# **Hoofdstuk 5: De kosten van een bedrijf**

## §1. Omzet, kosten en winst

* *Van omzet naar nettowinst*

Omzet = verkoopprijs (exclusief BTW) × afzet

|  |
| --- |
| Omzet Inkoopwaarde -Brutowinst Bedrijfskosten -Nettowinst/verlies |

Een ander woord voor nettowinst is bedrijfsresultaat. Een bedrijf lijdt verlies als de

bedrijfskosten hoger zijn dan de brutowinst.

* *De btw*

BTW: Belasting Toegevoegde Waarde. Ook wel de omzetbelasting.

Voor de consument is de verkoopprijs inclusief btw van belang, deze noem je de consumentenprijs. Er zijn drie btw-percentages:

1. 21% → algemene tarief
2. 9% → basisgoederen, zoals levensmiddelen, medicijnen, boeken, de kapper
3. 0% → visvangst en exportgoederen

Btw berekenen:

Van bedrag exclusief btw naar bedrag inclusief btw → bedrag × 1,tarief (0, 9, 21)

Van bedrag inclusief btw naar bedrag exclusief btw → bedrag : 1, tarief (0, 9, 21)

* *Vaste en variabele kosten*

Vaste kosten/Constante kosten (CK) moeten altijd betaald worden. Voorbeelden zijn:

* huur van het pand
* personeelskosten van vast personeel
* afschrijvingskosten

Variabele kosten zijn afhankelijk van de omvang van de productie. Voorbeelden zijn:

* inhuurkrachten (personeel)
* inkoopkosten (tomaten, kaas)
* producten voor het personeel (koffie)

Het break-evenpunt is het punt waarop je geen verlies meer maakt, maar ook nog

geen winst. De kosten zijn dus gelijk aan de omzet (opbrengsten).

 $TK = totale kosten, (TK = VK × Q + CK)$
 $TO = totale omzet, (TO = P × Q)$

Break-evenomzet (BEO): Het bedrag dat je ontvangt dat precies voldoende is om

alle kosten te betalen.

Break-evenafzet (BEA): De hoeveelheid producten die je verkoopt dat precies

genoeg is om alle kosten te betalen.

Er zijn twee manieren om de break-evenafzet te berekenen:

1. De totale opbrengst is gelijk aan de totale kosten: $TO = TK$
2. $Vaste kosten÷\left(verkoopprijs-variabele kosten per product\right)=break-evenafzet$
* *De kosten per product*

$Kosten per (eenheid) product$$=totale kosten÷aantal geproduceerde producten$

Ander woord voor kosten per product is kostprijs.

Als de variabele kosten evenredig mee stijgen met de productie is er sprake van proportioneel variabele kosten.

## §2. Personeel en productie

* *De kosten van personeel*

Een werkgever is iemand die werknemers in dienst heeft. De loonkosten van een werkgever bestaan uit: premies werkgever + brutoloon werknemer.

→ Premies werkgever = De sociale lasten van de werkgever.

→ Brutoloon (werknemer) = Het loon dat de werknemer ontvangt van zijn werkgever (en waar de werkgever bedragen op inhoudt).

Op het brutoloon van de werknemer wordt een aantal bedragen ingehouden:

* loonbelasting;
* premies volksverzekeringen;
* premies werknemersverzekeringen;
* de pensioenpremie

→ Het brutoloon min deze vier inhoudingen geeft het nettoloon.

De loonbelasting en premies volksverzekeringen vormen samen de loonheffing. 

* *De wig*

Het verschil tussen de loonkosten van de werkgever en het nettoloon van de werknemer is de wig. Een grote wig is nadelig voor:

* werknemers: Het animo om betaald werk te zoeken is lager dan bij een hoge wig.
* werkgevers: Bepaalde werkzaamheden zijn niet meer rendabel om uit te voeren.
* *De arbeidsproductiviteit*

Of een werkgever in staat is om hoge loonkosten te betalen, hangt af van de arbeidsproductiviteit van de werknemer(s). Arbeidsproductiviteit → Het aantal stuks dat een werknemer in een bepaalde periode kan produceren.

De arbeidsproductiviteit kan vooral worden verhoogd door:

* mechanisatie (machines vervangen lichamelijk arbeid)
* automatisering (computers/machines vervangen geestelijke arbeid)
* scholing
* betere arbeidsverdeling

Lage loonkosten per product in een land versterkt de concurrentiepositie van dat land in de wereld. Concurrentiepositie → Hoe sterk een bedrijf of land economisch is in vergelijking met andere bedrijven of landen.

## §3. Reclame maken

* *De marketingmix*

Bedrijven proberen met marketing hun (potentiële) klanten te beïnvloeden. Bij de benadering van de markt kan je vijf soorten beleid onderscheiden:

1. prijsbeleid
2. productbeleid
3. plaatsbeleid
4. promotiebeleid
5. personeelsbeleid

Samen vormen de vijf P’s de marketingmix, de marketingmix moet ervoor zorgen dat er zoveel mogelijk omzet en winst wordt gemaakt.

Speciaal soort prijsbeleid = prijsdiscriminatie, → verschillende groepen consumenten betalen voor hetzelfde product een verschillende prijs.

* *Productbeleid en plaatsbeleid*

Bedrijven kunnen met productbeleid de eigenschappen van het product veranderen om de klant tevreden te houden of meer klanten te winnen voor hun product, (de verpakking).

Een bedrijf moet goed nadenken over de vestigingsplaats. Dit is onderdeel van het plaatsbeleid. Belangrijk bij plaatsbeleid is:

* parkeergelegenheid
* e-commerce
* *Promotiebeleid en personeelsbeleid*

Bij het productiebeleid gaat het om de communicatie met klanten. Reclame is onderdeel van het promotiebeleid. Soorten reclame:

* Productreclame; promoot de aanbieder de kwaliteiten van een product.
* Merkreclame; merk staat centraal.

De doelgroep is het deel van de markt waarop het bedrijf zich in eerste plaats richt.

Bij personeelsbeleid is het belangrijk om het juiste personeel aan de trekken, (want) verschillende producten vragen verschillende kwaliteiten bij het personeel.

## §4. Inzicht in… e-commerce

Een belangrijke verandering in de laatste jaren is de rol van het internet. Bedrijven moeten zich aanpassen, de marketingmix anders samenstellen.

E-commerce → Handel drijven via computernetwerken.

## §5. Afschrijven op vaste activa

* *Afschrijven in porties*

Bedrijven verliezen in de loop van de tijd waarde, zoals machines en inventaris. De vaste activa komen daarom elk jaar voor een lagere waarde op de balans. Dit noem je afschrijven. De afschrijvingskosten staan op de winst-en-verliesrekening (resultatenrekening).

* *Afschrijvingsmethoden*

Boekwaarde → De waarde van een bezitting op de balans.

Aanschafwaarde → De waarde van vaste activa op de balans verlagen.

Toekomstige aanschafwaarde → Waarde waartegen activa later opnieuw moet worden gekocht.

Er zijn verschillende afschrijvingsmethoden:

* afschrijven met een vast percentage van de boekwaarde
* afschrijven met een vast percentage van de aanschafprijs

 Om uit te rekenen hoeveel er per jaar afgeschreven moet worden, heb je nodig:

* de aanschafwaarde als het kapitaalgoed vervangen moet worden
* de restwaarde waartegen het oude kapitaalgoed verkocht kan worden
* de levensduur: het aantal jaren dat het kapitaalgoed meegaat

 De gemiddelde afschrijving per jaar bereken je met de formule:

 $afschrijving per jaar = \frac{toekomstige aanschafwaarde - restwaarde}{levensduur }$

#

# Hoofdstuk 2: De markt van vraag en aanbod

## §1. Kopen is kiezen

* *De vraag naar goederen*

Het aantal stuks bij een bepaalde prijs noem je de gevraagde hoeveelheid ($Qv$).

Voor ieder goed en iedere dienst is een vraaglijn. Deze lijn geeft bij iedere prijs aan hoeveel stuks de consumenten bij die prijs willen kopen.

Er is sprake van een negatief verband tussen ‘prijs’ en ‘hoeveelheid’. Om deze reden daalt deze lijn altijd!

De hoeveelheid bij een bepaalde prijs kun je aflezen in de grafiek, maar ook berekenen met een vergelijking. Functie van een vergelijking:

$Qv = -... P + ...$

Het min getal voor de P = de coëfficiënt. Hoeveel daalt de vraag indien de P met €… stijgt? Door een gegeven prijs (P) in de formule in te vullen, kan de $Qv $berekend worden, andersom kan door een gegeven vraag ($Qv$) in de formule in te vullen, de prijs berekend worden.

* *Een verandering langs de vraaglijn*

Als de prijs van het product zelf verandert, zal er een verandering langs de vraaglijn plaatsvinden. De lijn blijft precies hetzelfde, maar het punt op deze lijn veranderd.

* *Een verandering van de vraaglijn*

De vraaglijn verschuift:

* negatief (nieuwe winst < oude winst)
* positief (nieuwe winst > oude winst)

Verschuiving van vraaglijn door:

* wijziging in het inkomen
* prijs van concurrent(en) verandert
* verandering in smaak
* bevolking groeit/krimpt

Koopkracht → Hoeveelheid goederen en diensten die met het inkomen gekocht kunnen worden.

## §2. Winst is winst

* *Omzet en winst*

Omzet = verkoopprijs (exclusief BTW) × afzet

Afzet → Het aantal stuks dat verkocht wordt.

Van de omzet (totale opbrengst) moeten de totale kosten (TK) betaald worden. Het restant van de opbrengst is de totale winst (TW). Dus:

$Totale opbrengst - totale kosten = totale winst $

* *Vaste en variabele kosten*

Vaste kosten/Constante kosten (CK) moeten altijd betaald worden. Voorbeelden zijn:

* huur van het pand
* personeelskosten van vast personeel
* afschrijvingskosten

Variabele kosten zijn afhankelijk van de omvang van de productie. Voorbeelden zijn:

* inhuurkrachten (personeel)
* inkoopkosten (tomaten, kaas)
* producten voor het personeel (koffie)

De totale kosten per product noemen we de kostprijs van het product of de dienst. De kostprijs is afhankelijk van de hoeveelheid producten.

* *Het aanbod van goederen*

Bedrijven verkopen goederen en diensten. Zij hebben belang bij een hoge prijs: hoe hoger de prijs, hoe hoger de aangeboden hoeveelheid en hoe hoger de winst. De aanbodlijn is daardoor een stijgende lijn.

Bij de aanbodlijn kan er, net als bij de vraaglijn, sprake zijn van een verschuiving langs de lijn of een verschuiving van de lijn.

# **Formules**

## Hoofdstuk 5: De kosten van een bedrijf

* $Break-evenafzet=\frac{vaste kosten}{verkoopprijs - variabele kosten per product}$
$Break-evenafzet=\frac{CK}{verkoopprijs - VK}$
* $Omzet=prijs×aantal$
$Omzet=p×q$
* $Totale winst=totale omzet-totale kosten$
$TW=TO-TK$
* $Break-evenomzet=verkoopprijs×break-evenafzet$
* $Afschrijving per jaar = \frac{toekomstige aanschafwaarde - restwaarde}{levensduur}$
$Restwaarde=onbekend\rightarrow Restwaarde=aanschafkosten$
$Boekwaarde=afschrijving per jaar×jaar$
* $Bedrag incl. BTW=bedrag×1,\left[\%\right]$
* $Bedrag excl. BTW=bedrag÷1,\left[\%\right]$
* $Brutowinst=omzet-inkoopwaarde van de omzet$
* $Nettowinst=brutowinst-bedrijfskosten$
* $Kosten per product=totale kosten÷geproduceerde goederen$
* $Loonheffing=loonbelasting+premies volksverzekeringen$

## Hoofdstuk 2: De markt van vraag en aanbod

* $Afzet=aantal verkochte stuks$
$Afzet=q$
* $Omzet=afzet×verkoopprijs$
$Omzet=p×q$
* $Totale winst=totale opbrengst – totale kosten$
$TW=TO-TK$
* $Totale kosten=vaste kosten+variabele kosten$
$TK=vaste kosten+variabele kosten$
* $Kostprijs=\frac{totale vaste kosten + totale variabele kosten}{aantal producten}$
$Kostprijs=\frac{totale vaste kosten + totale variabele kosten}{q}$
* Aanbodlijn en vraaglijn in 1 figuur:

$Qa=…P-…$

$Qv=-…P+…$

1. **P = 0**

$Qv=-…×0+…$

1. **Qv = 0**

$0=-…P+…$

1. **Qa = 0**

$0=… P-…$

1. **Marktevenwicht Qa = Qv**

$… P - …$$=$$-… P + …$

1. **Marktevenwicht**

$Qa=…×marktevenwicht-…$$=Qmarktevenwicht$

1. **Figuur tekenen**



1. **Marktomzet**

$Marktevenwicht × Qmarktevenwicht = marktomzet$

# **Begrippen**

## Hoofdstuk 5: De kosten van een bedrijf

### §1. Omzet, kosten en winst

* bedrijfskosten
* de kosten van een bedrijf (exclusief de inkoopwaarde van de omzet)
* bedrijfsresultaat
* de nettowinst
* break-evenafzet
* de afzet waarbij kosten = opbrengsten
* break-evenomzet
* de omzet waarbij kosten = opbrengsten
* $omzet=totale kosten$
* consumentenprijs
* de verkoopprijs inclusief btw
* kosten per eenheid product
* $totale kosten÷aantal stuks$
* proportioneel variabele kosten
* de variabele kosten stijgen evenredig mee met de productie
* verlies
* kosten > opbrengsten

### §2. Personeel en productie

* automatisering
* vervangen van denkwerk *(mensen)* door machines
* brutoloon
* het loon dat een werknemer ontvangt van zijn werkgever (en waar de werknemer bedragen op inhoudt)
* concurrentiepositie
* hoe sterk een bedrijf of land economisch is in vergelijking met andere bedrijven of landen
* loonbelasting
* voorheffing van de belasting op inkomen, winst en vermogen
* loonheffing
* loonbelasting + premies volksverzekeringen
* mechanisatie
* vervangen van handarbeid *(mensen)* door machines
* nettoloon
* brutoloon verminderd met alle inhoudingen
* premies werkgever
* de sociale lasten van de werkgever
* volksverzekeringen
* verzekeringen die het hele volk verzekeren tegen gemaakte kosten of verlies aan inkomen
* werkgever
* iemand die werknemers in dienst heeft
* werknemersvoorzieningen
* verzekeringen die werknemers verzekert tegen verlies aan inkomen door werkloosheid of arbeidsongeschiktheid
* wig
* het verschil tussen de brutoloonkosten van de werkgever en het nettoloon van de werknemer

### §3. Reclame maken

* 5 p’s
* personeelsbeleid, plaatsbeleid, prijsbeleid, productbeleid, promotiebeleid
* doelgroep
* het deel van de markt waarop het bedrijf zich in eerste instantie op richt
* e-commerce
* handelen via internet
* marketing
* beïnvloeden van potentiële klanten
* marketingmix
* de mix van de 5 p’s om potentiële klanten zo goed mogelijk te beïnvloeden
* merkreclame
* hierbij staat niet het product, maar het merk centraal
* personeelsbeleid
* het juiste personeel aantrekken, passend bij de te verkopen goederen of diensten
* plaatsbeleid
* een goede vestigingsplaats kiezen en op een goede manier het product aanbieden
* prijsbeleid
* een prijs bepalen waarbij de doelstelling van het bedrijf gehaald wordt, bijvoorbeeld winst
* prijsdiscriminatie
* verschillende groepen consumenten betalen, voor hetzelfde product, een verschillende prijs
* productbeleid
* de eigenschappen van het product veranderen om de klanten tevreden te houden of meer klanten te winnen voor het product
* productreclame
* de aanbieder promoot de kwaliteiten van het product
* promotiebeleid
* de manier waarop een bedrijf het product onder de aandacht brengt

### §5. Afschrijven op vaste activa

* afschrijven
* de waarde van vaste activa op de balans verlagen
* aanschafwaarde
* waarde waartegen activa wordt gekocht
* boekwaarde
* waarde waartegen activa op de balans staat
* restwaarde
* waarde waartegen oude activa kan worden verkocht
* levensduur
* de tijd dat de activa meegaat

## Hoofdstuk 2: De markt van vraag en aanbod

### §1. Kopen is kiezen

* gevraagde hoeveelheid
* aantal stuks dat de consumenten bij een bepaalde prijs willen kopen
* inkomen
* hoeveelheid geld die iemand in een bepaalde periode ontvangt
* koopkracht (van het inkomen)
* hoeveelheid goederen en diensten die met het inkomen gekocht kunnen worden
* vraaglijn
* lijn die bij iedere prijs aangeeft hoeveel stuks de consumenten bij die prijs willen kopen

### §2. Winst is winst

* aanbodlijn
* lijn die bij iedere prijs aangeeft hoeveel stuks de producenten bij die prijs willen verkopen
* aangeboden hoeveelheid
* aantal stuks dat de aanbieders bij een bepaalde prijs willen verkopen
* afzet
* aantal stuks dat wordt verkocht
* kostprijs
* de kosten per product
* omzet (totale opbrengst)
* $afzet×prijs per product$
* totale kosten
* $variabele kosten+vaste kosten$
* totale winst
* $totale opbrengst-totale kosten$
* variabele kosten
* kosten die afhangen van het aantal geproduceerde goederen en diensten
* vaste kosten
* kosten die onafhankelijk zijn van het aantal geproduceerde goederen en diensten