

Samenvatting stof leerjaar 3 Economie

Hfd.1 De consument en zijn behoeften

§1.1 Consumeren elke dag weer

Wat is behoefte? De wensen die de mensen hebben noemen we in de economie behoefte.

Behoeften wordt in 2 soorten behoeften verdeeld:

Primaire(basis) behoefte => datgene wat je nodig hebt om in leven te blijven.

Vb. Huis, eten, drinken, kleren gezondheidszorg.

Luxebehoefte => dingens die het leven leuker en of gezelliger maken. Deze koop je nadat je je primaire behoeften hebt voldaan.

Vb. Op vakantie gaan, Hummer kopen etc.

Om in al je behoeften te voorzien heb je goederen en diensten nodig. Het kopen van goederen en het betalen van diensten noemen we **consumeren**.

De mens kan niet in al haar behoeften (wensen) voldoen, want ze hebben het geld niet daarvoor.. Ze moeten prioriteiten stellen, **dwz. Een keuze maken**.

Goederen wordt verdeeld in :

Schaarse goederen => alle goederen waarvoor je geld moet uitgeven.

Vrije goederen => goederen waarvoor je geen geld hoeft uit te geven.

Vroeger produceerde (maakte) iedereen iets. Dit noemen we **zelfvoorziening**.

Tegenwoordig is er geen tijd meer daar voor.

Welstand => hoeveel goederen je kunt kopen. Dwz hoeveel geld je hebt

Welvaart => de mate waarin de mensen hun behoeften kunnen bevredigen (kopen of ervoor betalen)

Welzijn => de mate waarin mensen gelukkig zijn

Er kan sprake zijn van hoge welvaart, maar de welzijn daalt. Vb. Je hebt een goede inkomen, maar je hebt het net uitgemaakt met je vriend of vriendin.

Goederen kan ook onderverdeeld worden in:

Verbruiksgoederen => goederen die je maar 1 keer kan gebruiken. Vb. Eten, wasmiddelen.

Gebruiksgoederen => goederen die je weer kan gebruiken. Vb. Kleren, BB, I-phone.

§1.2 De uitgaven van jongeren

Uitgaven => geld dat je uitgeeft om iets te kopen of betalen

De meeste jongeren houden meer geld over als ze een baan hebben, want ze hebben geen vaste lasten(uitgaven).

Uitgaven wordt verdeeld in 3:

Dagelijkse uitgaven => geld dat je elke dag uitgeeft voor vb. brood.

Vaste lasten => verplichte uitgaven die je maandelijks moet betalen. Vb. Huur of hypotheek

Incidentele grote uitgaven => een eenmalige grote uitgave. Vb scooter, i-phone, i-pad.

§1.3 Waarom consumeren we steeds meer?

Waarom is de consumptie toegenomen?

1. **Inkomen is gestegen** => doordat de inkomen is gestegen gaan mensen meer uitgeven, dwz de koopkracht is gestegen.
Inkomen meer => meer uitgaven => koopkracht stijgt => vraag naar goederen stijgt
2. **Rollenpatroon is veranderd** => Tweeverdieners, meer uitgaven
3. **Aanbod van producten is veranderd** => men wil nieuwe producten kopen.

Het koopgedrag van de consument

Wat is nog meer van invloed op de vraag van de consument?

1. **Persoonlijke factoren** => leeftijd, geslacht
2. **Sociaal-maatschappelijke factoren** => mode, status
3. **Consumentenvertrouwen** => vertrouwen in de toekomst
4. **Economische klimaat** => gaat het goed of slecht met de bedrijven, zijn er veel werklozen

Hfd.2 Over het inkomen van consumenten

§2.5 Welke soorten inkomens zijn er?

Inkomensvormen =>

Inkomen uit arbeid => 1. Loon => inkomen dat je verdient door te werken
2. winst => inkomen dat een eigenaar van een bedrijf verdiend.

Inkomen uit bezit => 1. Huur => door een huis of kamer te verhuren
2. pacht => inkomen door grond te verhuren
3. rente => inkomen uit spaargeld

Beide inkomen wordt ontvangsten met tegenprestatie genoemd. Je moet iets ervoor doen om het geld (inkomen) te krijgen.

Inkomen in natura => alles wat je krijgt in de vorm van goederen en of diensten. Vb je rijdt de auto van de zaak.

Overdrachtsinkomen => de overheid geeft je geld zonder dat je iets ervoor doet. Vb onderstand, Huursubsidie.

Inkomen uit arbeid en bezit noemen we **primair inkomen**.

§2.6 Verdienen we allemaal even veel?

Inkomensverdeling => de verdeling van de inkomen over de verschillende mensen in een land.

Minimumloon => het bedrag dat een werknemer minimaal recht op heeft.

Minimumjeugdloon => de hoogte van het bedrag is afhankelijk van de leeftijd van de werknemer die tussen 15 en 23 jaar is.

De hoogte van het inkomen is afhankelijk van een aantal factoren:

1. Opleiding
2. Leeftijd
3. De zwaarte van het werk
4. De vraag die naar een beroep is
5. De verantwoordelijkheid die je krijgt

Je hebt verschillende inkomen, namelijk:

1. Modaal inkomen => het inkomen dat de meeste mensen verdienen
2. Topinkomen => een heel hoog inkomen
3. Besteedbare inkomen => inkomen dat je kunt besteden nadat de belasting en sociale premies zijn betaald (netto loon)

Er zijn wel extra inkomens. Dat zijn:

1. Vakantiegeld
2. Overwerktoeslag
3. 13^e maand
4. Prestatiebeloning

Maar door deze extraatjes worden de uitgaven groter.

§2.7 Kan iedereen rondkomen?

Het is altijd handig om een begroting te maken.

Wat is een begroting of budgetplan? Het is een overzicht dat je maakt van je inkomsten en je uitgaven voor de komende periode.

Een budgetplan of een begroting is van belang, zodat je de juiste keuze kan maken.

Sommige families reserveren geld om verschillende redenen.

1. Als iets stuk gaat dan moet het vervangen of gerepareerd worden
2. Je inkomsten is niet altijd gelijk aan je uitgaven
3. Je hebt soms onverwachte uitgaven

Hfd 3 Hoe beïnvloed de producent jou?

§3.9 Is reclame belangrijk (nuttig)?

Reclame => een manier om de mening van de mensen over een product (of iets anders) te beïnvloeden.

Welke soorten reclame is er?

1. Commerciële reclame => reclame met als **doel** zo veel mogelijke producten te verkopen, zoals merkreclame en informatieve reclame.
Merkreclame => reclame waarbij de naam of merk van een product of bedrijf wordt genoemd.
Informatieve reclame => reclame waarbij informatie wordt gegeven over het product of de dienst.
2. Ideële reclame => deze reclame verkoopt je niets, maar wil je bewust maken op je gedrag
3. Misleidende reclame => reclame die onjuiste of onvolledige informatie geeft

Reclame richt zich op een bepaalde doelgroep.

Doelgroep => voor wie de reclame bestemd is.

De consument heeft een bepaald **koopgedrag**.

- **Koopgedrag** => de manier waarop je geld uitgeeft.

Waarom zijn jongeren een belangrijke doelgroep voor winkeliers?

1. Gezien hun leeftijd kunnen ze lang klant blijven
2. Veel geld te besteden hebben, want hebben geen vaste lasten

§3.10 Hoe krijg je trouwe klanten?

Winkeliers moeten zorgen voor klantenbinding. Dit doen ze door bepaalde merken te verkopen.

Soorten merken zijn:

1. A-merk => de bekendste merk. Vb Nike, Libby's, RC cola
2. B-merk => minder bekende merken. vb. Hybird
3. Huismerk => eigen merk van een supermarkt. Vb. Pricesmart

Zo zie je dat de fabricant en de winkelier rekening houdt met de wensen en behoeften van de klant, dit noemen we ook **Marketing**.

Bij marketing horen 4 marketinginstrumenten:

1. Prijsbeleid => hoe duur of goedkoop is het product of dienst
2. Plaatsbeleid => waar vindt je het product of dienst
3. Productbeleid => soort product of dienst, verpakking, assortiment
4. Promotiebeleid => reclame, verkoopdemonstraties, e-commerce

§3.11 waarom komen er steeds nieuwe producten?

1. De techniek staat niet stil. De technologische ontwikkelingen gaan sneller. De fabricant moet met die ontwikkelingen meegaan, anders wint de concurrent.

Er moet rekeninggehouden worden met de vervangingsmarkt.

2. De trend => meegaan met de nieuwste mode of apparatuur.

Hfd. 4 De kritische consument

§4.13 Wat verkoop je me nu ?

Wie helpt de consument?

De Consumentenorganisatie kunnen helpen bij het nemen van een beslissing.

De Consumentenorganisatie houdt zich ook bezig met:

1. Het geven van (juridisch advies)
2. Bemiddelen tussen consument en leverancier bij een geschil (misverstand)
3. Waarschuwen voor misleidende reclame
4. Informeren van de consumenten over consumentenzaken

§4.14 De koopovereenkomst nader bekeken

Als je een afspraak maakt, moet je die nakomen.

Volgens de wet moet elk koopovereenkomst aan een aantal eisen voldoen. Anders is de overeenkomst niet bindend (rechtsgeldig).

Wanneer is het rechtsgeldig?

1. Er is sprake van wilsovereenstemming, beide partijen gaan accoord
2. Beide partijen moeten handelsbekwaam zijn, dwz je rechten en plichten uitoefenen.

Niet handelsbekwaam zijn minderjarigen en mensen geestelijke en of psychische stoornissen

Wanneer kan een overeenkomst ongeldig worden verklaard?

Als er sprake is van:

1. Dwang => door bedreiging, geweld of chantage
2. Bedrog => opzettelijk misleid
3. Dwaling => de zaken zijn verkeerd voorgesteld

Hfd.6 Verrijkingsstof

§6.19 Wat is inflatie? Stijgen van de prijzen

Waarom stijgen de prijzen?

1. Kosteninflatie => Bedrijven krijgen hogere kosten. Vb lonen stijgen, materiaal stijgt, belasting% stijgt.
2. Bestedingsinflatie => inflatie omdat de consumenten veel willen besteden.
3. Bedrijven willen meer verdienen en verhogen daardoor de winstmarge van hun producten.

Gevolgen van de inflatie:

1. Leven wordt duurder, koopkracht wordt minder, want de lonen stijgen niet.
2. Werkloosheid => Bedrijven verliezen hun klanten, minder producten importeren of produceren.
3. Sparen wordt moeilijk, want je houdt niet voldoende geld over.

Deflatie => wanneer de prijzen van goederen en diensten dalen. Hierdoor stijgt de koopkracht.

Hfd.8 Een appeltje voor de dorst

§8.1 Wat is geld waard?

Wat is geld? Geld is een algemeen aanvaard ruilmiddel.

Functies van geld:

1. Ruilmiddel => je ruilt producten tegen geld
2. Rekenmiddel => je kan ermee rekenen
3. Spaarmiddel => geld wordt gebruikt om te sparen

Vroeger was er sprake van **directe ruil** (ruil in natura) goederen tegen goederen, tegenwoordig is er sprake van **indirecte ruil**.

Indirecte ruil => het ene product verkopen tegen geld en met dat geld koop je een ander product.

Door indirecte ruil is **arbeidsverdeling** mogelijk geworden.

Arbeidsverdeling => verdeling van taken

§8.2 Hoe kun je betalen?

Op welke manieren kun je betalen?

1. Munten en bankbiljetten
2. Pinnen
3. Creditcard
4. Overschrijvingskaart
5. Telebankieren
6. Chippen (money card)

Er zijn 2 soorten geld:

1. Chartaal geld => geld dat je kan voelen en houden. Chartaal geld is een wettig betaalmiddel.
2. Giraalgeld => onzichtbare geld, je kan het niet houden en of voelen, maar wel ermee betalen het is op een bankrekening
Giraal geld is geen wettig betaalmiddel, dus een winkelier kan dit weigeren.

§8.3 Hoeveel moet je betalen?

Men maakt ook gebruik van vreemd geld of vreemde valuta.

Vreemd geld => buitenlandsgeld, geld dat niet jouw wettig betaal middel is.

Vreemd geld koop je bij de bank en verkoop je aan de bank.

Er zijn 2 soorten wisselkoersen:

1. Biedkoers => aankoopkoers, de bank koopt vreemd geld
2. Laatkoers => verkoopkoers, de bank verkoopt vreemd geld

De bank berekent voor de aan- en verkoop van vreemd geld extra kosten.

Deze kosten noemen we **provisie- of transactiekosten**

EINDE