

Boekje Vervoer Samenvattingen + overige voorbereiding voor de toets

Economie



Inhoud:

<i>Wat?</i>	<i>blz.</i>
h1 & h2 samengevat	2
h3 samengevat	3
h4 samengevat	4 & 5
h5 samengevat	6
wat moet weten	7 & 8
Begrippen	8, 9 & 10
Links	10
Test je zelf	11 t/m 14
Antwoorden test	15 t/m 17

H1 Steeds meer mobiliteit Samenvatting

We verplaatsen ons dagelijks, daarom is het handig voor je zelf na te gaan wat het efficiëntst is. Hierbij kijken we naar koste die gemaakt moeten worden voor de verplaatsing en ook de tijdsduur. Als je 18 mag je auto rijden mits je een rijbewijs haald. Maar is dat op dat moment wel handig? Er komen namelijk veel kosten bij kijken.

H2 Met de taxi of met de fiets Samenvatting

Opbrengst, totale kosten en winst

De opbrengst of omzet wordt uitgedrukt in geld (euro's) en is gelijk aan de afzet maal de verkoopprijs. De afzet wordt uitgedrukt in stuks, kilogram, liters, etc.

De totale kosten zijn gelijk aan de constante (ook wel vaste) kosten plus de totale variabele kosten. Constante kosten veranderen niet als er meer of minder geproduceerd wordt. Variabele kosten veranderen recht evenredig (of proportioneel) met de productieomvang.

De opbrengst min de totale kosten is gelijk aan de winst.

Marktaandeel

Het marktaandeel van een onderneming kan uitgedrukt worden in afzet of in omzet.

Het marktaandeel in afzet is gelijk aan de afzet van een onderneming in procenten van de afzet van de totale markt.

Het marktaandeel in omzet is gelijk aan de omzet van een onderneming in procenten van de omzet van de totale markt.

Break-evenafzet

De break-evenafzet (BEA) is die afzet (aantal, stuks) waarbij een onderneming quitte speelt. Dit wil zeggen dat de opbrengst gelijk is aan de totale kosten. De winst is dus nul.

De break-evenomzet (BEO) is gelijk aan de break-evenafzet maal de verkoopprijs.

De marginale opbrengst (MO) is de opbrengst van de laatst verkochte eenheid. De marginale kosten (MK) zijn de kosten van de laatst geproduceerde eenheid. Zolang MO groter is dan MK neemt de winst toe als de productie toeneemt. Omgekeerd neemt de winst af zodra MK groter is dan MO.

H3 Verzekeren tegen risico Samenvatting

Verzekeringspremie

Als je een mooie fiets hebt, vind je het heel vervelend als die gestolen wordt. Dat de fiets gestolen wordt is een risico voor de bezitter van een fiets. In het algemeen houden mensen niet van risico's. Als fietsbezitter vertoon je - zoals dat heet - risico-avers gedrag. Omdat je het risico niet wilt lopen dat je fiets gestolen wordt, verzeker je de fiets.

Een verzekering is een overeenkomst tussen een verzekeraar en een verzekerde waarbij de verzekerde tegen betaling van een premie de garantie krijgt dat een schade aan de verzekerde door de verzekeraar wordt vergoed. De vraag naar verzekeringen is afhankelijk van de hoogte van de risico-aversie bij de consument, de hoogte van de premie en het inkomen van de consument.

De hoogte van de (verzekerings-) premie is afhankelijk van de kans dat de fiets gestolen wordt en de prijs van de fiets. Als er een kans is van 1 op 20 in één jaar dat je fiets gestolen wordt en de gemiddelde dagwaarde van een fiets is € 600 dan bedraagt de premie $\frac{1}{20} \times € 600 = € 30$. Dit nog afgezien van de andere kosten van de verzekeringsmaatschappij zoals administratiekosten en overheadkosten en afgezien van de winstopslag voor de verzekeringsmaatschappij.

Moreel wangedrag

Het gevolg van verzekeren is dat je het niet meer zo nou neemt en de fiets niet voorziet van een goed en degelijk slot. Waarom daar geld aan uitgeven als de fiets toch verzekerd is? Dit noemen we moreel wangedrag (moral hazard). Omdat je verzekerd bent wordt daardoor het risico dat de fiets gestolen wordt groter. Stel dat als gevolg van moreel wangedrag het risico dat fiets gestolen wordt stijgt van 1 op 20 fietsen naar 1 op 10 fietsen. Dat betekent dan een verdubbeling van de premie van € 30 naar € 60.

Voor de fietser die wel over een degelijk fietsslot beschikt en zijn fiets altijd afsluit kan de verhoging van de premie een reden zijn om zich niet meer te verzekeren. De kans dat een fiets met een degelijk fietsslot gestolen wordt is immers 1 op 40. Bij een dagwaarde van de fiets van € 600 zou dat op een premie uitkomen van $€ 600/40 = € 15$.

Goede en slechte risico's

We zien hier dat de goede (de lage) risico's opdraaien voor de slechte (hoge) risico's. Als de goede risico's massaal besluiten de verzekering op te zeggen, blijven alleen de slechte risico's over en zal de premie drastisch stijgen. Er is hier sprake van averechtse selectie: de goede (lage) risico's verzekeren zich niet meer en alleen de slechte (hoge) risico's blijven over. Verzekeren is dan niet meer zinvol omdat de premie de grens nadert waarop het niet meer zinvol is de fiets te verzekeren.

Averechtse selectie en moreel wangedrag voorkomen

Averechtse selectie kun je voorkomen door:

- > iedereen te verplichten zich te verzekeren: iedere autobezitter moet zich WA-verzekeren.
- > premiedifferentiatie in te voeren: hoge risico's betalen dan meer premie dan lage risico's. Afhankelijk van de woonplaats betaal je een hogere of lagere WA-premie.
- > bonus-malusregeling: je krijgt een korting op te betalen premie naarmate je meer jaren rijdt zonder een schade bij de verzekering te claimen.

Moreel wangedrag tracht men te voorkomen door het instellen van een eigen risico (bijvoorbeeld bij de zorgverzekeraars € 165 per persoon per jaar) en door het maximeren van de uitkering (maximale uitkering van een reisverzekeraar bij verlies van bagage is € 1.250).

Premiedifferentiatie

Premiedifferentiatie is niet altijd mogelijk of wenselijk. Daarbij is sprake van asymmetrische informatie. De fietsverzekeraar weet niet op voorhand of jij wel of geen laag risico bent en de zorgverzekeraar heeft een acceptatieplicht. Om een goede inschatting te kunnen maken van het risico moeten verzekeringen extra informatie verzamelen. Het verzamelen van extra informatie kost extra tijd en moeite. Hierdoor stijgen de transactiekosten: de kosten die gemaakt worden om een overeenkomst - in dit geval het afsluiten van een verzekering - te realiseren.

Averechtse selectie en moreel wangedrag kan er toe leiden dat de risico's niet meer te verzekeren zijn, waardoor de marktwerking wordt verstoord: er is dan sprake van marktfalen.

H4 De lucht in Samenvatting

De vraag

De vraag naar vliegreizen is afhankelijk van diverse factoren zoals de prijs, het inkomen, de groei van de economie, de prijs van andere vervoersmiddelen, de groei van de bevolking en ga zo maar door. Een vraaglijn of vraagfunctie naar vliegreizen geeft het verband tussen de prijs en de vraag er van uitgaande dat alle andere factoren die van invloed zijn op de vraag naar vliegreizen niet veranderen (constant blijven). In de economie noemen we dat de ceteris paribus voorwaarde.

Over de relatie tussen de prijs en de vraag naar vliegreizen kun je alleen maar zinnige uitspraken doen, c.q. het juiste verband vaststellen, als de overigen factoren die van invloed zijn niet veranderen. Want wat als de prijs van vliegtickets daalt en door een aantal vliegtuigcrashes mensen minder geneigd zijn om te vliegen? Zal de vraag dan toe- of afnemen? Beiden kan!

Verschuiving op/over de vraaglijn en verschuiving van de vraaglijn.

Er is sprake van een negatief verband tussen de vraag en de prijs. Als de prijs stijgt, daalt de vraag en als de prijs daalt, stijgt de vraag. Hierbij is er sprake van een verschuiving op of over de vraaglijn.

Als de andere factoren die de vraag beïnvloeden veranderen, zoals het inkomen of de prijs van alternatieve vervoersmiddelen, verschuift de vraaglijn naar links (boven) of naar rechts (onder). Als het reëel inkomen van de mensen achteruit gaat als gevolg van forse bezuinigingen zal de vraag naar vliegreizen naar links verschuiven. Bij eenzelfde prijs voor een vliegticket naar New York zullen dan minder mensen een vliegticket kopen.

Het aanbod

Ook het aanbod is naast de prijs afhankelijk van diverse andere factoren zoals een toe of afname van het aantal aanbieders, de toe of afname van de productiekosten, de toe of afname van heffingen door de overheid, etc.

De aanbodlijn of aanbodfunctie geeft het verband weer tussen de prijs en de hoeveelheid die producten bereid zijn om tegen die prijs aan te bieden. Ook hierbij geldt de ceteris paribus voorwaarde: de relatie tussen het aanbod en de prijs kan pas vastgesteld worden als alle andere factoren die van invloed zijn niet veranderen.

Verschuiving op/over de aanbodlijn en verschuiving van de aanbodlijn.

Als de prijs van een product verandert, vindt er een verschuiving plaats over of op de aanbodlijn. In dit geval is er sprake van een positief verband tussen de prijs en de aangeboden hoeveelheid. Stijgt de prijs dan zal er meer aangeboden worden, daalt de prijs dan wordt er minder aangeboden.

De aanbodlijn verschuift naar links (boven) of naar rechts (onder) als de andere factoren die van invloed zijn op het aanbod veranderen. Zo zal het opleggen van een accijns op de kerosine (brandstof voor vliegtuigen) de kosten voor de vliegmaatschappijen doen toenemen. Bij een gegeven prijs zullen minder vliegmaatschappijen een vliegticket aanbieden. De kosten zullen voor een aantal maatschappijen dan hoger zijn dan de opbrengsten. De aanbodlijn verschuift in dit geval naar links (boven). Omgekeerd zal het aanbod van vliegtickets toenemen als er minder brandstofslurpende vliegtuigen gebouwd worden. De aanbodlijn verschuift dan naar rechts (onder).

Evenwicht

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

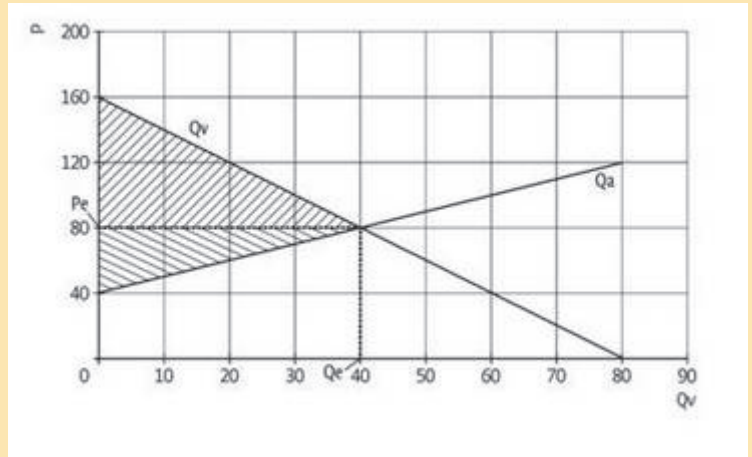
Betalingsbereidheid en het surplus

Veelal is er een verschil tussen dat wat een consument bereid is te betalen en dat wat hij uiteindelijk moet betalen om een product te verwerven. Wat een consument/vrager bereid

is te betalen noemen we de betalingsbereidheid. Als je bereid bent om op een zeer hete en zonnige middag € 2 te betalen voor blikje cola en je kunt het blikje voor € 0,68 kopen dan behaal je een voordeel van $\text{€ } 2 - \text{€ } 0,68 = \text{€ } 1,32$. Dat voordeel heet het consumentensurplus. Het consumentensurplus is het verschil tussen de betalingsbereidheid en de prijs die betaald moet worden. Iemand die niet bereid is om meer dan € 0,60 voor een blikje cola te betalen heeft pech. Zijn betalingsbereidheid is te laag en hier vindt geen transactie (verkoop) plaats.

Van een surplus is ook sprake bij de aanbieders. Als een aanbieder bereid is een blikje cola te verkopen voor € 0,40 en het blikje wordt verkocht voor € 0,68 dan heeft hij een voordeel van € 0,28. Dat voordeel noemen we het producentensurplus. Samen vormen het consumentensurplus en het producentensurplus de zogenaamde welvaartswinst.

In onderstaand voorbeeld is het consumentensurplus het gearceerde deel boven de prijs van € 80 en de vraaglijn en is het producentensurplus het gearceerde deel onder de prijs van € 80 en de aanbodlijn.



H5 Rekeningrijden Samenvatting

Externe effecten

Een extern effect is een gevolg van productie en/of consumptie voor de welvaart van anderen die niet in de prijs van het product is doorberekend. Negatieve externe effecten verminderen de welvaart, positieve externe effecten vergroten de welvaart.

Bij de keuze van productie of consumptie spelen private opbrengsten en private kosten de belangrijkste rol. Maatschappelijke kosten of maatschappelijke opbrengsten - dat zijn kosten of opbrengsten voor anderen - geen of een ondergeschikte rol. De overheid probeert dit te corrigeren door het heffen van belastingen op schadelijke producten en door het geven van subsidies op productie en gebruik van goederen die positieve effecten hebben. Door het heffen van accijns op benzine worden de externe effecten van het autorijden (stank, lawaai) doorberekend in de benzineprijs. Hierdoor worden externe effecten intern gemaakt: ze worden geïnternaliseerd.

Rekeningrijden (bijvoorbeeld de kilometerheffing) is ook een middel om de externe effecten van het autorijden (vooral het fileprobleem) aan te pakken. Hierbij wordt het profijtbeginsel toegepast: de gebruiker van de weg betaalt.

Prijselasticiteit van de vraag

Hoe reageert de vraag op een verandering van de prijs?

Indien de procentuele afname van de vraag groter is dan de procentuele stijging van de prijs is de vraag prijsgevoelig of prijselastisch. Als de procentuele afname van de vraag kleiner is dan de procentuele stijging van de prijs, is de vraag prijsongevoelig of prijsinelastisch.

E_v = prijselasticiteit van de vraag.

Procentuele verandering van de Vraag (gevolg)

$E_v = \frac{\text{Procentuele verandering van de Vraag (gevolg)}}{\text{Procentuele verandering van de Prijs (oorzaak)}}$

Procentuele verandering van de Prijs (oorzaak)

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

$-1 < E_v < 0$

inelastische vraag

$E_v = 0$

vraag reageert helemaal niet op een prijsverandering: medicijnen

$E_v \leq -1$

elastische vraag

Wel of niet prijsgevoelig

Het wel of niet prijsgevoelig zijn van de vraag is afhankelijk van:

- het feit of er substituten zijn, dit wil zeggen alternatieve goederen. Als er substituten zijn zullen vragers bij een prijsverhoging van een bepaald product het substituuat (alternatief) kiezen. Ze reageren in dat geval sterk op een prijsverandering: dus hoge prijselasticiteit.
- de termijn waarop je dit bekijkt. Op korte termijn heb je niet altijd een alternatief, op lange termijn wel. Gevolg is dat de prijselasticiteit op korte termijn lager is dan op langere termijn.
- het soort goed. Noodzakelijke goederen (brood, water, kleding) zijn minder elastisch dan andere (niet zo noodzakelijke) goederen.

Inkomenselasticiteit

Hoe reageert de vraag op een verandering van het inkomen? Dit is afhankelijk van het soort goed.

Als het inkomen stijgt en de vraag neemt toe -> normale goederen (primaire en luxe goederen).

Als het inkomen stijgt en de vraag neemt af -> inferieure goederen.

E_y = inkomenselasticiteit

primaire goederen	$0 \leq E_y \leq 1$	hierbij verzadigingsinkomen
luxe goederen	$E_y > 1$	hierbij drempelinkomen
inferieure goederen	$E_y < 0$	

Wat moet je kunnen/weten?

“hoofdstuk 1”

- weten wat er bedoeld wordt met efficiëntst.
- kennis kunnen toepassen

“hoofdstuk 2”

- het marktaandeel in procenten van de afzet en in procenten van de omzet berekenen en het verschil in uitkomst tussen die twee verklaren.
- het verschil beschrijven tussen variabele kosten en constantie kosten.
- voorbeelden geven van constante en variabele kosten.
- lijnen tekenen van TVK, TCK, TK, GVK, GCK en GTK en het verloop van die lijnen verklaren.
- uit de totale kosten de gemiddelde kosten berekenen en omgekeerd.
- met behulp van de verkoopprijs, de gemiddelde variabele kosten en de totale constante kosten de winst of het verlies berekenen bij elke productie.
- een kostenfunctie en opbrengstfunctie interpreteren en tekenen in een grafiek.
- met behulp van kostengegevens en opbrengstgegevens de break-evenafzet en break-evenomzet berekenen en deze aflezen uit een grafiek.
- met voorbeelden uitleggen dat het break-evenpunt een belangrijk omslagpunt is bij de afweging om wel of niet toe te treden tot een markt en dit zowel grafisch als rekenkundig onderbouwen.
- verklaren dat de totale winst maximaal is als de marginale kosten en de marginale opbrengst aan elkaar gelijk zijn.
- toelichten dat uitbreiding van de productie winstgevend (verliesgevend) is voor een producent als $MO > MK$ ($MO < MK$).

“hoofdstuk 3”

- aantonen of iemand risico-avers gedrag vertoont.
- uitleggen wat verzekeren is en waarom iemand zich verzekert.
- de hoogte van een verzekeringspremie berekenen.
- aantonen welke afweging een verzekerde maakt tussen kosten en risico bij het afsluiten van een verzekering.
- uitleggen hoe averechtse selectie werkt en wat de gevolgen ervan kunnen zijn voor verzekeraar en verzekerde.
- uitleggen hoe eigen risico en premiedifferentiatie averechtse selectie en moreel wangedrag kunnen vermijden.
- verklaren hoe moreel wangedrag kan leiden tot averechtse selectie.
- aantonen of er sprake is van asymmetrische informatie, averechtse selectie of moreel wangedrag en beschrijven op welke wijze partijen daarop inspelen.

“hoofdstuk 4”

- effecten van substitutie en complementariteit van goederen op het koopgedrag van consumenten verhelderen.
- een vraaglijn (aanbodlijn) tekenen uit een vraagfunctie (aanbodfunctie).
- uitleggen welke factoren van invloed zijn op de vraag (het aanbod) naar (van) een product en hoe zij de vraag (het aanbod) beïnvloeden (meer of minder).
- voorbeelden geven van factoren waardoor de vraaglijn en/of aanbodlijn kunnen veranderen en dit zowel grafisch als rekenkundig onderbouwen.
- aantonen dat marktevenwicht ontstaat als vraag en aanbod aan elkaar gelijk zijn en dit zowel grafisch als rekenkundig onderbouwen.
- het totale surplus in een grafiek aangeven.

“hoofdstuk 5”

- voorbeelden geven van negatieve en positieve externe effecten.
- beschrijven hoe de overheid negatieve externe effecten kan afremmen of vermijden.
- beschrijven hoe de overheid positieve externe effecten kan bevorderen.
- uitleggen wat de gevolgen zijn van heffingen en subsidies op de prijs van een product en de vraag naar dat product.
- het vraaggedrag van consumenten bij prijsveranderingen aantonen en onderbouwen met een berekening.
- de prijselasticiteit van de vraag omschrijven, toepassen en berekenen.
- de effecten van substitutie en complementariteit van goederen op het koopgedrag van consumenten verhelderen.
- het verband beschrijven tussen de aard van een goed en de hoogte van de prijselasticiteit van de vraag.
- uitleggen wat het effect is van een prijsverandering bij een elastisch/inelastisch product op de omzet.
- het vraaggedrag van consumenten bij inkomensveranderingen aantonen en onderbouwen met een berekening.
- de inkomenselasticiteit van de vraag omschrijven, berekenen en toepassen.
- voorbeelden geven inferieure, primaire, luxe en normale goederen.
- het verband beschrijven tussen de aard van een goed en de hoogte van de inkomenselasticiteit.

Begrippen

“hoofdstuk 1”

efficiëntst

De snelste en goedkoopste manier waar op iets kan.

“hoofdstuk 2”

afschrijvingskosten

De waardevermindering van duurzame productiemiddelen (meestal per jaar gerekend).

break-evenafzet

De afzet waarbij de totale opbrengst gelijk is aan de totale kosten: er wordt geen winst gemaakt.

break-evenomzet

De omzet waarbij de totale opbrengst gelijk is aan de totale kosten.

break-evenpunt

Het punt waar de lijn van de totale opbrengst de lijn van de totale kosten snijdt.

constante kosten

Kosten die niet veranderen als de omvang van de productie/afzet verandert.

gemiddelde kosten

De kosten per product. Je berekent de gemiddelde kosten door de totale kosten te delen door de productieomvang.

marginale kosten

De extra kosten als de productie met één product wordt uitgebreid.

marginale opbrengst

De extra opbrengst als de productie (en afzet) met één product wordt uitgebreid.

marktaandeel

Het marktaandeel geeft weer welk deel van de totale markt in handen is van een onderneming. Het marktaandeel kan worden weergegeven in een percentage van de verkochte aantallen of in een percentage van de omzet. Degene met het grootste marktaandeel is marktleider.
omzet (= totale opbrengst)
De waarde van de verkochte producten. Is te berekenen door: verkoopprijs × afzet.

productiecapaciteit

De hoeveelheid goederen die een land of een bedrijf maximaal kan produceren in een periode (meestal een jaar).

totale kosten

De som van de totale constante (TCK) en de totale variabele kosten (TVK).
totale opbrengst (= omzet)
De waarde van de verkochte producten. Is te berekenen door: verkoopprijs × afzet.

totale winst

Het verschil tussen de totale opbrengst (TO) en de totale kosten (TK).

variabele kosten

Kosten die veranderen als de productieomvang verandert.

“hoofdstuk 3”**asymmetrische informatie**

Doet zich voor als de ene partij meer weet dan de andere partij, bijvoorbeeld bij verzekeringen.

averechtse selectie

Averechtse selectie houdt in dat de mensen met een hoog risico ('slechte risico's') zich wel verzekeren en de mensen met een laag risico ('goede risico's') niet.

collectieve dwang

Druk die wordt uitgeoefend om te zorgen dat iedereen zich aan een regel houdt. Dit kan door vastgelegde regels (wetten) die met sancties worden gehandhaafd, maar ook met ongeschreven regels, sociale normen.

eigen risico

Het bedrag dat je als verzekerde bij schade zelf moet betalen.

marktfalen

De vrije marktwerking wordt verstoord.

moreel wangedrag

(= moral hazard) Het gevaar dat mensen of instellingen zich achteloos en onverantwoordelijk gaan gedragen, als ze zelf niet opdraaien voor de kosten.

premie

Bedrag dat je betaalt aan een verzekeringmaatschappij, waardoor je verzekerd bent tegen financiële gevolgen van onverwachte overeengekomen gebeurtenissen.

premedifferentiatie

Verschillen in premie. Slechte risico's betalen meer premie dan de goede risico's.

risico-aversie

Een hekel hebben aan onverwachte nadelige gebeurtenissen.

verzekering

Overeenkomst tussen een verzekeraar en een verzekerde waarbij de verzekerde een bedrag betaalt aan de verzekeraar die in ruil hiervoor de garantie geeft dat in geval van schade de verzekerde deze schade vergoed krijgt.

“hoofdstuk 4”**aanbodfunctie**

Geeft het verband weer tussen de prijs en de aangeboden hoeveelheid.

betalingsbereidheid

Het maximale bedrag dat je voor iets wilt betalen.

ceteris-paribusvoorwaarde

De voorwaarde dat alle andere factoren die invloed hebben, gelijk blijven.

complementaire goederen

Goederen die elkaar aanvullen. Bijvoorbeeld vulling voor vulpen, batterijen voor rekenmachine. Deze producten horen bij elkaar.

consumentensurplus

Het bedrag dat de consument aan voordeel heeft omdat hij minder voor een goed hoeft te betalen dan hij maximaal wil betalen.

evenwichtshoeveelheid

Het aantal producten dat bij de evenwichtsprijs wordt aangeboden en wordt gevraagd.

evenwichtsprijs

De prijs die tot stand komt op een markt als vraag en aanbod aan elkaar gelijk zijn.

marktevenwicht

De situatie waarbij vraag en aanbod aan elkaar gelijk zijn. Eén prijs komt tot stand: de evenwichtsprijs.

negatief verband

Een verband tussen twee grootheden waarbij het gevolg tegengesteld reageert op de oorzaak.

positief verband

Een verband tussen twee grootheden waarbij het gevolg in dezelfde richting reageert als de oorzaak.

producentensurplus

Het bedrag dat de producent aan voordeel heeft, omdat hij op de markt meer ontvangt voor zijn product dan waarvoor hij het minimaal wil verkopen.

substitutiegoederen

Goederen die elkaar kunnen vervangen.

totale surplus

De som van het consumentensurplus en het producentensurplus.

vraagfunctie

Geeft het verband weer tussen de prijs en de gevraagde hoeveelheid.

“hoofdstuk 5”**extern effect**

Een gevolg van productie en/of consumptie voor de welvaart van anderen die niet in de prijs van het product is doorberekend.

inferieur goed

Product waarvan de vraag afneemt als het inkomen stijgt.

inkomenselasticiteit van de vraag

De verandering van de vraag als gevolg van een verandering van het inkomen.

luxe goed

Product waarvan de vraag meer dan evenredig toeneemt als je inkomen stijgt.

maatschappelijke kosten

Kosten van economisch handelen voor de samenleving.

maatschappelijke opbrengsten

Opbrengsten van economisch handelen voor de samenleving.

negatieve externe effecten

Gevolgen van productie en/of consumptie die negatief zijn voor de welvaart van anderen en die niet verrekend zijn in de prijs van het product.

normaal goed

Product waarvan de vraag toeneemt als het inkomen stijgt.

positief extern effect

Gevolgen van productie en/of consumptie die positief zijn voor de welvaart van anderen en die niet verrekend zijn in de prijs van het product.

prijselasticiteit van de vraag

De verandering van de vraag als gevolg van een verandering van de prijs.

prijselastische vraag

De vraag reageert meer dan evenredig op een daling/stijging van de prijs.

prijsinelastische vraag

De vraag reageert minder dan evenredig op een daling/stijging van de prijs.

primaair goed

Product waarvan de vraag minder dan evenredig toeneemt als het inkomen stijgt.

profijtbeginsel

De gebruiker van een bepaalde overheidsdienst betaalt hiervoor een directe bijdrage. Bijvoorbeeld bij een paspoort en het ophalen van afval.

Links;

<http://www.uitzendinggemist.nl/?afIID=1446820>
videofilm van Teleac (15 minuten)

<http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=3169>
de risicoaversie van Lingo-kandidaten is aanzienlijk.

http://www.schooltv.nl/beeldbank/clippopup/20050614_economie06
(clip: 1 minuut) Teleac

<http://www.uitzendinggemist.nl/afleveringen/1131882>
filmpje van Teleac (15 minuten)

Intro: <http://tvblik.nl/klootwijk-aan-zee/vis-op-reis>

Test je zelf

“hoofdstuk 1”

Opdracht 1.1

Je moet naar school en kunt met de auto dat kost je 10 minuten maar je kunt ook met de fiets dat kost je 15 minuten wat is het efficiëntst?

“hoofdstuk 2”

Opdracht 2.1

Gijs Robrecht is de baas van taxibedrijf “Van A naar B”. Gijs heeft vijf vaste chauffeurs in dienst en beschikt over 5 comfortabele taxi's.

Tot de constante kosten behoort het loon voor de chauffeurs, de afschrijving op de taxi's, de motorrijtuigenbelasting, de verzekering en het onderhoud van de taxi's. In totaal komt dit neer op € 6.800 per taxi per maand. Hiernaast zijn er de zogenaamde overheadkosten zoals de huur van het kantoor, de afschrijving op de inventaris en een vaste medewerker die telefonisch contact onderhoudt met de chauffeurs. De overheadkosten bedragen in totaal € 6.000 per maand.

De taxi's, allemaal dieselauto's zijn van het merk BMW. Deze auto's rijden 1 op 12. De dieselprijs bedraagt € 1,20 per liter.

Gijs Robrecht hanteert het maximaal toegestane tarief van € 7,50 (instaptarief inclusief eerste twee kilometer) en vanaf de derde kilometer € 2,20 per kilometer.

In de maand mei werden er 1.050 ritten gemaakt met een gemiddelde lengte van 20 kilometer.

Voor het rijden naar de klant of terug naar de centrale werd gemiddeld nog eens 12 kilometer per rit gereden.

- a. Bereken de opbrengst in de maand mei.
- b. Bereken de constante kosten in de maand mei.
- c. Bereken de variabele kosten per taxikilometer met passagier.
- d. Bereken de totale variabele kosten in de maand mei.
- e. Bereken de totale kosten in de maand mei.
- f. Bereken de winst in de maand mei.
- g. Bereken de opbrengst per passagierkilometer.
- h. Hoeveel passagierskilometer moet er per maand gereden worden om quitte te spelen (BEA).
- i. Bereken de break-evenomzet.

Gijs Robrecht overweegt of het zinvol is als zijn chauffeurs iedere dag een uur langer werken. De kosten (overwerk) van de chauffeurs nemen daardoor maandelijks toe met € 250 per chauffeur. Ook de overheadkosten stijgen van € 6.000 naar € 6.300 per maand. Het gevolg hiervan is dat het aantal ritten stijgt van 1.050 naar 1.100 per maand.

- j. Wat zijn de marginale opbrengsten per passagierskilometer?
- k. Bereken de marginale kosten per passagierskilometer?
- l. Met welk bedrag zal de winst van Gijs Robrecht toenemen?

“hoofdstuk 3”

Opdracht 3.1

Een scooterverzekeraar biedt een scooterverzekering tegen diefstal aan voor een premie van € 200 per jaar. De gemiddelde dagwaarde van de verzekerde scooters bedraagt € 1.000.

- a. Hoe groot is het risico op diefstal van een scooter blijkbaar?

Onderzoek wijst uit dat de kans op diefstal van scooters in de grote steden 1 op 3 is, terwijl dat op het platteland 1 op 8 bedraagt. Verder wijst het onderzoek uit dat de gemiddelde dagwaarde van een scooter in de grote steden € 900 en op het platteland € 1.200 bedraagt.

De verzekeraar besluit premiedifferentiatie toe te passen.

- b. Bereken de hoogte van de premie voor scooters in de grote steden en voor scooters op het platteland.

Opdracht 3.2

Bogdan Kozarski heeft zijn auto WA verzekerd. De verzekeringsmaatschappij hanteert onderstaande bonus/malus-ladder.

Trede	Korting	Trede na 0-claims	Trede na 1-claim	Trede na 2-claims	Trede na 3-of-meer-claims
15	80%	15	11	7	1
14	75%	15	10	6	1
13	70%	14	9	5	1
12	65%	13	8	4	1
11	60%	12	7	3	1
10	55%	11	6	2	1
9	50%	10	5	1	1
8	45%	9	4	1	1
7	40%	8	3	1	1
6	30%	7	2	1	1
5	20%	6	1	1	1
4	10%	5	1	1	1
3	0%	4	1	1	1
2	10% toeslag	3	1	1	1
1	20% toeslag	2	1	1	1

Bogdan zit in trede 11 (60% korting) en betaalt € 600 aan premie per jaar. Als hij dit jaar geen schade claimt komt hij volgend jaar in trede 12 (met 65% korting).

En ja hoor, net dit jaar verleent Bogdan geen voorrang aan een auto van rechts en is de schadepost voor zijn eigen auto € 300 en de schade voor de tegenpartij € 1.800.

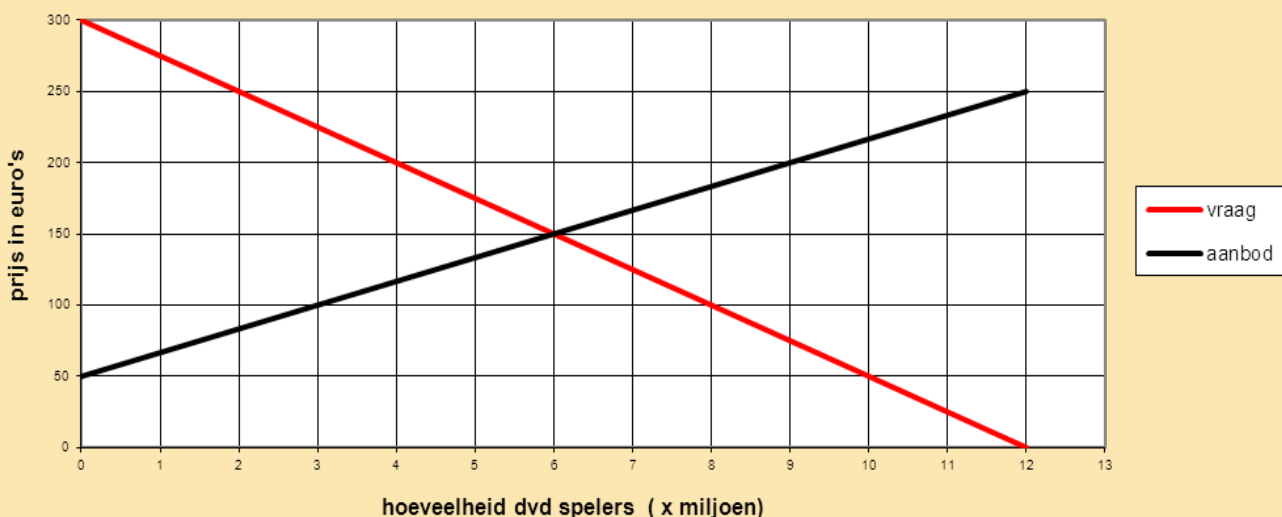
- Bereken de hoogte van de premie zonder korting.
- Zal Bogdan de schade bij zijn verzekeringsmaatschappij wel of niet claimen? Motiveer je antwoord met een berekening.

“hoofdstuk 4”

Opdracht 4.1

De markt van dvd-spelers in Europa in een bepaald jaar wordt in de figuur weergegeven.

markt van dvd-spelers



- Welke prijs komt er op deze markt tot stand?
- Bereken de omzet op de markt voor dvd-spelers.
- Wat zijn consumenten maximaal bereid om voor een dvd-speler te betalen?
- Arceer het producentensurplus in de figuur als volgt //.
- Arceer het consumentensurplus in de figuur als volgt \\\\//.
- Geef bij de onderstaande gebeurtenissen aan of er sprake is van een verschuiving van de vraaglijn dan wel een verschuiving van de aanbodlijn. Geef aan of de vraaglijn/aanbodlijn naar links (boven) of naar

rechts (onder) verschuift.

1. Er komt een nieuwe techniek op de markt om beeld en geluid vast te leggen. Deze nieuwe techniek die toegepast wordt in dvd-spelers is niet alleen goedkoper maar ook veel beter van kwaliteit.
2. De vraag naar dvd-spelers neemt af door de sterke uitbreiding van interactieve TV.
3. Bioscoopbezoek zit aardig in de lift. Ook dit jaar steeg het aantal verkochte bioscoopkaartjes met 40% t.o.v. vorig jaar.
4. Chips voor het opslaan van digitale gegevens dalen heel sterk in prijs.

Opdracht 4.2

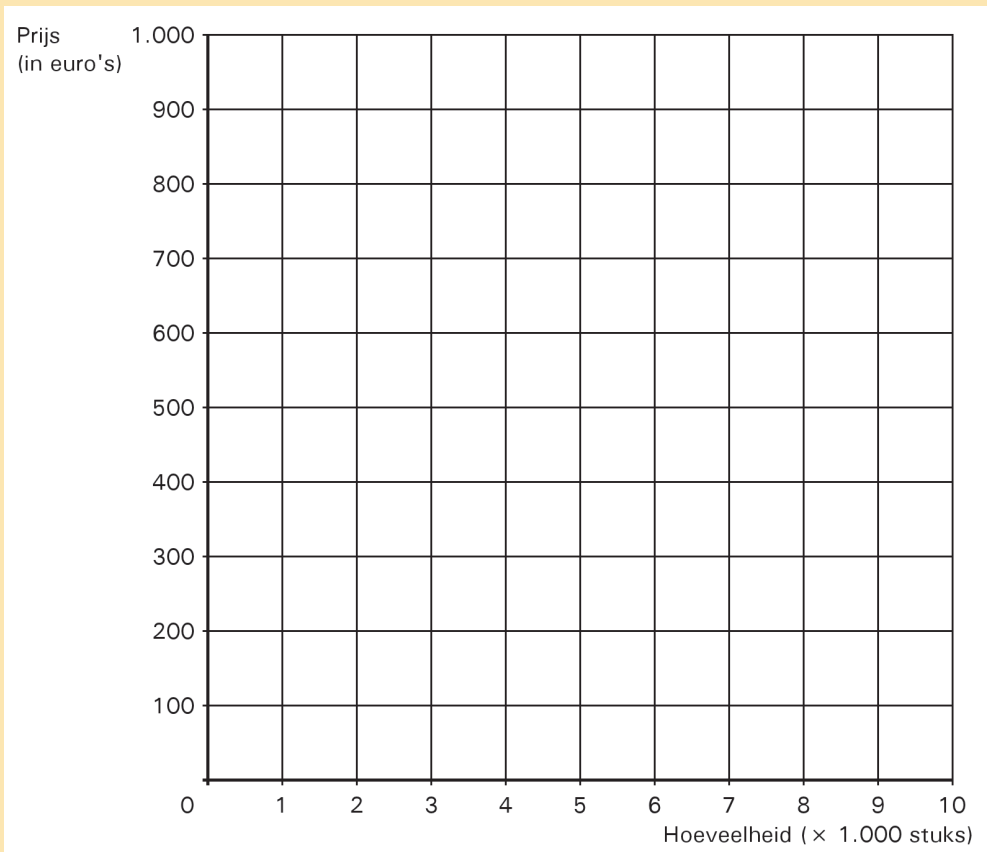
Gegeven zijn de volgende vraag- en aanbodfuncties:

$$Q_v = -10P + 9000$$

$$Q_a = 15P - 3000$$

P is de prijs in euro's; Q is hoeveelheid in stuks.

- g. Bereken de evenwichtsprijs en de evenwichtshoeveelheid.
- h. Teken Q_v en Q_a in de grafiek en geef de evenwichtsprijs en de evenwichtshoeveelheid aan met stippellijnen.
- i. Arceer het totale surplus.



“hoofdstuk 5”

Opdracht 5.1

In de tabel staat een overzicht van de effecten van de kilometerheffing op het aantal gereden kilometers per dag op een bepaalde autoweg.

Tabel

aantal gereden kilometers	kilometerheffing
4.000.000	€ 0,015
2.000.000	€ 0,02

- Bereken de procentuele verandering van het aantal gereden kilometers bij een prijsstijging van € 0,015 naar € 0,02.
- Bereken de procentuele verandering van de prijs bij een prijsstijging van € 0,015 naar € 0,02.
- Is hier sprake van een prijselastische of een prijsinelastische vraag? Motiveer je antwoord.

Opdracht 5.2

Rijkswaterstaat beschikt over de volgende gegevens:

Tabel

Traject A2: Utrecht - Amsterdam: 45 km			
Kilometerheffing	Totale traject	Aantal voertuigen per etmaal	Opbrengst
€ 0,03	€ 1,35	120.000	€ 162.000
€ 0,045	€ 2,025	100.000	€ 202.500

- Met hoeveel procent is de prijs van de kilometerheffing gestegen?
- Met hoeveel procent is het aantal voertuigen dat per dag gebruik maakt van de A2 afgenomen?
- Is de vraag prijselastisch of prijsinelastisch? Verklaar het antwoord.

De ANWB bestrijdt de uitkomsten van Rijkswaterstaat. Volgens haar zal het aantal voertuigen dat gebruik maakt van de A2 drastisch afnemen als de prijs van 3 eurocent stijgt naar 4,5 eurocent. Uit onderzoek van de ANWB blijkt dat de prijselasticiteit van de vraag gelijk is aan $-1,1$.

- Bereken hoeveel voertuigen dan nog per dag gebruik maken van de A2.
- Bereken de opbrengst van de kilometerheffing per dag als de ANWB gelijk heeft.

Opdracht 5.3

Uit een onderzoek onder een groot aantal gezinnen (zie tabel 5.6) blijkt het volgende:

Tabel

Inkomen per maand	Uitgaven aan goed A	Uitgaven aan goed B	Uitgaven A in % van het inkomen	Uitgaven B in % van het inkomen
€ 0	€ 100	€ 0
€ 500	€ 300	€ 0
€ 1.000	€ 400	€ 25
€ 1.500	€ 500	€ 65
€ 2.000	€ 600	€ 125
€ 2.500	€ 600	€ 200

- Vul de voorlaatste en laatste kolom in.
- Geef twee argumenten voor het feit dat goed A een primair goed is.
- Geef twee argumenten voor het feit dat goed B een luxe goed is.

Antwoorden “Test je zelf”

Uitwerking opdracht 2.1

De Fiets. dit kost geen benzine. dus is het efficiëntst. En waarschijnlijk kost het ook nog iemand anders zijn tijd want waarschijnlijk mag je zelf nog niet auto rijden.

Uitwerking opdracht 2.1

- a. $1.050 \times € 7,50 = € 7.875$
 $1.050 \times € 2,20 \times (20 - 2) = € 41.455$
totale opbrengst $€ 49.455$.
- b. Taxi plus chauffeurs $= € 6.800 \times 5 = € 34.000$
Overheadkosten $= € 6.000$
Constate kosten $€ 40.000$.
- c. Per rit van 20 km rijdt de taxi nog eens 12 km. Dat is dus 60% (12/20) dat erbij komt.
 $€ 1,20/12 = € 0,10$ per kilometer $\times 1,6 = € 0,16$ per kilometer (met passagier)
- d. $€ 0,16 \times 1.050 \times 20 = € 3.360$
- e. Totale kosten = constante kosten en de variabele kosten: $€ 40.000 + € 3.360 = € 43.360$.
- f. Winst = Opbrengst min de totale kosten: $€ 49.455 - € 43.360 = € 6.095$.
- g. De totale opbrengst bedroeg $€ 49.455$.
Het totaal aantal passagierskilometers: $1.050 \times 20 = 21.000$ km.
Opbrengst per kilometer $= € 49.455/21.000 = € 2,355$.
- h. $TO = TK \rightarrow 2,335Q = 0,16Q + 40.000 \rightarrow 2,195Q = 40.000 \rightarrow$
 $Q = 40.000/2,195 = 18.223$ km.
- i. $BEO = BEA \times € 2,195 = 18.223 \times € 2,195 = € 39.999$.
- j. $€ 2,355$
- k. Marginale kosten = toename van de kosten/toename van het aantal passagierskilometers.
 $5 \text{ chauffeurs} \times € 250 = € 1.250$
overheadkosten $= € 300$
diesel $= € 160 (0,16 \times 20 \times 50)$
toename totale kosten $€ 1.710$
toename kilometers 5.000
marginale kosten per passagierkilometer $= € 0,342$
- l. Extra opbrengst $\rightarrow € 2,355 \times 50 \times 20 = € 2.355$
Extra kosten $\rightarrow € 1.710$
Toename winst $€ 2.355 - € 1.710 = € 645$.

Uitwerking opdracht 3.1

- a. $€ 200 = \text{risico} \times € 1.000 \rightarrow \text{risico is dus } 1 \text{ op } 5 \text{ (of } 20\%)$
- b. In de grote steden $= 1/3 \times 900 = € 300$.
Op het platteland $= 1/8 \times 1.200 = € 150$.

Uitwerking opdracht 3.2

- a. De verzekeringspremie zonder korting bedraagt: $(600/40\%) \times 100\% = € 1.500$.
- b. Als hij geen schade verhaalt op de verzekeraar zit hij volgend jaar op trede 12 met 65% korting. Als hij wel de schade claimt zakt hij naar trede 7. Dit kost hem aan extra premie:

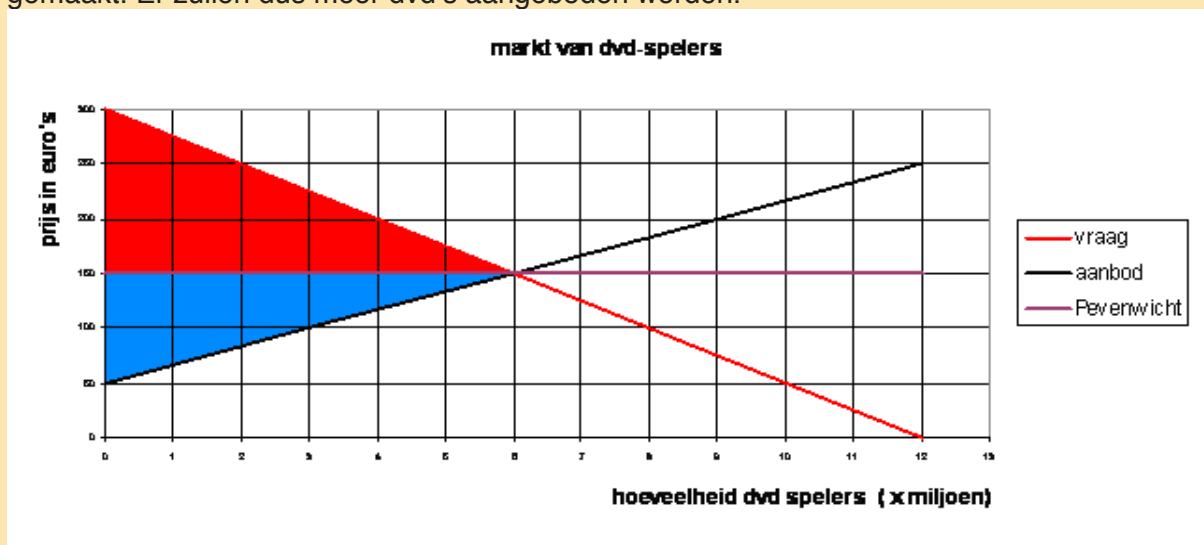
Jaar	Korting bij geen schadeclaim	Korting bij wel claimen van schade	Extra kosten premie
1	65%	40%	25%
2	70%	45%	25%
3	75%	50%	25%
4	80%	55%	25%
5	80%	60%	20%
6	80%	65%	15%
7	80%	70%	10%
8	80%	75%	5%
9	80%	80%	0%
		In totaal:	150%

Bij claimen van de schade kost hem dat aan premie $150\% \times \text{€ } 1.500 = \text{€ } 2.250$.

Dit bedrag is groter dan de schade die hij claimt, dus dat doet hij niet. (De schade aan zijn eigen auto krijgt hij immers niet vergoed door zijn verzekering omdat hij WA verzekerd is.)

Uitwerking opdracht 4.2

- € 150
- $\text{€ } 150 \times 6.000.000 = \text{€ } 900$ miljoen.
- Net onder de € 300.
- zie rode driehoek.
- zie blauwe driehoek
- De vraagcurve verschuift naar rechts: gezien de betere kwaliteit zal de vraag naar deze nieuwe dvd's toenemen.
De aanbodcurve verschuift naar rechts (gezien het feit dat de kosten afnemen, zal het product bij dezelfde prijs meer aangeboden worden).
 - De vraaglijn verschuift naar links: bij dezelfde prijs zullen minder dvd's gevraagd worden.
 - De vraaglijn verschuift naar links: als het bioscoopbezoek toeneemt mag je verwachten dat de vraag naar dvd's iets zal afnemen.
 - De aanbodlijn verschuift naar rechts: bij dezelfde prijs wordt meer winst gemaakt. Er zullen dus meer dvd's aangeboden worden.



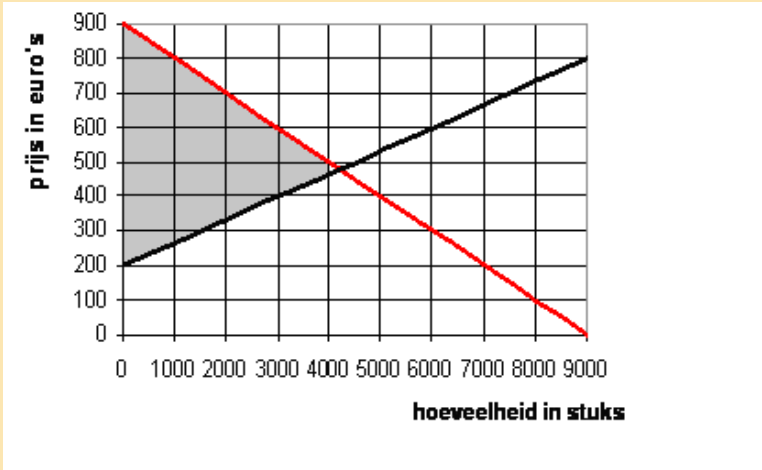
- $$Q_v = Q_a$$

$$-10P + 9000 = 15P - 3000$$

$$-25P = -12.000$$

$$P = \text{€ } 480 \rightarrow Q = 4.200 \text{ stuks}$$

h.



i. De grijze driehoek tussen vraag- en aanbodlijn.

Uitwerkingen opdracht 5.1

- $\{(2.000.000 - 4.000.000)/4.000.000\} \times 100\% = -50\%$
- $\{(0,02 - 0,015)/0,015\} \times 100\% = 33\%$
- Prijselastische vraag: de procentuele daling van het aantal gereden kilometers is groter dan de procentuele stijging van de kilometerprijs.

Uitwerking opdracht 5.2

- $\{(0,045 - 0,03)/0,03\} \times 100\% = 50\%$ gestegen
- $\{(100.000 - 120.000)/120.000 \times 100\% = 16,7\%$ gedaald
- Inelastisch: de procentuele stijging van de prijs is groter dan de procentuele daling van de vraag.
- De procentuele stijging van de prijs is 50%, de elasticiteit = - 1,1
 $Q_v\% / 50\% = -1,1 \rightarrow Q_v\% = -1,1 \times 50\% = -55\% \rightarrow$ is dus de afname van het aantal voertuigen.
 Nieuw - 120.000)/120.000 = -0,55- \rightarrow Nieuw = -0,55 \times 120.000 + 120.000 = 54.000
- $54.000 \times \text{€ } 2,025 = \text{€ } 109.350$

Uitwerking opdracht 5.3

Tabel

Inkomen per maand	Uitgaven aan goed A	Uitgaven aan goed B	Uitgaven A in % van het inkomen	Uitgaven B in % van het inkomen
€ 0	€ 100	€ 0	-	0
€ 500	€ 300	€ 0	60%	0
€ 1.000	€ 400	€ 25	40%	2,5%
€ 1.500	€ 500	€ 65	33%	4,3%
€ 2.000	€ 600	€ 125	30%	6,25%
€ 2.500	€ 600	€ 200	24%	8%

- Zie tabel
- A is een primair goed omdat de vraag naar dat goed minder hard stijgt dan het inkomen en omdat er sprake is van een verzadiging bij een inkomen van € 2.000.
- Er is sprake van een drempelinkomen (pas vanaf € 1.000 komt de aanschaf van het luxe goed in zicht) en de procentuele stijging van de vraag naar dat goed is sterker dan de procentuele stijging van het inkomen.