



sint-martinuscollege overijse

Instapcursus ECONOMIE

**Overgang 3e jaar zonder economie
naar 4e jaar met economie**

INHOUDSTAFEL		Pagina
Hoofdstuk 1	Vraag, aanbod, marktprijs	2
Hoofdstuk 2	Opbrengsten, kosten, winst	10
Hoofdstuk 3	Inleiding boekhouden	15
Hoofdstuk 4	Toegevoegde waarde	28
Kernbegrippen 3 ^e jaar		29

HOOFDSTUK 1 – Vraag, aanbod, marktprijs

Na dit hoofdstuk wordt verwacht dat jullie:

- de beweging van en de verschuiving op de vraag- en aanbodcurve kunnen illustreren
- het ontstaan en de rol van de marktprijs bij ruiltransacties kunnen beschrijven

1.1 De markt

Bij een verkooptransactie zijn altijd twee partijen betrokken: de koper en de verkoper. De een is de vrager en de ander de aanbieder van het goed. Beide partijen beïnvloeden elkaar. In een badstad met veel toeristen vraagt een ijsjesverkoper veel meer voor een ijsje dan de ijsjesverkoper in een landelijk dorp. Of een groentehandelaar op de markt die vreest met zijn tomaten te blijven zitten, zal de prijs van tomaten omlaag brengen. Omdat de vraag tegenvalt, moet hij door middel van een prijsverlaging van zijn te grote tomatenaanbod af zien te komen. Via het prijsmechanisme komen gevraagde en aangeboden hoeveelheden tot elkaar. De prijs van het goed is een centrale factor in dat proces.

Het geheel van vraag en aanbod naar een goed noemen we in de economie **de markt**. Op de markt worden goederen of diensten verhandeld, dat wil zeggen, door de producent verkocht en door de consument gekocht.

We kunnen hierbij onderscheid maken tussen een concrete markt en een abstracte markt. Met een **concrete markt** bedoelen de fysieke plaats waar kopers en verkopers elkaar ontmoeten om bepaalde goederen te verhandelen. Voorbeelden hiervan zijn de wekelijkse markt in Overijse en een rommelmarkt. Met **abstracte markt** bedoelen we het netwerk van relaties tussen kopers en verkopers van goederen en diensten. Voorbeelden hiervan zijn de arbeidsmarkt, de oliemarkt, de geldmarkt (beurzen)... De abstracte markt wordt beschreven met vraag- en aanbodcurven, die ons in staat stellen om de prijs van een goed vast te stellen (de zogenoemde evenwichtsprijs).

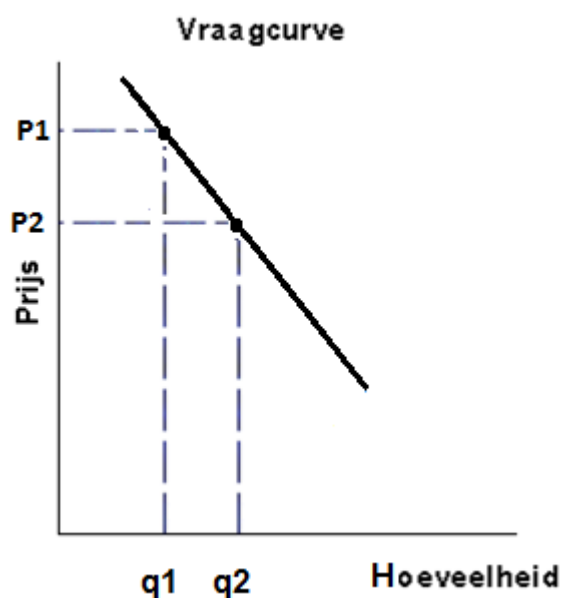
1.2 De vraag

In de economische wetenschap gaat men uit van het standpunt dat de consumenten streven naar nutsmaximalisatie, ofwel een zo groot mogelijke behoeftebevrediging. De consument tracht zijn schaarse middelen, zijn inkomen, zodanig aan te wenden dat hij een goederen- en dienstenpakket verwerft dat maximaal aan zijn behoeften voldoet. In dat streven naar nutsmaximalisatie bepalen de prijzen van de goederen natuurlijk in grote mate de vraag van de consumenten naar die goederen: het aanschaffen van een peperdure audio-installatie kan prima een bepaalde behoefte bevredigen, maar als het resultaat ervan is dat de consument zijn huur niet meer kan betalen en op straat wordt gezet, is er van een maximaal nut over de hele lijn geen sprake. Aangezien de meeste consumenten hun uitgaven, ofwel hun vraag naar verschillende goederen, tegen elkaar moeten afwegen, is het zo dat een audio-installatie des te beter verkocht wordt, naarmate de prijs lager is. Ofwel, de vraag naar een bepaald product

neemt toe, naarmate de prijs ervan daalt. We kunnen dit verband tussen prijs en gevraagde hoeveelheid weergeven in 'de vraag':

In de economie wordt de vraag gedefinieerd als de hoeveelheid van een goed die een koper bereid is te kopen tegen een bepaalde prijs.

De vraagfunctie wordt dikwijls in een grafiek weergegeven. Deze heet de **vraagcurve**. De vraagcurve maakt het mogelijk om af te lezen hoeveel er van een bepaald product (van een bepaald "goed") door kopers wordt gekocht bij een bepaalde prijs. Het aantal zakken chips of het aantal pakjes boter dat in een economie wordt gekocht is niet noodzakelijk precies de hoeveelheid die de mensen nodig hebben, maar is afhankelijk van de prijs die ze ervoor over hebben. Als de prijs lager is, wil men meer kopen. Als de prijs hoog is, wil men minder kopen van dat bepaalde product.



De vraagfunctie geeft het verband weer tussen de prijs van een bepaald goed en de gevraagde hoeveelheid. Naarmate de prijs daalt, neemt de gevraagde hoeveelheid toe. Bij een prijs p_1 wordt de hoeveelheid q_1 gevraagd; daalt de prijs naar p_2 , dan wordt de grotere hoeveelheid q_2 gevraagd.

Een andere reden voor de toename van de gevraagde hoeveelheid bij een dalende prijs, is het "substitutie-effect". De consument kan bij dalende prijs van product a, dit product kopen in plaats van het product b, dat hij eerst in gedachten had. Natuurlijk treedt dit substitutie-effect alleen op bij producten die je door elkaar kan verwisselen: als de prijs van worteltjes daalt en die van sperzieboontjes gelijk blijft, kan de consument besluiten om worteltjes te kopen, in plaats van sperzieboontjes. Een groot deel van de 'aanbiedingen' van producten mikt op dit substitutie-effect. Bijvoorbeeld: we kunnen wel stellen dat de koffieconsumptie in Nederland maximaal is. Het is niet zo, dat wanneer een bepaald merk koffie goedkoper wordt, er meer koffie gekocht wordt wegens de inkomensongelijkheid, maar de koffiebrander hoopt op die manier de klanten van de concurrent aan te trekken.

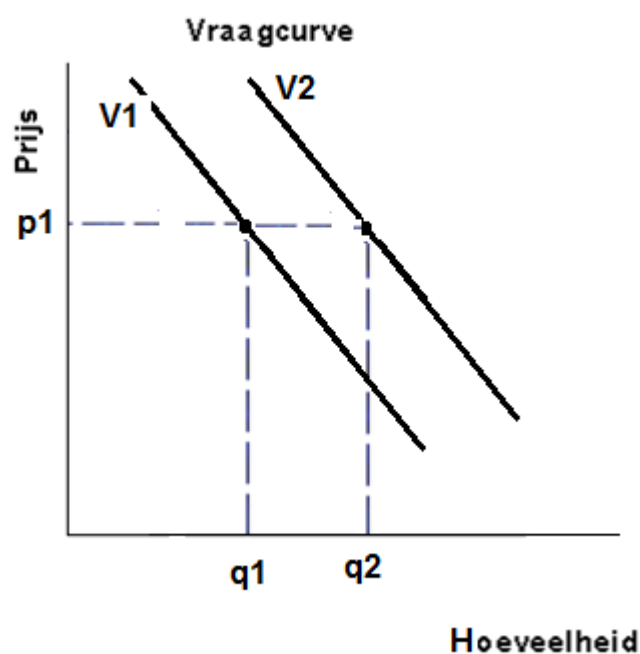
De gevraagde hoeveelheid van een bepaald goed kan dus stijgen of dalen als gevolg van een stijging of daling van de prijs. We verschuiven dan **op** de curve van P1 naar P2 of omgekeerd.

De vraag kan echter om nog andere redenen stijgen of dalen zonder dat de prijs wijzigt:

- Zonder dat de prijs gedaald is, kan opeens een bepaald goed (door reclame, mode of omdat de behoeftes van mensen veranderd zijn) erg **populair** worden en daarom meer gevraagd.
- De vraag naar een product kan ook worden beïnvloed door een prijswijziging van **complementaire producten** die je bij het oorspronkelijke product nodig hebt: als de prijs van vulpennen plots sterk stijgt, zal de vraag naar vulpennen dalen en dan zal de vraag naar inktbuisjes ook beginnen dalen zonder dat de prijs daarvan gewijzigd is.
- De vraag naar een product kan beïnvloed worden door een prijswijziging van substitueerbare producten (producten die elkaar kunnen vervangen): als de prijs van bepaalde vissoorten erg stijgt zal de vraag hiernaar dalen en zal de vraag naar andere vissoorten beginnen stijgen terwijl er aan hun prijs misschien niets veranderd is.
- De welvaart kan stijgen waardoor het **gemiddelde inkomen** van de mensen stijgt zodat meer mensen méér laptops gaan kopen
- Bij **bevolkingsgroei** zal de vraag naar voedsel toenemen, zonder dat er sprake is van prijsverandering

Bij één van deze situaties moet je niet **op** de curve van P1 naar P2 verschuiven, maar dan zal **de hele vraagcurve verplaatsen**. Hij verschuift dan naar links of naar rechts.

In het voorbeeld hieronder is de vraagcurve naar rechts verschoven bijvoorbeeld omdat de bevolking is toegenomen of omdat het inkomen gestegen is.... Daardoor is de vraag vermeerderd van q_1 naar q_2 , terwijl er niets aan de prijs veranderd is.



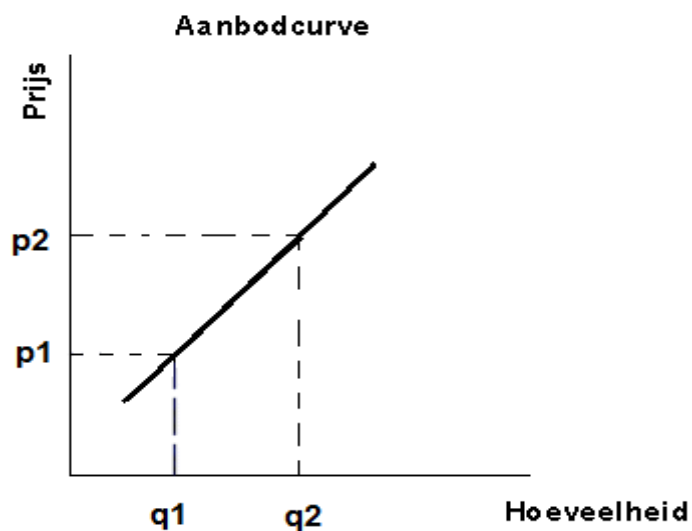
1.3 Het aanbod

Welke factoren bepalen het aanbod van een product? Net als bij de vraag is er een aanbodfunctie met daarbij in een grafiek een aanbodcurve. Een verandering in de prijs van een goed zorgt voor een verschuiving langs de aanbodcurve.

In de economie wordt aanbod gedefinieerd als: de hoeveelheid van een goed dat een producent bereid is te produceren en te verkopen tegen een bepaalde prijs.

Zoals we bij het consumentengedrag uitgaan van een maximale behoeftebevrediging, veronderstellen we bij het producentengedrag dat de ondernemers uitgaan van winstmaximalisatie. Zij proberen hun winst zo groot mogelijk te maken. Uitgaande van die veronderstelling is het aannemelijk dat de aanbodcurve een stijgend verloop heeft: bij hogere prijzen zal de productie winstgevender zijn en de ondernemer zal dan zijn productie uitbreiden. Bij prijsstijging neemt de aangeboden hoeveelheid toe. Bij prijsdaling is het product minder winstgevend en zal hij minder gaan produceren (hij steekt zijn energie liever in winstgevende producten).

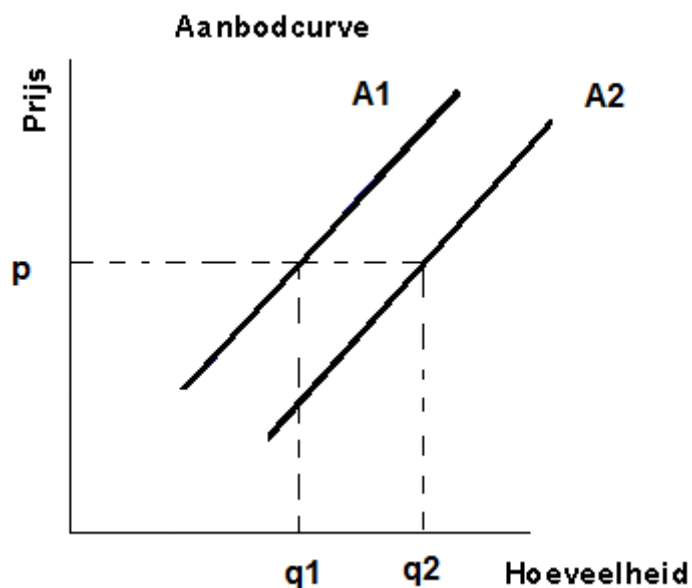
Het verband tussen prijs en aangeboden hoeveelheid wordt grafisch weergegeven door de aanbodcurve:



Als de prijs **stijgt** van p_1 naar p_2 , **stijgt** de aangeboden hoeveelheid van q_1 naar q_2 : de ondernemer wil meer van dat goed aanbieden. Bij een prijswijziging verplaatsen we naar een ander punt op de curve.

Er zijn echter ook enkele omstandigheden die ervoor zorgen dat de aanbodcurve in zijn geheel zal verschuiven naar links of rechts. Mogelijke omstandigheden zijn:

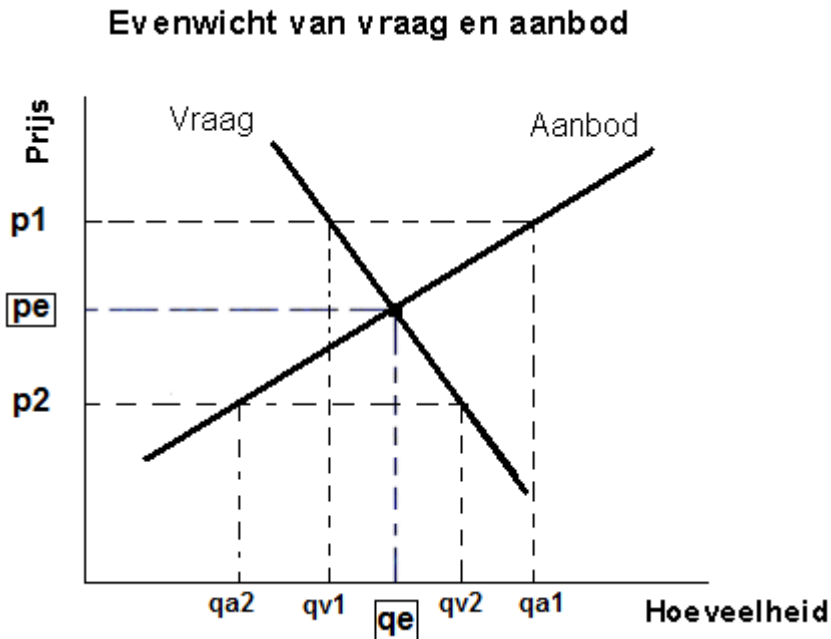
- De **kosten** van de **productiefactoren dalen**: wordt de arbeid of de grondstoffen bijvoorbeeld goedkoper, dan zullen de ondernemers bereid zijn om meer goederen te produceren tegen dezelfde prijs. Hoewel de prijs van het aangeboden goed dus niet verandert, neemt het aanbod toe. De aanbodfunctie verschuift naar rechts (zie onderstaande figuur). Omgekeerd zal bij bijvoorbeeld stijgende loonkosten, de gehele aanbodfunctie naar links verschuiven.
- **Veranderingen in de stand van de techniek**: technische vooruitgang maakt het mogelijk om steeds meer aan te bieden. Verbeteren bijvoorbeeld de landbouwmachines, dan zal de aanbodfunctie van graan naar rechts verschuiven.
- **Veranderingen in het aantal producenten**: komen er méér graanproducenten, bijvoorbeeld omdat boeren overschakelen van veeteelt naar graanteelt, dan verschuift de aanbodfunctie naar rechts.



Het is, net als bij de vraagfunctie, van belang om een onderscheid te maken tussen verschuiving **op** de aanbodfunctie en verschuiving **van** de aanbodfunctie. De verschuiving vindt plaats **op de curve** als een prijsstijging of prijsdaling er de oorzaak van is dat de aangeboden hoeveelheid stijgt of daalt. Verandert er iets anders (vb. techniek) dan neemt de aangeboden hoeveelheid toe of af, omdat de **hele curve** naar links, respectievelijk naar rechts verschuift.

1.4 Ontstaan van de marktprijs

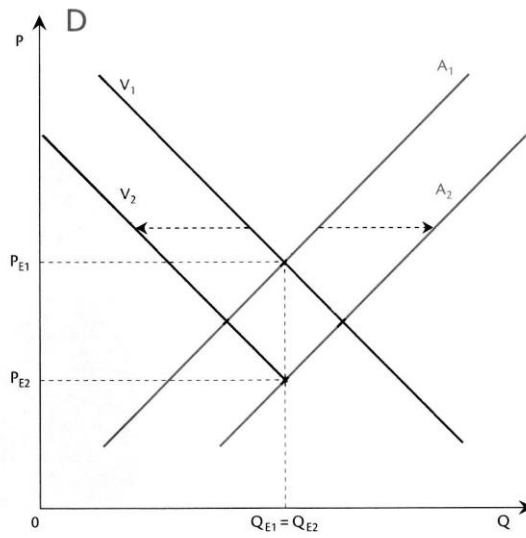
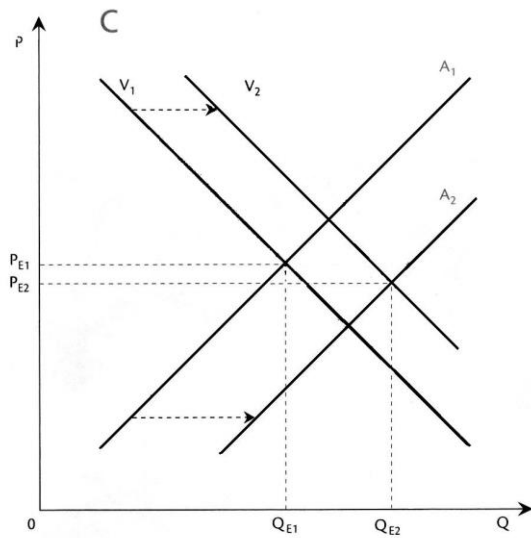
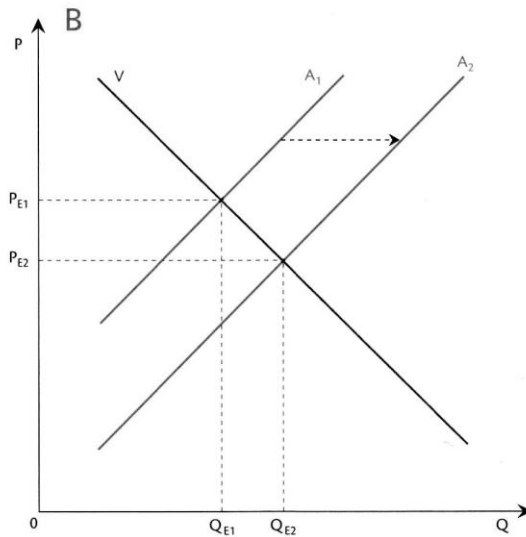
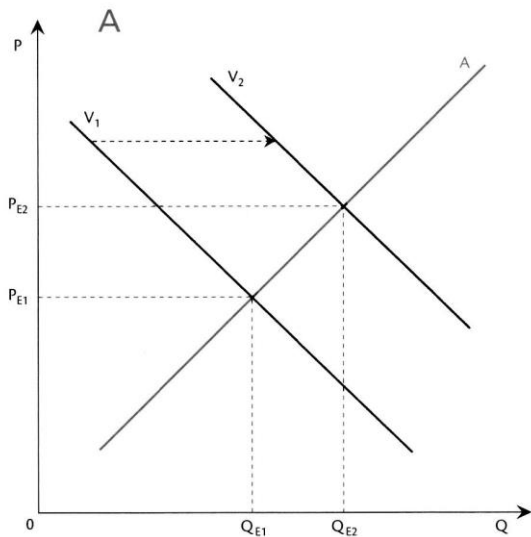
Op een competitieve markt zal via het prijsmechanisme een marktevenwicht ontstaan. Bij de evenwichtsprijs "pe" (zie grafiek) zijn de aangeboden en de gevraagde hoeveelheid aan elkaar gelijk: elke andere prijs dan pe is niet stabiel op deze markt en vanzelf, zonder ingrijpen van buiten, zal er een ontwikkeling naar de evenwichtsprijs ontstaan.



Waarom is dit zo? Bij een prijs van p_1 zal de gevraagde hoeveelheid slechts q_{v1} zijn, terwijl de aangeboden hoeveelheid q_{a1} is. Er is dus een aanbodoverschot, dit aanbodoverschot betekent dat de ondernemers met voorraden blijven zitten. Zij zullen de prijs verlagen, daardoor neemt de vraag toe en het aanbod af. Dit proces zal net zolang doorgaan totdat de evenwichtsprijs p_e bereikt is. Omgekeerd zal een prijs die lager is dan de evenwichtsprijs leiden tot een vraagoverschot: bij p_2 is de vraag q_{v2} en het aanbod is slechts q_{a2} . Er wordt dus meer gevraagd dan aangeboden. De vragers gaan tegen elkaar opbieden om de schaarse producten toch te kunnen kopen, daardoor stijgt de prijs, neemt de gevraagde hoeveelheid af en de aangeboden hoeveelheid toe, net zolang totdat ze weer met elkaar in evenwicht zijn bij p_e .

Een toepassing

Hieronder zie je vier situaties (A, B, C, D) waarbij telkens de vraag en/of het aanbod van aardappelen wijzigde waardoor ook de evenwichtsprijs wijzigde. Beschrijf voor elk van de vier situaties wat de oorzaken zouden kunnen zijn van de verschuivingen. Zeg ook wat er met de prijs en de verhandelde hoeveelheid gebeurt.



Oplossing:

Situatie A: verschuiving van de vraagcurve naar rechts: de vraag stijgt.

Mogelijke oorzaken: inkomens van de mensen zijn gestegen / de prijs van vervangproducten (bv pasta, rijst...) is sterk gestegen / de bevolking is aangegroeid / ...

Gevolg: Prijsstijging en een grotere verhandelde hoeveelheid.

- Situatie B: Verschuiving van de aanbodcurve naar rechts: het aanbod stijgt.
Mogelijke oorzaken: er zijn meer aardappelboeren bijgekomen / er is een nieuwe aardappelsort ontwikkelt met een veel hogere opbrengst / de energieprijzen zijn gedaald (waardoor het goedkoper wordt om aardappelen te telen) / ...
Gevolg: Prijsdaling en een grotere verhandelde hoeveelheid.
- Situatie C: Verschuiving van zowel de vraagcurve als de aanbodcurve naar rechts (beiden stijgen), maar de aanbodcurve verschuift iets meer.
Mogelijke oorzaken: zie situatie A en B samen.
Gevolg: Prijsdaling (door de verschuiving van de vraagcurve stijgt de prijs, maar door de verschuiving van de aanbodcurve daalt de prijs. Aangezien de verschuiving van de aanbodcurve groter is, weegt de **prijsdaling** door) en een stijging van de verhandelde hoeveelheid.
- Situatie D: Verschuiving van de vraagcurve naar links (vraag daalt) en van de aanbodcurve naar rechts (aanbod stijgt).
Mogelijke oorzaken: Verschuiving vraagcurve: bevolking neemt af / prijs van substituten (pasta, rijst...) is gedaald / inkomenswijziging / aardappelen zijn niet meer 'in' / ...
Verschuiving aanbodcurve: zie situatie B.
Gevolg: Sterke prijsdaling (zowel de daling van de vraag als de stijging van het aanbod duwt de prijs omlaag) en de verhandelde hoeveelheid blijft gelijk (de daling van de hoeveelheid als gevolg van de gedaalde vraag wordt teniet gedaan door de stijging als gevolg van het gestegen aanbod).

HOOFDSTUK 2 – Opbrengsten, kosten, winst

Na dit hoofdstuk wordt verwacht dat jullie:

- inzicht hebben in opbrengsten, in kostensoorten en winst (verlies)

2.1 Begrippen opbrengsten, kosten en winsten

De **totale opbrengsten (TO)** of de **omzet** geven de totale waarde weer van de verkochte producten (goederen of diensten). Hoe meer er verkocht wordt, hoe hoger de omzet zal zijn.

De **totale kosten (TK)** geven de totale waarde die een ondernemer opoffert tijdens het productieproces. In het algemeen geldt: hoe groter het aantal geproduceerde goederen, hoe hoger de totale kosten.

De totale kosten en de totale opbrengsten komen bij elkaar bij het begrip **winst**. De winst is namelijk gelijk aan de totale opbrengsten minus de totale kosten. Er wordt vaak verondersteld dat ondernemingen een zo hoog mogelijke winst proberen te behalen. Er zal echter niet altijd winst gemaakt worden. Soms is het resultaat negatief, dan spreken we van **verlies**.

$$\text{Resultaat} = \text{totale opbrengsten (TO)} - \text{totale kosten (TK)}$$

2.2 Soorten kosten: constante en variabele kosten

De totale kosten kunnen we onderverdelen in totale constante kosten en totale variabele kosten. Het kenmerk van totale **constante** kosten (**TCK**) is dat deze niet afhankelijk zijn van de productiegrootte. Als een bakker een winkelruimte huurt voor 2000 EUR per maand is dat een constante kost. Deze kost (de huurprijs) verandert immers niet naargelang hij veel of weinig broden verkoopt. De totale **variabele** kosten (**TVK**) daarentegen, veranderen wel als de productiegrootte verandert. De kosten die je maakt om grondstoffen te kopen zijn een voorbeeld van variabele kosten. Als een bakker immers veel broden verkoopt moet hij ook meer geld uitgeven aan bloem dan wanneer hij weinig broden verkoopt.

2.3 Break-even

Break even is een situatie waarbij je geen winst noch verlies maakt: je kosten zijn gelijk aan je opbrengsten. De **break-evenafzet** is de afzet (het aantal verkochte stuks) waarbij je winst precies nul is. Als je meer verkoopt begin je winst maken, verkoop je minder maak je verlies. Het spreekt voor zich dat je als ondernemer best weet hoeveel die break-evenafzet voor je zaak precies bedraagt. Je moet met andere woorden weten hoeveel stuks je minstens moet verkopen om uit de kosten te geraken.

Op de volgende pagina wordt dit duidelijk gemaakt aan de hand van een voorbeeld.

BREAK-EVEN OF NIET?

Bocadillo's

Tegenover het Onze-Lieve-Vrouwinstituut is een klein winkelpand vrijgekomen. Voor Laurens De Strijcker is dit de uitgelezen plek om een broodjeszaak te beginnen: de school met 600 leerlingen betekent een belangrijke potentiële klantenkring, zonder nog maar te rekenen op het lerarenkorps. Stiekem droomt Laurens ervan te kunnen leveren op bestelling aan de cafetaria van de school, maar hij vreest terecht dat zuster Ludwina dit als moordende concurrentie voor haar wafelkraam zal opvatten.

Laurens plant een uitgebreid assortiment bocadillo's, reuzenbroodjes met torenhoog beleg. Naast de traditionele ham, kaas, tonijn en kip, uiteraard met een massa groenten, biedt hij ook broodjes gezond en exotische smaken aan. De broodjes zullen kraakvers uit eigen oven komen. Hij denkt wekelijks maximaal 1 200 bocadillo's te kunnen bakken. Een prijs van 2,50 euro per bocadillo lijkt hem, niettegenstaande de concurrentie van Panos, best haalbaar.

De benodigde grondstoffen (voorgebakken diepvriesbroodjes, beleg, verpakking) schat hij op 1,50 euro per bocadillo. Voor zijn arbeid rekent hij 0,30 euro per stuk. De kosten voor huur van het winkelpand, de elektriciteit en de afschrijving van de inrichting, bedragen 420 euro per week.

Iedere ondernemer wil graag weten hoe zijn winst evolueert als hij meer of minder verkoopt. Ook Laurens stelt zich die vraag. Wat zal hij verdienen? En hoeveel stuks moet hij verkopen om verlies te vermijden? Volgende opdrachten behandelen al deze problemen.

Om zijn broodjes te kunnen verkopen heeft Laurens kosten. Een deel van deze kosten zijn vast, ze veranderen niet met zijn afzet. We

noemen ze de vaste of **totale constante kosten**, afgekort TCK. Andere kosten zijn variabel: ze zijn afhankelijk van zijn omzet. Het zijn de **totale variabele kosten** of de TVK. Alle kosten samen zijn de **totale kosten** (TK). *De totale opbrengsten zijn de TO.*

Welke kosten van de broodjeszaak zijn vast, welke variabel?

Vast : Huur, elektriciteit, afschrijvingen

variabel: arbeid, grondstoffen



a Bepaal in de tabel de winst bij de diverse verkochte hoeveelheden.

$= p \cdot q$ (prijs per stuk \times afzet)

AFZET	TCK	TVK	TK	TO	WINST
0	420	0	420	0	-420
100	420	180	600	250	-350
200	420	360	780	500	-280
300	420	540	960	750	-210
400	420	720	1140	1000	-140
500	420	900	1320	1250	-70
600	420	1080	1500	1500	0
700	420	1260	1680	1750	70
800	420	1440	1860	2000	140
900	420	1620	2040	2250	210
1 000	420	1800	2220	2500	280
1 100	420	1980	2400	2750	350
1 200	420	2160	2580	3000	420

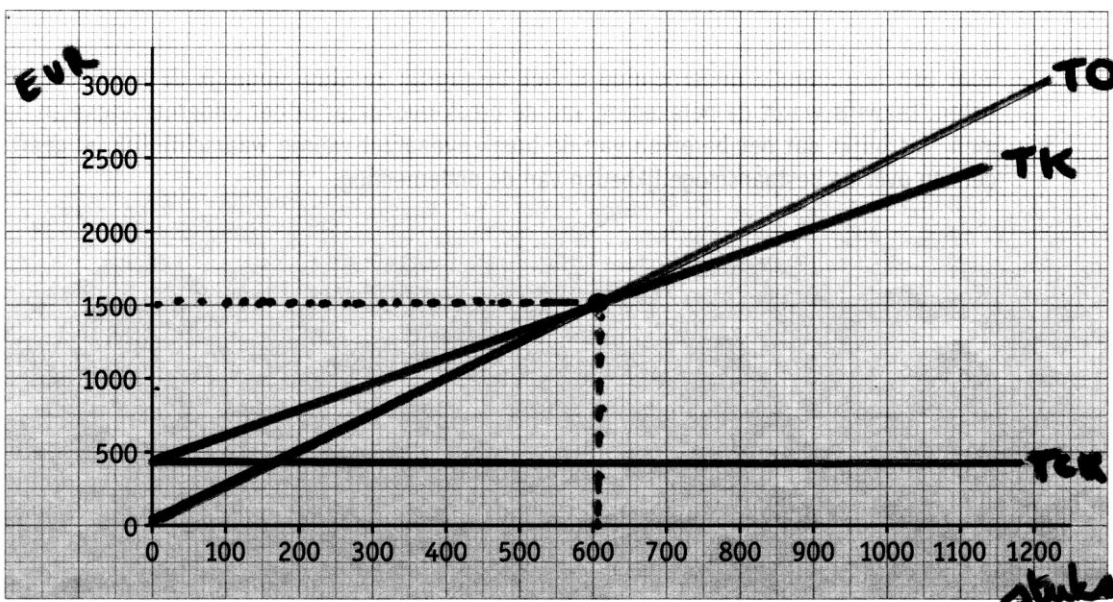
b Hoeveel bedraagt de winst als Laurens 1 000 bocadillo's kan verkopen?

280 EUR

c Hoeveel bocadillo's moet hij wekelijks verkopen om net uit de kosten te komen, zodat hij geen verlies, maar ook geen winst maakt?

600 stuks

d Stel de vaste en de totale kosten en de opbrengsten voor in een grafiek. Benoem de assen. Hoe zie je wanneer er winst is? En wanneer er verlies is?



Als $TO > TK$ dan is er winst

Als $TO < TK$ dan is er verlies.

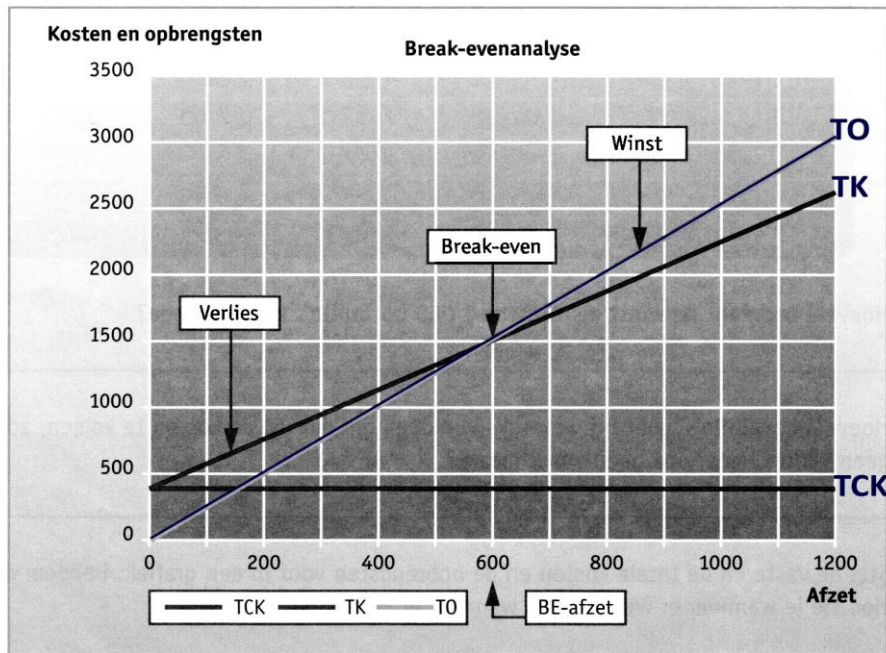
e Wanneer neemt de winst toe?

als de afzet stijgt (afzet = aantal verkochte stuks)

i Wat stel je vast in het punt waar de winst gelijk is aan nul?

daar zijn de TO gelijk aan de TK.

Die afzet waarbij de onderneming net uit de rode cijfers komt, heet de **break-evenafzet**. Daar zijn de kosten gelijk aan de opbrengsten. Bij een kleinere afzet lijdt de onderneming verlies. Bij een grotere afzet is er winst.



Voor een beginnende onderneming is het belangrijk zo vlug mogelijk de break-evenafzet te halen. Dikwijls wordt de berekening van de break-evenafzet in het ondernemingsplan opgenomen. Als blijkt dat het bereiken van de break-evenafzet weinig waarschijnlijk is, geeft dit te denken over de bestaansmogelijkheden van de onderneming.

!!!! Je kan de break-evenafzet ook rekenkundig bepalen:

We gebruiken nog steeds hetzelfde voorbeeld (Bocadillo's), hieruit halen we de volgende gegevens:

- Prijs = 2,50 EUR per broodje
- GVK (gemiddelde variabele kost per broodje) = 1,80 EUR per broodje
- TCK = 420 EUR

Je weet dat bij de break-evenafzet geldt: $TO - TK = 0$

Je weet dat $TO = p \cdot q$ (prijs X afzet)

Je weet dat $TK = TCK + TVK$

Je weet dat $TVK = GVK \cdot q$ (gemiddelde variabele kost per broodje X afzet)

Dit geeft:

$$\begin{aligned} TO & - TK & = & 0 \\ (p \cdot q) & - ((GVK \cdot q) + TCK) & = & 0 \\ (2,50 \cdot q) & - ((1,80 \cdot q) + 420) & = & 0 \\ (2,50 \cdot q) & - (1,80 \cdot q) - 420 & = & 0 \\ (2,50 \cdot q) & - (1,80 \cdot q) & = & 420 \\ 2,50 q - 1,80 q & & = & 420 \\ 0,7 q & & = & 420 \\ q & & = & 420/0,7 \\ q & & = & 600 \end{aligned}$$

De break-evenafzet is dus 600: bij 600 broodjes maken we noch winst, noch verlies.

HOOFDSTUK 3 – Inleiding boekhouden

Na dit hoofdstuk wordt verwacht dat jullie:

- de balans en de resultatenrekening kunnen lezen
- de basisprincipes van dubbel boekhouden kennen en kunnen toepassen
- ratio's kunnen interpreteren; de financiële prestaties van een onderneming kunnen meten

3.1 Inleiding: Waarom een boekhouding?

Een onderneming is wettelijk verplicht om een boekhouding bij te houden. Voor sommige (kleinere) ondernemingen is een eenvoudige boekhouding voldoende. Grotere ondernemingen worden verplicht om de “dubbele boekhouding” te voeren.

‘Boekhouden’ betekent eenvoudig gezegd: nauwkeurig **registreren wat er allemaal gebeurt** in je onderneming. Dat is heel wat: aankopen van handelsgoederen (= goederen die je koopt om ze verder door te verkopen), aankopen van investeringsgoederen (= meubilair, laptops, bestelwagens... die je koopt om ze in je zaak te gebruiken), betalen van je telefoonfactuur, afsluiten van een lening, verkopen van handelsgoederen, gaan tanken met je bestelwagen,

Het is van belang om al deze activiteiten nauwkeurig te registreren om verschillende redenen:

- Als je dat niet doet kan je onmogelijk berekenen hoeveel winst of verlies je op het einde van het jaar gemaakt hebt en dat weet je toch graag, nee? Stel dat je verlies gemaakt hebt moet je uit je boekhouding ook kunnen afleiden waar het fout gegaan is om aan de hand daarvan je ondernemingsbeleid eventueel aan te passen. Misschien waren je personeelskosten te hoog? Dan moet je er misschien aan denken om een verkoper te ontslaan? Of misschien was je verkoopprijs te laag? Je grondstoffen te duur? ...
- Je wil ook graag weten hoeveel je zaak eigenlijk waard is, hoe “rijk” je onderneming is.
- Niet alleen jij zelf (als ondernemer) bent geïnteresseerd in deze cijfers over je zaak, er zijn nog geïnteresseerden: een leverancier wil eerst weten of je zaak wel gezond is voor hij je eventueel krediet zal verlenen (= je koopt nu goederen die je pas later moet betalen), een bankier wil ook eerst weten of je al niet te veel schulden hebt, vooraleer hij je een nieuwe lening zal toestaan.
- Tenslotte is natuurlijk ook de overheid in de cijfers van je zaak geïnteresseerd. De belastingen die je moet betalen worden namelijk berekend op je winst. De belastingdienst wil dus kunnen controleren of je winstcijfer wel correct is. Daarom is een boekhouding wettelijk verplicht.

Als je een heel jaar je activiteiten nauwkeurig hebt bijgehouden, kan je en moet je daarna de **jaarrekening** opstellen: een overzicht van heel je boekhouding.

De 2 belangrijkste elementen van deze jaarrekening zijn je **balans** en je **resultatenrekening**.

De **balans** toont het **vermogen** van je zaak
(hoe rijk je zaak is of wat je zaak waard is).

De **resultatenrekening** is een overzicht van al je opbrengsten en
al je kosten (netjes gegroepeerd per soort),
waarmee je je **resultaat** (= winst of verlies) kan bepalen.

3.2 Balans

Een balans is een overzicht van de bezittingen en schulden van een onderneming op een bepaald moment. Anders gezegd: op een balans staat enerzijds wat je hebt (= **activa**) in de vorm van geld, goederen, enz., en anderzijds hoe dat alles gefinancierd is (= **passiva**): met eigen vermogen of met vreemd vermogen (leningen). Aan de hand van een balans kan een indicatie verkregen worden omtrent het vermogen van die onderneming op een bepaalde datum.

De term "**balans**" doelt op het **evenwicht** tussen enerzijds de bezittingen en anderzijds de schulden plus het eigen vermogen. Het spreekt voor zich dat de actiefzijde altijd exact even groot is als de passiefzijde. Alles wat je bezit (actief) is immers sowieso ook gefinancierd (passief) ofwel door jezelf (eigen vermogen), ofwel door anderen (vreemd vermogen).

Hoewel natuurlijke personen (zo worden mensen in het juridisch spraakgebruik nu eenmaal aangeduid) meestal geen balans zullen maken, is het wellicht verhelderend om de structuur van een balans te schetsen aan de hand van enige voorbeelden van balansen van natuurlijke personen.

Een **kleuter** zou de volgende balans kunnen hebben:

Activa

inhoud spaarpot: 3,15

speelgoed: 25,00

totaal: 28,15

Passiva

eigen vermogen: 28,15

totaal: 28,15

In "normale taal" staat hier: ik heb speelgoed ter waarde van € 25,00 en er zit € 3,15 in mijn spaarpot, en ik heb geen schulden.

In veel gevallen worden beide zijden van een balans naast elkaar weergegeven, met aan de linkerkzijde de activa en aan de rechterzijde de passiva. Er is echter niets op tegen om ze onder elkaar neer te zetten, zoals hier gedaan is.

Een **tiener** zou de volgende balans kunnen hebben:

Activa		Passiva	
scooter	600,00	eigen vermogen	535,00
gsm	400,00	geleend van Piet	30,00
geleend aan Jan	15,00	af te betalen aan scooter	500,00
op bankrekening	50,00		
<hr/>		<hr/>	
TOTAAL	1065,00	TOTAAL	1065,00

Deze scholier heeft dus € 535,00 van zichzelf. Hij heeft € 30,00 geleend van Piet en heeft nog voor € 500,00 schulden aan de verkoper van de scooter. Al deze passiva zijn het antwoord op de vraag: 'waar komt zijn geld vandaan?' of anders gezegd 'hoe heeft hij zijn bezittingen gefinancierd?'

Met al dat geld heeft hij een Scooter gekocht en een gsm, hij heeft € 15,00 aan Jan geleend en de rest (€ 50,00) staat op zijn rekening. Al deze activa zijn een antwoord op de vraag: 'wat heeft hij met zijn geld gedaan? Waar heeft hij het aan besteed?'

De financiële positie van deze scholier is niet al te rooskleurig. Hij heeft wel een scooter, maar daar tegenover staat een erg groot bedrag aan schuld.

Een **gezin** zou de volgende balans kunnen hebben:

Activa		Passiva	
huis	200 000,00	eigen vermogen	71 050,00
auto	12 000,00	hypothek*	165 800,00
inboedel	32 500,00	persoonlijke lening	7 650,00
<hr/>		<hr/>	
TOTAAL	244 500,00	TOTAAL	244 500,00

(* hypothek = een lening om een gebouw of stuk grond te kopen)

Ook hier weer zien we links (activa) wat de bezittingen zijn of waar het geld dus aan besteed is en rechts (passiva) waar het geld vandaan komt of hoe de bezittingen dus gefinancierd zijn.

De balans van een grote onderneming is uiteraard veel gecompliceerder. Het uitgangspunt is echter hetzelfde: een balans moet een getrouw beeld geven van de omvang en samenstelling van het vermogen op de balansdatum. Deze formulering is ontleend aan de wet, en is in een groot aantal boekhoudregels verder uitgewerkt.

Hieronder zie je de (sterk ingekorte en vereenvoudigde) structuur van een balans van een onderneming:

ACTIEF	PASSIEF
<p>VASTE ACTIVA (1) <i>Gebouwen</i> <i>Machines</i> <i>Meubilair</i> <i>Rollend materiaal (= auto, tractor...)</i></p>	<p>EIGEN VERMOGEN Kapitaal (6) Overgedragen winst (7)</p>
<p>VLOTTENDE ACTIVA (2) Voorraden (3) Vorderingen (4) Liquide middelen (5) <i>Bank</i> <i>Kas</i></p>	<p>SCHULDEN Schulden op meer dan één jaar <i>Kredietinstellingen (8)</i> Schulden op ten hoogste één jaar <i>Leveranciers (9)</i> <i>Bezoldigingen (10)</i></p>

Uitleg over de verschillende onderdelen:

1. **Vaste Activa:** geven net als de vlottende activa aan waar het vermogen aan besteed is, het zijn de werkmiddelen / bezittingen van de onderneming. De **vaste** activa zijn de bezittingen die gedurende **lange tijd** in de onderneming blijven zoals je gebouwen, machines...
2. **Vlottende activa:** hier komen de bezittingen die “snel in geld omzetbaar zijn”. Je voorraad kan je bijvoorbeeld snel verkopen, dus hiervan krijg je snel het geld.
3. **Voorraden:** zijn de goederen die in je winkel of magazijn liggen met de bedoeling ze (liefst zo snel mogelijk) te verkopen (= in geld om te zetten)
4. **Vorderingen:** is eigenlijk het omgekeerde van een schuld. Dat is wat jij nog tegoed hebt (nog moet terug krijgen). Je zal voornamelijk vorderingen hebben op je klanten. Als een klant goederen kocht, maar nog even tijd krijgt voor hij ze moet betalen heb je een vordering op hem (tot het moment dat hij ze betaalt). Net als voorraden horen ook vorderingen bij de vlottende activa omdat ze ook liefst zo snel mogelijk in geld worden omgezet.
5. **Liquide middelen:** Dit zijn je bezittingen die reeds in geld zijn omgezet. Dit is dus het geld dat op je bankrekening staat of in je kas (= kassa) zit.

6. **Kapitaal:** is het geld dat de vennoten (alle eigenaars van de zaak) zelf in de zaak gestopt hebben. Het is dus het geld van de onderneming zelf: **eigen** vermogen.
7. **Overgedragen winst:** is dat deel van de winst van vorige jaren dat niet verdeeld is onder de eigenaars, maar dat terug in de zaak gestopt is. Ook dit hoort vanzelfsprekend bij het eigen vermogen van de onderneming.
8. **Kredietinstellingen:** hier komen **schulden** van de onderneming aan een kredietinstelling (= bank). Het gaat hier om leningen bij een bank die op meer dan één jaar moeten afbetaald worden. Aangezien het om een schuld gaat is het geen eigen vermogen, maar VREEMD vermogen. Het is hier eigenlijk de bank die je bezittingen tijdelijk financiert.
9. **Leveranciers:** zijn de schulden die je hebt aan je leveranciers. Als je goederen koopt en je krijgt nog een maand uitstel van betaling heb je al die tijd *schulden aan die leverancier*. Aangezien ze meestal wel binnen het jaar moeten afbetaald worden zijn dit kortlopende schulden of 'schulden op ten hoogste één jaar'. Net als hierboven (8) financiert je leverancier hier tijdelijk (1 maand) je bezittingen zolang je hem niet betaald hebt. Je hebt de goederen namelijk al, maar je hebt ze nog niet zelf betaald. Daarom staat 'leveranciers' ook bij het vreemd vermogen (of 'schulden').
10. **Bezoldigingen:** dit zijn de lonen van je personeel die nog niet betaald zijn. Zolang je ze niet betaald hebt, heb je schulden aan je personeel. Zolang je ze niet betaalt kan je met dat geld andere dingen doen (vb. goederen kopen), maar aangezien het eigenlijk het geld is van je personeel, zijn zij het die die goederen (voorlopig) financieren (dus vreemd vermogen). Hetzelfde geldt voor schulden die je hebt aan de belastingen, aan het RSZ.... Ook al deze schulden horen in hetzelfde deel van de balans thuis.

3.3 Resultatenrekening

Een resultatenrekening is, naast de balans, een onderdeel van een jaarrekening. Het geeft een overzicht van de opbrengsten en kosten van een onderneming over een bepaalde periode, meestal één jaar. Dit overzicht eindigt met de behaalde winst (of het verlies).

Het resultaat bereken we als opbrengsten – kosten. Eerst lijsten we alle opbrengsten op, daarna alle kosten. De resultatenrekening van een schrijver (om een voorbeeld met kleine bedragen te nemen) zou er in zijn meest eenvoudige vorm als volgt uit kunnen zien:

honorarium* boeken	1000,00
<u>honorarium lezingen</u>	<u>250,00</u>
totaal omzet	1250,00
kantoorartikelen**	120,00
<u>reiskosten naar lezingen</u>	<u>150,00</u>
totaal kosten	270,00
bruto winst (omzet – kosten)	980,00
<u>- inkomstenbelasting***</u>	<u>410,00</u>
netto winst	570,00

* Honorarium = het totaal bedrag dat de schrijver kreeg voor zijn boeken of voor zijn lezingen. Dit zijn dus zijn opbrengsten.

** Kantoorartikelen = dat is het totaal dat hij uitgegeven heeft aan papier, inkt... Het behoort dus tot de kosten.

*** Je moet belastingen betalen op je behaalde winst.

Deze schrijver maakt dus € 980,00 winst. Hiervan geeft hij € 410,00 af aan de belastingen, de overige € 570,00 mag hij houden.

Op de volgende pagina zie je een echte, maar wel vereenvoudigde resultatenrekening van de Belgische Onderneming Van de Velde NV (producent van lingerie) met nog wat uitleg.

Opmerking bij nr. 13: 'te bestemmen winst' wil zeggen dat er nog beslist moet worden wat er met de winst wordt gedaan. Hier is beslist om van de € 46 995 000 winst een deel (€ 24 402 000) uit te keren aan de aandeelhouders* als dividend. De rest (€ 22 593 000) blijft in de zaak) en komt dus bij het eigen vermogen.)

** **Aandeelhouders** zijn mensen die geld geïnvesteerd hebben in de onderneming door aandelen te kopen. Zo'n aandeel is een bewijs van mede-eigendom. Als er winst verdeeld wordt onder de eigenaars van de onderneming, heeft elke aandeelhouder daar dus recht op. Zo'n deel van de winst dat de aandeelhouder krijgt heet 'dividend'.*

Stel dat in het bedrijf van hieronder 10 000 aandelen in omloop zijn, en jij hebt er 1 van gekocht, dan ben 1/10 000ste mede-eigenaar van dat bedrijf. Van de 24 402 000 EUR te verdelen winst krijg jij dan 2 440,02 EUR als vergoeding voor je geld dat je in het bedrijf gestopt hebt.

[1]	Resultatenrekening Van de Velde nv 31-12-2006	in duizenden euro
[2]	Bedrijfsopbrengsten	128 402
[4]	Omzet	124 379
	Voorraadwijziging	2 901
	Andere bedrijfsopbrengsten	1 122
[3]	Bedrijfskosten	- 94 366
[5]	Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen	33 171
[6]	Diensten en diverse goederen	42 679
[7]	Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	14 328
	Afschrijvingen	2 125
	Waardeverminderingen en voorzieningen	1 923
	Andere bedrijfskosten	140
[8]	Bedrijfswinst	34 036
	Financieel resultaat	1 442
[9]	Financiële opbrengsten	5 720
[10]	Financiële kosten	- 4 278
	Winst uit de gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	35 478
	Uitzonderlijk resultaat	22 873
	Uitzonderlijke opbrengsten	24 934
	Uitzonderlijke kosten	- 2 061
[11]	Winst van het boekjaar voor belasting	58 351
[12]	Belastingen	- 11 356
	Winst van het boekjaar	46 995
[13]	Te bestemmen winstsaldo	46 995
	Resultaatverwerking	
	Te bestemmen winst van het boekjaar	46 995
	Toevoeging aan het eigen vermogen	22 593
	Uit te keren winst	24 402

KERNBEGRIPPEN

- | | |
|--|--|
| <p>[1] Resultatenrekening: is een document waarin het resultaat (winst of verlies) van een heel jaar werken van de onderneming wordt berekend.</p> <p>[2] Bedrijfsopbrengsten: vloeien vooral voort uit de verkopen en hebben een positieve invloed op het resultaat.</p> <p>[3] Bedrijfskosten: vloeien vooral voort uit de aankopen en de bezoldigingen en hebben een negatieve invloed op het resultaat.</p> <p>[4] Omzet: de waarde van de verkochte handelsgoederen.</p> <p>[5] Handelsgoederen: goederen die aangekocht en vervolgens weer verkocht worden.</p> <p>[6] Diensten en diverse goederen: goederen en diensten die niet doorverkocht worden aan de klanten, bijvoorbeeld verwarmingskosten, elektriciteitskosten, kosten voor reclame ...</p> | <p>[7] Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen: de volledige loonkost van het personeel.</p> <p>[8] Bedrijfsresultaat (bedrijfswinst of bedrijfsverlies): het verschil tussen bedrijfsopbrengsten en bedrijfskosten.</p> <p>[9] Financiële opbrengsten: hoofdzakelijk de rente die een onderneming ontving op de tegoeden op haar bankrekeningen.</p> <p>[10] Financiële kosten: hoofdzakelijk de rente die de onderneming betaalde op leningen.</p> <p>[11] Resultaat van het boekjaar voor belastingen (winst of verlies): dit cijfer toont of er winst of verlies is gemaakt.</p> <p>[12] Belasting op het resultaat: belasting op de winst.</p> <p>[13] Te bestemmen resultaat (winst of verlies): het uiteindelijke winst- of verliescijfer dat nog een bestemming moet krijgen.</p> |
|--|--|

3.4 Meting van de financiële prestaties van een onderneming

In de loop van het boekjaar werden de cijfers - zoals de wet voorschrijft - nauwkeurig in de boekhouding geregistreerd. Aan het eind van het boekjaar zijn alle cijfers gekend en gecontroleerd. Vervolgens maakt de onderneming een mooi jaarverslag met balans en resultatenrekening. Wordt het verslag dan geklasseerd? Dat zou al te gek zijn. Daarvoor biedt het veel te interessante informatie.

Het management en de boekhouders gaan de cijfers nu analyseren, vergelijken en conclusies trekken. Op basis van deze conclusies gaan ze dan toekomstplannen opstellen of eventueel bestaande plannen bijsturen. Een onderneming moet dus niet alleen goed **'beheerd'** worden (= dag na dag alles vlot laten verlopen), er moet ook geprobeerd worden een goed **'beleid'** te voeren (= in de toekomst kijken en plannen).

Hiervoor gaan er op basis van de balans en de resultatenrekening een aantal **RATIO's** (verhoudingen, formules) berekend worden:

A. Liquiditeit

Om de liquiditeit te bepalen kijken we enkel naar de **balans**. De liquiditeit is de verhouding tussen de **vlottende activa** en de **schulden op ten hoogste 1 jaar**. Vlottende activa zijn liquiditeiten zoals kas en bank en ook activa waaruit op korte termijn geld vrijkomt, zoals vorderingen en voorraden.

De liquiditeit drukt dus uit in welke mate de onderneming over voldoende middelen op korte termijn beschikt om haar schulden op korte termijn (uitbetalen van lonen, het betalen van de belastingdienst, de schulden aan leveranciers...) af te betalen.

Is de liquiditeit groter dan 1, dan beschikt de onderneming op dat moment over voldoende middelen om haar kortlopende schulden te kunnen afbetalen.

$$\text{LIQUIDITEIT} = \frac{\text{VLOTTENDE ACTIVA}}{\text{SCHULDEN op ten hoogste 1 JAAR}}$$

B. Solvabiliteit

Ook om de solvabiliteit te bepalen hebben we ook enkel de **balans** nodig. De **verhouding tussen het eigen vermogen en het vreemd vermogen** op de balans is de solvabiliteit.

De solvabiliteit drukt uit hoeveel procent van het totaal vermogen uit eigen vermogen bestaat. Hoe groter dit percentage, hoe groter het aandeel van het eigen vermogen dus, des te zekerder zullen de schuldeisers zijn dat ze bij een eventueel faillissement toch zullen worden terugbetaald. Het eigen vermogen vormt dus een buffer voor de terugbetaling van de

schulden. Wordt het eigen vermogen te klein, dan wordt deze solvabiliteitsratio erg laag. De solvabiliteit is dan onvoldoende om kredietverschaffers banken en leveranciers het nodige vertrouwen te geven om krediet te willen verschaffen. Bij de schuldeisers van de onderneming gaat het signaal op rood: zullen zij straks hun vordering wel kunnen innen?

De solvabiliteit van een onderneming is dus vooral van belang op het ogenblik dat de onderneming een beroep wil doen op extra vreemd vermogen bij bijvoorbeeld banken. Minder solvabele ondernemingen zullen minder gemakkelijk kunnen lenen.

Formule:

$$\text{SOLVABILITEIT} = \frac{\text{EIGEN VERMOGEN}}{\text{TOTAAL VERMOGEN}} \times 100$$

C. Rendabiliteit

Is een **winst** van € 50 000 veel? Soms wel, soms niet. Voor een kleine onderneming met een vermogen van € 100 000 is dat fantastisch. Voor multinational met een vermogen van € 100 000 000 is € 50 000 winst maar heel mager. Alles hangt natuurlijk af van **hoeveel kapitaal er in je zaak geïnvesteerd is** om dat winstcijfer te halen. Deze verhouding komt tot uiting in de rendabiliteit.

Om de rendabiliteit te bepalen hebben we de balans én de resultatenrekening nodig. De rendabiliteit vertelt **hoe winstgevend onze zaak is**, hoeveel ons eigen vermogen heeft opgebracht. De rendabiliteit geeft immers weer hoeveel procent de winst bedraagt ten opzichte van het ingezette eigen vermogen. Ondernemers beoordelen de rendabiliteit van hun onderneming door het percentage te vergelijken met de opbrengst (intrest dus) van risicoloze beleggingsvormen zoals het klassieke spaarboekje of kasbons. Als de rendabiliteit niet opmerkelijk hoger ligt zal het moeilijk worden om nieuwe aandeelhouders of investeerders aan te trekken. Als het gaat om een kleine zaak kan de ondernemer zich in dat geval ook de vraag stellen of het al die moeite waard is: als hij zijn zaak verkoopt en hij zet het geld op een spaarboekje brengt het immers even veel op....

De kleine zaak van hierboven met zijn 100 000 EUR vermogen en 50 000 EUR winst heeft een rendabiliteit van 50%. Op een spaarboekje haal je vandaag de dag met veel moeite amper 0,5%. De multinational van hierboven zijn rendabiliteit bedraagt slechts 0,5 %.

Formule:

$$\text{RENDABILITEIT} = \frac{\text{RESULTAAT (winst) van het BOEKJAAR NA BELASTING}}{\text{EIGEN VERMOGEN}} \times 100$$

D. Een toepassing

We berekenen de 3 ratio's voor de onderneming AKOS. Hier vinden we de jaarrekening:

Balans Akos nv					
Activa			Passiva		
Vaste activa			Eigen vermogen		
III	Materiële vaste activa	1 620 000	I	Kapitaal	700 000
Vlottende activa			IV	Reserves	280 000
VI	Vorraden	98 000	V	Overgedragen winst	150 000
VII	Vorderingen op ten hoogste één jaar	250 000	Schulden		
IX	Liquide middelen	32 000	VIII	Schulden op meer dan één jaar	140 000
IX			IX	Schulden op ten hoogste één jaar	730 000
Totaal		2 000 000	Totaal		2 000 000

Resultatenrekening Akos nv		
I	Omzet	2 400 000
II	Bedrijfskosten	- 2 215 000
III	Bedrijfsresultaat (winst of verlies)	185 000
IV	Financiële opbrengsten	
V	Financiële kosten	- 40 000
VI	Winst/verlies uit de gewone bedrijfsuitoefening	145 000
VII	Uitzonderlijke opbrengsten	+ 55 000
VIII	Uitzonderlijke kosten	
IX	Winst/verlies van het boekjaar, voor belastingen	200 000
X	Belastingen op het resultaat	- 75 000
XI	Winst van het boekjaar, na belastingen	125 000

Liquiditeitsratio = $380\,000 / 730\,000 = 0,52$

Dit is dus niet goed want kleiner dan 1. Dit wil zeggen dat deze onderneming onvoldoende middelen heeft om zijn kortlopende schulden af te betalen.

Solvabiliteitsratio = $(1\,130\,000 / 2\,000\,000) \times 100 = 56,5\%$

Meer dan de helft van het vermogen is dus eigen vermogen. Dit is oké.

Rendabiliteitsratio = $(125\,000 / 2\,000\,000) \times 100 = 6,25\%$

Dit is niet fantastisch maar ook niet slecht. Het hangt van de omstandigheden af: vb. is het een beginnende onderneming of bestaat ze al lang? Voor een beginnende onderneming zou dat zeker niet slecht zijn.

3.5 Activiteiten registreren: de rekeningen

We hebben het al gehad over de balans en de resultatenrekening. Ze worden opgesteld op het einde van het boekjaar op basis van de gegevens die een heel jaar geregistreerd of 'GEBOEKT' zijn. Hier gaan we kort even kijken hoe die boekingen gebeuren. Elke onderneming moet dat op min of meer dezelfde manier doen. Logisch: als de overheid of bankiers of leveranciers de boekhouding willen inkijken is het de bedoeling dat ze snel zien wat ze moeten zien. Als elke onderneming dat op zijn eigen manier zou mogen doen, zou het wellicht een sport worden om de boekhouding zo ingewikkeld mogelijk te maken zodat ze onbegrijpelijk zou worden voor bijvoorbeeld de belastingcontroleur.

We zeiden al dat een balans een momentopname is van het vermogen van de onderneming. Dat wil zeggen dat de balans er anders uitziet van zodra er iets verkocht is of iets betaald is... Als bijvoorbeeld bij AKOS (zie balans vorige pagina) een klant de 5000 EUR komt betalen voor goederen die hij vorige maand gekocht heeft, dan zal de balanspost 'vorderingen' met 5000 EUR verminderen (we hebben immers nu 5000 EUR minder tegoed op de klanten) en de balanspost 'liquide middelen' zal met 5000 EUR toenemen (het geld dat de klant betaalt komt immers in de kas of op de bankrekening terecht).

Een ander voorbeeld: als AKOS vervolgens aan een van zijn leveranciers een schuld afbetaalt van 2000 EUR, gaat de balanspost 'liquide middelen' 2000 EUR kleiner worden (het geld gaat van de rekening) en de post 'schulden op ten hoogste 1 jaar' wordt ook 2000 EUR kleiner aangezien de schuld vermindert als je er een deel van betaalt.

In beide voorbeelden blijft het evenwicht zoals steeds natuurlijk perfect bewaard. Zoals je ook misschien merkte wordt elke verrichting DUBBEL genoteerd. Logisch, anders kan de balans onmogelijk in evenwicht blijven. Vandaar de naam: "dubbel boekhouden".

Het zou heel veel werk zijn om voor elke kleine wijziging een nieuwe balans te gaan opstellen. Daarom wordt de ganse balans uit mekaar getrokken en alle bedragen worden op zogenaamde T-rekeningen (omdat ze de vorm hebben van een T) geplaatst: voor elke balanspost op de actiefzijde wordt een actiefrekening geopend, voor elke balanspost op de passiefzijde van de balans wordt een passiefrekening geopend.

Voor elk soort opbrengst die op de resultatenrekening zal voorkomen wordt een opbrengstenrekening geopend en voor elke kost een kostenrekening.

We hebben dus 4 soorten rekeningen (T-rekeningen): 2 balansrekeningen (actief- en passiefrekeningen) en 2 resultatenrekeningen (kosten- en opbrengstenrekeningen). De linkerzijde van elke rekening wordt de DEBETZIJDE genoemd (D), de rechterzijde wordt de CREDITZIJDE genoemd (C).

Debiteren = een bedrag op de debetzijde noteren

Crediteren = een bedrag op de creditzijde noteren

Alle verrichtingen die we in onze boekhouding moeten noteren worden op deze rekeningen genoteerd volgens een vastgelegd systeem.

We vertrekken van een balans:

ACTIEF		PASSIEF	
VASTE ACTIVA		EIGEN VERMOGEN	
<i>Gebouwen</i>	50 000,00	Kapitaal	30 000,00
<i>Rollend materiaal</i>	20 000,00	Overgedragen winst	10 000,00
VLOTTENDE ACTIVA		SCHULDEN	
Voorraden	5 000,00	Schulden op meer dan een jaar	
Liquide middelen		<i>Kredietinstellingen</i>	40 000,00
<i>Bank</i>	6 000,00	Schulden op ten hoogste 1 jaar	
<i>Kas</i>	1 000,00	<i>Schulden aan Leveranciers</i>	2 000,00
TOTAAL	82 000,00	TOTAAL	82 000,00

Al deze beginbedragen zetten we op de juiste T-rekening. Dat ziet er als volgt uit:

D	Gebouwen	C
50 000,00		

D	Kapitaal	C
		30 000,00

D	Rollend materiaal	C
20 000,00		

D	Overgedragen winst	C
		10 000,00

D	Voorraden	C
20 000,00		

D	Kredietinstellingen	C
		40 000,00

D	Bank	C
6 000,00		

D	Leveranciers	C
		2 000,00

D	Kas	C
1 000,00		

Dit is de beginstand van onze rekeningen. Telkens er nu iets wijzigt wordt dat op deze rekeningen genoteerd volgens de afspraak:

voor actiefrekeningen:

- ze staan LINKS op de balans, de beginwaarde en elke vermeerdering wordt op de rekening dan ook LINKS genoteerd (op de DEBETZIJDE).
- elke vermindering wordt RECHTS genoteerd (op de CREDITZIJDE)
-

voor passiefrekeningen:

- Ze staan RECHTS op de balans, de beginwaarde en elke vermeerdering wordt op de rekening dan ook RECHTS genoteerd (op de CREDITZIJDE)
- elke vermindering wordt LINKS genoteerd (op de DEBETZIJDE)

Samengevat:

D	Actief	C		D	Passief	C
+		-		-		+

Om op een bepaald moment te weten wat bijvoorbeeld de waarde is van ons rollend materieel (=actief) tel je alle bedragen op de debetzijde op en je trekt er het totaal van de creditzijde af. De uitkomst is de huidige waarde van ons rollend materieel.

Voor een passiefrekening doe je het omgekeerde: totaal van de creditzijde min totaal van de debetzijde. Als je dat doet voor bijvoorbeeld de rekening 'leveranciers', dan weet je hoeveel schulden er nog te betalen zijn aan de leveranciers.

Voorbeeld:

Stel dat je 500 EUR van je schulden aan de leverancier hebt afbetaald via je bankrekening. Dan boek je dat als volgt (bedragen in cursief en rood):

D	Bank	C
6 000,00		<i>500,00</i>

D	Leveranciers	C
<i>500,00</i>		2 000,00

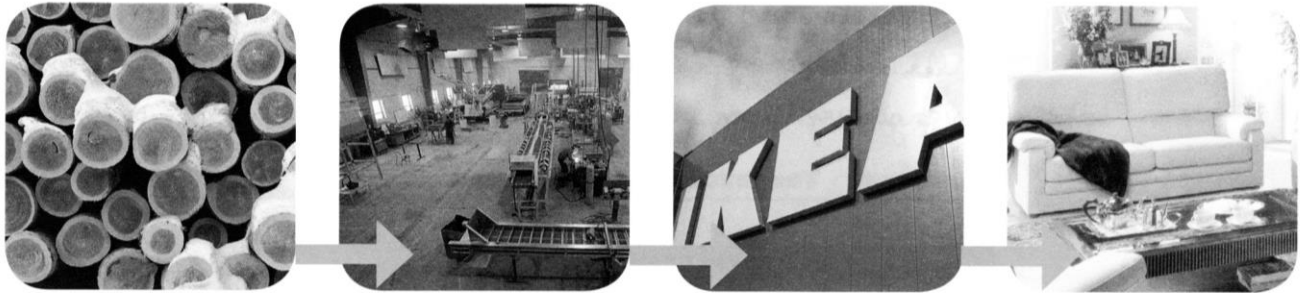
D	Kas	C
1 000,00		

Verklaring: Er gaat 500 EUR van je bankrekening af (actiefrekening die vermindert → credit) en de schulden aan je leverancier verminderen met 500 EUR (passiefrekening die vermindert → debet).

HOOFDSTUK 4 – Toegevoegde waarde

Na dit hoofdstuk wordt verwacht dat jullie:

- het begrip toegevoegde waarde kennen



- 1 Bekijk de afbeeldingen. Welk proces wordt hier weergegeven?

..... het productieproces van meubels : van boom tot zitbank

- 2 Dit productieproces kan ook voorgesteld worden in een schema waarin bovenaan de grondstoffen staan en onderaan de consument, de zogenaamde bedrijfskolom (zie tabel 4). Hoeveel waarde wordt in elke stap toegevoegd? Noteer deze waarde in de laatste kolom van de tabel.

	AANKOOP (IN EURO)	VERKOOP (IN EURO)	TOEGEVOEGDE WAARDE
Boomkwekerij	0,00	500,00 500,00
Houtzagerij	500,00	875,00 375,00
Meubelfabriek	875,00	2 375,00 1500,00
Meubelwinkel	2 375,00	3 000,00 625,00
Consument	3 000,00	 0,00
TOTAAL		 3 000,00

Tabel 4 De bedrijfskolom van meubels

- 3 Omschrijf het begrip 'toegevoegde waarde'.

..... Het verschil tussen de waarde van de AANGEKOCHETE
 grondstoffen goederen en diensten enerzijds en
 de waarde van de voortgebrachte en verkochte producten
 anderzijds

- 4 Wie voegt er geen waarde meer toe?

..... de consument

- 5 Hoeveel bedraagt de totale toegevoegde waarde van alle activiteiten? Noteer deze in tabel 4. → € 3000,00

- 6 Bij wie vind je dat bedrag terug en wat betekent het dus?

..... bij de consument : hij betaalt dus de totale toegevoegde
 waarde

Kernbegrippen derde jaar

Derde jaar

Aanbod	de geproduceerde en te koop aangeboden producten bij verschillende prijzen.
Aanbodcurve	geeft weer hoeveel producten de producenten wensen te produceren bij verschillende prijzen.
Aanbodoverschot ($QV < QA$)	doet zich voor als de aangeboden hoeveelheid groter is dan de gevraagde hoeveelheid. Er ontstaat een neerwaartse druk op de prijs.
Aandeel	bewijs van mede-eigendom van een vennootschap.
Aandeelhouder	persoon of instelling die aandelen van een bepaalde vennootschap bezit.
Bedrijfskolom	is het geheel van de ondernemingen dat een product achtereenvolgens doorloopt op weg naar de eindgebruiker.
Breakevenafzet	de afzet waarbij de onderneming winst noch verlies maakt
Consument	iemand die producten koopt met de bedoeling ze te gebruiken of te verbruiken.
Dividend	dat gedeelte van de winst van een vennootschap dat wordt uitgekeerd aan de aandeelhouders.
Eigen vermogen	het vermogen dat voor onbepaalde tijd ter beschikking staat van de onderneming en dat door de eigenaars en aandeelhouders werd ingebracht in de vorm van geld of goederen in natura.
Evenwichtsprijs (PE)	prijs waarbij de aangeboden en gevraagde hoeveelheid overeenstemmen.
Faillissement	de rechter kan de activiteiten van een onderneming in zware moeilijkheden (meer uitgaven dan inkomsten) laten stopzetten. De onderneming houdt dan op te bestaan.

Financieringsmiddelen	middelen om de werking van de onderneming te kunnen betalen.
Investering	aankoop van een productiemiddel dat gedurende langere tijd in de onderneming aanwezig zal zijn, zoals machines en gebouwen.
Kapitaal	inbreng van geld of goederen door de eigenaars.
Kredietinstelling	een financiële instelling waar je allerlei financiële transacties kunt verrichten, onder andere geld lenen (vb. een bank).
Liquiditeit	de mate waarin een onderneming over voldoende middelen op korte termijn beschikt om haar schulden op korte termijn te betalen.
Markt	het geheel van kopers en verkopers die geïnteresseerd zijn in een bepaald product.
Prijs	het geldbedrag dat wordt aangerekend voor een product.
Product	alles wat kan worden aangeboden voor gebruik of verbruik en dat kan voorzien in een behoefte of wens. Dat kunnen zowel goederen als diensten zijn.
Rendabiliteit	de mate waarin de onderneming winst heeft gemaakt met het geïnvesteerde eigen vermogen.
Solvabiliteit	de mate waarin de onderneming in staat is om vreemd vermogen op lange termijn terug te betalen.
Toegevoegde waarde	is het verschil tussen de waarde van de verkochte producten en de waarde van die producten bij het binnenkomen in de onderneming.
Totale constante kosten (TCK)	kosten die niet veranderen op korte termijn, ongeacht de geproduceerde of verkochte hoeveelheid.
Totale kosten (TK)	de som van de constante en variabele kosten.
Totale variabele kosten (TVK)	kosten die toe- of afnemen als de productie- of verkoophoeveelheid aangroeit of vermindert.

Vraag	de producten die de consumenten wensen aan te kopen bij verschillende prijzen.
Vraagcurve	geeft weer hoeveel producten de consumenten wensen te kopen bij verschillende prijzen.
Vraagoverschot ($QV > QA$)	doet zich voor als de gevraagde hoeveelheid groter is dan de aangeboden hoeveelheid. Er ontstaat een opwaartse druk op de prijs.
Vreemd vermogen	het vermogen dat voor bepaalde tijd ter beschikking staat van de onderneming en dat de onderneming van derden heeft geleend.
Winst	wordt gemaakt als het totaal van de opbrengsten groter is dan het totaal van de kosten. De winst is het inkomen waarvan de ondernemer (en zijn familie) moet leven.