

## Hoofdstuk 3 Producentengedrag

### 3.1 Omzet en kosten

*Hoe bereken je de omzet en kosten bij verschillende afzetten?*

De *afzet* is de hoeveelheid verkochte artikelen in een bepaalde periode. De *omzet* is het totale geldbedrag dat voor de verkochte artikelen is ontvangen in een bepaalde periode. Dit is de afzet x de prijs.

Bedrijven moeten aan hun klanten ook btw over de verkoopprijs in rekening brengen. Deze btw is de *Belasting over de Toegevoegde Waarde*, ook wel *omzetbelasting* genoemd. De verkoopprijs inclusief btw en overige prijsverhogende belastingen wordt de *consumentenprijs* genoemd.

Bedrijven kunnen de betaalde btw terugvorderen van de Belastingdienst. Ontvangen btw moet afgedragen worden aan de Belastingdienst.

De *totale omzet* wordt berekend door de afzet te vermenigvuldigen met de verkoopprijs.

De *totale opbrengst (TO)* = omzet = afzet x verkoopprijs. De *gemiddelde opbrengst (GO)* is de opbrengst per verkocht product. De *marginale opbrengst (MO)* is de extra opbrengst als er één product meer wordt verkocht.

*Constante (of Vaste) kosten* zijn kosten die niet veranderen, als er meer of minder wordt verkocht of geproduceerd. Voorbeelden zijn huur, interestkosten en afschrijvingskosten. *Variabele kosten* zijn kosten die wel veranderen, als er meer of minder wordt verkocht of geproduceerd, bijvoorbeeld de grondstofkosten. De totale kosten bestaan uit de totale variabele kosten en de totale constante kosten: *totale kosten (TK)* = *totale variabele kosten (TVK)* + *totale constante kosten (TCK)*.

De *gemiddeld variabele kosten (GVK)* zijn de variabele kosten per stuk. De *gemiddeld constante kosten (GCK)* zijn de constante kosten per stuk. De *gemiddeld totale kosten (GCK)* zijn de totale kosten per stuk. De *marginale kosten (MK)* zijn de extra kosten als er één eenheid product meer wordt geproduceerd en verkocht.

### 3.2 Break-evenanalyse

*Hoe bepaalt een producent de productieomvang waar hij zijn kosten terugverdient?*

De totale winst bereken je door de totale kosten van de totale opbrengst af te trekken:  $TW = TO - TK$ . De *break-evenafzet* is die afzet waarbij geen winst en geen verlies wordt gemaakt. Hierbij geldt dus:  $TO = TK$  of  $TW = 0$ . Ook geldt hierbij  $GO = GTK$ . De *break-evenafzet (BEA)* is ook te berekenen door de totale constante kosten te delen voor het verschil tussen de verkoopprijs en de gemiddeld variabele kosten. De *break-evenomzet* is de omzet waarbij de winst precies nul is. Dit bereken je door de *break-evenafzet* te vermenigvuldigen met de verkoopprijs.

### 3.3 Maximale winst

*Bij welke productie en afzet behaalt een onderneming maximale winst?*

De *totale winst (TW)* bereken je door van de *omzet (TO)* de *totale kosten (TK)* af te trekken. De *gemiddelde winst (GW)* of de winst per product bepaal je door de totale winst ( $TW$ ) te delen door het aantal verkochte/geproduceerde goederen ( $q$ ). De *gemiddelde winst (GW)* is ook gelijk aan de *gemiddelde opbrengst (GO)* min de *gemiddelde totale kosten (GTK)*.

## Economie Integraal havo

### Samenvatting

De *marginale winst (MW)* is de extra winst als er één extra product wordt verkocht of geproduceerd. De marginale winst kun je ook berekenen door van de marginale opbrengst (*MO*) de marginale kosten (*MK*) af te trekken.

Zolang de marginale opbrengst groter is dan de marginale kosten, neemt de winst toe als één extra product wordt verkocht. Als de marginale opbrengst kleiner is dan de marginale kosten, neemt de winst af als één extra product wordt verkocht. De totale winst is maximaal als  $MO = MK$  en  $MW = 0$ .

### 3.4 Prijs, aanbod en producentensurplus

*Hoe bepaalt de prijs van goederen het gedrag van producenten?*

Een *aanbodlijn* geeft het verband weer tussen de prijs van een goed en de aangeboden hoeveelheid van dat goed. De aanbodlijn van een individuele aanbieder komt overeen met de marginale kostenlijn (*MK*).

Zolang de marktprijs hoger is dan de gemiddelde totale kosten, maakt een bedrijf winst. Als de marktprijs *lager* is dan de gemiddelde totale kosten, maar *hoger* dan de gemiddelde variabele kosten, verdient een bedrijf nog een deel van de constante kosten terug. Als de marktprijs lager is dan de gemiddelde variabele kosten, zal het bedrijf de productie onmiddellijk staken.

Een *individuele aanbodlijn* geeft het verband weer tussen de prijs van een product en de aangeboden hoeveelheid van één aanbieder. Een *collectieve aanbodlijn* is de optelling van alle individuele aanbodlijnen en geeft het verband weer tussen de prijs en het totale marktaanbod.

De aanbodlijn heeft meestal een stijgend verloop. Het stijgende verloop komt doordat er een positief verband is tussen de prijs en de aangeboden hoeveelheid. Als de prijs stijgt, stijgt de aangeboden hoeveelheid. Daalt de prijs, dan daalt de aangeboden hoeveelheid.

Als de prijs van een goed verandert, verandert de aangeboden hoeveelheid. Er is dan sprake van een verschuiving *langs* de aanbodlijn.

Een verschuiving *van* de aanbodlijn naar *rechts* kan de volgende oorzaken hebben: toename van het aantal producenten/concurrenten, een daling van de productiekosten, een stijging van de efficiëntie bij het productieproces en een daling van de rente.

Het *producentensurplus* is het verschil tussen de feitelijke marktprijs en de minimale prijs die producenten willen ontvangen om de extra kosten te dekken. Die minimale prijs wordt ook wel de verkoopbereidheid genoemd.

Bij een stijging van de marktprijs in combinatie met gelijkblijvende marginale kosten stijgt het totale producentensurplus. Aanbieders streven naar een zo groot mogelijk producentensurplus. Daarom proberen zij de prijs te verhogen of, wanneer dat niet mogelijk is, de kosten te verlagen om het surplus te maximaliseren.