Algemene economie 12-12-14

Opgave 4

Vraag a.

Prijselasticiteit van de vraag naar goedkope auto’s in de middenklasse is 0,75.

Prijs gaat omlaag de hoeveelheid neemt toe. Inelastisch product want het zin onder de 0.

6:2=3

vraag b.

+15% hoeveelheid = 0,75

-20% prijs

vraag c.

oude situatie 400.000 autos voor 22.000 euro .

nieuwe situatue 15% meer autos is 460.000 autos verkocht.

Prijs 20% lager is 16.00 autos.

**Vragen bij artikel over rusland**

1. Waarom dreigt door de val van de olieprijs de Russische economie om te vallen?

*Olie en gas zijn goed voor bijna 70% van de Russische uitvoer en voor 50% van de begroting*

2. is de val can de roebel depreciati (minder waarde ten opzichte andere munt) of devaluatie (minder waarde ten opzichte van autoriteit, centrale bank.)?

*Devaluatie*

3. Geef een verklaring vor de van an de olieprijs?

*De prijs daalt door overproductie aan de ene kant en een lage vraag aan de andere kant. De trage economische groei in de eurozone, het bruto binnenlands product steeg in het derde kwartaal met 0,2 procent, zorgt ervoor dat er minder olie wordt geconsumeerd.*

4. leg een relatie tussen de val van de olieprijs en de problemen met de Russiche economie?

*Dit jaar loop Rusland $140 mrd aan inkomsten mis door de lagere olieprijs en de sancties. Dat is vergelijkbaar met 6,4% van de totale economie.*

5. Waarom maakt de swakke roebel het bedrijven lastiger om buitenlandse leningen af te lossen?

Door de schaarste ontstaat er meer rente.

**Aantekeningen**

Waarom daalt de olieprijs

1.

Vraag – aanbod.

Te weinig vraag door krimp totale wereldeconomie, aanbod neemt toe. Dus de prijs daalt.

2.

Politiek OPEC (olie producerende en exporterende Countries) hun bepalen de prijs van de olie.

Het is gedaald van 140 dollar naar 65. Dit gebeurd door 2 redenen:

* 1. VS die hebben schaliegas. Dit stagneerd want dit is prijzig. Dit doen ze eigenlijk alleen bij een hoge olieprijs
* 2. Rusland. Inkomsten halveren met meer dan de helft. Dus ze moeten bij aan de uitgave kant gaan bezuinigen. Daardoor gaat uiteindelijk ook de koers omlaag. De roebel is im vergelijking met de euro en de dollar 40% meer waard geworden..

**trefwoorden**

**oorzaken van conjuctuurgevoeligheid**

- aard van de eindmarkt

*conjuctuurgevoeligheid word bepaald door de aard van de eindmarkt. Dit bestaan uit verschillende aspecten: 1. Het soort product of dienst dat geleverd word. 2. De hoogte van de inkomenselasticiteit. 2. De fase in de productlevenscyvlus*

- fase in de bedrijfskolom

*De plaats waar ne bedrijf zich in bevind binnen de bedrijfskolom. Bedrijven in begin van een bedrijfskolom zijn gevoeliger vaaor conjuctuur omdat ze geconfronteerd worden met het voorraadeffect in de bedrijfskolom.*

- kapitaalintensief

*betekent dat er relatief veel kapitaalgoederen bij het produceren gebruikt worden. Hoe hoger de kapitaalkosten 🡪 des te meer constante kosten. Er zal dan minder kunnen worden gespeelt met kosten wat in een recessie problemen op zou kunnen leveren.*

- investreringsbeleid

*naar mate er in de bedrijfstak procyclisch word geinvesteerd neemt de conjuctuurgevoeligheid toe. Als et anti-procyclisch word geinvesteerd neemt het af.*

- productdiversificatie (hugo boss, met hun luchtjes want die lagen in een andere winkel en niet in de hugo boss store)

*Een bestaand product in een andere markt plaatsen dan waar het zich nu in bevind. Naar mate een product over een groter aantal prodctgroepen word verspreid zal de conjuctuurgevoeligheid afnemen. Ook dat zal leiden tot stabielere resultaten.*

- geografische diversificatie

*Je doelgroep geografisch uitbreiden door je product aan te bieden op plaatsen waar je dat eerst niet deed. Hierdoor woorden de verschillen in afzet tussen de verschillende geografische delen recht getrokken waardoor er stabielere resultaten haalbaar zijn.*

Marktpositie:

*Groot of klein marktaandeel?*

**consequenties cojunctuurgevoeligheid**

defensieve bedrijven hebben minder last van de conjuctuurverschillen. (slager, unilever, supermarkt)

Cyclsische bedrijven hebben meer last van de conjuctuurverschillen ( autodealer, reisbureau, horeca)

Pro-cyclisch bedrijven die als eerste met de veranderingen in de conjuctuur te maken krijgen (uitzendbureau, staalbedrijven)

- financiele reslutaten

*Je financiele resultaten kunenn verschillen door conjuctuur veranderingen.*

- Flexibiliteit

*hoe kan je als bedrijf jezelf aanpassen aan de conjuctuurschommelingen. Markt is flexibel want die hebben alleen een dagvoorraad. Hoge omzetsnelheid van vermogen,*

- Financiering

*wie gaat het betalen als een bedrijf veel kosten maakt. Bijvoorbeeld alle stilstaande vliegtuigen in Amerika.*

*Kapitaalintesieve bedrijven hebben het hier best lastig mee. Want die hebben een hele dure voorraad of ze het nou verkopen of niet.*

-

**Vermindering conjuctuurgevoeligheid**

- Stabiele markt

- Positie in de bedriijfskolom

- Anti-cyclisch