|  |  |
| --- | --- |
| Thema | Rondkomen |

**Inleiding**

**Leerdoelen:**

**Aan het eind van het thema kun je:**

* het verschil is tussen **primaire** **producten** en **secundaire** producten beschrijven.
* uitgaven onderverdelen in **dagelijkse** **uitgaven**, **vaste** **uitgaven** en **incidentele** **uitgaven**.
* de begrippen **budget** en **begroting** beschrijven.
* werken met **indexcijfers**.
* het verschil tussen je **nominale** **inkomen** en je **reële** **inkomen** illustreren.
* factoren noemen die je **koopgedrag** bepalen.
* noemen wat wordt bedoeld met **consumentisme** en met een **vergelijkend** **warenonderzoek**.
* Je kunt uitleggen dat je producten kunt indelen in **goederen** en **diensten**.
* Je kunt uitleggen dat je producten kunt indelen in **primaire** **producten** en **secundaire** **producten**.
* Je kunt de definitie van de begrippen **dagelijkse** **uitgaven**, **vaste** **uitgaven** en **indicentele** **uitgaven**.
* Je kunt de definitie van de begrippen **budget** en **begroting** geven.

**Producten**

Met je inkomen kun je sparen of consumeren. **Consumeren** is het kopen van producten. Het niet uitgeven van je geld noem je **sparen**.   
  
Producten kun je onderverdelen in goederen en diensten:

* **Goederen** kun je aanraken, bijvoorbeeld een schrift of een brommer.
* **Diensten** kun je niet aanraken, bijvoorbeeld een busrit of les krijgen.

Producten kun je ook nog onderverdelen in primaire en secundaire producten:

* **Primaire producten** zijn goederen en diensten die je nodig hebt om in leven te blijven. Denk aan voeding, kleding en huisvesting.
* **Secundaire producten** zijn goederen en diensten die niet echt nodig zijn. Denk aan: een wintersportvakantie of een zonnebank.

**Uitgaven**

Uitgaven kun je onderverdelen in drie soorten uitgaven:

* **Incidentele uitgaven**: uitgaven die je af en toe doet.  
  De aankoop van een nieuwe auto is een incidentele uitgave.
* **Vaste uitgaven** of **vaste lasten**: uitgaven die regelmatig terugkomen en steeds ongeveer even hoog zijn.  
  Als je een auto koopt moet je de auto verzekeren. Je betaalt de verzekeringspremie eens per half jaar of eens per jaar .
* **Dagelijkse uitgaven**: uitgaven die je heel regelmatig (bijna dagelijks of wekelijks) doet.  
  Als je een auto koopt, zul je moeten tanken. Het kopen van benzine reken je tot de dagelijkse uitgaven.

**Afschrijven**

Door het rijden met de auto wordt de auto steeds minder waard. Het bedrag dat de auto per jaar minder waard wordt, noem je de '**afschrijving**'. Afschrijvingskosten zijn een onderdeel van de **vaste lasten**.

Voorbeeld:

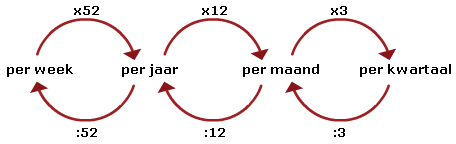
De heer Derks heeft vier jaar geleden een auto gekocht voor € 14.000.  
Nu wil hij een nieuwe auto kopen.   
Voor zijn 'oude' auto krijgt hij nog € 8000 terug.  
  
De auto is dus € 14.000 - € 8000 = € 6000 minder waard geworden.   
De **afschrijving** per jaar is € 6000 : 4 = € 1500 per jaar.

**Budgetteren**

De hoeveelheid geld waarvan een gezin in een bepaalde periode rond moet komen, noem je het **budget** van het gezin.   
Een overzicht van de verwachte inkomsten en de verwachte uitgaven in een bepaalde periode noem je een **begroting**.  
Met budgetproblemen kun je aankloppen bij het **NIBUD**, het Nationaal Instituut voor budgetvoorlichting.

Door het gebruik van apparaten worden apparaten minder waard. Om als het apparaat is afgeschreven een nieuwe te kunnen kopen, moet je geld **reserveren**.

**Omrekenen**  
Soms moet je een bedrag per maand omrekenen naar een bedrag per jaar of naar een bedrag per kwartaal. Daarvoor kun je het onderstaand schema gebruiken.



**indexcijfers**

**Leerdoelen:**

* Je kunt uitleggen hoe je verschillende **perioden** kunt vergelijken met **indexcijfer**.
* Je kunt het verschil uitleggen tussen het **nominale** **inkomen** en **reële** **inkomen**.

**Indexcijfers**

Om verschillende ontwikkelingen met elkaar te kunnen vergelijken, wordt vaak met indexcijfers gewerkt.  
Een **indexcijfer** geeft de procentuele verandering weer ten opzichte van het basisjaar.   
Het **basisjaar** is het uitgangspunt en wordt op 100 gesteld.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Lonen per bedrijfstak | 2016 | 2017 | 2018 |
| Horeca | 100 | 103 | 105 |
| Landbouw | 100 | 99 | 100 |
| Onderwijs | 100 | 102 | 102 |

In de tabel worden de ontwikkelingen van de lonen in drie bedrijfstakken vergeleken. Het basisjaar is 2016. Uit de tabel kun je onder andere afleiden dat:

* In 2017 waren de lonen in de horeca 3% hoger dan in 2016.
* In 2018 waren de lonen in de horeca 5% hoger dan in 2016.
* In 2017 waren de lonen in de landbouw 1% lager dan in 2016.
* Tussen 2017 en 2018 zijn de lonen in het onderwijs niet veranderd.

**Prijsindexcijfer**  
Ook de ontwikkeling van de prijzen van producten wordt vaak weergegeven met indexcijfers. Een grafiek die de prijsontwikkeling in een land over een aantal jaren weergeeft zou er zo uit kunnen zien.

**Nominaal of reël inkomen**

De hoeveelheid geld die je verdient, wordt ook wel je **nominale inkomen** genoemd. Het aantal producten dat je van je inkomen kunt kopen, noem je je **reële inkomen**.  
Je reële inkomen is hetzelfde als de koopkracht van je inkomen.

**Koopgedrag**

**Leerdoelen:**

* Je kunt uitleggen wat bedoeld wordt met **koopgedrag** en kun je twee factoren noemen die je **koopgedrag** bepalen.
* Je kunt uitleggen wat het verschil is tussen **commerciële** en **ideële** **reclame** door voor beide een voorbeeld te geven.
* Je kunt uitleggen wat een **vergelijkend** **waardeonderzoek** is.
* Je kunt twee voorbeelden van **consumentenorganisaties** noemen en kun je het begrip **consumentisme** beschrijven.

**Koopgedrag**

Bij het kopen van producten heb je vaak de keuze uit verschillende merken. Het is vaak niet eenvoudig om de juiste keuze te maken. Welke keuze je maakt hangt af van je koopgedrag.   
Je **koopgedrag** is de manier waarop je aankopen doet. Je koopgedrag wordt bepaald door factoren als:

* je persoonlijke smaak
* reclame
* de verkoper
* je vrienden en familie
* je budget

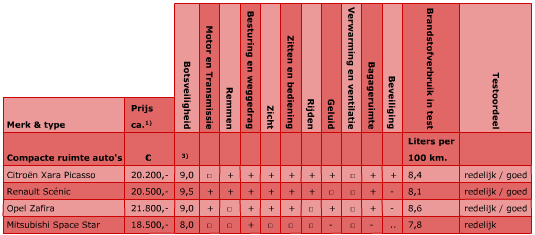
**Commerciële en ideële reclame**

Een ondernemer probeert met reclame jouw koopgedrag te beïnvloeden.   
Hij/zij wil meer producten verkopen en zo meer winst maken.   
Reclame die tot doel heeft de winst te vergroten, noem je **commerciële reclame**.

Niet alle reclame is commerciële reclame. Soms is reclame gericht op het doorgeven van een belangeloze boodschap. Die reclame noem je **ideële reclame**.   
Veel ideële reclame wordt verzorgd door SIRE (Stichting Ideële REclame).

**Vergelijkend waren onderzoek**

Je koopgedrag kan ook worden beïnvloed door een **vergelijkend warenonderzoek**.   
Een vergelijkend warenonderzoek is een test van een aantal soortgelijke producten.   
De producten worden vergeleken op bijvoorbeeld gebruiksgemak, kwaliteit, energieverbruik, veiligheid en prijs.  
Hieronder zie je een onderzoek naar auto's die allemaal ong. € 20.000,- kosten.



**Consumentisme**

Bij het kopen van producten heb je vaak de keuze uit verschillende merken.   
Voor jou als consument is het vaak moeilijk om zelf te controleren of de fabrikant van het product de juiste informatie geeft. Om toch de juiste keuze te maken, kun je hulp krijgen van een **consumentenorganisatie**.  
Voorbeelden van consumentenorganisaties zijn de Consumentenbond, de ANWB en Vereniging Eigen Huis.



Het streven van consumenten om door zich te organiseren meer invloed te hebben op de fabrikanten noem je **consumentisme**.