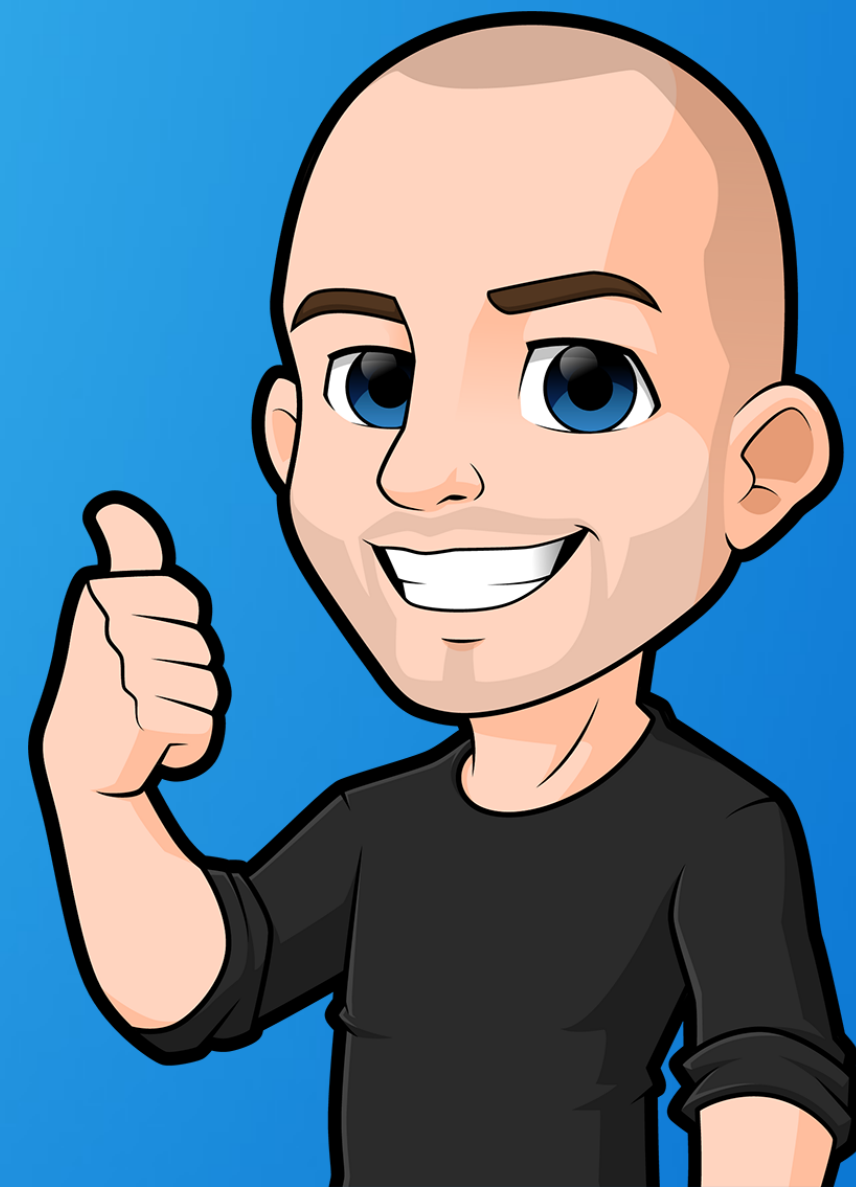


# LEERDOELEN 6.1 (DEEL 1)

**Ik kan laten zien dat ik...**

A. een bedrijfskolom kan opstellen en daarin de toegevoegde waarde kan aangeven

B. van een bedrijf kan aangeven hoe zij de vier productiefactoren ingevuld hebben



# WAAR KOMT DAT VANDAAN?

Als je in een schema onder elkaar zet welke stappen een product neemt van grondstof tot eindproduct, maak je een **bedrijfskolom**.

**Maisverbouwer**      € 0,30



**Fabriek**      € 0,80



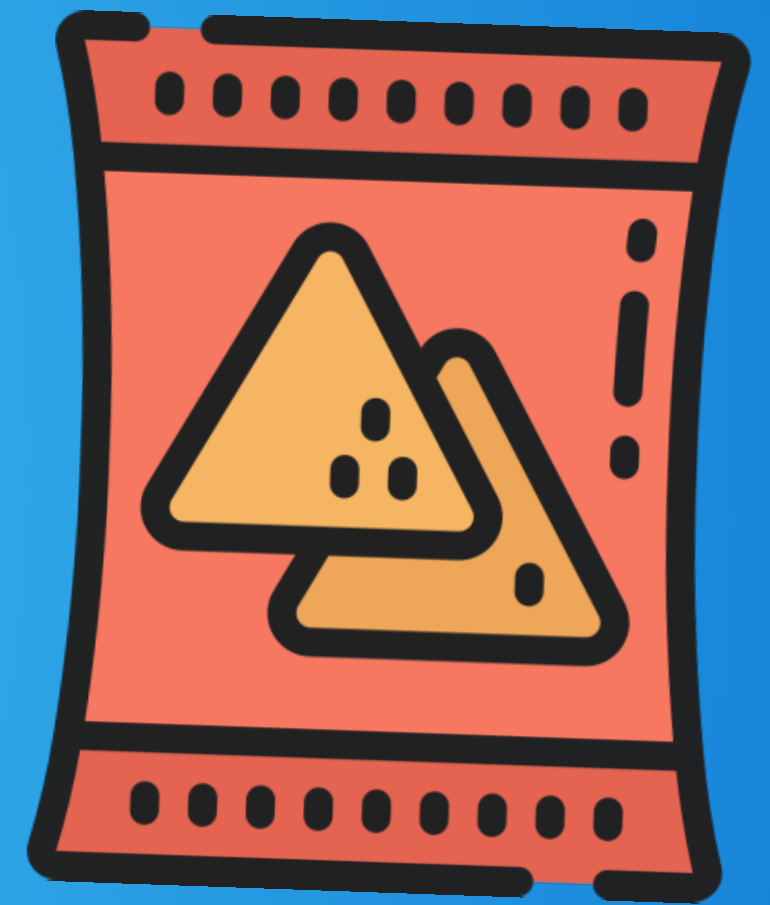
**Groothandel**      € 0,90



**Jumbo**      € 1,20

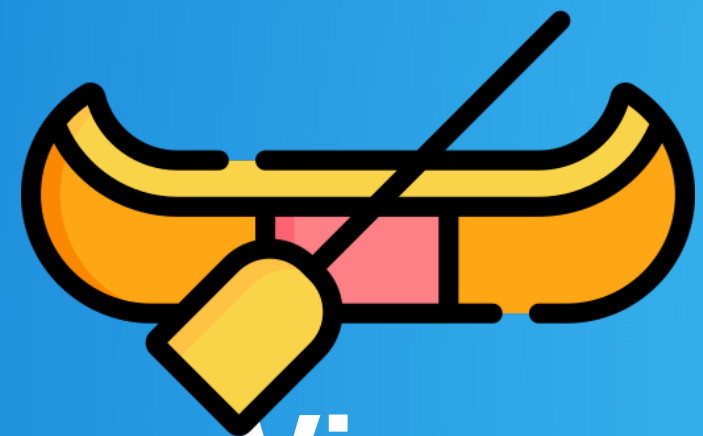


Toegevoegde waarde Jumbo =  
 $€ 1,20 - € 0,90 = € 0,30$

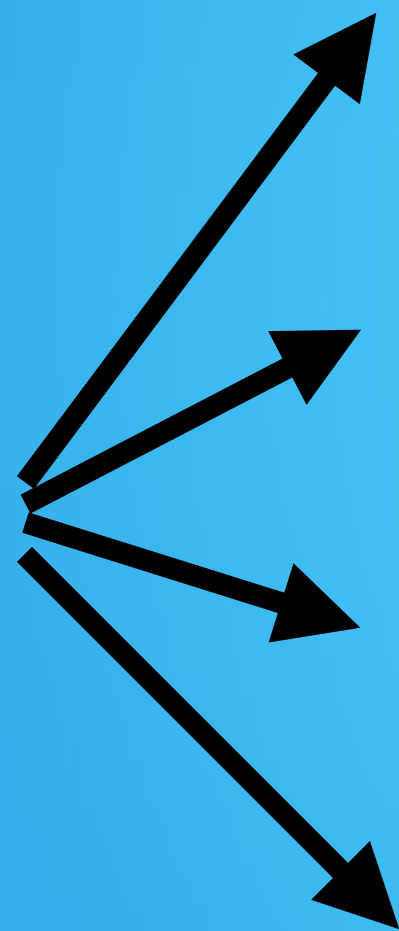


# PRODUCTIEFACTOREN

... heb je nodig om iets te kunnen produceren:



Vier  
productie-  
factoren



Kapitaal



Huur & Rente

Arbeid



Loon

Natuur



Pacht

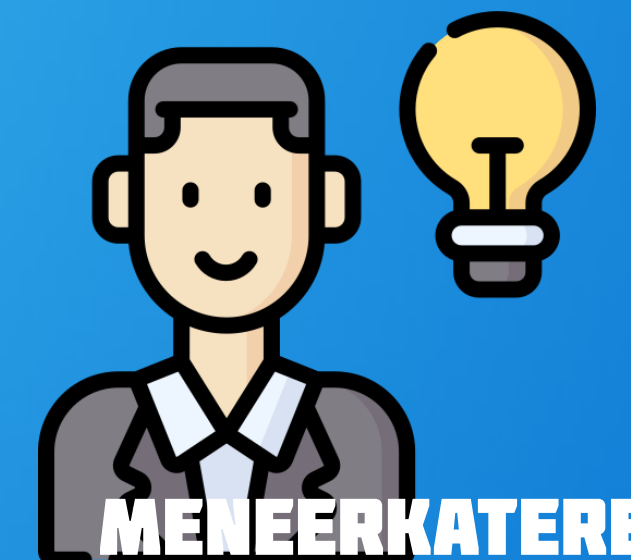
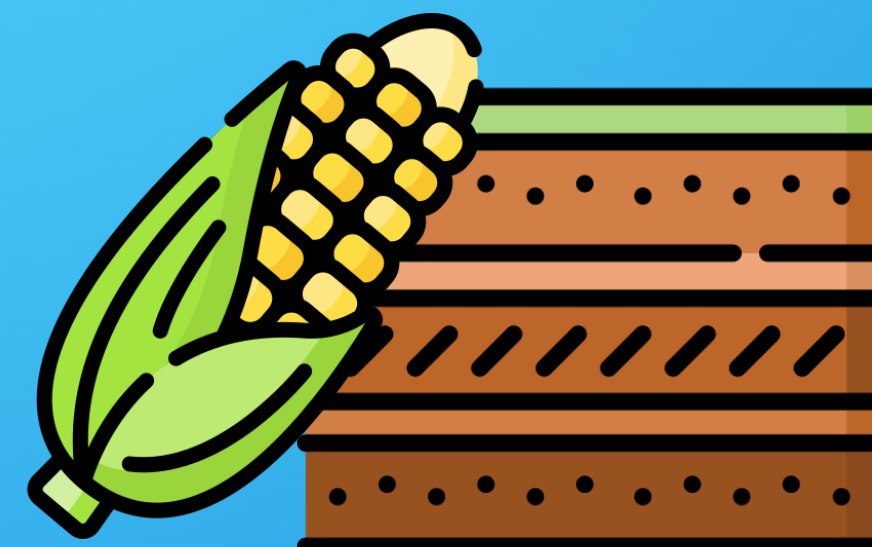
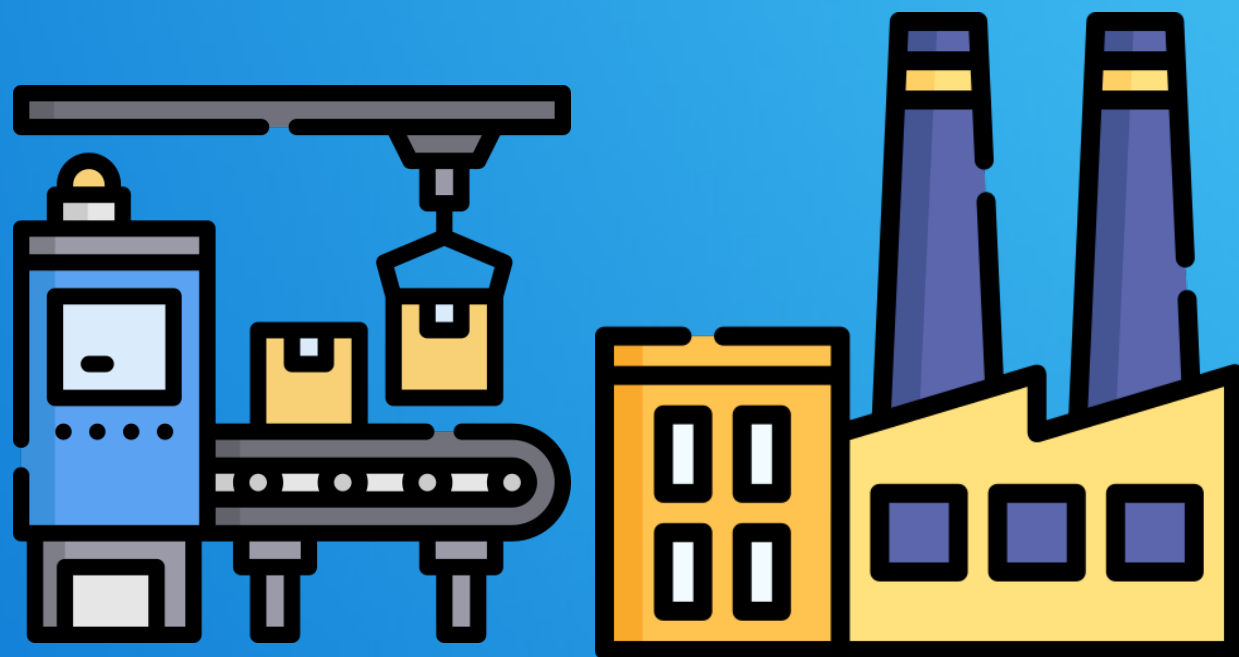
Ondernemerschap



Winst



Beloning



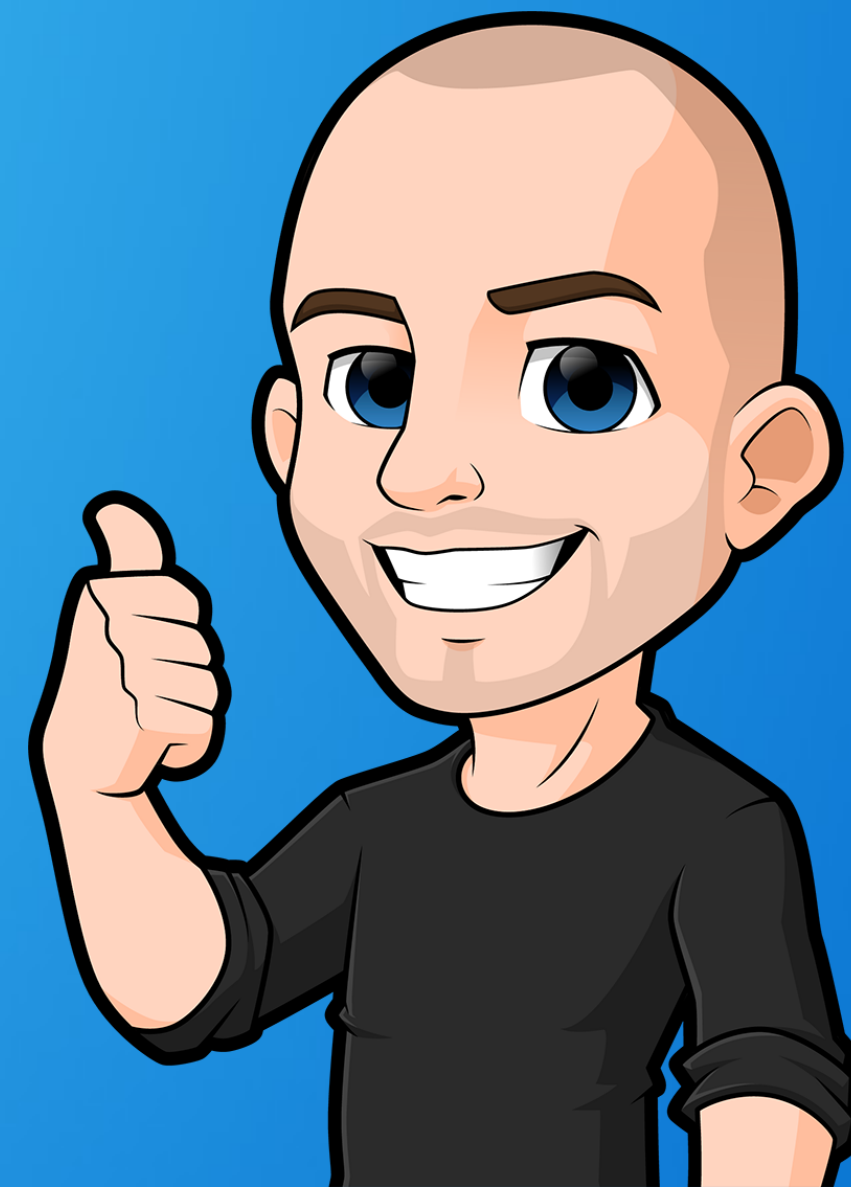


# LEERDOELEN 6.1 (DEEL 2)

**Ik kan laten zien dat ik...**

A.een aantal voorbeelden kan noemen van een arbeidsintensief en een kapitaalintensief product

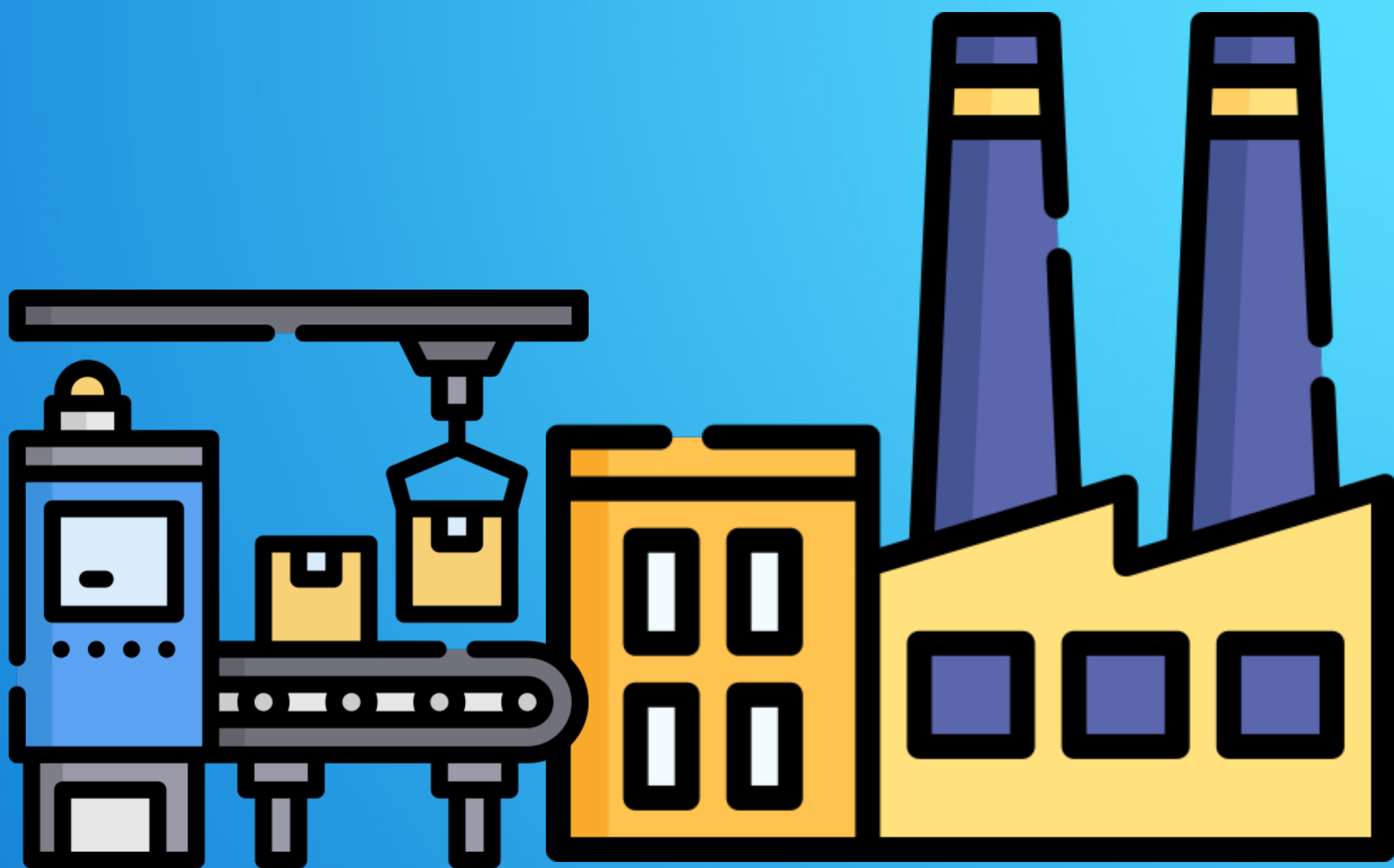
B.de jaarlijkse afschrijving van een kapitaalgoed kan berekenen





# INTENSIEF?

Wanneer er voor een product naar verhouding meer kapitaal dan arbeid wordt gebruikt, noem je dat product **kapitaalintensief**.  
Andersom kan een product ook **arbeidsintensief** zijn.



# AFSCHRIJVING

... is hoeveel euro de kapitaalgoederen elk jaar minder waard worden.

Bedrijven reserveren dat 'afschrijvingsbedrag' elk jaar, om uiteindelijk weer nieuwe kapitaalgoederen aan te kunnen schaffen.

Het kopen van nieuwe kapitaalgoederen noem je investeren.



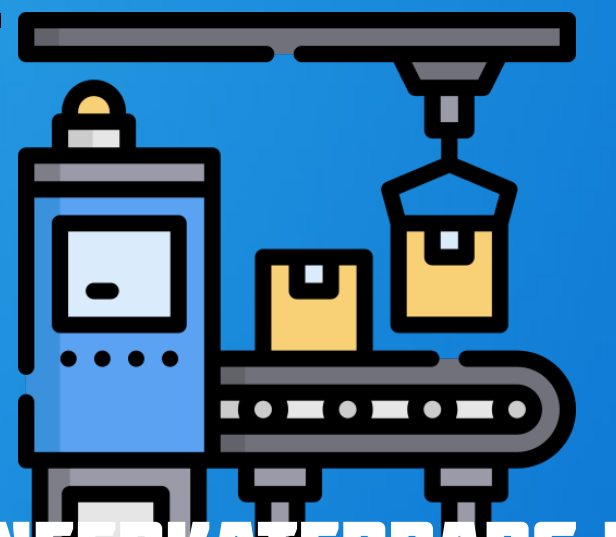
## Bijvoorbeeld

De chipsfabriek moet over vijf jaar een nieuwe chipsmachine aanschaffen. Deze zal naar verwachting € 38.500 kosten. Men verwacht de oude machine dan nog voor € 3.500 te kunnen verkopen.

Bereken de jaarlijkse afschrijvingskosten.

Er moet nog  $€ 38.500 - € 3.500 = € 35.000$  gespaard worden in vijf jaar.

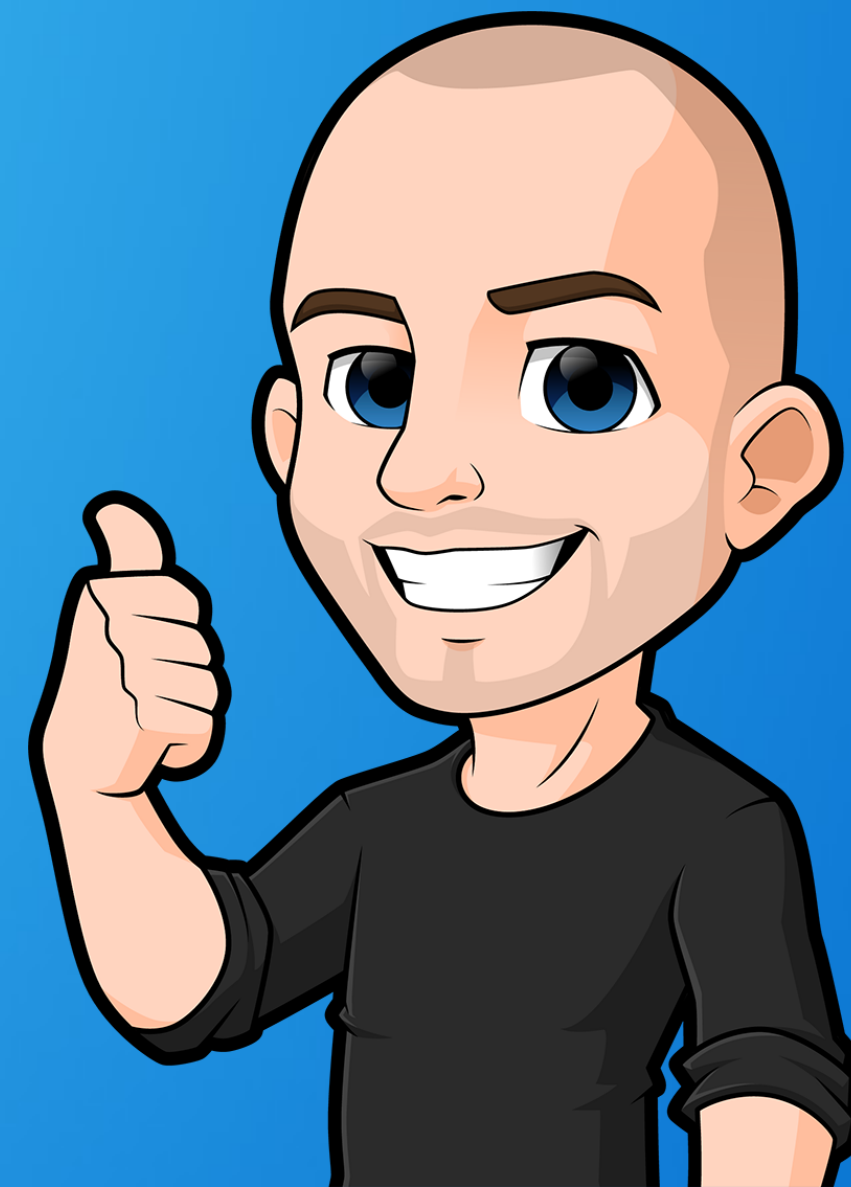
Per jaar is dat  $€ 35.000 : 5 = € 7.000$



# LEERDOELEN 6.2 (DEEL 1)

**Ik kan laten zien dat ik...**

- A. de verkoopprijs en consumentenprijs van een product kan berekenen
- B. op de juiste manier terug kan rekenen van consumentenprijs naar verkoopprijs (de btw uit een prijs kan halen)





# WAT IS EEN GOEDE PRIJS?

Stel je voor dat je een handel in chips wilt beginnen...  
Wat wordt dan jouw verkoopprijs?

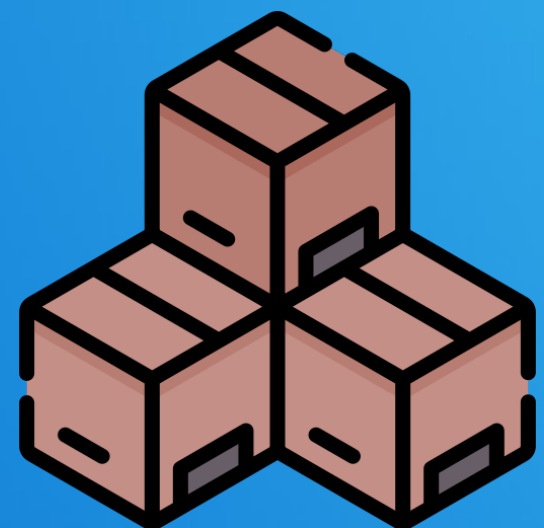


**INKOOPPRIJS + BRUTOWINSTMARGE = VERKOOPPRIJS**

$$\text{€ 0,80} + 35\% = ??$$

(€ 0,80 : 100 x 35)

$$\text{€ 0,80} + \text{€ 0,28} = \text{€ 1,08}$$





# WAT IS EEN GOEDE PRIJS?

De verkoopprijs is nog niet wat de klant in de winkel betaalt!  
Dat komt omdat de overheid btw wil ontvangen over alles dat in Nederland verkocht wordt.



**VERKOOPPRIJS + BTW = CONSUMENTENPRIJS**

€ 1,08 + 21% = ??  
(€ 1,08 : 100 x 21)

€ 1,08 + € 0,23 = € 1,31



# TERUGREKENEN



PlayBox: € 399 inclusief 21% btw  
Hoeveel kost deze zonder btw?

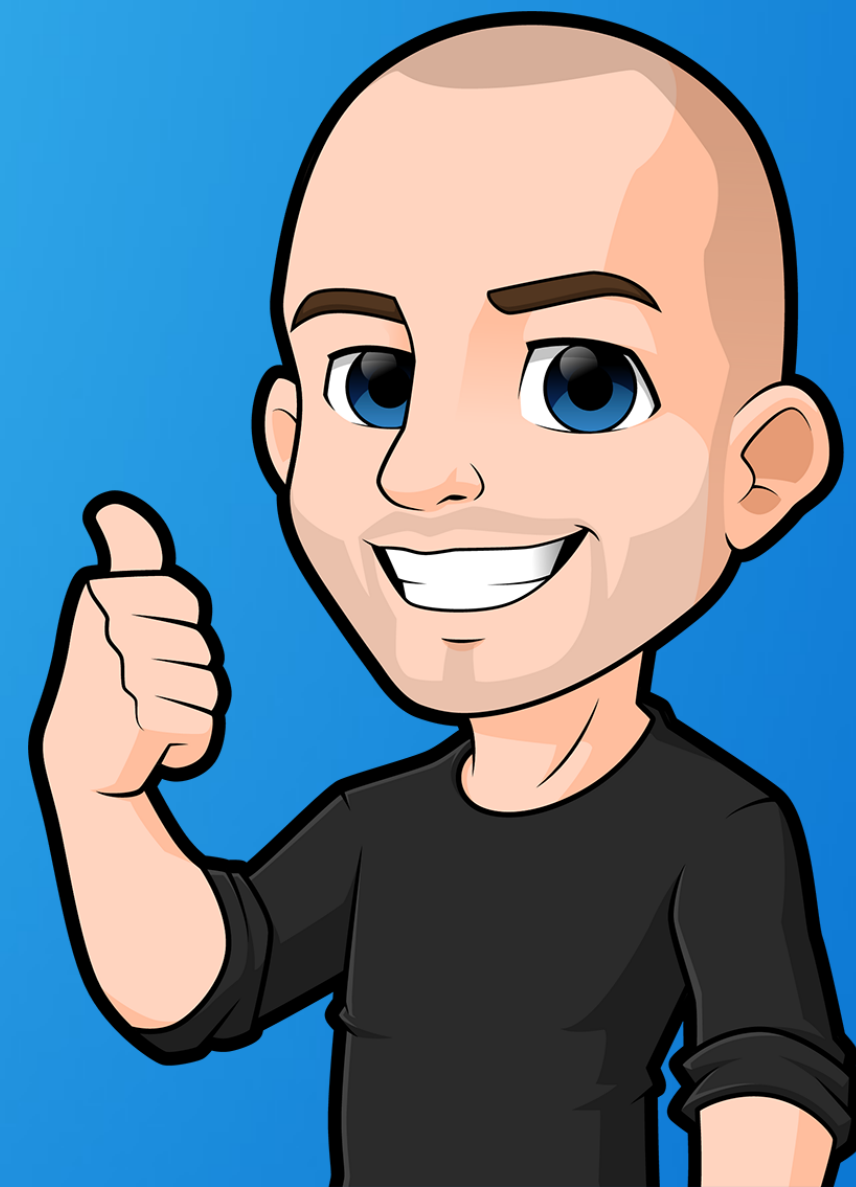
|                     |          |            |          |                         |
|---------------------|----------|------------|----------|-------------------------|
| <b>VERKOOPPRIJS</b> | <b>+</b> | <b>BTW</b> | <b>=</b> | <b>CONSUMENTENPRIJS</b> |
| <b>100%</b>         | <b>+</b> | <b>21%</b> | <b>=</b> | <b>121%</b>             |

$$\frac{€ 399}{121} \times 100 = € 329,75 \text{ exclusief btw}$$

# LEERDOELEN 6.2 (DEEL 2)

**Ik kan laten zien dat ik...**

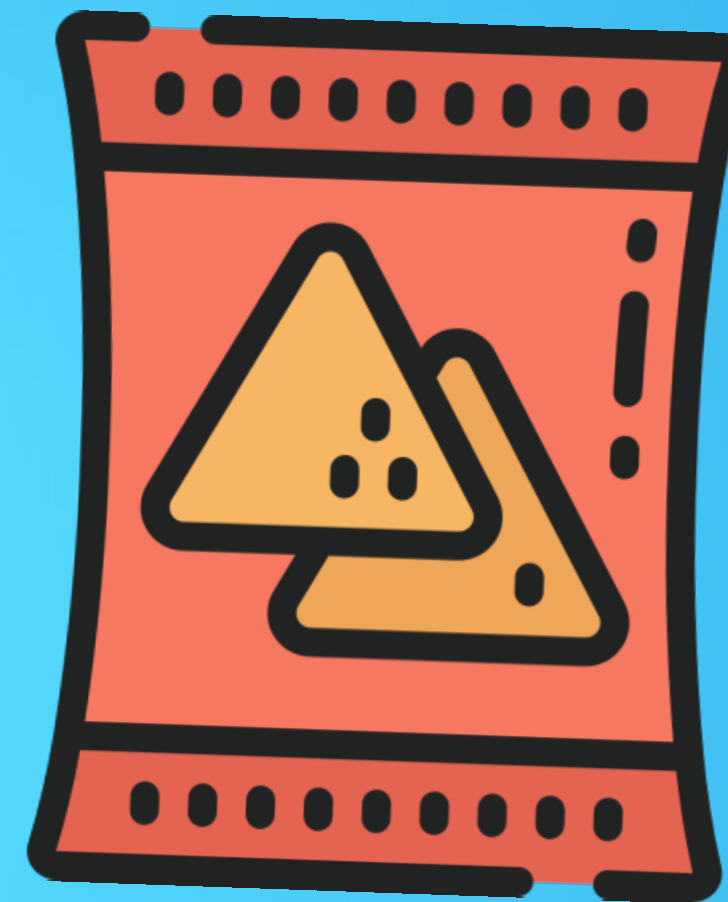
A. brutowinst en nettowinst kan berekenen





# AFZET

Het aantal verkochte producten.





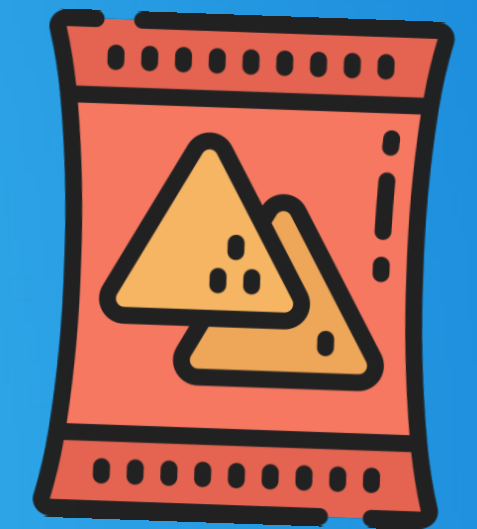
# OMZET

Hoeveel geld er in de kassa binnen is gekomen.  
(afzet x verkoopprijs)



## – INKOOPWAARDE

Hoeveel het kostte om alle producten in te kopen.



## = BRUTOWINST

Hoeveel er is verdiend met de verkoop.



## – BEDRIJFSKOSTEN

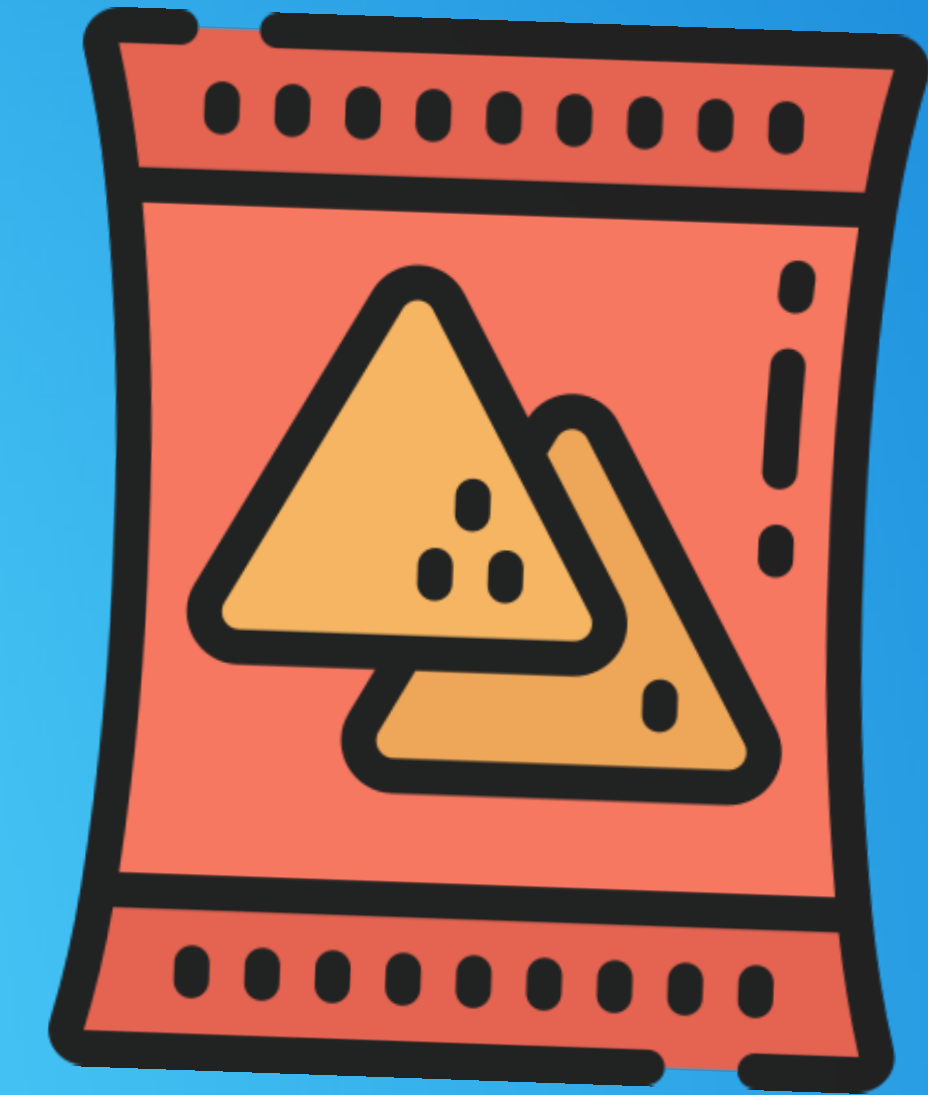
Alle andere kosten die het bedrijf heeft, zoals huur, elektriciteit en loonkosten.

## = NETTORESULTAAT

De échte winst (of verlies), als alle rekeningen betaald zijn.

# EEN VOORBEELD

|                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| Verkocht:         | 650.000 zakken chips |
| Inkoopprijs:      | € 0,80               |
| Verkoopprijs:     | € 1,20               |
| Personeelskosten: | € 80.000             |
| Huur              | € 50.000             |
| Stroom            | € 30.000             |



## Bereken:

1.De afzet 650.000 zakken chips

2.De omzet  $650.000 \times € 1,20 = € 780.000$

Inkoopwaarde  $650.000 \times € 0,80 = \underline{€ 520.000} -$

3.De brutowinst € 260.000

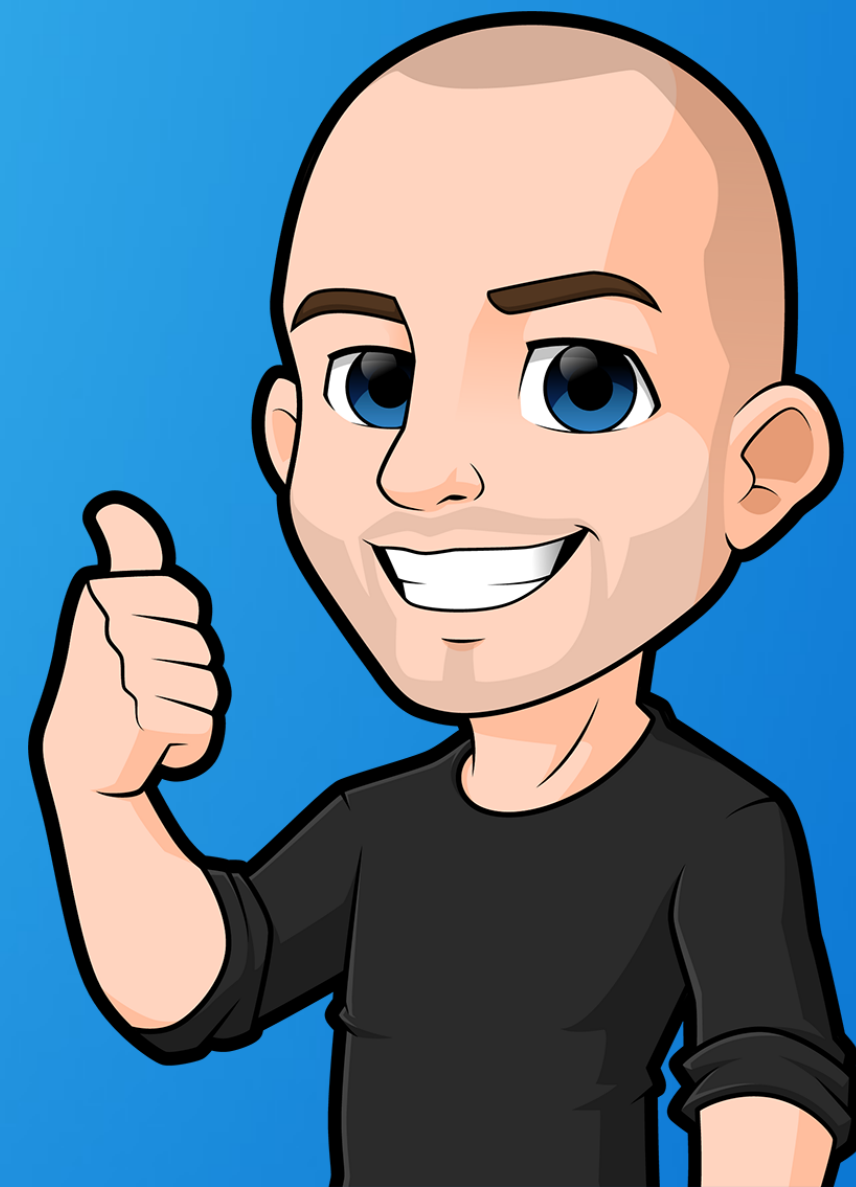
Bedrijfskosten € 80.000 + € 50.000 + € 30.000 = € 160.000 -

4.De nettowinst € 100.000

# LEERDOELEN 6.3 (DEEL 1)

**Ik kan laten zien dat ik...**

- A. aan de hand van een vraag- en aanbodlijn de evenwichtsprijs uit een grafiek kan aflezen
- B. de verwachte omzet uit een grafiek kan aflezen
- C. het verschil tussen een concrete en een abstracte markt met een voorbeeld kan uitleggen





# STEL JE VOOR

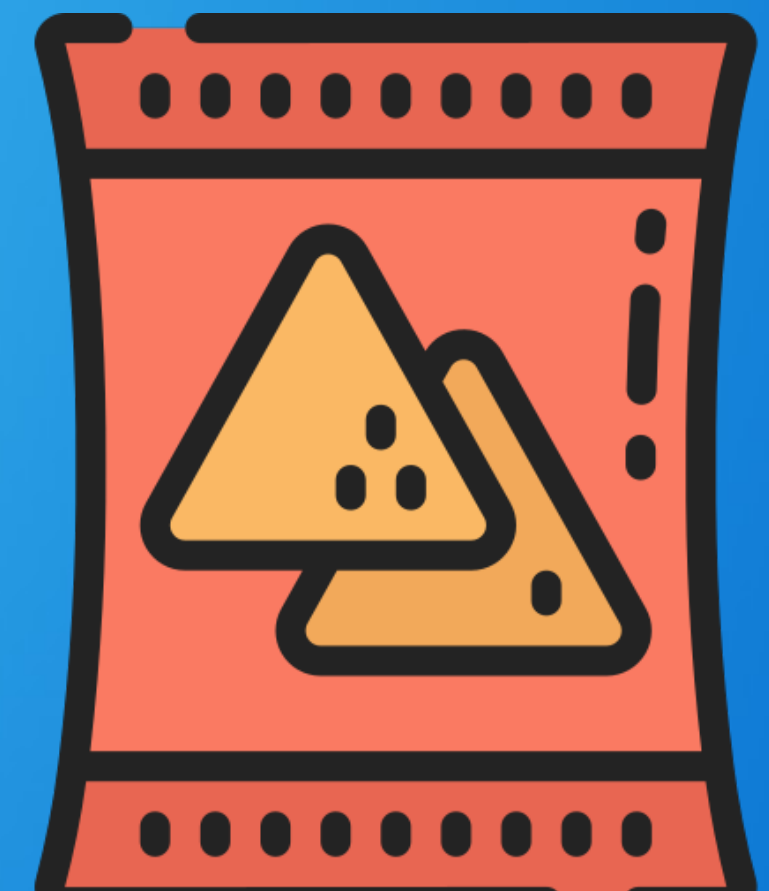
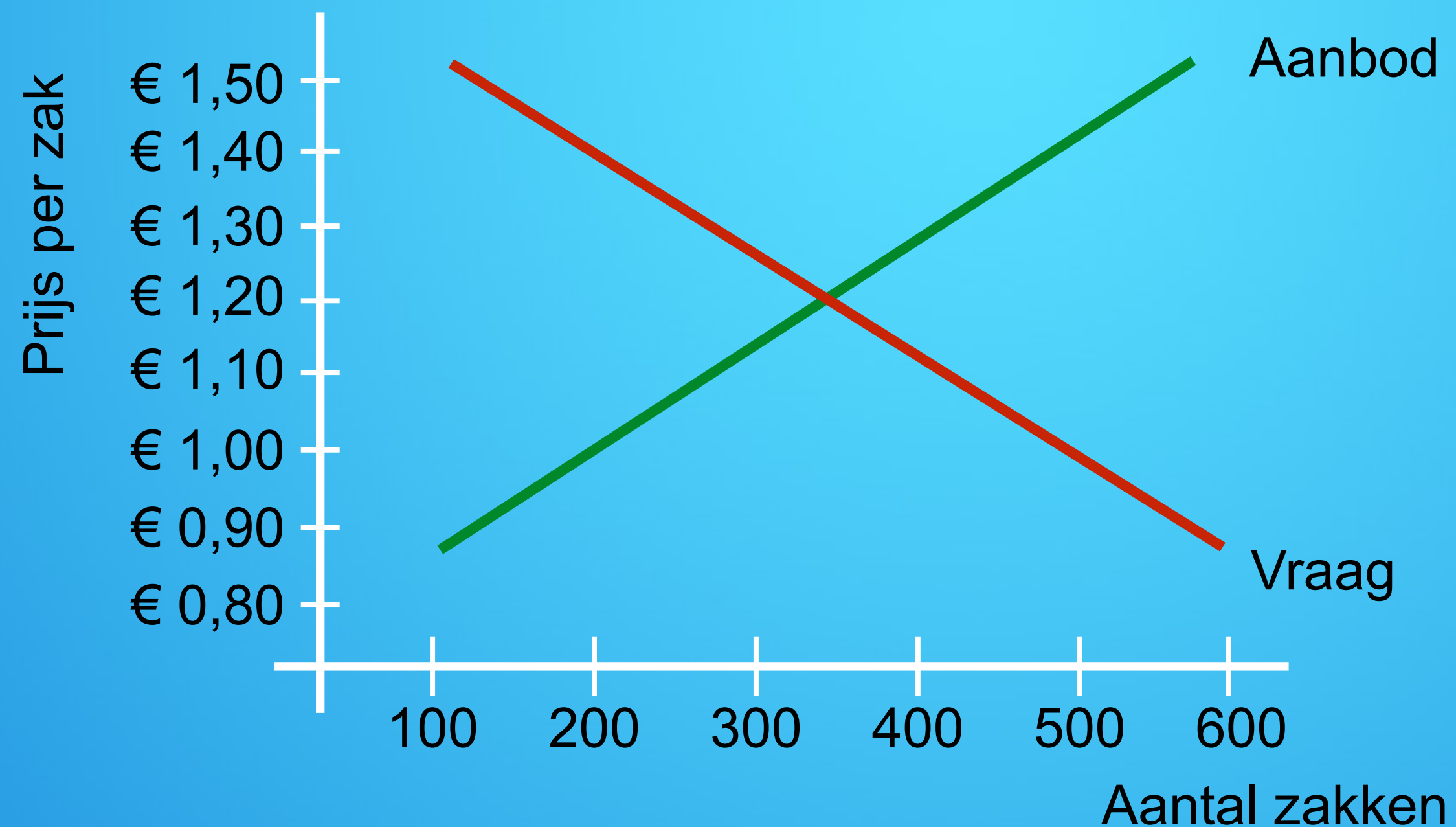
... dat je met een kraampje op de markt chips gaat verkopen...

Als een zak chips heel goedkoop is, zal de **vraag** van klanten heel **groot** zijn.

Bij een hoge prijs zal de **vraag** juist heel **klein** zijn. Het is dan te duur.

Maar jij zult juist meer chips willen verkopen als je er veel op kunt verdienen.

Bij een hoge prijs, zal jouw **aanbod** **groter** zijn.



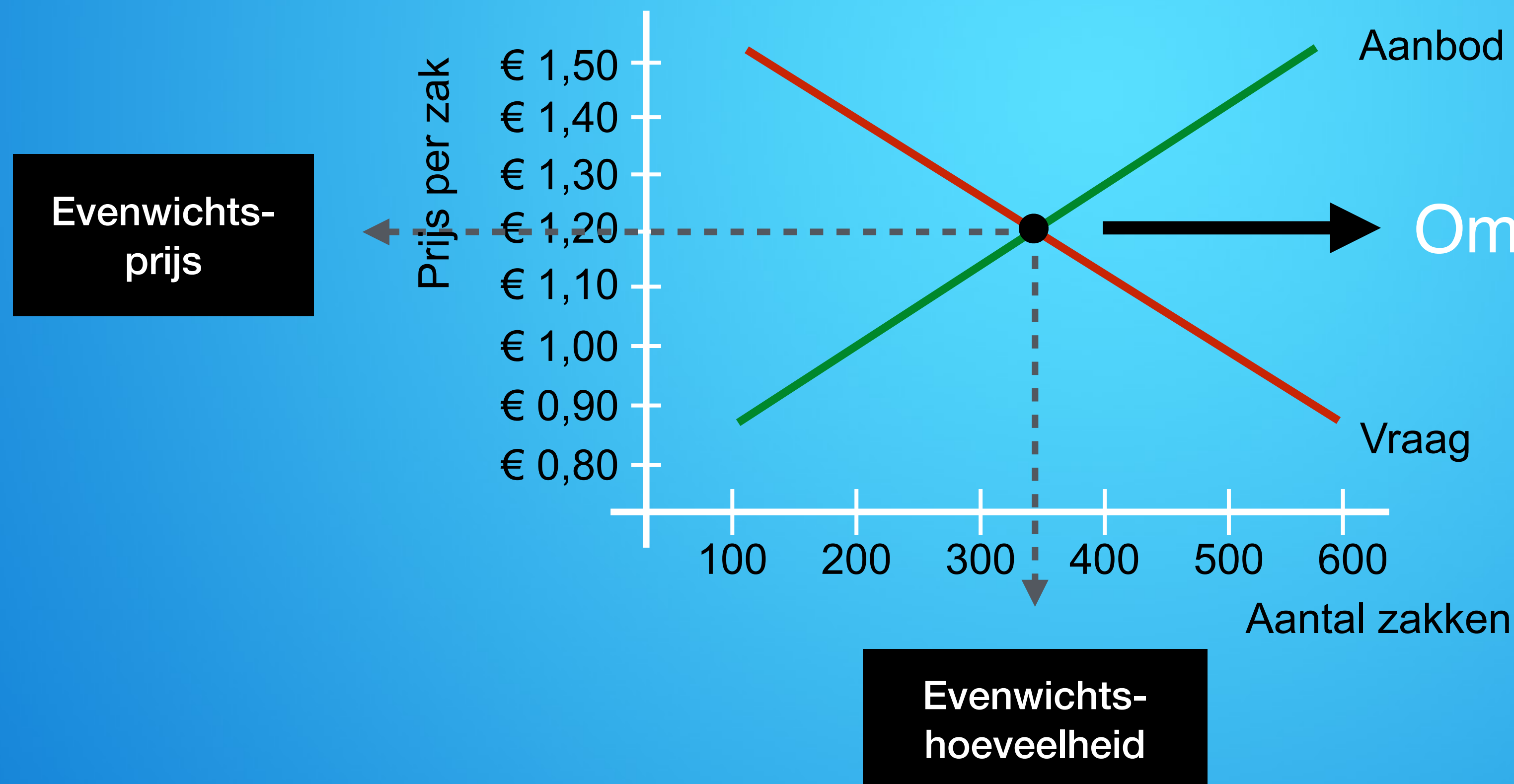


# DE BESTE PRIJS

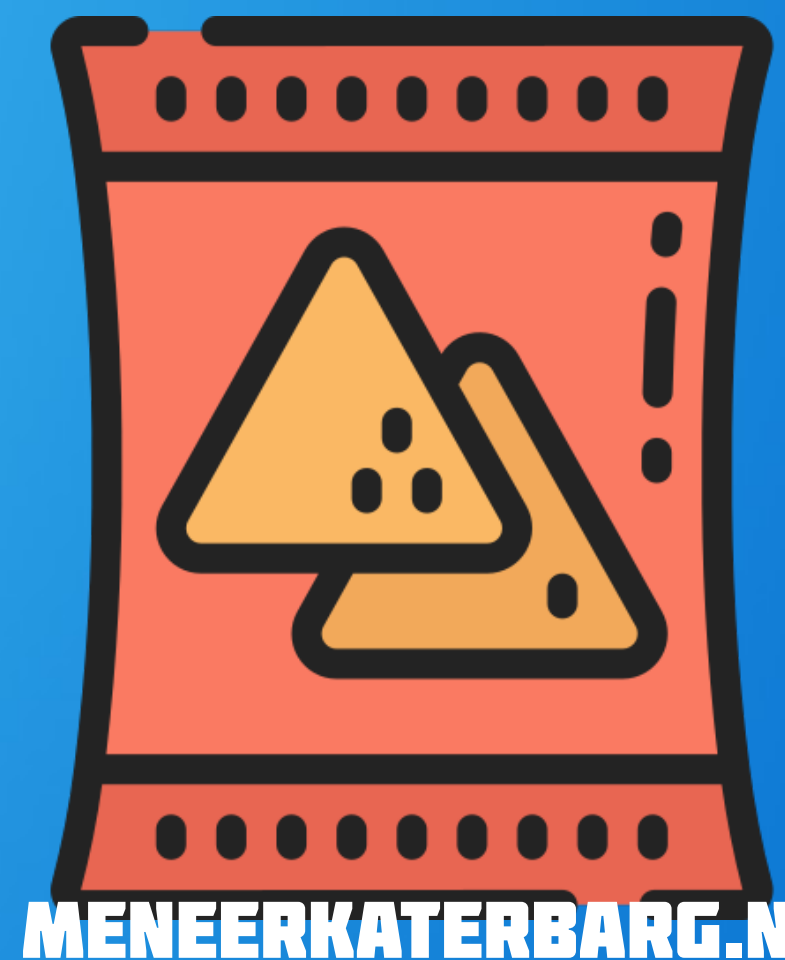
... vind je op het punt waar **vraag** en **aanbod** gelijk zijn.

Dit noem je de **evenwichtsprijs**.

De hoeveelheid zakken die je dan verkoopt, noem je de **evenwichtshoeveelheid**.



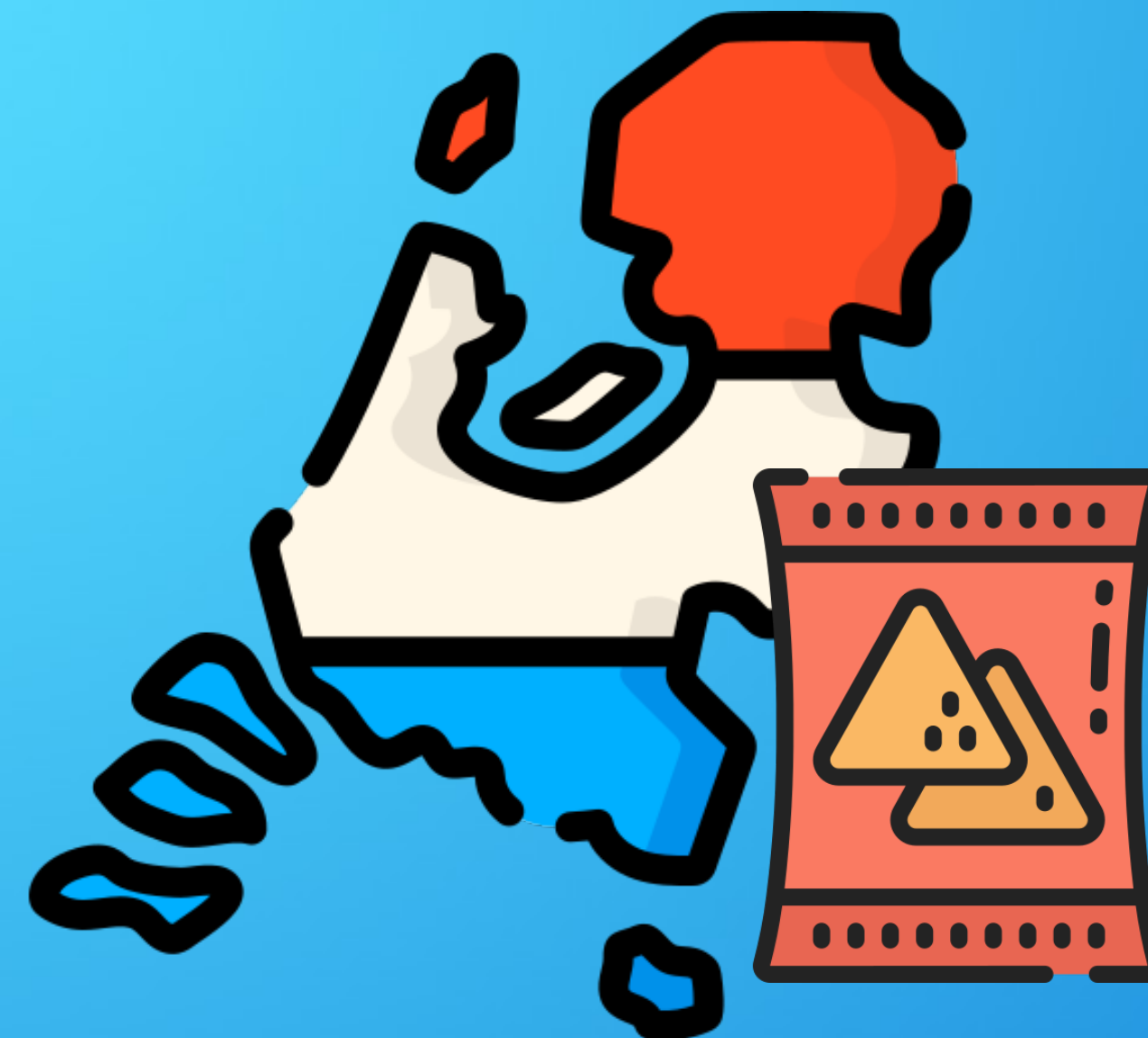
Omzet =  $350 \times € 1,20 = € 420$



# WELKE MARKT?

Een markt, zoals die op vrijdagochtend in het centrum van Emmen staat, noem je een **concrete markt**. Op dezelfde manier is een supermarkt ook een concrete markt.

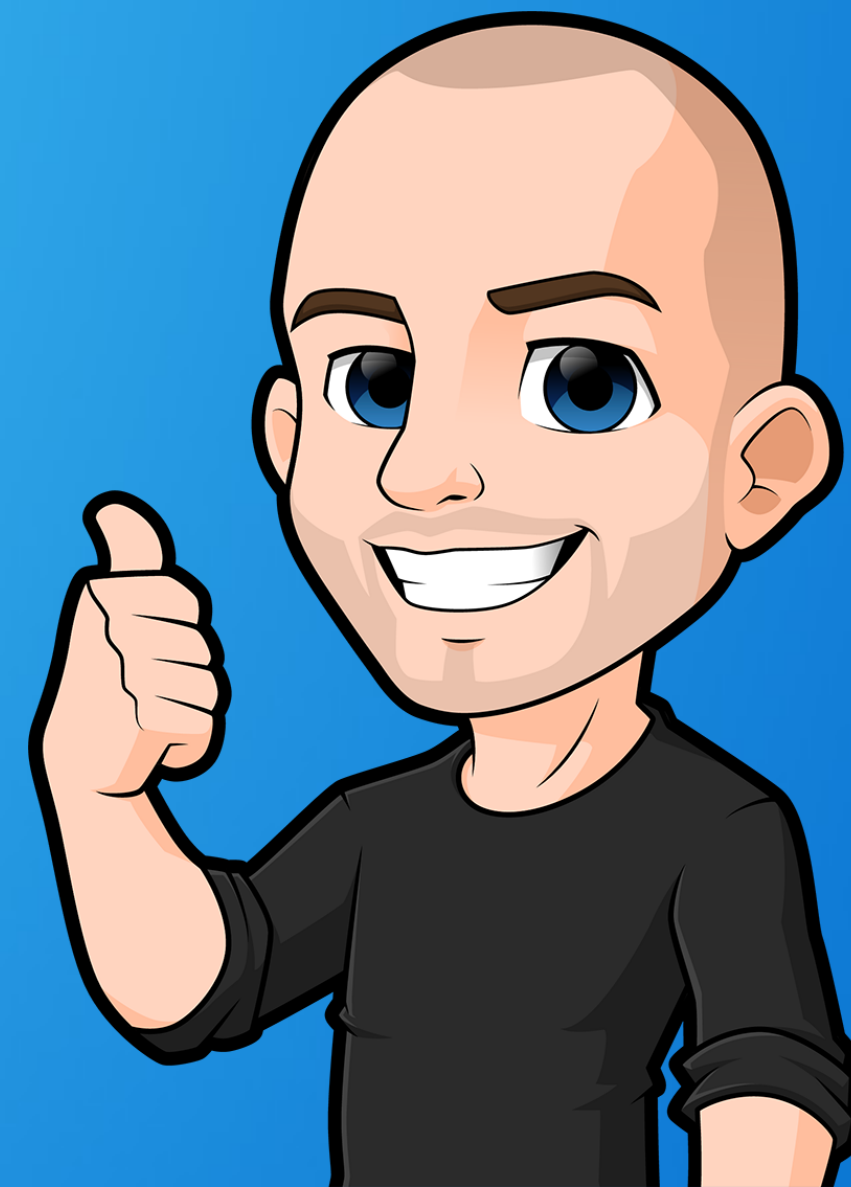
Je kunt natuurlijk op veel meer plaatsen chips kopen. Alle vraag en aanbod van chips bij elkaar noem je een **abstracte markt**.



# LEERDOELEN 6.3 (DEEL 2)

**Ik kan laten zien dat ik...**

- A. na een **verschuiving** van vraag of aanbod een nieuwe evenwichtsprijs kan bepalen
- B. het **marktaandeel** van een bedrijf kan berekenen

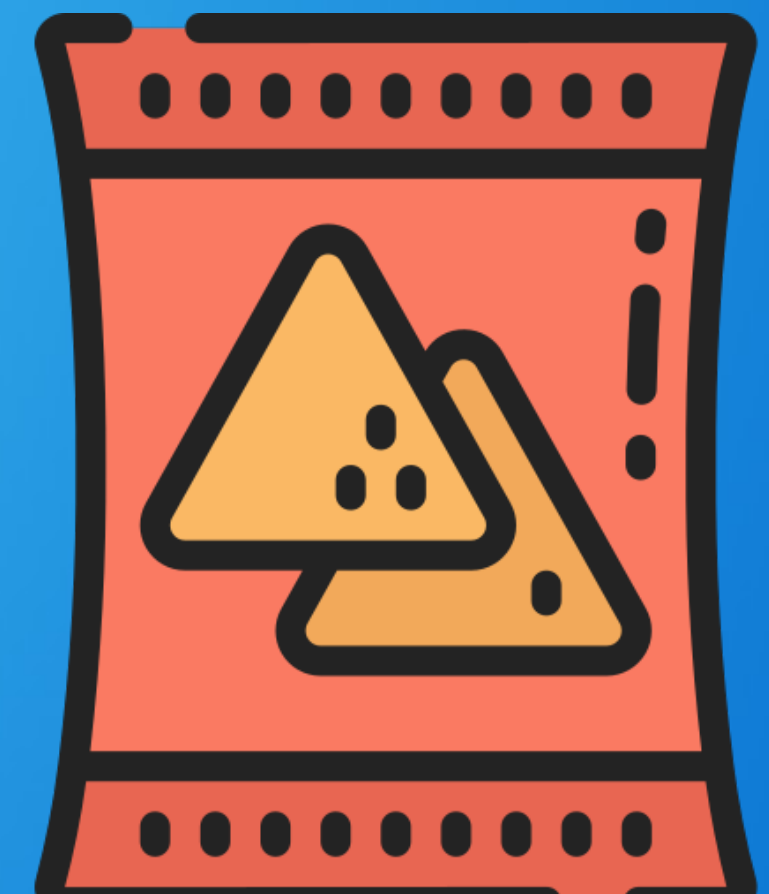
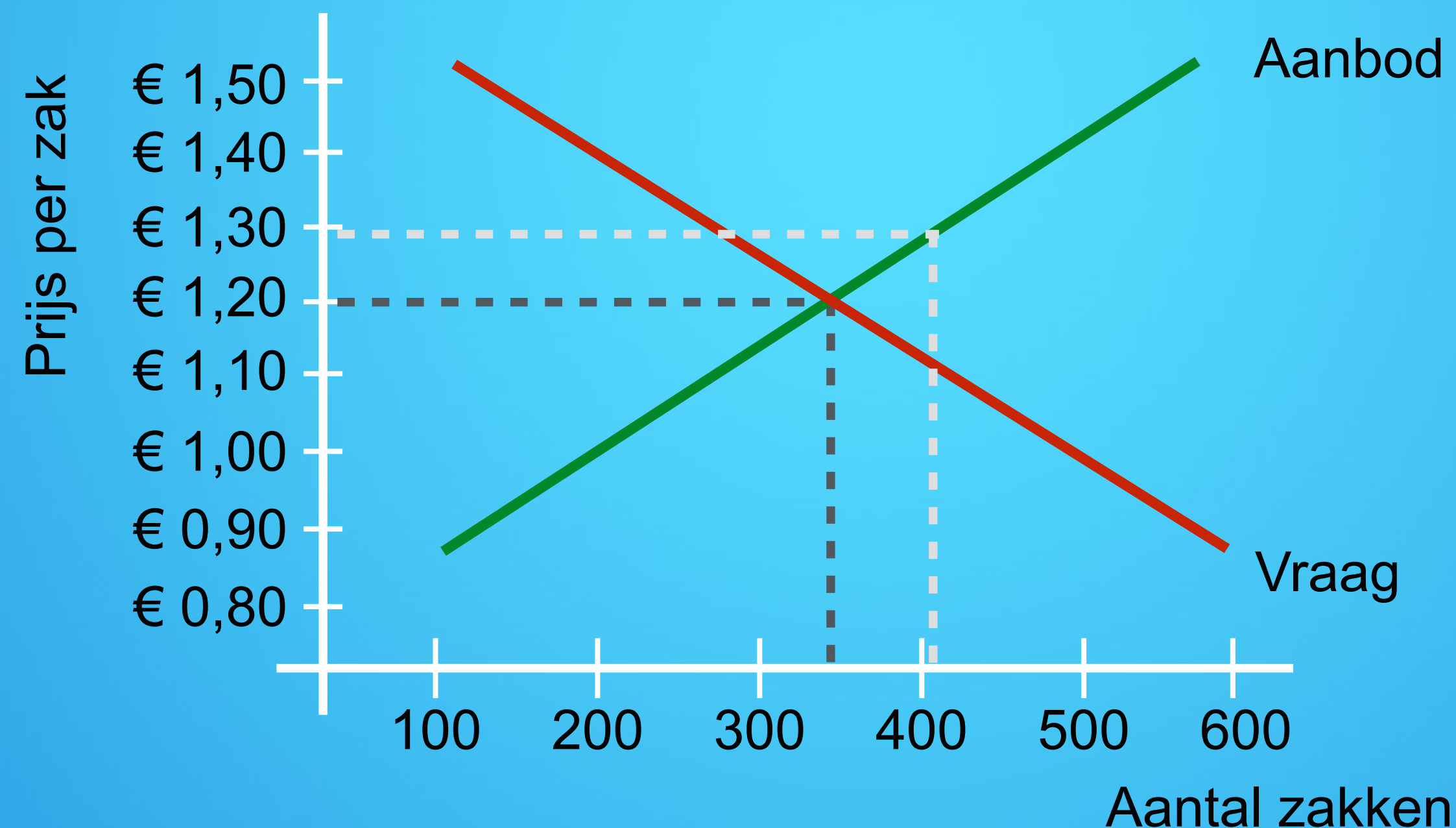




# VERSCHUIVINGEN

De **vraag** kan ook veranderen. Bijvoorbeeld doordat mensen meer gaan verdienen of door reclame. De **vraag** wordt dan groter.

Hierdoor schuift de **vraaglijn** naar rechts en zal de prijs stijgen.



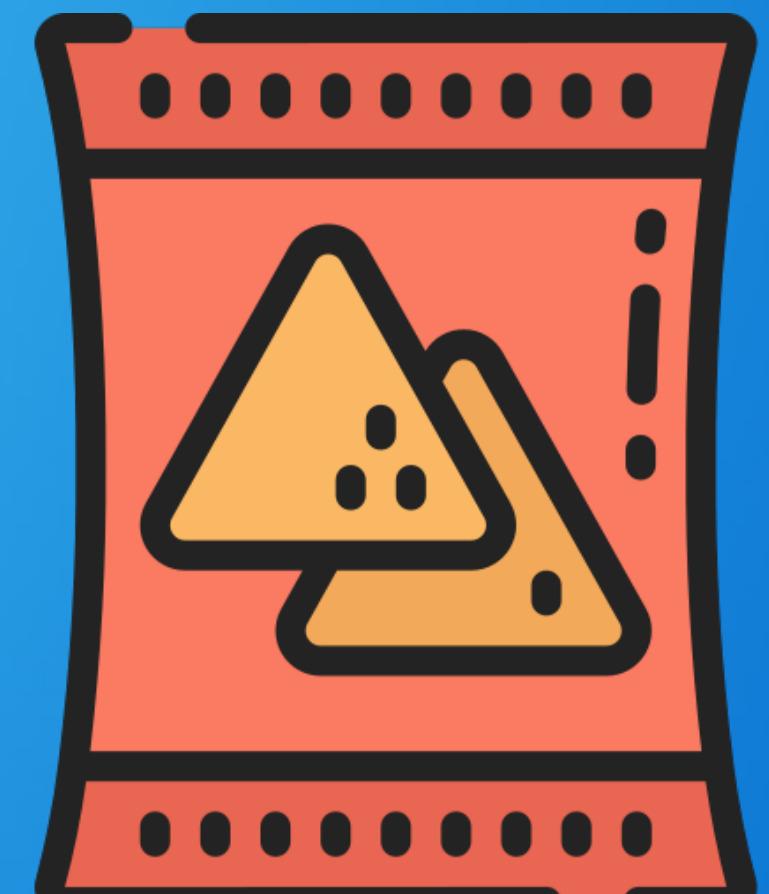
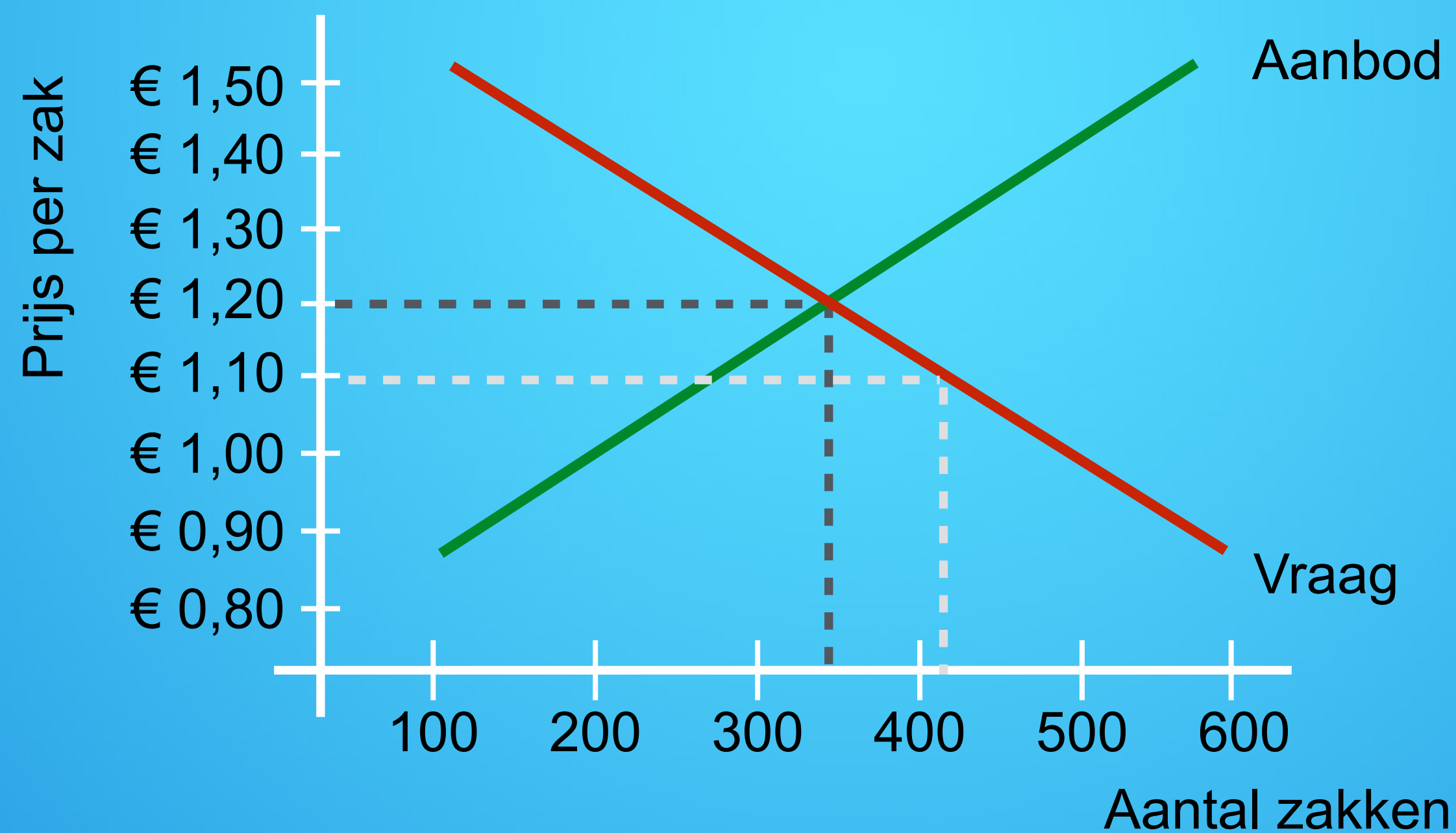


# VERSCHUIVINGEN

Ook de **aanbodlijn** kan verschuiven.

Als je de chips goedkoper in kunt kopen, kun je ook jouw verkoopprijs verlagen, zodat je meer zult verkopen.

Dit systeem van vraag en aanbod werkt het beste bij veel aanbieders en veel vragers. In een **transparante markt** kun je prijzen goed met elkaar vergelijken.



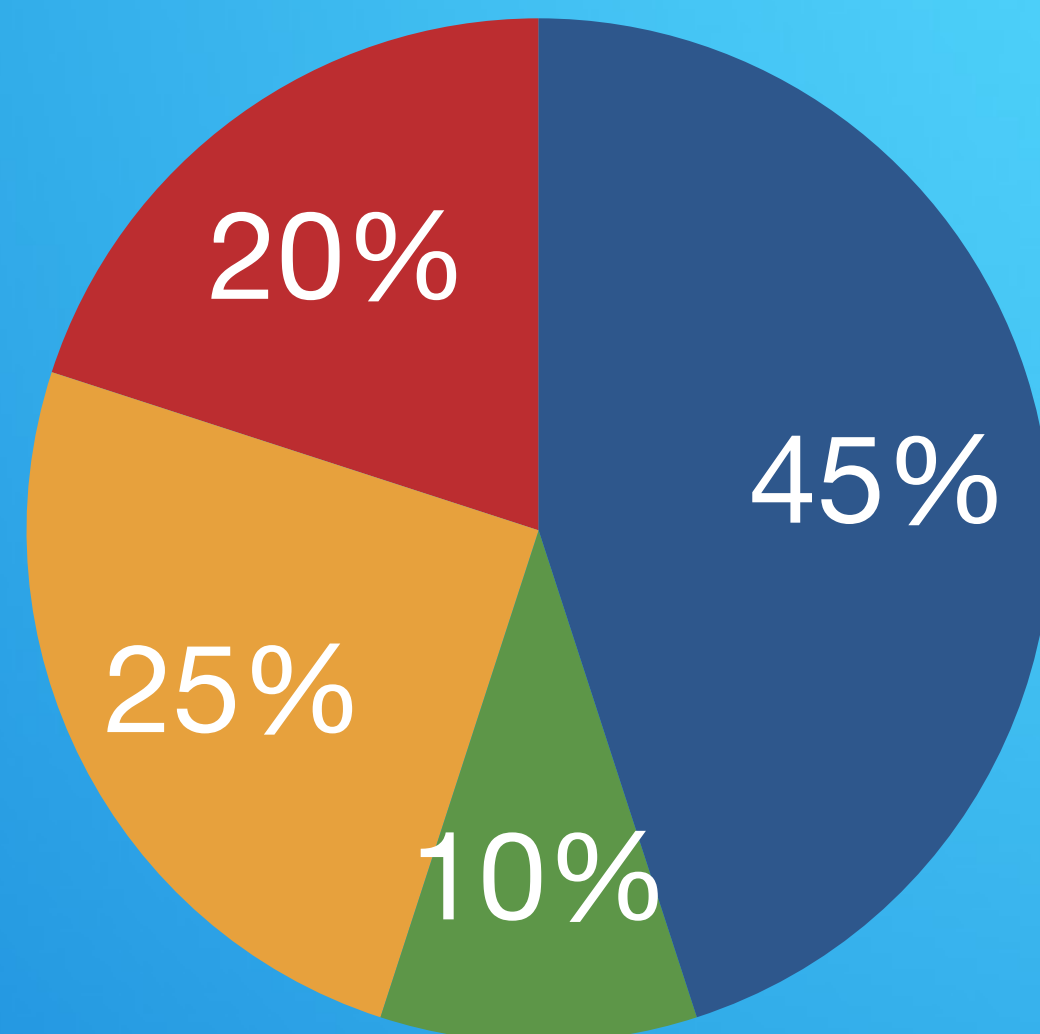
# MARKTAANDEEL

Hoeveel producten jij verkoopt in verhouding tot de andere bedrijven, noem je **jouw marktaandeel**.

Stel je voor dat de totale chipsverkoop in 2022 720.000 zakken was.  
Hoeveel hebben wij dan verkocht?

$720.000 : 100 \times 20 = 144.000$  zakken chips.

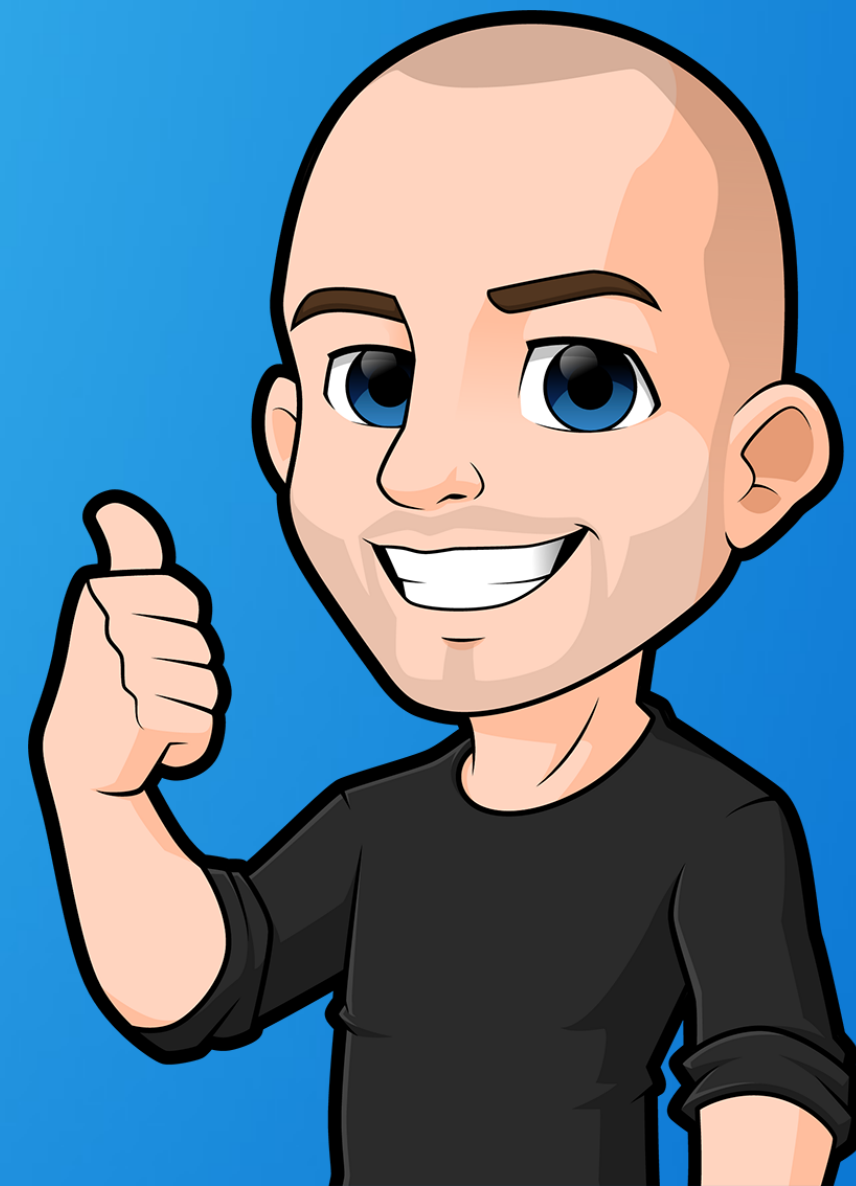
● Lays    ● Croky    ● Huismerken    ● Katerbarg



# LEERDOELEN 6.4 (DEEL 1)

**Ik kan laten zien dat ik...**

- A. de kosten van een bedrijf kan opdelen in vaste kosten en variabele kosten
- B. kan bepalen wat de productiecapaciteit van een bedrijf is
- C. arbeidsproductiviteit berekenen en weet hoe een bedrijf dit kan verhogen





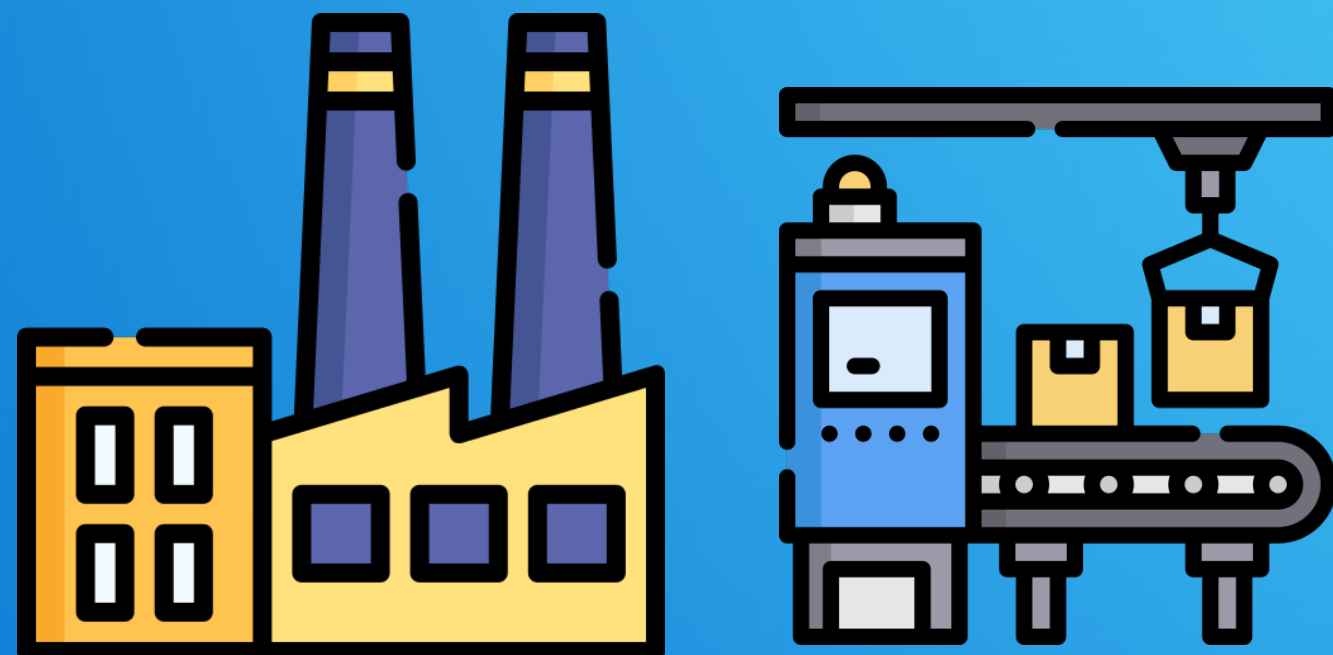
# KOSTEN

Het zal altijd geld kosten om te produceren.  
Deze kosten kun je opdelen in twee groepen:

## VASTE KOSTEN

Heb je altijd, ook als je niks produceert

- Huur van het pand
- Afschrijving machines
- Verzekeringen



## VARIABELE KOSTEN

Worden hoger per product dat je produceert

- Inkoop van grondstoffen
- Loon van personeel
- Energiekosten



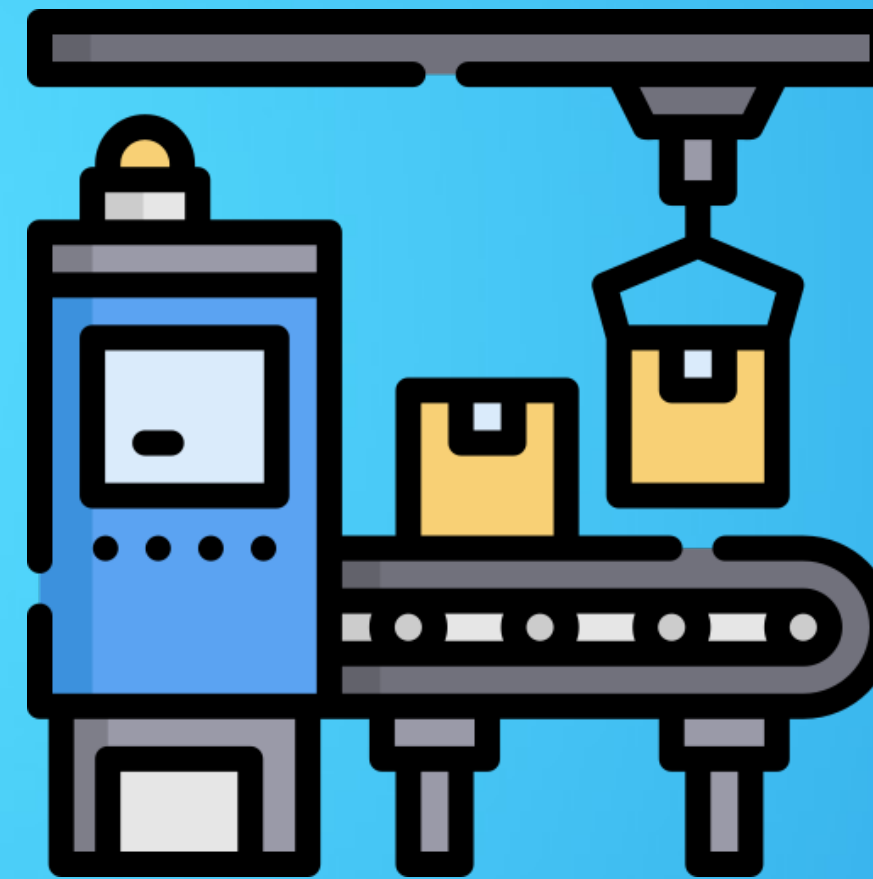


# PRODUCTIECAPACITEIT

... is de maximale hoeveelheid producten dat een bedrijf kan maken.  
Hoeveel dat precies is hangt af van:



**ARBEID**



**KAPITAALGOEDEREN**

# ARBEIDSPRODUCTIVITEIT

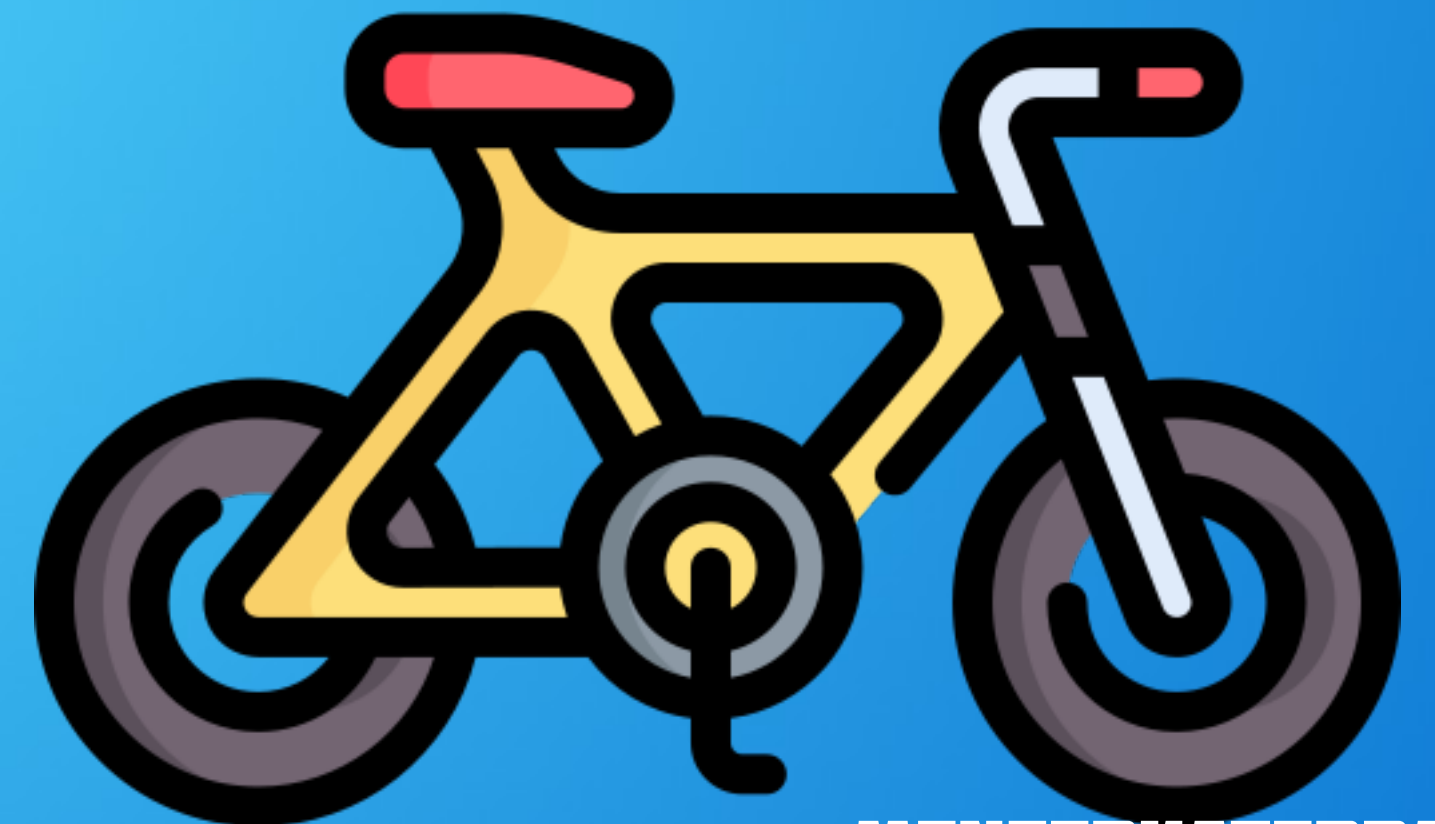
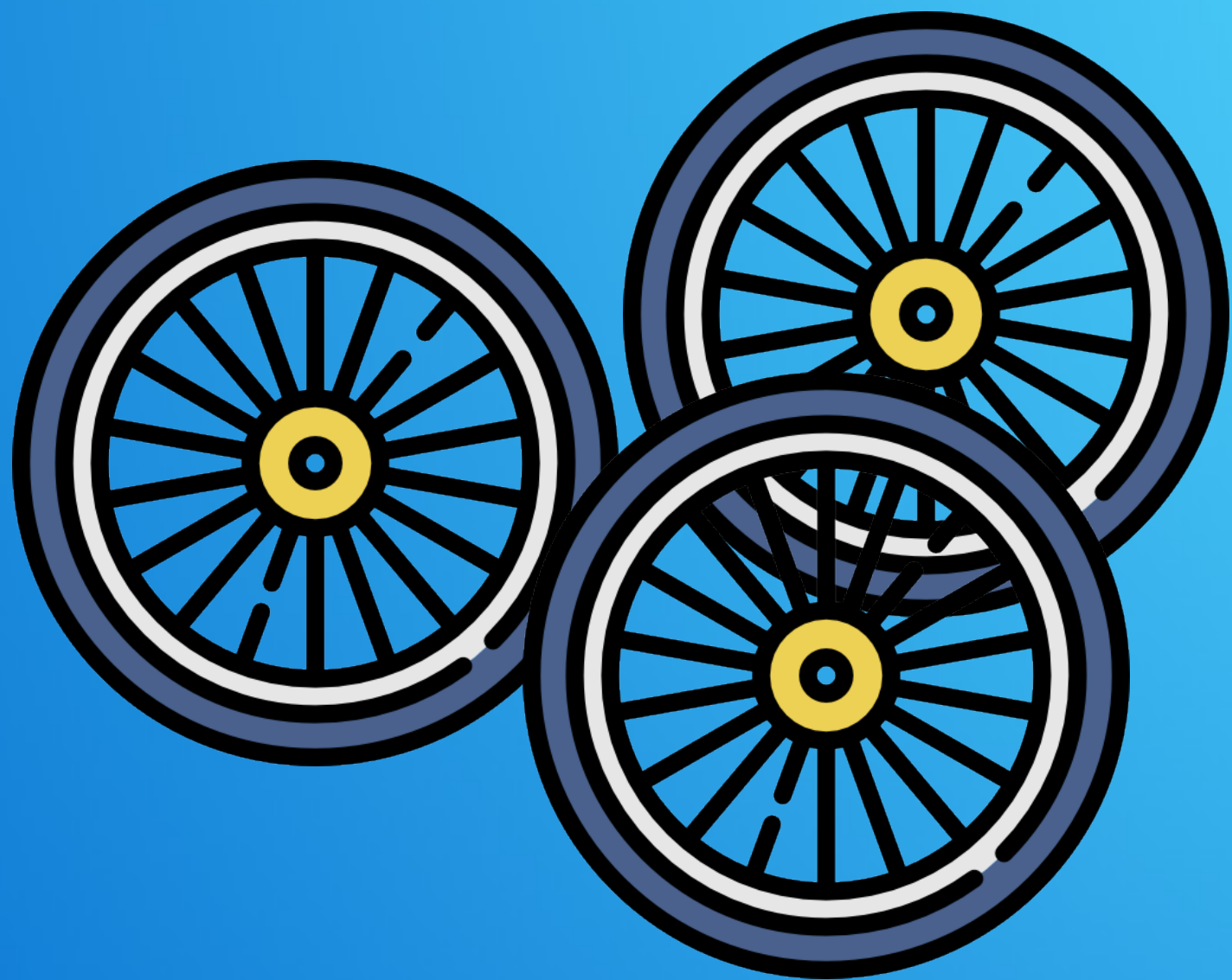
... is de productie per persoon in een bepaalde tijd.

Simpeler gezegd: stel je voor dat een fabriek met 5 werknemers 120.000 fietsbanden maakt in een jaar.

Hoeveel is dan de arbeidsproductiviteit per maand?

$120.000 : 5 = 24.000$  fietsbanden per persoon per jaar.

$24.000 : 12 = 2.000$  fietsbanden per persoon per maand.



# ARBEIDSPRODUCTIVITEIT

... kan op een aantal manier verhoogd worden!

- Scholing van het personeel
- Betere machines (technologische ontwikkelingen)
- Personeel belonen wanneer ze hard werken
- Een goede arbeidsverdeling  
(personeel gaat zich specialiseren)



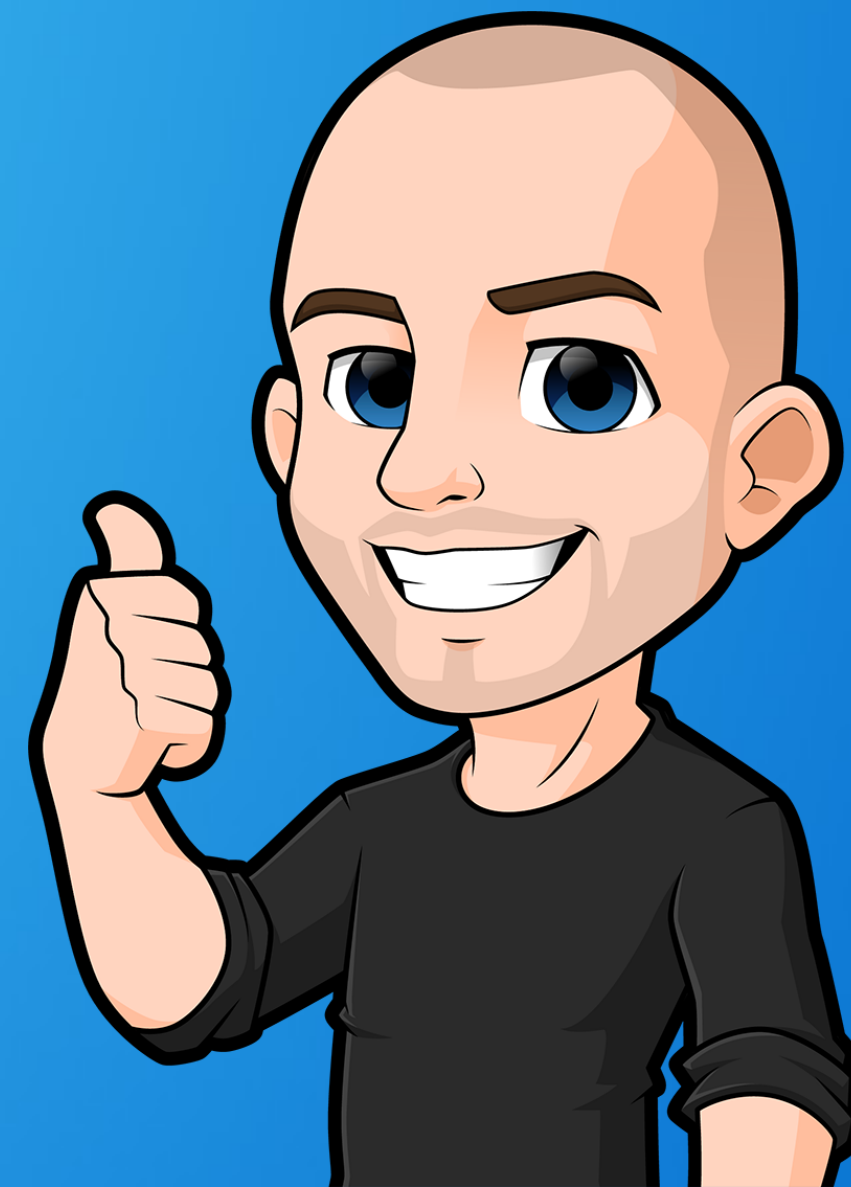
**DUS NIET DOOR MEER PERSONEEL AAN TE NEMEN!!**



# LEERDOELEN 6.4 (DEEL 2)

**Ik kan laten zien dat ik...**

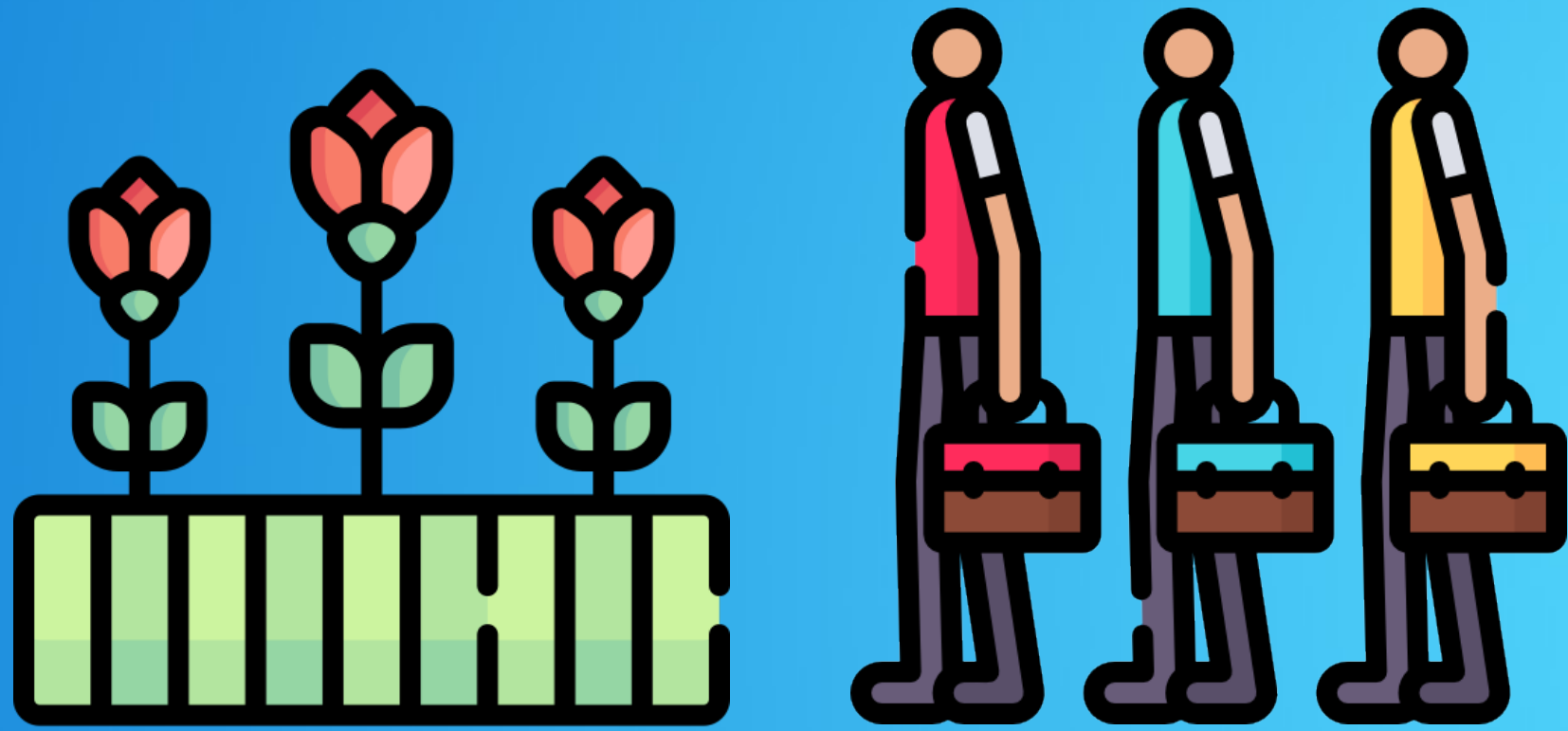
- A. enkele voorbeelden van maatschappelijke opbrengsten en maatschappelijke kosten kan noemen
- B. tenminste één voorbeeld van duurzaam consumeren kan noemen





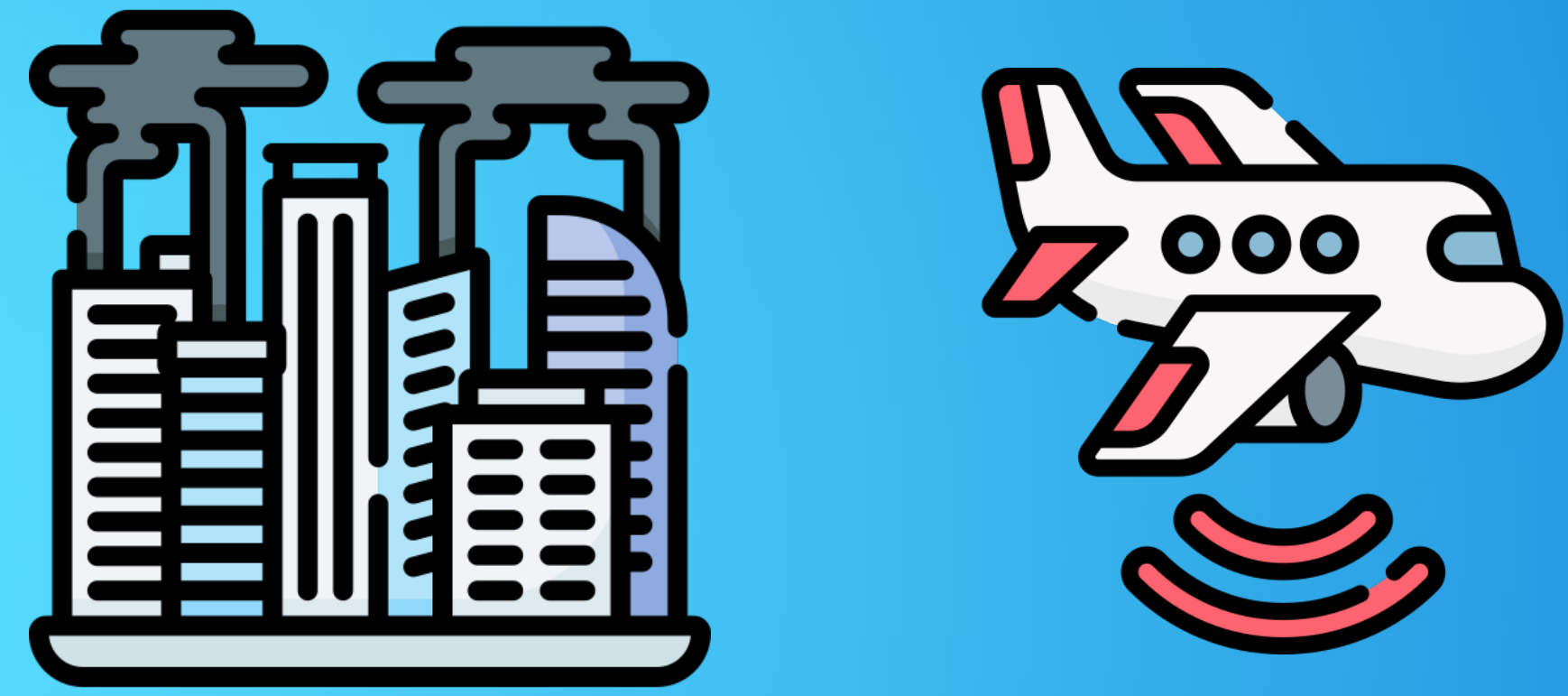
# PRODUCTIE

... levert soms meer op dan alleen de productie zelf.



## POSITIEVE EXTERNE EFFECTEN

Maatschappelijke opbrengsten



## NEGATIEVE EXTERNE EFFECTEN

Maatschappelijke kosten

Veel bedrijven kiezen voor maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo), ook wel duurzaam ondernemen.

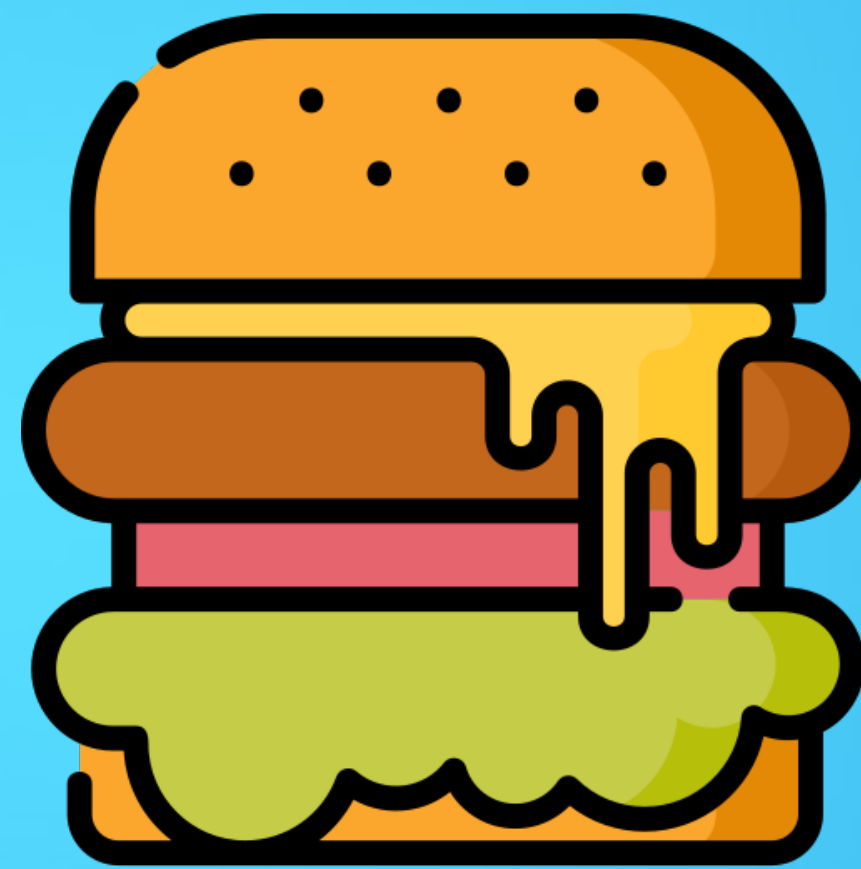
Dan houd je bij het produceren al rekening met de gevolgen voor het milieu.

# DUURZAAM CONSUMEREN

... doe je als je rekening houdt met de gevolgen voor mensen en milieu



**MOOI!**  
**MAAR..**



**LEKKER!**  
**MAAR..**

