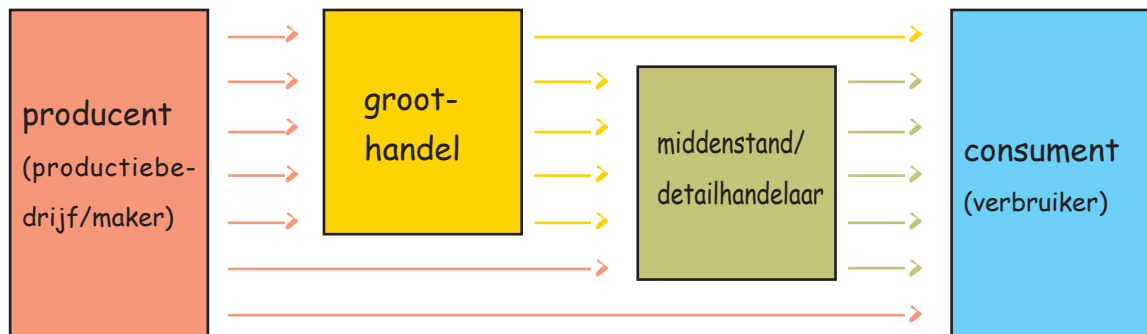


ELK PRODUCT HEEFT ZIJN PRIJS

H
a
n
d
e
l
.
p
r
i
j
s
v
o
r
m
i
n
g

Wat doet de handel?

Voor ons is het maar zelden mogelijk, om de producten direct van de fabrikant te kopen. De handelaars nemen het noodzakelijke vervoer van goederen vanaf de productie-locatie naar de consument voor zijn rekening.



Ze slaan de goederen op en bieden ze te koop aan. Zo vormen de handelaren een belangrijke dienstverlening. De groothandelaren kopen meestal in grote hoeveelheden rechtstreeks bij de producenten in en verkopen de goederen vervolgens aan de diverse detailhandelaren, of meteen aan grootverbruikers zoals ziekenhuizen of hotels verder. Het doel van elke ondernemer is het om de „belangrijke“ goederen, dit zijn de producten die de mensen vaak of graag gebruiken, in te kopen en ze op het „juiste“ moment, dat wil zeggen, wanneer de mensen de producten nodig hebben, aan te bieden. Dit is verbonden met een zeker risico. Hij loopt het risico dat hij de producten betalen moet, zonder precies te weten, wanneer en hoeveel hij ervan kan verkopen. Koopt hij de „verkeerde“ goederen in of biedt hij hen op een slecht moment aan, blijft hij met zijn „winkeldochter“ zitten. (Een winkeldochter is een onverkoopbaar artikel dat lang in een winkel ligt.) Natuurlijk wil iedere handelaar winst maken. Daarom probeert hij goedkoop in te kopen en duur te verkopen. Het behaalde prijsverschil noemen we winstmarge. De winst wordt verkregen wanneer men van de marge de personeelskosten, belastingen en exploitatiekosten, zoals huur, elektriciteit, ... aftrekt.

Voorbeeld: 1 liter appelsap

verkoopprijs	1,08,-
inkooprijs	- 0,50,-
<hr/>	
marge	0,58,-
aandeel van de	
personeelskosten	- 0,14,-
onderhouds-/exploitatiekosten	- 0,14,-
belasting	- 0,27,-
winst	0,03,-

Om de kosten van 1,05 euro te dekken en een winst van 0,03 euro te maken, moet de appelsap voor 1,08 euro worden verkocht.





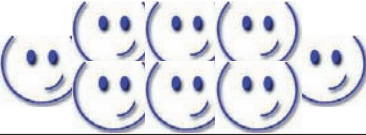






ELK PRODUCT HEEFT ZIJN PRIJS

Hoe ontstaat de prijs?

Ken je een bazaar? Dit is het handelscentrum in een Oosterse stad. De kooplieden bieden daar hun waren aan. Het winkelen in de bazaar duurt vaak lang, omdat de prijs van elk product nog niet vast staat. Handelaren en consumenten onderhandelen over de prijs, totdat ze het eens zijn over het bedrag dat aanvaardbaar is voor beide kanten. Net als in de bazaar wordt bijvoorbeeld ook door het economische leven in de geïndustrialiseerde landen van Europa gehandeld. Dit merkt de individuele consument nauwelijks.

Door vraag- en aanbodfactoren wordt de prijs van een product gevormd. Stijgt de vraag en blijft de hoeveelheid producten gelijk, stijgt de prijs. Gaat de vraag omlaag en blijft het aanbod gelijk, dan gaat de prijs omlaag. Daarom kunnen we zeggen dat de prijs wordt bepaald door vraag en aanbod. Deze prijs wordt de marktprijs genoemd.

aanbod	vraag	prijs
		
		
		

Opgave:

Beschrijf het ontstaan van de marktprijs boven met behulp van de tekst en de afbeelding bovenaan. Hoe veranderd de prijs als:

aanbod	vraag	prijs
gelijk	stijgt	stijgt
stijgt	gelijk	zakt
gelijk	zakt	zakt
zakt	gelijk	stijgt
gelijk	gelijk	gelijk

H
a
n
d
e
l
-
p
r
i
j
s
v
o
r
m
i
n
g