

LEERPAD OPDRACHT 1

1. Prijsbepaling op de productmarkt

Je loopt de buurtsupermarkt binnen voor de wekelijkse aankopen.

Tomaten staan op het boodschappenlijstje want op donderdag maak je steeds spaghetti klaar samen met jouw kotgenoten.

Het prijsetiket op de grote, ronde tomaten vermeldt €2,00 per kg.

Dat noemen we de marktprijs.

Die prijs komt elke dag tot stand op de tomatenmarkt.

Aanbieders van tomaten (tomatenkwekers) treffen er vragers naar tomaten (supermarkten).

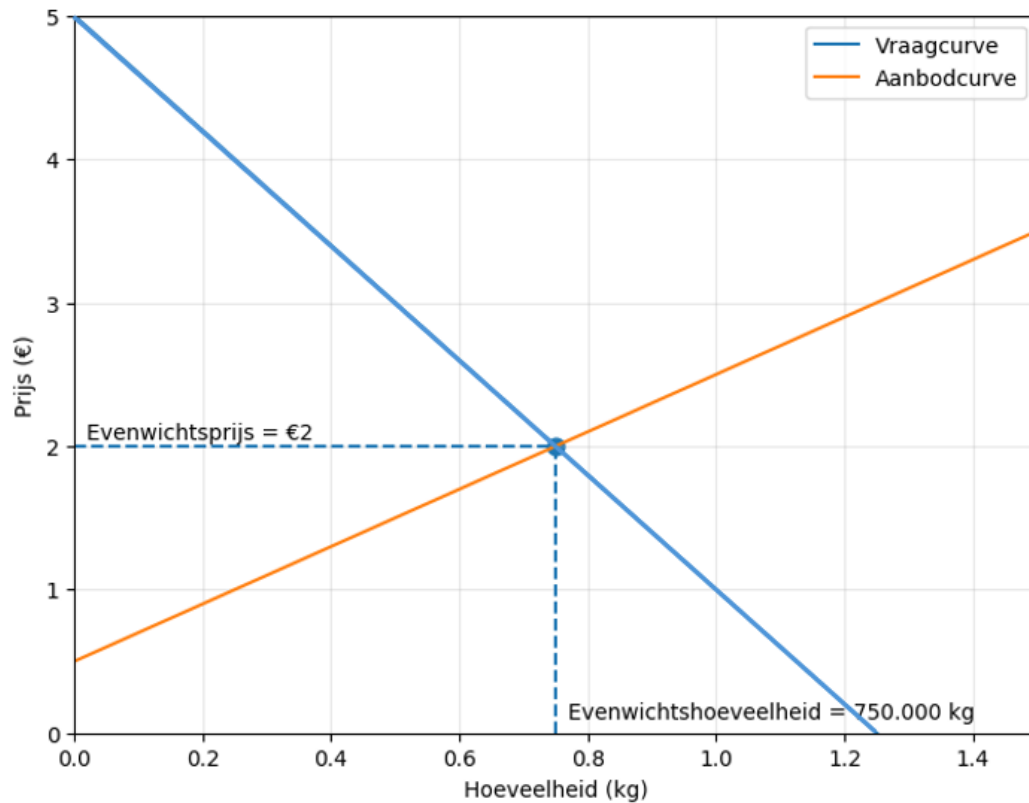


De tomatenkwekers willen hun tomaten zo duur mogelijk verkopen. De supermarkten willen tomaten zo goedkoop mogelijk inkopen.

De prijs waartegen beide partijen akkoord zijn en een deal sluiten is de marktprijs.

We noemen dit ook de evenwichtsprijs want vraag en aanbod zijn in evenwicht.

Op de grafiek hieronder zie je de vraag en het aanbod op de tomatenmarkt afgebeeld.



De vraagcurve heeft een dalend verloop. Hoe hoger de prijs, hoe lager de vraag. Hoe lager de prijs, hoe hoger de vraag.

De aanbodcurve heeft een stijgend verloop. Hoe hoger de prijs, hoe hoger het aanbod. Hoe lager de prijs, hoe lager het aanbod.

De marktprijs van 1 kg tomaten wordt gevormd in het punt waar de vraagcurve en de aanbodcurve elkaar kruisen. De markt is dan in evenwicht.

2. Dynamisch marktmechanisme

Vorige week betaalde je €2,50 per kg voor dezelfde categorie van tomaten.

En vorige maand kostten diezelfde tomaten amper €1,50 per kg.

Hoe is dat mogelijk?

De verklaring ligt in het dynamisch karakter van het marktmechanisme: vraag en aanbod schommelen voortdurend. En dit heeft een impact op de marktprijs.

a. Vraagfactoren

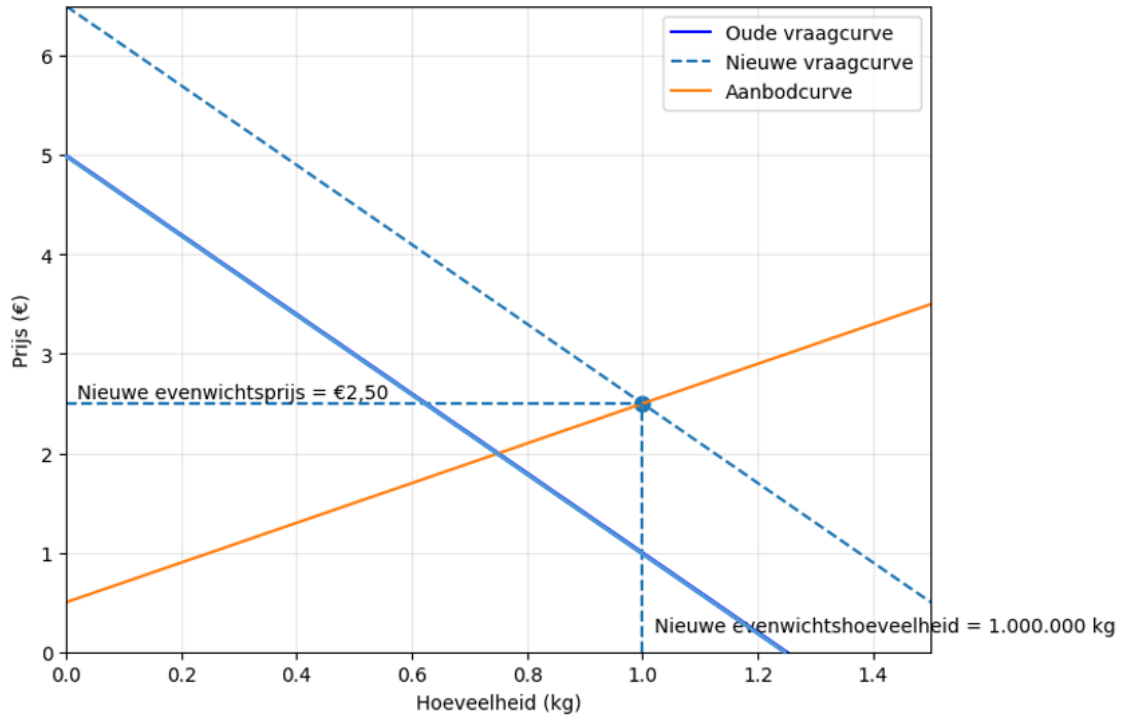
Stel dat jullie beschikbaar budget stijgt, dan is er meer ruimte om verse groenten te kopen, dus ook tomaten. De vraag naar tomaten stijgt.

De vraag naar tomaten zal ook toenemen als de populariteit van tomaten als groente in de lift zit.



In de grafiek hieronder zie je dat bij een vraagstijging de vraagcurve verschuift naar rechts.

Je merkt dat dit de marktprijs doet stijgen.



Een voorbeeld van dit verschijnsel op een andere markt:

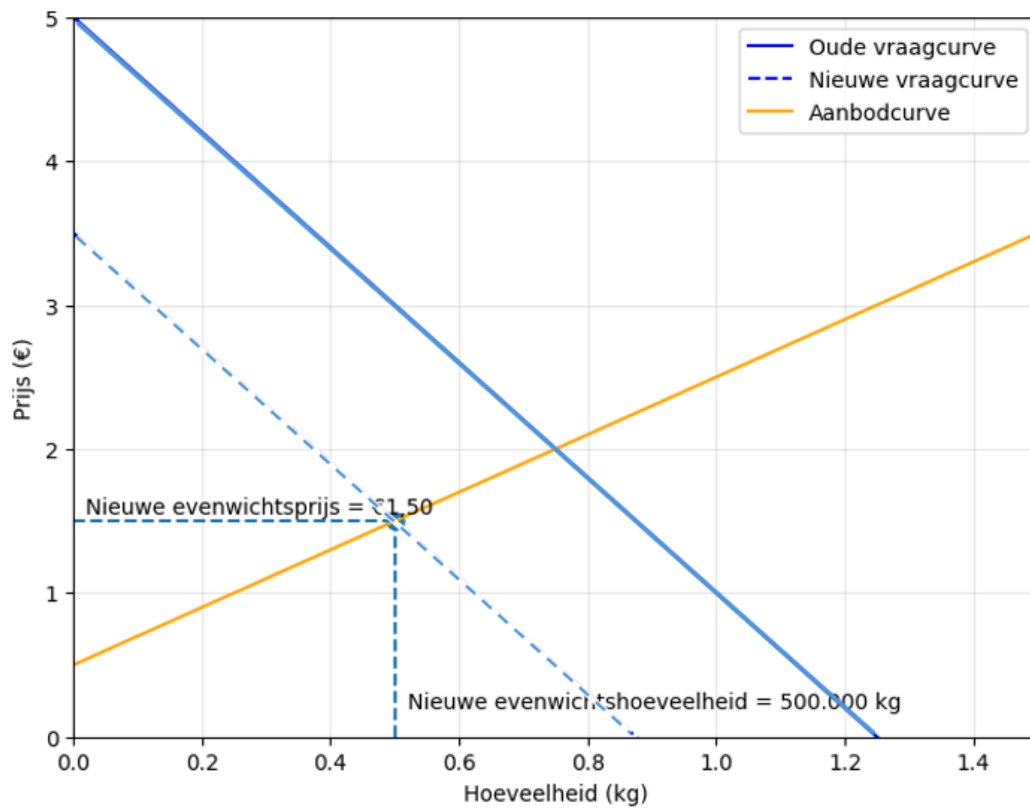
Elektriciteitsprijs stijgt door sterk toenemende vraag in de harde winter

..o..

Stel dat jullie beschikbaar budget daalt en jullie moeten besparen op het aankopen van verse groenten zoals tomaten. De vraag naar tomaten daalt.

De vraag naar tomaten zal ook dalen als tomaten qua voorkeursgroente moeten inboeten ten opzichte van andere groenten.

In de grafiek hieronder zie je dat bij een vraagdaling de vraagcurve verschuift naar links. Je merkt dat dit de marktprijs doet dalen.



Een voorbeeld van dit verschijnsel op een andere markt:

Dalende vraag naar rundsvlees zorgt voor lagere prijzen in de winkel



b. Aanbodfactoren

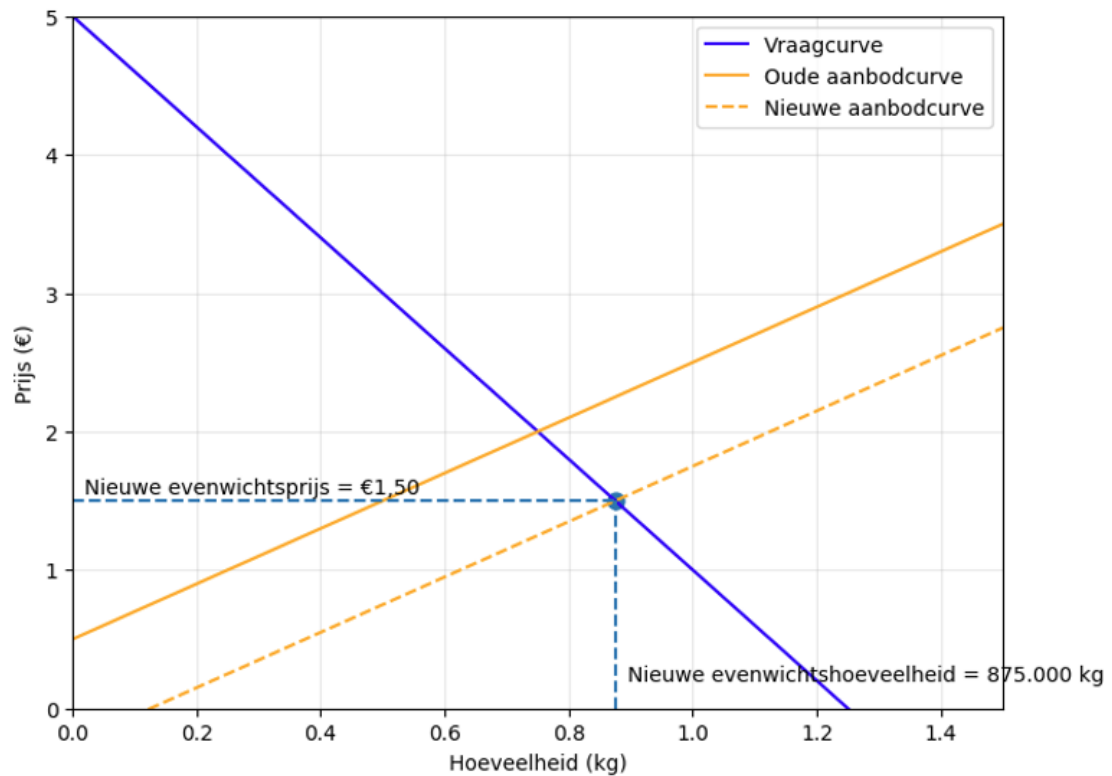
Stel dat het een topseizoen is voor de tomatenkwekers met een goede tomatenoogst. Het aanbod van tomaten stijgt.

Het aanbod van tomaten zal ook stijgen als de tomatenkwekers technologie inzetten zoals precisielandbouw waarbij automatisering en geavanceerde meststoffen de opbrengst verhogen.



In de grafiek hieronder zie je dat bij een aanbodstijging de aanbodcurve verschuift naar rechts.

Je merkt dat dit de marktprijs doet dalen.



Een voorbeeld van dit verschijnsel op een andere markt:

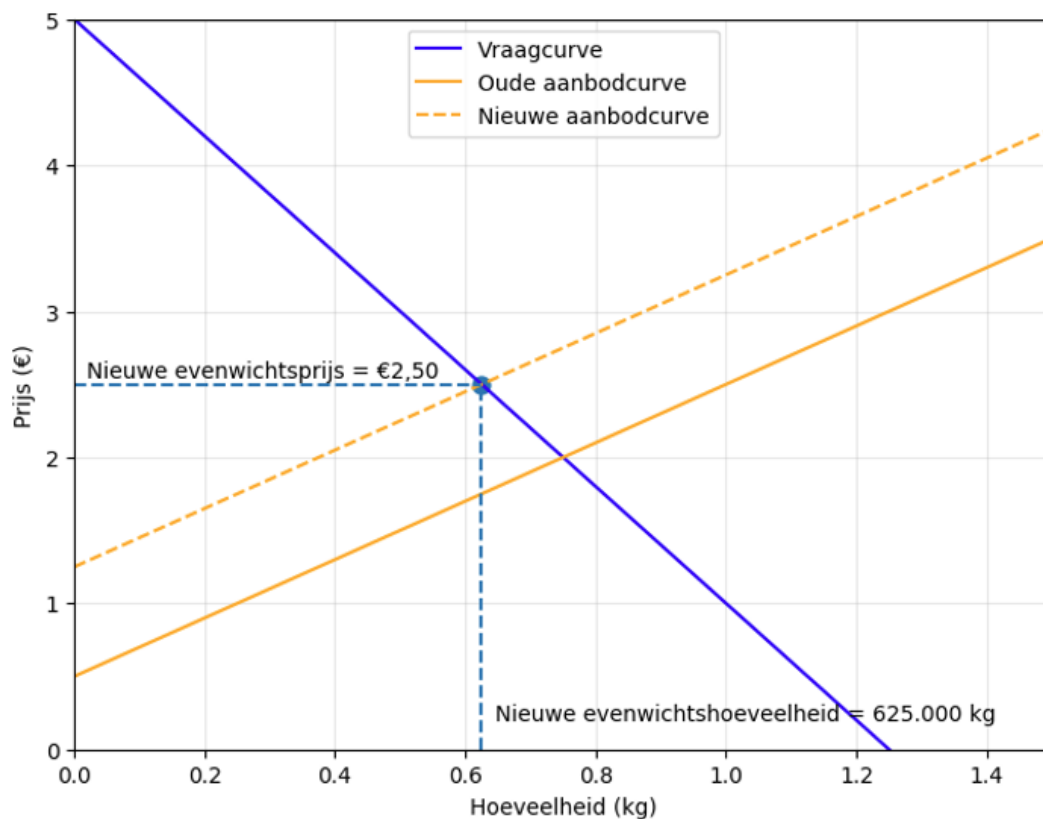
Olieprijs zakt door overproductie van de OPEC-landen

Slechte weersomstandigheden kunnen roet in het eten gooien en zorgen voor een slechte tomatenoogst. Tomaten worden dus schaars en het aanbod daalt.

Niet alle tomatenkwekers hebben de middelen om te investeren in nieuwe technologie. Het aanbod van tomaten zal dan ook dalen als tomatenkwekers hun activiteiten stopzetten.

In de grafiek hieronder zie je dat bij een aanboddaling de aanbodcurve verschuift naar links.

Je merkt dat dit de marktprijs doet stijgen.



Een voorbeeld van dit verschijnsel op een andere markt:

Eierprijzen stijgen sterk door vogelgriep en tekort aan kippen

3. Overheidsinterventies in de prijsbepaling

a. Belastingen

Je neemt ook elke week een paar flessen frisdrank mee naar het studentenkot.

De prijs van een fles cola is opvallend hoger dan in Italië en Oostenrijk, landen waar je afgelopen zomer op vakantie was.

Uiteraard schommelt ook de marktprijs van cola als gevolg van verschuivingen in vraag en aanbod.

Maar er speelt nog iets anders.

In België heft de overheid een belasting op niet-alcoholische suikerhoudende dranken.



Een suikertaks is een extra heffing op dranken met toegevoegde suiker, bedoeld om de prijs te verhogen, en dit om de consumptie van ongezonde producten te ontmoedigen, wat overgewicht en welvaartsziekten zoals diabetes type 2 moet verminderen.

Met andere woorden, de marktprijs van dranken met toegevoegde suiker is eigenlijk niet correct. Die is te laag. Door het heffen van een suikertaks worden de negatieve effecten op de gezondheid van de consument “verrekend”.

Andere typische belastingen die je betaalt tijdens de wekelijkse boodschappen zijn btw en accijnzen.

Btw staat voor Belasting over de Toegevoegde Waarde. Het is een algemene verbruiksbelasting die in principe op bijna alle goederen en diensten wordt geheven.

Er gelden verschillende btw-tarieven (6%, 12% of 21%), afhankelijk van het soort goederen of diensten.

Btw-tarief van 0%

Btw-tarief van 6%

Btw-tarief van 12%

Btw-tarief van 21%

De btw op voeding op jouw boodschappen is doorgaans 6% voor de meeste voedingsmiddelen in de winkel.

Accijnzen zijn specifieke belastingen op het verbruik of het bezit van bepaalde goederen.

Je betaalt bv accijnzen op bier, op rookwaren en op brandstoffen.

Samengevat:

Belastingen werken altijd prijsverhogend.

De overheid gebruikt ze vaak om het gebruik van producten die slecht kunnen zijn voor de gezondheid of het milieu te ontmoedigen.

b. Subsidies

Aardappelen en graanproducten profiteren van subsidies.

Landbouwers krijgen overheidssteun om hun inkomen te beschermen, want de concurrentie op de wereldmarkt van deze landbouwproducten duwt de prijzen omlaag.

De globalisering in de economie heeft immers gezorgd voor een stijging van het aanbod.



Dankzij deze subsidie blijft het leefbaar voor landbouwers om aardappelen en graanproducten te verkopen en zijn deze ook betaalbaar voor jou en jouw kotgenoten.

Samengevat:

Subsidies werken altijd prijsverlagend.

De overheid gebruikt ze vaak om het gebruik van producten die goed kunnen zijn voor de gezondheid of het milieu aan te moedigen.

Met andere woorden, de marktprijs van producten die goed zijn voor de gezondheid of het milieu is eigenlijk niet correct. Die is te hoog. Door het verlenen van een subsidie worden de positieve effecten op de gezondheid van de consument en op het milieu “verrekend”.