**Onderdeel 4 – Uitvoeren van beleid**

11 Verschillende soorten organisaties

Een **handelsonderneming** is een bedrijf dat goederen in- en verkoopt zonder deze goederen een verdere bewerking te geven.

* **Collecterende functie:** wanneer je je inkopen bij verschillende leveranciers inkoopt
* **Distribuerende functie:** de in grote hoeveelheden ingekochte goederen opsplitsen in kleinere hoeveelheden en die verdelen over de afnemers.

Het verschil tussen een **kleinhandelsbedrijf** en een **groothandelsbedrijf** is dat de kleinhandel uitsluitend levert aan de consument, terwijl groothandelaren vooral andere (winkel)bedrijven als afnemer hebben.

Het belangrijkste verschil tussen de **commerciële** en de **niet-commerciële organisatie** is dat commerciële bedrijven winst willen maken en dit bij niet-commerciële organisaties niet het geval is.

12 Opbrengsten en kosten binnen een handelsonderneming

Aan het voorraad houden zijn **kosten** en **risico’s** verbonden. De voorraadkosten zijn noodzakelijk om de voorraad te verkrijgen en in stand te houden.

De **voorraadkosten** bestaan uit bestelkosten en opslagkosten:

* **Bestelkosten:** de bestelkosten zijn alle kosten die verband houden met de inkoop. Tot deze kosten behoren de loonkosten van de inkopers, de kosten van het door hen gebruikte materiaal, porti, telefoonkosten, elektriciteit, vervoerskosten en verzekeringskosten
* **Opslagkosten:** opslag kosten houden verband met het in voorraad houden van goederen. Tot de opslagkosten behoren de loonkosten van het magazijnpersoneel en de kosten van de opslagruimte (afschrijving, verzekering, verlichting, verwarming of koeling)

Het aanhouden van voorraad houdt ook risico van waardevermindering in. Voorraden kunnen in waarde verminderen door:

* **Bederf:** door bederf daalt de waarde van de voorraad, omdat ze dan ongeschikt is voor de handel. 🡪 **kwaliteitsrisico**
* **Diefstal, brand etc:** door diefstal of brand neemt de grootte van de voorraad af of vermindert de kwaliteit. Diefstal en brand vormen een **kwantiteitsrisico**.
* **Veroudering:** zowel verandering in de productie als verandering in de vraag naar consumptiegoederen kunnen ertoe leiden, dat een product veroudert. Veroudering van de voorraad vormt een **commercieel risico.**
* **Prijsfluctuaties:** Als de marktprijs van de reeds ingekochte voorraad daalt, vindt de productie plaats met te duur ingekochte grondstoffen. Het bedrijf zit dan vaak met het probleem, dat het uit concurrentieoverwegingen noodzakelijk is de kostprijs te baseren op de lagere actuele inkoopprijs. Prijsfluctuaties vormen een **economisch risico.**
* In het algemeen zullen handelsonderneming ernaar streven de voorraad zó klein te laten zijn, at de kosten en de risico’s zo gering mogelijk zijn. We spreken dan van een **optimale voorraad.**

Als we de voorraad van een bedrijf bekijken, kan blijken dat een deel van de voorraad is verkocht, maar nog niet is geleverd. Dit zijn de **voorverkopen.** Over deze goederen loopt het bedrijf **geen prijsrisico** meer. Wanneer er al wel goederen zijn besteld, maar deze nog niet zijn ontvangen spreken we van **voorinkopen**. Over deze goederen loopt een bedrijf juist **wel prijsrisico.**

De **technische voorraad** is de werkelijk aanwezige voorraad

De **economische voorraad** is de voorraad waarover een onderneming prijsrisico loopt.

Economische voorraad = technische voorraad + voorinkopen - voorverkopen

De uitgaven betreffen onder meer:

* De betaling van de ingekochte producten
* De betaling van de inkoopkosten
* De loonkosten van het personeel
* Interestbetalingen
* Overige betalingen

Als een bedrijf geld ontvangt (per kas of op een bankrekening), spreken we van **ontvangsten**. Geldontvangsten die voortvloeien uit de levering van goederen of diensten nomen we **opbrengsten.** Dat wil zeggen dat de opbrengsten ‘toegerekend’ moeten worden aan de periode waarin aan de klant geleverd is.

Voorbeeld:

Wanneer een winkelier in het tweede kwartaal voor 300.000 heeft verkocht, is de **omzet** of verkoop**opbrengst** van dat kwartaal 300.000. het merendeel van deze opbrengst is meteen bij de verkoop ontvangen: de **contante verkopen.** Een deel zal pas enkele dagen tot enkele weken na de verkoop worden ontvangen: de **verkopen op rekening.** Een deel van deze verkopen op rekening in het *tweede kwartaal* leidt pas tot ontvangsten in het *derde kwartaal.* Toch moeten deze ontvangsten uit het *derde kwartaal* worden ‘toegerekend’ aan de opbrengsten van het *tweede kwartaal*.

Uitgaven zijn **betalingen.** Als zo’n betaling gebeurt omdat de onderneming goederen of diensten heeft aangeschaft ten behoeve van haar producten, spreken we van **kosten**. (loonkosten, interestkosten, energiekosten, algemene kosten, afschrijvingskosten)

* Wanneer de onderneming een lening aflost, wordt er geld uitgegeven. Aflossing behoort echter niet tot de kosten. Het is immers terugbetaling van geld dat eerst geleend was. Wanneer er echter interest wordt betaald over de schuld, rekenen we deze interestbetaling wel tot de kosten.

Het verschil tussen de verkoopprijs en de inkoopprijs van een product noemen we de **brutowinst** van dat product.

De **afzet** is de hoeveelheid goederen die in een bepaalde periode is verkocht

De **omzet** is de som van het aantal verkochte goederen vermenigvuldigd met de verkoopprijs van ieder goed.

Als je de inkoopprijs verhoogt met een percentage noemen we dit de **brutowinstopslag** (inkoopprijs + opslag (om de kosten te dekken))

Als de brutowinst wordt uitgedrukt in een percentage van de *verkoopprijs*, noemen we dat de **brutowinstmarge.** (verkoopprijs + opslag)

**Kostprijs =** inkoopprijs + opslag (kosten) + opslag (verkoopkosten)

**Nettowinstopslag =** kostprijs + opslag

De **nettowinst** is de brutowinst minus de bedrijfskosten

De nettowinst vormt het inkomen van de eigenaar van het bedrijf

De **omzetbelasting** is een belastingheffing op de consumptie van goederen en diensten.

De **toegevoegde waarde** is de waardevermeerdering die een product verkrijgt tijdens een productieproces.

De **consumentenprijs** is de verkoopprijs verhoogd met de BTW.

13 Kostprijs en nettowinst

**Inkoopkosten:** hieronder vallen alle kosten die samenhangen met de inkoop

**Algemene kosten:** dit zijn de kosten voor huisvesting, interestkosten etc

**Verkoopkosten:** deze kosten houden rechtstreeks verband met de verkoop; bijvoorbeeld de loonkosten van de verkopers, de reclamekosten en de verzend- en bezorgkosten

De **opslagmethode** bij een handelsonderneming houdt in dat de **totale** inkoopkosten in een bepaald jaar worden uitgedrukt in een percentage van de inkoopprijs van alle ingekochte goederen in dat jaar.

Inkoopprijs

Opslag inkoopkosten

---------------------------------------- +

VVP

Overheadkosten

---------------------------------------- +

Kostprijs

Nettowinst

---------------------------------------- +

Verkoopprijs

BTW

---------------------------------------- +

Consumentenprijs

Het **budgetresultaat** is het verschil tussen de toegestane kosten en de werkelijke kosten (het verschil tussen de voor- en nacalculatie)

14 Voorcalculatie

Door de begrote afzet te vermenigvuldigen met de inkoopprijs vindt de ondernemer de **inkoopwaarde van de begrote omzet**. Het verschil tussen de begrote omzet en begrote inkoopwaarde van de omzet is de begrote of **verwachte brutowinst.**

Bedrijfsresultaat + buiten het bedrijf behaalde resultaten = nettowinst

Door de verwachte omzet te verminderen met de kostprijs van deze omzet vindt de ondernemer de **voorcalculatorische** nettowinst

Verwachte brutowinst = verkoop – inkoop

Verwachte nettowinst = brutowinst – kosten + ‘overige’ kosten

Onder de overige kosten verstaan we de spaarrente, aandelen en obligaties

Het verschil tussen de verwachte omzet en de kostprijs daarvan noemen we het **verwachte verkoopresultaat**.