

Termen hoofdstuk 3

Toegevoegde waarde:

De waarde die een onderneming toevoegt aan een product. Als een bedrijf grondstoffen inkoopt voor 100 euro en daar een product van maakt dat verkocht wordt voor 150 euro, heeft dit bedrijf 50 euro aan waarde toegevoegd.

Productiefactoren:

Hiermee heb je de waarde toegevoegd. Arbeid, natuur, kapitaal en ondernemerschap. De toegevoegde waarde wordt verdeeld onder de productiefactoren.

Arbeid krijgt loon, natuur krijgt pacht of huur, kapitaal krijgt rente of interest en ondernemerschap krijgt de rest (= winst).

Afschrijvingen:

Een deel van de toegevoegde waarde wordt gereserveerd. Dit geld is bedoeld om kapitaalgoederen te vervangen. Dus voordat de toegevoegde waarde wordt verdeeld, wordt er eerst een deel gereserveerd.

Voorbeeld: een bedrijfsauto gaat ongeveer 5 jaar mee. Aankoop 20.000, restwaarde na 5 jaar 5.000, dan is de afschrijving per jaar: $(20.000 - 5.000) : 5 = 3.000$

Variabele kosten:

Kosten die veranderen als je meer of minder produceert. Voorbeeld: grondstoffen.

Vaste kosten:

Veranderen niet als je meer of minder produceert. Voorbeeld: huur bedrijfspand.

Kostprijs per product:

De gemiddelde kosten voor het maken van een product.

Winstmarge:

Verkoopprijs – kostprijs

Consumentenprijs:

Verkoopprijs + BTW

Inkoopprijs + Brutowinst = Verkoopprijs + BTW = Consumentenprijs

Omzet:

Verkoopwaarde = prijs x aantal verkochte goederen (afzet)

Nettowinst:

Brutowinst – bedrijfskosten

Brutowinst:

Omzet – inkoopwaarde

Arbeidsproductiviteit:

De productie per persoon in een bepaalde tijd.

Automatisering:

Het productieproces gaat met meer machines. De arbeidsproductiviteit zal toenemen.

Arbeidsdeling:

Iedereen specialiseert zich in een bepaald gedeelte van het productieproces. Hierdoor zal de arbeidsproductiviteit toenemen.

Scholing:

Ook wel genoemd human capital. Arbeiders leren dingen waardoor ze beter kunnen produceren. Arbeidsproductiviteit neemt toe.

Prestatiebeloning:

Wie harder werkt krijgt meer betaald. De arbeidsproductiviteit zal toenemen.

Productiecapaciteit:

Het maximaal aantal producten dat een bedrijf kan maken. Hangt af van de hoeveelheid arbeid en de hoeveelheid kapitaal.

100% benutting capaciteit:

Alle werknemers zijn volledig aan het werk en alle machines worden volledig gebruikt.

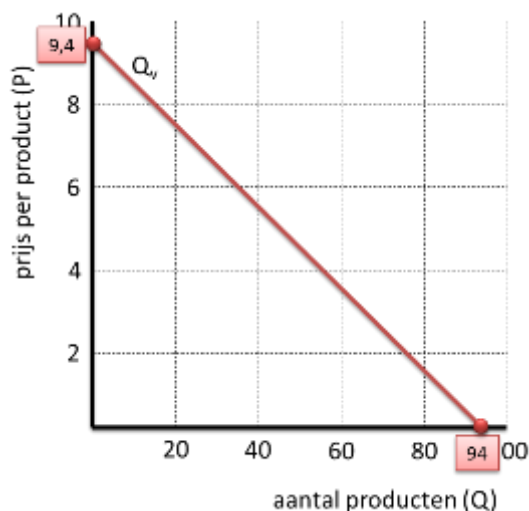
Negatieve externe effecten:

Kosten van het produceren die niet in de prijs van het product zijn meegenomen. Bijvoorbeeld de uitstoot van CO₂. Hierdoor warmt de aarde op en moeten de dijken worden verhoogd, maar deze kosten worden niet doorberekend in de prijs van het product.

Brede welvaart:

Niet alleen wordt er gekeken naar de productie, maar ook naar negatieve externe effecten. Als we heel veel produceren, maar ondertussen vervuilen we het milieu zal de brede welvaart minder sterk stijgen. De vervuiling wordt dus van de productie afgetrokken.

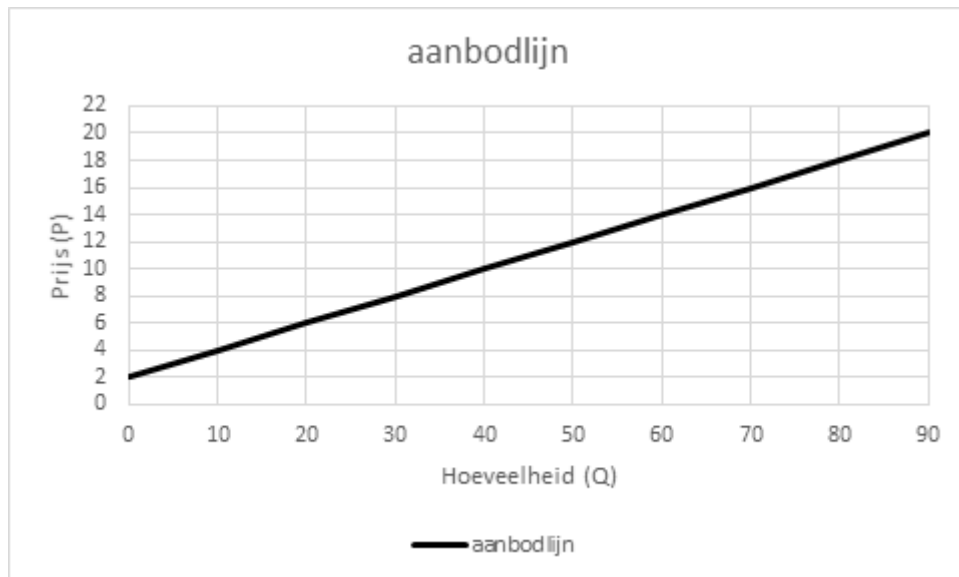
De vraag:



De vraag geeft aan hoeveel er van een bepaald product wordt gekocht bij verschillende prijzen. In het voorbeeld zie je dat er bij een prijs van 9,40 niets wordt gevraagd. Bij een prijs van 6 worden er ongeveer 38 producten gevraagd.

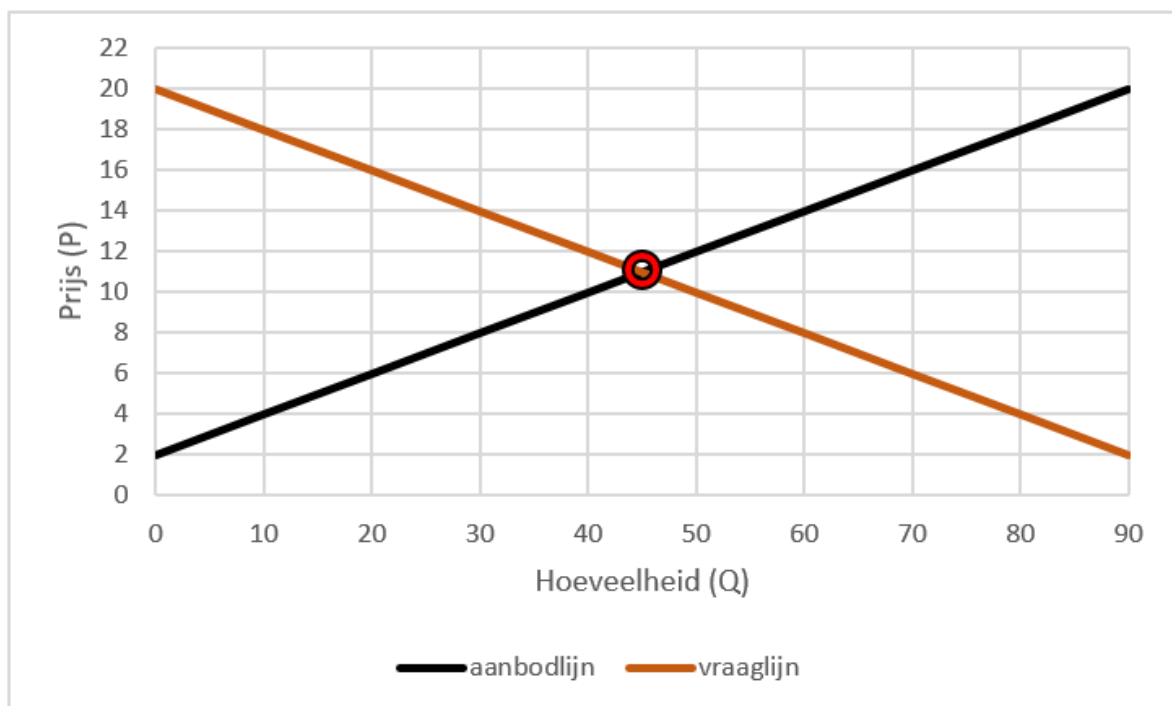
We zien dus dat er bij een lagere prijs meer wordt gevraagd.

Het aanbod:



We zien hier het aanbod. Bij een prijs van 2 wordt er niets aangeboden. Gaat de prijs naar 12 dan wordt er 50 aangeboden. We zien dus dat er meer wordt aangeboden als de prijs stijgt.

Vraag en aanbod:

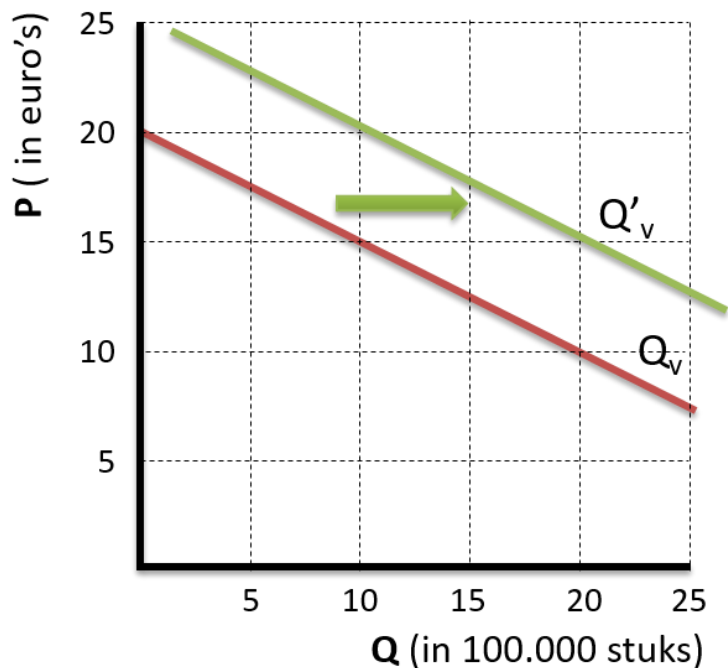


De prijs zal precies zo hoog worden dat gevraagde en aangeboden hoeveelheid aan elkaar gelijk zijn. Hier zie je dat bij een prijs van 11 de gevraagde en de aangeboden hoeveelheid 45 zijn.

We noemen 11 de evenwichtsprijs en 45 de evenwichtshoeveelheid.

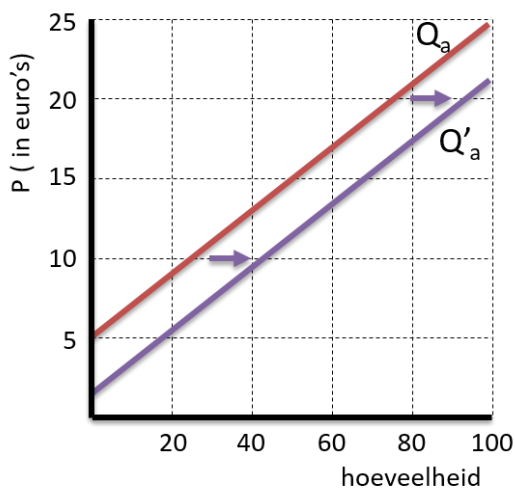
Bij volkomen concurrentie zal deze prijs door de concurrentie daar komen.

Toename van de vraag:



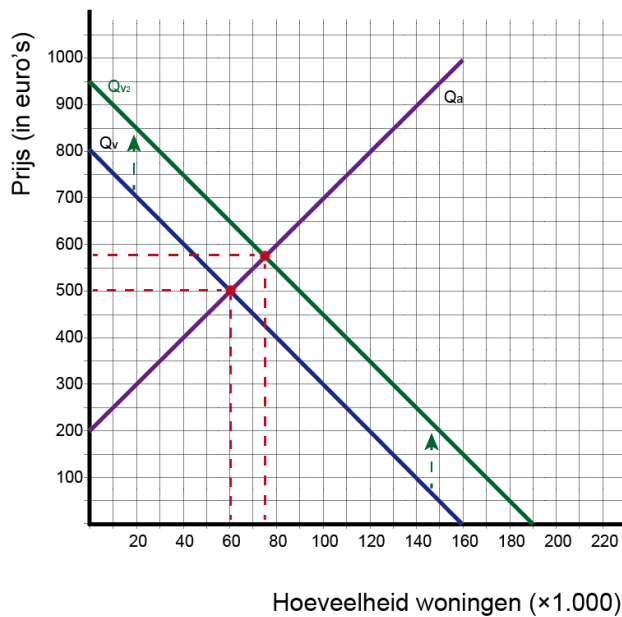
Hier zien we een toename van de vraag. Dit komt niet door de prijs, maar bijvoorbeeld omdat de consumenten het product aantrekkelijker zijn gaan vinden. Het kan ook komen omdat de consumenten rijker zijn geworden.

Toename van het aanbod:



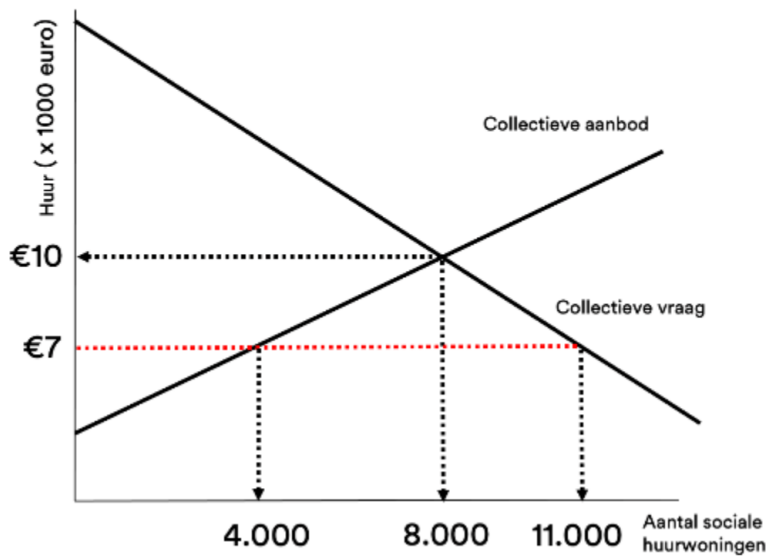
Hier neemt het aanbod toe. Kan bijvoorbeeld gebeuren omdat de productiekosten zijn gedaald.

Stijging prijs door toename vraag:



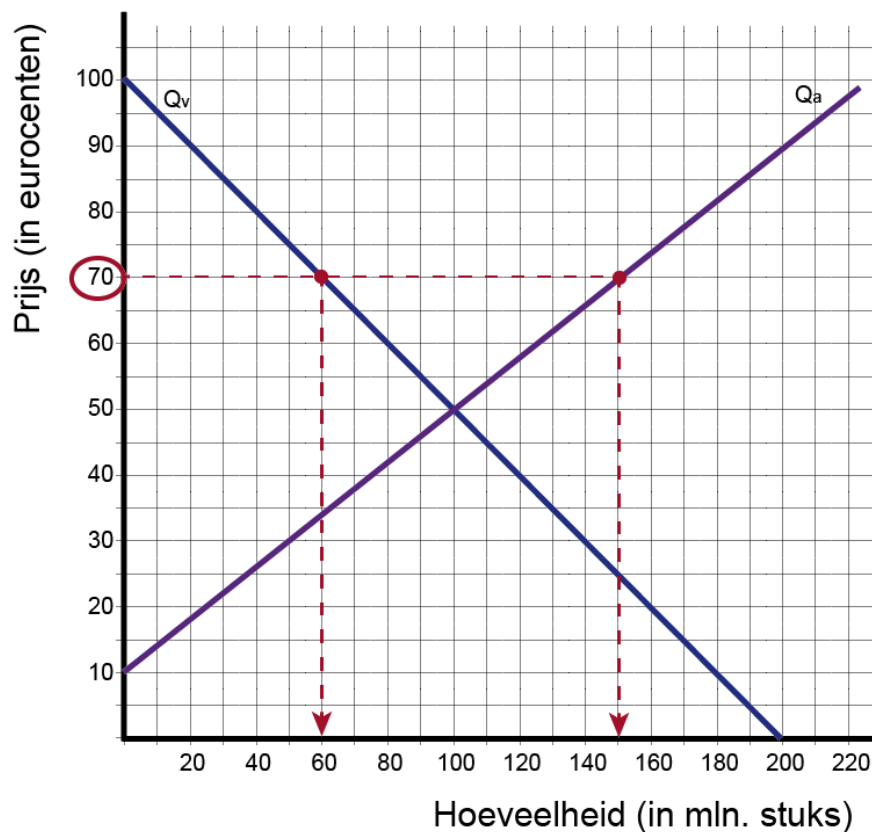
Doordat de vraag is gestegen gaat de prijs van 500 naar ongeveer 590. De stijging van de vraag kan zijn gekomen doordat de kopers meer zijn gaan verdienen.

Maximumprijs:



De overheid kan een maximumprijs instellen. Hier is dat gedaan voor huurwoningen. Huisbazen mogen niet meer vragen dan 7000 (per jaar). Het gevolg zal zijn dat er teveel vraag (11.000) zal zijn in vergelijking met het aanbod (4000). Dit zal betekenen dat er een wachtlijst voor woningen zal ontstaan.

Minimumprijs



De overheid kan ook een minimumprijs instellen. Hier is de minimumprijs 70. De prijs mag dan niet lager dan 70 zijn. We zien dat dit betekent dat er meer aangeboden wordt (150) dan gevraagd (60). De overheid kan het aanbodoverschot ($150 - 60 = 90$) opkopen en vernietigen. In het verleden is dit gebeurd met melk en boter. Het was bedoeld om de boeren te helpen.

Transparante markt:

Als iedereen de markt goed kan overzien. Iedereen weet wat de prijzen zijn en waar je de producten kunt kopen. Als een producent te duur is (prijs hoger dan evenwichtsprijs) weet iedereen dat ook.

Door het internet zijn veel markten veel doorzichtiger geworden.

Marktaandeel:

Het marktaandeel van een bedrijf kun je berekenen door de afzet van het bedrijf te delen door de totale afzet keer 100%.

Bedrijven willen graag hun marktaandeel vergroten.

Fusie:

Een manier om je marktaandeel te vergroten is door samen te gaan met een ander bedrijf.

Monopolie:

Eén aanbieder. Zijn marktaandeel is dus 100%.

Oligopolie:

Enkele aanbieders. Alle aanbieders hebben dus een relatief groot marktaandeel.

Monopolistische concurrentie:

Heel veel aanbieders. Iedere aanbieder heeft dus een klein marktaandeel. De bedrijven maken echter producten die van elkaar verschillen. We noemen dat heterogene goederen.

Volkomen concurrentie:

Heel veel aanbieders die dus allemaal een heel klein marktaandeel hebben en alle producten zijn precies gelijk. We noemen dat homogene goederen.

Kartel:

Verschillende ondernemingen maken prijsafspraken met elkaar. Ze doen dit om de prijs hoog te houden. Het is verboden, want het is in het nadeel van de consument.