

Examentraining Havo Economie 2019

INHOUD	pagina
Aan de docent	4
Aan de leerling	5
Eindexamen havo 2014	6
Herexamen havo 2014	21
Eindexamen havo 2015	36
Herexamen havo 2015	52
Eindexamen havo 2016	68
Herexamen havo 2016	82
Eindexamen havo 2017	96
Herexamen havo 2017 (zonder uitwerkingen)	112
Eindexamen havo 2018	124
Herexamen havo 2018 (zonder uitwerkingen)	140
Uitwerkingen eindexamen havo 2014	152
Uitwerkingen herexamen havo 2014	158
Uitwerkingen eindexamen havo 2015	166
Uitwerkingen herexamen havo 2015	173
Uitwerkingen eindexamen havo 2016	179
Uitwerkingen herexamen havo 2016	186
Uitwerkingen eindexamen havo 2017	193
Uitwerkingen eindexamen havo 2018	200
Checklist – Wat je moet kennen en kunnen voor je examen	208
Begrippenlijst	262
Scoresleutels	268

Aan de docent

In deze examentraining zijn de examens opgenomen die vanaf 2014 volgens het **nieuwe examenprogramma** zijn afgenomen.

Acht van de tien examens in deze bundel zijn voorzien van gedetailleerd uitwerkingen en hints. De herexamens van 2017 en 2018 zijn zonder uitwerkingen opgenomen. Deze examens kunnen worden gebruikt voor klassikale behandeling of voor toetsing.

Deze training heeft een aantal unieke kenmerken. Naast de meest **actuele examens** bevat het **hints**. Deze hints, opgenomen na elk examen, helpen de leerling op weg bij het maken van de opgaven.

Daarnaast maken **uitwerkingen** het voor de leerling eenvoudig om na het maken van een examen zijn/haar antwoorden zelfstandig te controleren. De uitvoerige uitwerkingen leiden de leerlingen in eenvoudige bewoordingen stap-voor-stap naar het goede antwoord.

Door de uitgebreide uitwerkingen lijkt deze training soms op een studieboek. Dit effect wordt nog eens versterkt door de **begrippenlijst** aan het eind van het boek. Deze omvat alle begrippen die in de uitwerkingen voorkomen, met verwijzingen naar de opgaven. De leerling kan hiermee snel en gericht opgaven opzoeken, bijvoorbeeld om extra te oefenen of om een tentamen voor te bereiden.

Achter in het boek vindt u *Checklist – Wat je moet kennen en kunnen voor je examen*. Deze samenvatting van de complete leerstof op basis van de eindtermen biedt de leerling een efficiënte mogelijkheid om de theorie te herhalen. **De Checklist is aangepast aan de veranderingen in het examenprogramma die in 2017 zijn ingevoerd.**

We wensen u veel succes met deze nieuwe examentraining en houden ons aanbevolen voor opmerkingen en suggesties die kunnen leiden tot verbetering.

Zeist, september 2018
De auteurs

Aan de leerling

Hoe vaak is het niet voorgekomen dat je thuis of in de les dacht dat je het begreep, maar dat bij de repetitie bleek dat je een nieuwe opgave niet zonder hulp kon maken?

Daar hebben we dit boek voor geschreven, niet zomaar een examenbundel, maar een *examentraining*.

Het verschil zit hem niet alleen in de zeer uitvoerige uitwerkingen, maar ook in de hints aan het eind van elk examen die je op weg helpen bij het maken van de opgaven.

Aan het eind van het boek staat een unieke hoofdstuk: *Checklist – wat je moet kennen en kunnen voor je examen*. Deze checklist biedt je een complete samenvatting van de leerstof die je moet kennen voor het examen.

In de *begrippenlijst* achter in deze training kun je gericht zoeken om een bepaald onderwerp extra te oefenen, bijvoorbeeld om een tentamen voor te bereiden.

Hoe gebruik je dit boek?

- lees eerst de vraag;
- probeer zelf het antwoord op papier te formuleren;
- lees de hint (ook als je denkt dat je het wel weet – er staat vaak extra informatie in);
- lees de vraag opnieuw (als dat nodig is);
- maak de hele opgave (op het examen moet je ook verder als je een antwoord niet weet);
- controleer dan pas je antwoorden aan de hand van de uitwerkingen;
- probeer te leren op welke *manier* de antwoorden worden gevonden;
- lees vlak voor het examen de belangrijkste hints nog een keer door;
- bestudeer de *Checklist*, lees de leerstof die je nog niet duidelijk is na in je economieboek en zoek aan de hand van de begrippenlijst achter in het boek gericht opgaven die je extra wilt oefenen.

Deze training bevat uitsluitend recente examens volgens het nieuwe examenprogramma, zodat je je optimaal op je examen kunt voorbereiden. Door regelmatig met dit boek te werken, kun je rekenen op een hoger cijfer. De Checklist is aangepast aan de veranderingen in het examenprogramma die in 2017 zijn ingevoerd.

De herexamens van 2017 en 2018 zijn niet uitgewerkt. Als je de antwoorden nodig hebt, vraag je docent(e) er dan naar.

We wensen je veel plezier bij het werken met dit boek en alvast veel succes straks op het examen! En mocht je suggesties of aanmerkingen hebben, laat het ons dan weten.

Zeist, september 2018
De auteurs

Eindexamen havo 2018

De informatiebronnen bij dit examen staan bij de opgaven. Aan het eind van het examen vind je hints die je op weg helpen naar het goede antwoord. De uitwerkingen staan achter in het boek.

Opgave 1

Slapend rijk worden?

De Nederlandse onderneming Pil&Pill (P&P) is van plan het product Metolani op de markt te brengen. Metolani is een pil om slaapproblemen te verhelpen. Het product is beschermd met een Europees octrooi. Metolani zal, zonder doktersrecept, uitsluitend verkrijgbaar zijn bij drogisterijen in Nederland en Duitsland. Drogisterijen in Nederland en Duitsland zijn vergelijkbare winkels.

- 2p 1 Zijn drogisterijen actief op een markt van volkomen concurrentie of op een markt van monopolistische concurrentie? Licht je keuze toe aan de hand van een kenmerk van de gekozen marktvorm.

P&P wil Metolani in verpakkingen van duizend pillen aan de drogisterijen verkopen. Concurrenten van P&P bieden in Duitsland echter ook pillen met een vergelijkbare werking aan drogisterijen aan. Daarom stelt de financieel manager van P&P het volgende voor:

- Op de Duitse markt hoeven alleen de variabele kosten terugverdiend te worden, zodat we in Duitsland een lagere prijs kunnen vragen dan in Nederland. De vaste (constante) kosten (zie bron 1) zullen dan op de Nederlandse markt terugverdiend moeten worden.
- Op de Nederlandse markt vragen we een prijs waarbij er maximale totale winst wordt behaald.

Gebruik bron 1 en 2.

- 2p 2 Bereken wat de prijs per verpakking Metolani op de Nederlandse markt wordt als het voorstel van de financieel manager wordt uitgevoerd.

Gebruik bron 1 en 3.

- 2p 3 Bereken de omzet die P&P op de Duitse markt zal behalen als het voorstel van de financieel manager wordt uitgevoerd.

De directeur reageert op het voorstel van de financieel manager:

“Ik vraag me af of we prijsdiscriminatie kunnen toepassen, omdat er dan voldaan moet worden aan bepaalde voorwaarden.”

- 1p 4 Noem een voorwaarde waaraan moet worden voldaan om op een markt prijsdiscriminatie te kunnen toepassen.

Nog voordat Metolani wordt geïntroduceerd, blijkt volgens Europese richtlijnen dat de hoeveelheid werkzame stof per pil Metolani te hoog is om de pillen vrij te mogen verkopen bij drogisterijen. Er wordt besloten dat Metolani zowel in Nederland als in Duitsland uitsluitend op doktersrecept bij apotheken mag worden verkocht.

- 2p

5

Gebruik bron 3.

Zal de vraaglijn van apotheken naar Metolani ten opzichte van de vraaglijn van drogisterijen naar Metolani meer naar links of meer naar rechts liggen? Licht je keuze toe.

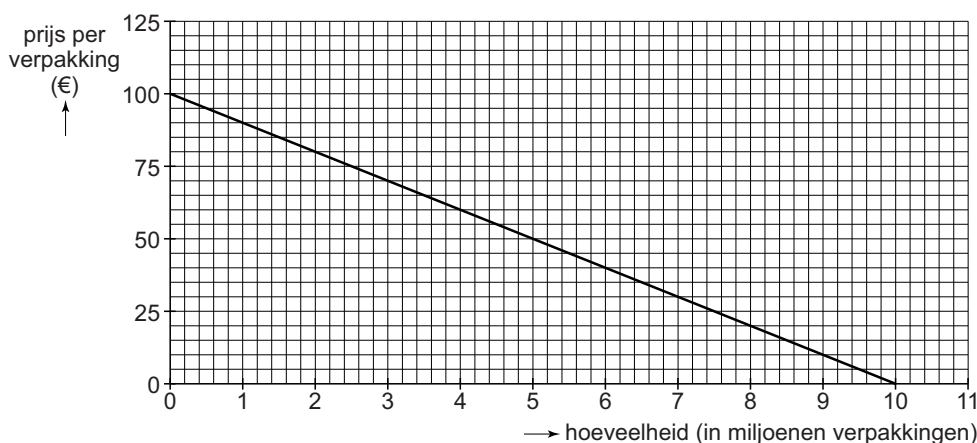
bron 1 kosten Metolani

constante kosten:	
– ontwikkelkosten	€ 20 miljoen
– management- & personeelskosten	€ 15 miljoen
– verzekeringspremies	€ 5 miljoen
– overige constante kosten	€ 17 miljoen
variabele kosten (proportioneel):	
– per verpakking van 1.000 pillen	€ 50

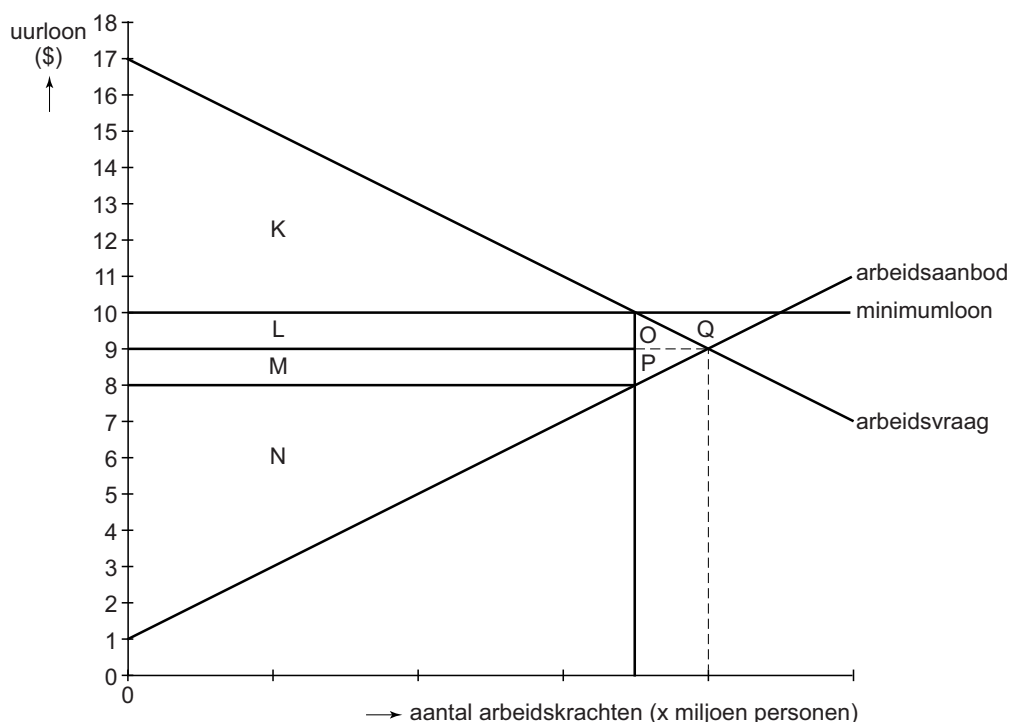
bron 2 prijsafzet- en MO-functie Metolani van drogisterijen op de Nederlandse markt

$P = -25Q + 230$	P (prijs) en MO (marginale opbrengsten) in euro's per verpakking
	P = prijs die de drogisterij betaalt aan de fabrikant
$MO = -50Q + 230$	Q in miljoenen verpakkingen

bron 3 vraaglijn Metolani van drogisterijen op de Duitse markt



bron 3 surplus op de arbeidsmarkt



Hints 2018-I

Opgave 1 Slapend rijk worden

- 1 Elke drogisterij is onderscheidbaar van concurrenten. Bijvoorbeeld door de naam, maar ook door het assortiment, de dienstverlening en de marketing, kunnen consumenten onderscheid maken tussen de verschillende aanbieders. Het aantal plekken waar je in Nederland drogisterijartikelen kunt kopen is tamelijk groot.
- 2 Op de Nederlandse markt streeft het bedrijf naar maximale winst. Dat bereikt het bedrijf als de marginale opbrengst (MO) en de marginale kosten (MK) aan elkaar gelijk zijn. De variabele kosten zijn proportioneel.
- 3 Op de Duitse markt zal de prijs dan gelijk zijn aan de variabele kosten per product. Deze zijn € 50 per verpakking. Let op: de gegeven prijsafzetfunctie geldt voor de Nederlandse markt. Die mag je niet gebruiken. Maak gebruik van de grafiek, die is van toepassing op de Duitse markt.
- 4 Bij prijsdiscriminatie vraagt de ondernemer verschillende prijzen voor hetzelfde product. Hij maakt daarbij gebruik van verschillen in betalingsbereidheid van te onderscheiden groepen kopers.
- 5 Een wat 'gemene' en verwarrende vraag omdat bron 3 uitsluitend voor de drogisterijmarkt in Duitsland geldt en de enige plek in Duitsland waar het product te verkrijgen was. Voortaan kan het product uitsluitend bij de apotheek worden verkregen op doktersadvies.

Opgave 2 Van nationaal rekenen naar nationaal beleid

- 6 Negatieve externe effecten kosten anderen dan de kopers/verkopers later nog geld. Zwart werk levert welvaart op, die niet geregistreerd en bekend is bij de officiële instanties. Vrijwilligerswerk levert geen betaalde productie op, maar wel productie.



Opgave 1 Slapend rijk worden

1 *Maximumscore 2 punten*

Elke drogisterij is te onderscheiden van concurrenten. Bijvoorbeeld door de naam, maar ook door de samenstelling van het aangeboden assortiment, de dienstverlening en de marketing, kunnen consumenten onderscheid maken tussen de verschillende aanbieders. Het aantal plekken waar je in Nederland drogisterijartikelen kunt kopen is tamelijk groot. Behalve bij echte drogisterijketens, kan dat ook bij supermarkten en apotheken. Om die reden kun je stellen dat er toch wel een flink aantal aanbieders is. Bij volkomen concurrentie is sprake van veel vragers en veel aanbieders, een transparante markt, vrije toetreding en uittreding. Dit is hier niet van toepassing. Denk maar aan de noodzaak van vestigingsvergunningen, benodigde diploma's en ontslagbescherming.

Het goede antwoord is daarom: een markt van monopolistische concurrentie.

2 *Maximumscore 2 punten*

Op de Nederlandse markt streeft het bedrijf naar maximale winst. Dat bereikt het bedrijf als de marginale opbrengst (MO) en de marginale kosten (MK) aan elkaar gelijk zijn. Omdat de variabele kosten altijd € 50 per verpakking bedragen, zijn de marginale kosten dat dus ook. Er geldt bij deze situatie (constante fysieke meeropbrengsten) daarom $MK = GVK$.

Maximale winst als $MO = MK$:

$$-50Q + 230 = 50 \rightarrow 50Q = 180 \rightarrow Q = 3,6 \text{ (miljoen verpakkingen).}$$

Nu kun je de gevraagde prijs berekenen met behulp van de prijsvraagfunctie:

$$P = -25Q + 230 \rightarrow P = -25 \times 3,6 + 230 = € 140.$$

3 *Maximumscore 2 punten*

Op de Duitse markt zal de prijs dan gelijk zijn aan de variabele kosten per product. Deze zijn € 50 per verpakking. Let op: de gegeven prijsafzetfunctie geldt voor de Nederlandse markt. Die mag je niet gebruiken. Maak gebruik van de grafiek, die is van toepassing op de Duitse markt.

Als je op de Y-as bij € 50 een horizontale lijn trekt tot de vraaglijn, dan snijdt deze de vraaglijn bij een hoeveelheid van 5 miljoen verpakkingen.

De omzet op de Duitse markt bedraagt daarom € 250 miljoen.

Berekening: $P \times Q = € 50 \times 5 \text{ miljoen} = € 250 \text{ miljoen}$.

4 *Maximumscore 2 punten*

Bij prijsdiscriminatie vraagt de ondernemer verschillende prijzen voor hetzelfde product. Hij maakt daarbij gebruik van verschillen in betalingsbereidheid van te onderscheiden groepen kopers. Je moet wel voorkomen dat de producten kunnen worden doorverkocht van de ene groep aan de andere. Daarom moeten de deelmarkten duidelijk te onderscheiden zijn (afgebakend). De praktijk is daarom vaak gebaseerd op verschillen in leeftijd en tijd.

Voorbeelden waarbij tijd als grens geldt: daluurtarieven versus spitsuurtarief en dag- en nachttarief. Voorbeelden waarbij leeftijd als grens geldt: aparte toegangsprijzen voor studenten, kinderen, senioren (65-plussers) en gewone volwassenen.

5 *Maximumscore 2 punten*

Een wat 'gemene' en verwarrende vraag omdat bron 3 uitsluitend voor de drogisterijmarkt in Duitsland geldt, waar het product alleen bij drogisterijen werd verkocht.

Voortaan kan het uitsluitend bij de apotheek worden verkregen op doktersadvies.

Op dat moment was er dus geen vraaglijn bij de apotheken in Duitsland. Maar die komt er nu wel! Omdat het product niet meer vrij verkrijgbaar is, verwacht men wel dat de totale vraag kleiner wordt dan eerst. De *vraaglijn bij de apotheken* zal daarom meer naar links komen te liggen dan de oorspronkelijke *vraaglijn bij de drogisterijen*.

Opgave 2 Van nationaal rekenen naar nationaal beleid

6 *Maximumscore 2 punten*

Negatieve externe effecten kosten anderen dan de kopers/verkopers later nog geld. Denk aan het opruimen van vervuiling die bij de productie van goederen kan ontstaan.

We noemen dat ook wel maatschappelijke kosten, omdat deze niet in de oorspronkelijke prijs van het product waren verrekend, maar later door anderen worden betaald, bijvoorbeeld de belastingbetaler. Het verschijnsel zorgt ervoor dat de werkelijke productie lager is. Het zorgt dus voor *overschatting* van de welvaart

Zwart werk levert welvaart op die niet geregistreerd en bekend is bij de officiële instanties, zoals het Centraal Planbureau (CPB), het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en de belastingdienst. Dit verschijnsel zorgt dus voor *onderschatting* van de welvaart.

Vrijwilligerswerk levert geen betaalde productie op, maar wel productie. Dit zorgt dus ook voor *onderschatting* van de welvaart.

7 *Maximumscore 3 punten*

De productie in Nederland bestaat uit de toegevoegde waarde van de bedrijven.

Dat is het verschil tussen omzet en inkoop. Deze toegevoegde waarde bestaat uit de beloningen van de productiefactoren (loon, huur, pacht, rente en winst). De maatstaf daarvoor is uiteraard de euro. Dus een nominale grootte en geen reële grootte.

Dat zou bijvoorbeeld de koopkracht zijn.

Het binnenlands product heeft alleen betrekking op Nederlandse productie. Als de handel met het buitenland meegenomen wordt in de berekening, moet je ook de door Nederlandse bedrijven in het buitenland verdiende en aan het buitenland betaalde toegevoegde waarde meetellen.

Vul daarom in:

bij (1) de nominale waarde (in geld uitgedrukt);

bij (2) totale bruto toegevoegde waarde (maatstaf voor de productie);

bij (3) groter.

8 *Maximumscore 2 punten*

In bron 1 is gegeven de ontwikkeling van de reële groei en ook die van de nominale groei. Je gebruikt de formule:

Index reël product = (index nominaal product / cpi) x 100.

Index nominaal product = $642,9 / 640,6 \times 100 = 100,36$.

Index reël product = $99,3 (= 100 - 0,7)$.

cpi = $(100,36 / 99,3) \times 100 = 101,07 \rightarrow$ mutatie cpi = 1,07%.

Checklist Havo Economie – Wat je moet kunnen en kennen voor je examen

In dit laatste hoofdstuk vatten we de havo-examenstof – **volgens het nieuwe economie-programma van 2017** – nog eens samen. Het is een soort checklist voor je, om na te gaan of je alle te kennen leerstof beheerst. En een prima samenvatting van wat je moet kennen en kunnen. Het is echter geen vervanging van de leerboeken, omdat het geen opgaven bevat voor toepassing en verwerking van de stof. Evenmin vervangt het een examentrainingsbundel.

De leerstof van het vak economie is verdeeld over een groot aantal onderwerpen of eindtermen, gerangschikt naar concepten. Deze checklist biedt niet alleen een handig overzicht, maar ook een beschrijving van alle eindtermen, zodat je weet wat deze inhouden.

Een groot voordeel van het doorwerken van deze checklist is dat je weet wat er op het examen zoal van je wordt verwacht. Dat kan immers onzekerheid en twijfel wegnemen. Mocht je bij het bestuderen van de beschrijving van de eindtermen begrippen tegenkomen waarvan je de definities niet meer zo goed weet, dan kun je aan de hand van de index achterin dit boek de betreffende gedeelten nog eens doornemen.

We wensen je alvast veel succes met je examen en de voorbereiding daarop.

INHOUD

pagina

Concept 1: Schaarste	208
Concept 2: Ruil	209
Concept 3: Markt	211
Concept 4: Ruilen over de tijd	226
Concept 5: Samenwerken en onderhandelen	233
Concept 6: Risico en informatie	240
Concept 7: Welvaart en groei	245
Concept 8: Goede tijden, slechte tijden	254

Concept 1: Schaarste

Je moet in contexten kunnen verklaren dat beperkte middelen en ongelimiteerde behoeften dwingen tot het maken van keuzes.

- Economie houdt zich bezig met ‘schaarste’. Zowel in onderontwikkelde landen als in Nederland bestaat schaarste. En dat komt omdat de **behoeften** van de bevolking groter zijn dan de **middelen** om aan deze behoeften te voldoen.
- Economisch handelen is op een efficiënte wijze omgaan met beperkte middelen, om daarvoor zoveel mogelijk behoeftebevrediging te realiseren.

- De **homo-economicus** zou altijd in zijn eigen belang heel bewust en rationeel handelen. Maar veel mensen doen dat niet.
- Behoeften zijn **dynamisch**. Ze groeien mee met de tijd. Het gevolg daarvan is dat schaarste altijd voorkomt in onze samenleving.
- **Schaarse goederen** zijn goederen waarvoor je een prijs betaalt en die veelal **alternatief aanwendbaar** zijn. Dat wil zeggen voor meer doeleinden geschikt.
- Je kunt economische middelen maar één keer inzetten. Het één gaat vaak ten koste van het ander. Je moet een afweging maken. Economen noemen die 'kosten' dan ook **opofferingskosten of opportunity costs**.
- Als je meer geld uitgeeft dan je hebt, kun je te maken krijgen met **schulden**.
- Belangrijke factoren die bij het kopen van goederen een rol spelen, zijn de prijzen die je moet of bereid bent te betalen en de wensen die je hebt. De beperkende factor is altijd je **budget**. Dat zijn de middelen die je ter beschikking staan.
- De budgetlijn markeert de grens tussen de met het aanwezige budget financieel haalbare en financieel niet haalbare goederencombinaties.

Concept 2: Ruil

Je moet in contexten (herkenbare situaties) kunnen verklaren dat het ruilproces de basis vormt voor een optimale inzet van middelen en dat iedereen optimaal zijn comparatieve voordelen kan benutten. Voorts moet je kunnen analyseren dat ruil arbeidsdeling mogelijk maakt en op welke manier geld het ruilproces soepeler laat verlopen.

- Bedrijven brengen economische goederen voort (**produceren**) met behulp van schaarse productiefactoren (arbeid, kapitaal, natuur en ondernemerschap). Gezinnen schaffen deze goederen en diensten aan. Dit noem je **consumeren**. Geld in de functie van **ruilmiddel** maakt deze handel gemakkelijk.
- Wanneer je goederen ruilt, spreek je van **directe ruil**.
- Directe ruilhandel kent twee problemen. Het eerste probleem is dat de artikelen die twee mensen hebben om te ruilen, in waarde ongelijk zijn. Een tweede probleem dat zich kan voordoen is dat een persoon behoefte heeft aan het artikel van een ander, maar niet omgekeerd.
- Handel ontstaat niet alleen bij de aanwezigheid van **absolute kostenverschillen**. Deze kunnen ontstaan door taakverdeling (**specialisatie**). Ook bij **relatieve (comparatieve) kostenverschillen** kan handel ontstaan. Het blijkt dan toch voordeliger om te specialiseren in iets dat nog meer geld oplevert, dan datgene wat je niet meer zelf doet.
- **Specialisatie en arbeidsverdeling** doen de arbeidsproductiviteit toenemen en daarmee de productie.
- Een ruileconomie heeft een rechtssysteem nodig om **eigendomsrechten** te beschermen. Dit eigendomsrecht heeft betrekking op allerlei zaken en heeft daarom ook verschillende benamingen. De bekendste zijn het *auteursrecht*, het *merkenrecht*, het *octrooirecht*, enz. In deze gevallen spreken we ook wel van **geestelijk of intellectueel eigendom**.
- Aan ruil zijn vaak extra kosten verbonden om de ruiltransactie goed te kunnen laten verlopen. We noemen deze extra kosten de **transactiekosten**.
- Een betrouwbaar betaalmiddel leidt tot meer ruilhandel en daarmee tot meer welvaart.
- Een belangrijk welvaartscriterium is dat van **Pareto**. Deze econoom stelt dat de welvaart toeneemt zolang mensen er in principe op vooruit gaat, terwijl niemand er op achteruit gaat.

Begrippenlijst

Deze begrippenlijst bevat een alfabetisch overzicht van veelvoorkomende economische begrippen met verwijzingen naar de uitwerking van één of meer examenopgaven waarin deze begrippen voorkomen. Met behulp van deze lijst kun je gericht naar opgaven zoeken om (extra) te oefenen.

Toelichting: 2018-I-5 = eindexamen 2018, opgave 5; 2015-II-3 = herexamen 2015, opgave 3.

Begrip	Uitwerking(en)	Begrippen	Uitwerking(en)
Aanbodfunctie	2016-I-4	Belastinglek	2018-I-5
	2016-II-5	Bestedingen (categorieën)	2014-I-1
Aanbodlijn (verschuiving)	2015-II-1	Bestedingsinflatie	2014-I-4
	2016-II-5		2014-II-3
Aandelen	2014-II-2		2017-I-4
Accijns	2014-I-4	Betalingsbalans	2015-I-2
	2016-I-4		2015-II-4
	2016-II-5		2016-I-5
Aftrekpost belasting (berekening)	2015-I-5	Betalingsbereidheid	2015-II-1
Afwentelen	2014-II-4		2018-I-1
	2016-I-4	Bezettingsgraad (investerings)	2017-I-4
	2017-I-4	Bijstandsuitkering	2015-II-2
Anti-cyclisch begrotingsbeleid	2018-I-2	Binnenlands product	2018-I-2
AOW-leeftijd (verhoging)	2015-II-2	Bonus-malusregeling	2015-I-5
Appreciatie	2015-II-4		2016-I-3
Arbeidsintensief	2015-I-6	Break-even (-berekening/ -productie/-punt)	2014-II-1
Arbeidsmarkt	2015-I-6		2016-I-1
	2016-II-4		2017-I-1
Arbeidsparticipatie (deelname)	2016-II-4	Bruto binnenlands product (bbp)	2018-I-2
Arbeidsproductiviteit	2014-I-5	Bruto inkomen	2016-II-4
	2016-I-2	Btw (berekening)	2014-I-4
	2018-I-5		2016-II-5
Asymmetrische informatie	2014-I-5	CAO (onderhandelingen)	2015-II-3
	2014-II-4	CBS	2014-I-1
	2015-I-5	Collectieve goederen	2015-I-3
	2016-I-3		2018-I-3
	2018-I-4	Conjunctuur (bestedingen/import)	2017-I-3
Averechtse selectie	2014-II-4	Conjunctuur (klok)	2016-I-5
	2015-I-5	Conjunctuur (oorzaken/ beleid/import/werkloosheid)	2015-I-2
Basisjaar	2015-I-4		2015-I-6
Bbp (bruto binnenlands product)	2018-I-2		2015-II-5
Begrotingssaldo (B – O)	2018-I-2		2016-I-5
Belastbaar inkomen	2015-I-5		2017-I-3
Belastingbeleid (politiek)	2016-II-1		2018-I-2
	2017-I-2		2018-I-5
Belastingdruk/-heffing	2015-I-3		
	2016-I-2		

Scoresleutels (vervolg)

Toelichting: In onderstaande overzichten kun je aflezen welk cijfer een bepaalde score oplevert. Zoek bij het betreffende examen je behaalde score op in de scorekolom 'Sc' en lees je cijfer af in de bijbehorende cijferkolom 'Cf'.

Eindexamen havo economie 2018

Sc	Cf	Sc	Cf	Sc	Cf	Sc	Cf	Sc	Cf
75	–	60	–	45	8,2	30	5,9	15	3,6
74	–	59	10	44	8	29	5,7	14	3,4
73	–	58	9,9	43	7,9	28	5,6	13	3,3
72	–	57	9,8	42	7,7	27	5,4	12	3,1
71	–	56	9,8	41	7,6	26	5,3	11	3
70	–	55	9,7	40	7,4	25	5,1	10	2,8
69	–	54	9,5	39	7,2	24	5	9	2,7
68	–	53	9,4	38	7,1	23	4,8	8	2,5
67	–	52	9,2	37	6,9	22	4,7	7	2,4
66	–	51	9,1	36	6,8	21	4,5	6	2,2
65	–	50	8,9	35	6,6	20	4,4	5	2,1
64	–	49	8,8	34	6,5	19	4,2	4	1,9
63	–	48	8,6	33	6,3	18	4	3	1,8
62	–	47	8,5	32	6,2	17	3,9	2	1,6
61	–	46	8,3	31	6	16	3,7	1	1,3

Herexamen havo economie 2018

Sc	Cf	Sc	Cf	Sc	Cf	Sc	Cf	Sc	Cf
75	–	60	–	45	8,6	30	6,2	15	3,9
74	–	59	–	44	8,4	29	6,1	14	3,7
73	–	58	–	43	8,3	28	5,9	13	3,6
72	–	57	10	42	8,1	27	5,8	12	3,4
71	–	56	9,9	41	8	26	5,6	11	3,2
70	–	55	9,8	40	7,8	25	5,4	10	3,1
69	–	54	9,8	39	7,7	24	5,3	9	2,9
68	–	53	9,7	38	7,5	23	5,1	8	2,8
67	–	52	9,6	37	7,3	22	5	7	2,6
66	–	51	9,5	36	7,2	21	4,8	6	2,4
65	–	50	9,4	35	7	20	4,7	5	2,3
64	–	49	9,2	34	6,9	19	4,5	4	2,1
63	–	48	9,1	33	6,7	18	4,3	3	1,9
62	–	47	8,9	32	6,6	17	4,2	2	1,6
61	–	46	8,8	31	6,4	16	4	1	1,3