intrinsieke waarde” het was gemaakt van goud en het materiaal zelf had een waarde. Tegenwoordig is de waarde van het geld gebaseerd op vertrouwen het heer dan ook “fiduciair geld”. De intrinsieke waarde is heel laag, het papier is nauwelijks iets waard, de reële waarde van het geld is de ruilwaarde. De ruilwaarde of reële waarde is de koopkracht van het geld.

Verandering van de waarde van geld.

Door prijsstijgingen (inflatie) of prijsdalingen (deflatie) veranderd de waarde van geld. Inflatie is een waardedaling van geld terwijl deflatie een waardestijging van geld is.

Het nadeel van inflatie is dat het onzekerheid geeft over de toekomst. Voor bezitters van geld is het nadeel dat hun bezit minder waard wordt. Daar tegenover staat dat degenen die geld geleend hebben er voordeel van hebben.

We kennen verschillende oorzaken van inflatie:

* Bestedingsinflatie: als mensen meer gaan besteden (er is overbesteding) zullen de prijzen gaan stijgen.
* Geïmporteerde inflatie: prijzen van buitenlandse producten stijgen, bijvoorbeeld door een wisselkoers daling.
* Winstinflatie: bedrijven rekenen hogere winstmarges door, bijvoorbeeld omdat de concurrentie is verminderd door fusies.
* Kosteninflatie: de stijging van de kosten wordt doorberekend in de prijzen.

Ook deflatie kent een groot nadeel: mensen gaan minder uitgeven in de verwachting dat de prijzen nog verder zullend dalen.

## 

## Blijft geld wel rollen

primaire liquiditeiten: het chartale en girale geld in handen van het publiek. Oftewel al het geld dat niet in handen is van geldscheppende instellingen of van de centrale overheid.

Geldscheppende instellingen zijn de primaire banken en DNB.

**primaire liquiditeiten samen = de maatschappelijke geldhoeveelheid**

Primaire banken zijn banken die rekening courant rekeningen van klanten hebben. Alleen met deze rekeningen kan namelijk geldschepping plaatsvinden. Secundaire banken zoals hypotheekbanken, trekken alleen spaargelden aan. Alle algemene banken zijn primaire banken. Deze banken zijn de laatste 20 jaar sterk gegroeid en zijn ook andere diensten zoals verzekeringen gaan aanbieden. (branche vervaging). Geldschepping vindt als volgt plaats: mensen zetten 15 miljard euro op de bank op de rekening courant. Deze mensen hebben dus 15 mrd aan giraal geld. Vervolgens leent de bank een deel van de 15 mrd weer uit omdat ze ervan uitgaan dat toch niet iedereen tegelijk hun geld komt ophalen. De totale geldhoeveelheid is dan gestegen.

**secundaire liquiditeiten** Vorderingen van niet-geldscheppende instellingen op geldscheppende instellingen en de centrale overheid met een oorspronkelijke looptijd korter dan twee jaar, die op vrij korte termijn zonder veel kosten en zonder belangrijk koersverlies en masse in binnenlands geld kan worden omgezet (bijna geld).

Tot de secundaire liquiditeiten worden gerekend:   
Kortlopende [deposito](http://nl.wikipedia.org/wiki/Deposito)'s met een [looptijd](http://nl.wikipedia.org/wiki/Looptijd_(financiering_en_belegging)) tot 2 jaar, alsmede deposito's met een opzegtermijn tot 3 maandens [repo](http://nl.wikipedia.org/w/index.php?title=Terugkoopovereenkomst&action=edit&redlink=1" \o "Terugkoopovereenkomst (de pagina bestaat niet))'s, [aandelen](http://nl.wikipedia.org/wiki/Aandeel) in [geldmarktfondsen](http://nl.wikipedia.org/w/index.php?title=Geldmarktfonds&action=edit&redlink=1) en [korte schuldbewijzen](http://nl.wikipedia.org/w/index.php?title=Kort_schuldbewijs&action=edit&redlink=1) met een looptijd tot 2 jaar.

Je krijgt dan de volgende indeling:

Primair liquiditeiten massa (= maatschappelijke geldhoeveelheid = M1):

Chartaal en giraal geld in handen van het publiek

Binnenlandse liquiditeitenmassa:

Secundaire liquiditeiten (met de korte spaargelden) + primaire liquiditeiten

Verkeersvergelijking Fischer.

Tegenover de verkoop van goederen staan natuurlijk betalingen. Dit is het inkomen dat wordt verdient. Dit wordt weergegeven in de verkeersvergelijking van Fischer:

MxV = PxT

M = geldhoeveelheid

V = omloopsnelheid

P = prijs

T = aantal transacties

Aan de linkerkant staan de betalingen: geldhoeveelheid x het aantal maal dat geld van hand tot hand gaat in een jaar. Aan de andere kant staat wat ermee gekocht is: de gemiddelde prijs x het aantal transacties. De verkeersvergelijking van fischer is een “identiteit” het is dus altijd waar.

Belangrijk:

Bij hoogconjunctuur (de vraag ligt (dicht)bij de producticapaciteit:

* Prijzen stijgen als M stijgt

Bij laagconjuctuur (de vraag ligt ver beneden de producticapaciteit)

* T (Yr) stijgt als M stijgt

In diepe crisis:

* V daalt als M stijgt: mensen gaan het extra geld oppotten.

Conclusie: monetair beleid alleen effectief in laagconjunctuur.

## Geldhoeveelheid en geldschepping:

Een verandering van de geldhoeveelheid kan grote gevolgen hebben voor de economie. De centrale bank houdt de geldhoeveelheid dan ook goed in de gaten. Zij doen dit aan de hand van de liquiditeitsquote: de verhouding tussen het nationaal inkomen en M3. (M3 = binnenlandse geldhoeveelheid of liquiditeitenmassa = primaire + secundaire liquiditeiten)

M3/Y = liquiditeitsquote. Als de liquiditeitsquote stijgt zijn er relatief veel binnenlandse liquiditeiten en is er een inflatiedreiging

De bank moet dus weten hoeveel geld er in omloop is. Ze moeten goed in de gaten houden of de primaire en secundaire liquiditeiten hoeveelheid niet te veel verandert. Een stijging van de hoeveelheid liquiditeiten brengt namelijk het risico van inflatie met zich mee.

Voor het verzorgen van de geldomloop moet men onder andere goed weten of er genoeg chartaal geld in omloop is om de betalingen soepel te laten verlopen. Hiervoor is het van belang om de samenstelling te kennen van de primaire liquiditeiten massa.

Verandering in omvang en samenstelling van liquiditeiten

Samenstelling van de primaire geldhoeveelheid kan veranderen door het omzetten van giraal geld in chartaal geld of omgekeerd, dit noemen we **substitutie.** Door bijvoorbeeld een contant bedrag te storten op je giro rekening wordt de girale geldhoeveelheid vergroot en de chartale geldhoeveelheid verkleind.

De hoeveelheid primaire liquiditeiten kan op verschillende manieren veranderen (geldschepping, geldvernietiging)

1. **Transformatie:** Het omzetten van secundaire liquiditeiten in primaire liquiditeiten. Bijvoorbeeld je spaarrekening laten bijschrijven op je rekening courant. Een ander voorbeeld is buitenlandse valuta (tegoed) omzetten in euro’s (en laten bijschrijven op je rekening courant).

2. Kredietverlening door geldscheppende banken: indien banken geld uitlenen gaat er geld van een geldscheppende instelling naar het publiek er is dan sprake van geldschepping. Op het moment dat hij de lening afbetaald is er sprake van geldvernietiging.

- Een bijzondere vorm van deze kredietverlening is wederzijdse schuldaanvaarding: Iemand leent geld bij de bank en laat dit bijschrijven op zijn rekening courant. Er is dan meer geld bij het publiek. Aangezien de bank weet dat niet iedereen tegelijk zijn rekening courant geld zal opvragen kan en mag hij een deel van dit geld weer uitlenen.

1. Door export vergroot de binnenlandse liquiditeitenmassa want er gaan liquiditeiten van het buitenland naar het Nederlandse publiek. Import verkleint de binnenlandse liquiditeitenmassa.

4. Overheidsuitgaven/ontvangsten. Als de overheid van het publiek geld ontvangt daalt de maatschappelijke geldhoeveelheid. Als de overheid geld uitgeeft stijgt de maatschappelijke geldhoeveelheid.

Het is tegenwoordig lastig om de geldhoeveelheid te controleren voor de centrale banken doordat er heel veel instroom en uitstroom van kapitaal is van en naar het buitenland.

## Monetair beleid van de ESCB

Het Europees Stelsel van Centrale Banken bestaat uit de nationale centrale banken van de deelnemende landen en de Europese Centrale Bank. Alle centrale banken helpen mee bij de uitvoering van het beleid.

Doelstellingen van de ESCB

De belangrijkste doelstelling van de ESCB is het handhaven van de interne waarde van de Euro. Door het sturen van de geldgroei moet de inflatie beneden de 2% blijven.

Een tweede doelstelling is het ondersteunen van het algemeen economisch beleid in de Europese Unie. Het is dus mogelijk dat de ESCB de rente verlaagd in tijden van laagconjunctuur om de economieën te stimuleren.

De Nederlandsche Bank voert transacties uit met banken in opdracht van de ESCB. Om sturing te hebben op de rente en daarmee de geldschepping is het noodzakelijk dat banken lenen bij DNB. Om dit te bereiken moeten de banken een reserveverplichting aanhouden, dus eigenlijk pakt DNB daarmee dekkingsmiddelen af van de banken. Banken komen daardoor krap bij kas te zitten en zullen gaan lenen bij DNB. De belangrijkste lening is de basisherfinancieringstransactie, dit is een lening met een looptijd van twee weken. De rente die daarover betaald wordt is de "refi-rente". Daarnaast kunnen de banken langere leningen krijgen, "de langlopende herfinancieringstransacties".

Verdere sturing van de geldhoeveelheid vindt plaats door de overige open markttransacties. Door aan- en verkoop van waardepapieren, deviezen en termijndeposito's kunnen de centrale banken de ruimte op de geldmarkt sturen. Verkoop van bijvoorbeeld waardepapieren aan banken zorgt ervoor dat banken minder dekkingsmiddelen hebben. Hierdoor komen de banken krapper bij kas te zitten en verkrapt dus de geldmarkt. De geldschepping zal hierdoor afnemen.

Beleidsinstrumenten

1. Open markt transacties

Open markt transacties zijn transacties op vrijwillige basis. De banken kunnen vrijwillig inschrijven op de verschillende instrumenten. Hieronder staan deze verschillende open markt transacties.

a. Leningen aan de banken.

Banken kunnen lenen bij de ESCB. Als de banken lenen bij ESCB heeft de ESCB de mogelijkheid om de rente te sturen. De belangrijkste kredietmogelijkheid voor banken is de basis-herfinancierings transactie (repo-transacties). Dit is te vergelijken met het contingent dat de Nederlandse banken bij DNB konden lenen. De leningen kennen een looptijd van twee weken tegen de "refi-rente". De refi-rente is de belangrijkste rente, dit is de bodem waartegen de banken aan het publiek zullen uitlenen.

Een tweede kredietmogelijkheid zijn de langerlopende herfinancieringstransacties. Deze leningen hebben een looptijd van drie maanden.

b. Aan en verkoop van waardepapieren, deviezen en termijndeposito's.

Door verkoop van waardepapieren, deviezen en termijndeposito's verkrapt ESCB de geldmarkt. De banken kopen bij ESCB en betalen hiervoor en krijgen een rentevergoeding. De banken komen dan dus krapper bij kas te zitten. Op deze manier kan dus de geldhoeveelheid gestuurd worden. Aankoop geeft precies het tegenovergestelde effect.

Een voorbeeld:De geldmarkt is verruimd door loonbetaling van de overheid. Om de geldmarkt te verkrappen kan DNB valuta swaps inzetten. Dit wil zeggen ze verkopen vreemde valuta aan de banken met de toezegging dat ze dit over een aantal dagen weer tegen een bepaalde (hogere) prijs weer terugkopen. Het verschil tussen de prijs van het verkopen en het terugkopen is de rente. Als het gaat om een verkrapping van de geldmarkt voor langere tijd kan DNB ESCB-schuldbewijzen verkopen aan de banken.

2. Reserveverplichtingen

Reserveverplichtingen dienen om een structureel liquiditeitstekort bij banken tot stand te brengen. Banken moeten een bepaald bedrag aanhouden bij DNB. Dit bedrag mag niet meetellen als dekkingsmiddel. Dit betekent dus dat hierdoor banken krap bij kas komen te zitten en zullen aan lenen bij DNB. Over de reserveverplichting wordt wel rente gegeven. De rent is de refi-rente, dezelfde rente die banken moeten betalen over de basis herfinancieringstransactie.

3. permanente faciliteiten

Als de banken voor hele korte tijd liquiditeiten tekort komen kunnen ze een lening voor bijvoorbeeld een dag krijgen. Deze leningen heten "marginale beleningsfaciliteit". Als zij tijdelijk een liquiditeitsoverschot hebben kunnen ze die plaatsen op een depositorekening.

Prijsstabiliteit binnen de economie heeft de volgende voordelen:

* Als de waarde van het geld teveel verandert geeft dat grote onzekerheid, dit is niet goed voor de economie.
* Inflatie zal er voor zorgen dat mensen minder gaan sparen, het geld wordt toch minder waard
* Mensen gaan meer lenen en meer besteden, zodat er nog meer inflatie kan gaan optreden.
* Mensen met geld op spaarrekeningen zien hun geld snel minder waard worden. Dit kan wel weer het effect geven dat mensen weer wat voorzichtiger worden en juist weer wat minder besteden.
* De concurrentiepositie van het bedrijfsleven wordt slechter want de prijzen van deze bedrijven worden hoger.

De rol van geld is veelvuldig bediscussieerd in de economie. Klassiek economen zagen de rol van geld alleen als ruilmiddel. Als de centrale bank de geldhoeveelheid verdubbeld dan zullen de prijzen verdubbelen, de rente zal fors hoger worden en er veranderd reëel niets.

Keynesianen zien wel degelijk een rol van geld: omdat markten niet allemaal perfect werken kan een verandering van de geldhoeveelheid wel degelijk de reële economie veranderen. In de arbeidsmarkt zitten bijvoorbeeld lange vertragingen. Als de geldhoeveelheid en de inflatie stijgt zullen bijvoorbeeld de lonen niet directe meestijgen. Dit betekent dat bedrijven op korte termijn winstgevender worden en meer gaan produceren. Een ander probleem is dat mensen leiden aan een geldillusie. Mensen zijn geneigd om te denken in nominale termen. Dit betekent bijvoorbeeld dat als de prijzen dalen mensen toch niet zo snel geneigd zijn om een nominale loondaling te accepteren, mensen denken namelijk gewoon in euo’s in plaat van koopkracht.

Macro economische vraag en aanbodfuncties\

## Macro economische vraag en aanbod

Je kan de toestand van de economie weergeven in een geaggregeerde macro-economische vraag en aanbodcurven. De macro econimische aanbodlijn (op korte termijn) heeft een positief verband met de prijs,hoe hoger de prijs hoe hoger het aanbod. Dit komt omdat bijvoorbeeld de lonen niet direct reageren op de prijs: lonen staan vaak voor een jaar vast in CAO’s. Bedrijven worden dus winstgevender op korte termijn als de prijs stijgt en zullen dus meer gaan produceren.

P  
 Qa  
  
  
  
  
  
 Qv1 Qv2

Yreëel

We zien dit gebeuren in de bovenstaande grafiek: als de vraag stijgt bijvoorbeeld door een vergroting van de geldhoeveelheid zal de vraag verschuiven van Qv1 naar Qv2. De productie (Yreëel) wordt groter en de prijs wordt wat hoger. Qa2

P  
 Qa  
  
  
  
  
  
 Qv1 Qv2

Yreëel

Ymax

Op langere termijn zal de geldsluier verdwijnen, lonen gaan stijgen en daarmee worden de aanbieders weer minder winsgevend. De Qa lijn verschuift weer naar binnen, op lange termijn zal de productie weer terugschuiven naar het lange termijn evenwicht oftewel richting de productiecapaciteit. Dus op korte termijn kan de economie worden gestimuleerd, maar op lange termijn gaat de economie naar het lange termijn evenwicht, oftewel de productiecapaciteit.

Klassiek economen denken dat de economie al heel snel teruggaat naar het lange termijn evenwicht, overheidsmaatregelen hebben dus weinig zin. Volgens keynesianen gaat dit proces echter traag: de overheid moet wel optreden.

De vraag en aanbodcurven kom je ook op deze manier tegen:

hoger.

P Qa  
Qv1 Qv2 Qv3 Qv4

Yreëel

In de bovenstaande grafiek zie je het volgende: de aanbodlijn is bij een lage Yr horizontaal, dat betekent dat ten tijde van een recessie een verhoging van de vraag de prijzen niet zullen stijgen (Qv1 🡪 Qv2). De bedrijven hebben namelijk genoeg capaciteit om de hogere vraag op te vangen. Als de vraag nog meer wordt gestimuleerd (Qv2 🡪 Qv3) zullen de prijzen licht gaan stijgen. Ondertussen zitten we al op de maximale productie. Een verdere verhoging leidt alleen nog maar tot prijsstijgingen.

Aanbod van arbeid, 22

aanbodcurve, 10

Aanbodvergelijking, 8

Abstracte markt, 7

actieve, 48

algemeen verbindend, 34

appreciatie, 57

Arbeidsinkomensquote, 60

Arbeidsjaar, 23

arbeidsmarkt, 22

Arbeidsproductiviteit, 23

Bandbreedte, 57

basisherfinancieringstransactie, 77

beroepsbevolking, 22

**bestedingen**, 65

Bestedingsinflatie, 74

betalingsbalans, 70

Binnenlandse liquiditeitenmassa, 75

***Bruto* Binnenlands Product**, 63

Bruto-investeringen, 65

CAO, 34

Centraal akkoord, 34

Centraal Overleg, 34

Chartaal geld, 74

complementaire goederen, 7

Concrete markt, 7

concurrentiepositie, 71

Conjuncturele werkloosheid, 22

Constante kosten, 13

consumentenbond, 20

consumentenorganisaties, 20

consumptiegoederen, 7

Cumulatief, 58

de categoriale inkomensverdeling, 60

deflatie, 75

***degessief variabele kosten***, 15

dekkingspercentage, 71

denivelleren, 58

depreciatie, 57

Dienstenrekening, 71

douane-unie, 70

economische en monetaire unie, 70

economische unie, 70

EMS systeem, 56

ESCBD, 77

Euro, 56

Europese Unie, 43

export, 76

exportquote, 70

FNV, 34

formeel evenwicht, 71

Frictiewerkloosheid, 23

geld, 74

eigenschappen, 74

Geld

functies, 74

Geldscheppende instellingen, 75

geldschepping, 76

geldvernietiging, 76

gemeenschappelijke markt, 70

Giraal geld, 74

Goederenrekening, 71

Goud en deviezenrekening, 71

handelsbalans, 71

herfinancieringstransacties, 77

i/a ratio, 48

IMF, 70

importquote, 70

inactieve, 48

infant-industry argument, 69

Infant-industry argument, 69

inferieur goed, 12

inferieure goederen, 12

**Inkomenselasticiteit van de vraag**, 12

Inkomensrekening, 71

inkomstenverlies, 46

interventie, 57

interventiepunt, 57

invoerheffingen, 69

kapitaaldekkingstelstel, 48

Kapitaalrekening, 71

kosten, 13

Kredietverlening, 76

**Kruiselingse elasticiteit**, 12

Kwalitatieve structurele werkloosheid, 23

Kwantitatieve structurele werkloosheid, 22

**landbouwbeleid**, 44

Leningen aan de banken, 77

liquiditeitsquote, 76

loonontwikkeling, 35

Loonquote, 60

lorenzcurve, 58

luxe goederen, 12

**maatschappelijke geldhoeveelheid**, 75

marktmechanisme, 8

materieel evenwicht, 71

Mededingingsbeleid, 44

Monopolie, 17

Monopolistische concurrentie, 19

Nationaal inkomen, 66

nationaal overschot, 66

nationaal spaaroverschot, 66

Netto Binnenlands *Inkomen*., 62

Netto Binnenlands *Product*, 62

***Netto* Binnenlands Product (het NBP)**, 63

Netto Binnenlands Product *tegen factorkosten*, 63

Netto Binnenlands Product *tegen marktprijzen*, 63

Netto Nationaal Product, 66

Netto-investeringen, 65

nivelleren, 58

non-tarifiaire maatregelen, 69

Oligopolie, 20

omslagstelsel, 48

Ontwikkelingsbeleid, 44

Open markt transacties, 77

Overdrachtsuitgaven, 65

Overheidsbestedingen, 65

Overheidsconsumptie, 65

Overheidsinvesteringen, 65

overheidsoverschot, 66

Overheidsuitgaven, 65

particulier spaaroverschot, 66

permanente faciliteiten, 78

personele inkomensverdeling, 58, 59

Plaatsbeleid, 16

Prijsbeleid, 16

Prijselasticiteit van de vraag, 11

prijsmechanisme, 8

primaire goederen, 12

primaire inkomens, 58

primaire liquiditeiten, 75

Productbeleid, 16

progressief belastingstelsel, 59

Promotiebeleid, 16

***proportioneel variabele kosten***, 13

Protectie, 69

refi-rente, 77

Regionale werkloosheid, 23

rente en wisselkoers, 57

Reserveverplichtingen, 77

ruilvoet, 72

salderingsrekening, 71

saldo lopende rekening, 66

secundaire inkomens, 58

**secundaire liquiditeiten**, 75

Seizoenswerkloosheid, 23

Sociaal beleid, 45

Sociale verzekeringen, 46

Sociale voorzieningen, 46

sociale zekerheid, 46

Sociale zekerheid, 46

Spilkoers, 57

Stichting van de Arbeid, 34

Structurele werkloosheid, 22

Structuurbeleid, 44

subsidiëren, 69

**substitutie**, 76

substitutiegoederen, 7

***toenemende variabele kosten***, 14

**Transformatie**, 76

Variabele kosten, 13

vaste wisselkoers, 56

verborgen werkloosheid, 22

Vervangingsinvesteringen, 65

verzadigingsinkomen, 12

VNO, 34

volkomen concurrentie, 17

Volksverzekeringen, 46

Voorraadmutaties, 65

vraag naar goederen, 7

vraagcurve, 8

vraagfunctie, 8

Vraagvergelijking, 8

vrijhandel, 69

Vrijhandel, 68

vrijhandelszone, 70

wederzijdse schuldaanvaarding, 76

werkgelegenheid, 22

werkgeverscentrales, 34

werkloosheid, 22

Werkloosheid, 22

Werklozen, 22

werknemerscentrales, 34

Werknemersverzekeringen, 46

***Wet van de toe en afnemende meeropbrengsten***, 15

wet van Engel, 12

Wig, 48

WTO, 70

zwevende wisselkoersen, 56