

Elementaire kennis Bedrijfseconomie

Theorieboek

Peter H.C. Hintzen



Serienummer:

Licentie:

Te activeren tot:

Colofon

Uitgeverij: Edu'Actief b.v.

0522-235235

info@edu-actief.nl

www.edu-actief.nl

Auteur(s): Peter H. C. Hintzen

Titel: Elementaire kennis Bedrijfseconomie | Theorieboek

ISBN: 978 90 3724 528 8

© Edu'Actief b.v. 2018

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in compilatiewerken op grond van artikel 16 Auteurswet kan men zich wenden tot de Stichting PRO (www.stichting-pro.nl). De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden. Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Edu'Actief, te vinden op www.edu-actief.nl.

Inhoudsopgave

	Voorwoord	6
1.	Inleiding	12
1.1	Een bedrijf	12
1.2	Het bedrijf en zijn omgeving	15
1.3	Geld en financiering	17
1.4	De onderwerpen in dit boek	18
2.	Kostencategorieën	20
2.1	Inleiding	20
2.2	Kosten van grond	21
2.3	Kosten van grond- en hulpstoffen	21
2.4	Kosten van personeel	23
2.5	Kosten van vaste en vlottende activa	26
2.6	Kosten van belastingen	32
2.7	Samenvatting	33
3.	Constance en variabele kosten	38
3.1	Inleiding	38
3.2	Constance kosten	38
3.3	Variabele kosten	40
3.4	Integrale kostprijs	44
3.5	Samenvatting	47
4.	Directe en indirecte kosten	50
4.1	Inleiding	50
4.2	Directe en indirecte kosten	50
4.3	Delingscalculatie	51
4.4	Primitieve of enkelvoudige opslagmethode	52
4.5	Verfijnde of meervoudige opslagmethode	55
4.6	Samenvatting	61

5.	Afschrijvingen	64
5.1	Inleiding	64
5.2	Begrippen	64
5.3	Afschrijvingsmethoden	66
5.4	Berekening totale kosten van een duurzaam productiemiddel	69
5.5	Samenvatting	72
6.	Fabricagekostprijs commerciële kostprijs bezettingsresultaat	76
6.1	Inleiding	76
6.2	Bezettingsresultaat	76
6.3	Commerciële kostprijs, omzet en verkoopresultaat	78
6.4	Samenvatting	84
7.	Kosten en uitgaven opbrengsten en ontvangsten	88
7.1	Kosten en uitgaven	88
7.2	Opbrengsten en ontvangsten	94
7.3	Samenvatting	98
8.	Van verkoopprijs inclusief btw naar nettowinst	102
8.1	Inleiding	102
8.2	Verkoopprijs en btw-berekeningen	102
8.3	Inkoopfactuurprijs en inkoopprijs van de omzet	105
8.4	Exploitatiekosten en nettowinst	112
8.5	Samenvatting	116
9.	Break-evenomzet break-evenafzet verschillenanalyse	120
9.1	Inleiding	120
9.2	Break-evenomzet en break-evenafzet bij industriële ondernemingen	120
9.3	Break-evenomzet en break-evenafzet bij handelsondernemingen	122
9.4	Break-evenafzet en dekkingsbijdrage	125
9.5	De break-evengrafiek bij een industriële onderneming	126
9.6	De break-evengrafiek bij een handelsonderneming	129
9.7	Prijsresultaten en efficiencyresultaten	131
9.8	Samenvatting	139

10. Financiering deel 1 eigen vermogen	142
10.1 Inleiding	142
10.2 Financieringsbehoefte, de liquiditeitsbalans	142
10.3 Ondernemingsvormen	147
10.4 De eenmanszaak	148
10.5 Vennootschap onder firma	150
10.6 Besloten vennootschap (bv) en naamloze vennootschap (nv)	153
10.7 Samenvatting	160
 11. Financiering deel 2 vreemd vermogen	 166
11.1 Inleiding	166
11.2 Aantrekken van vreemd vermogen	166
11.3 Obligatielening	172
11.4 Voorzieningen	175
11.5 Leasing	176
11.6 Factoring	178
11.7 Samenvatting	180
 12. Kengetallen vermogensbehoefte	 186
12.1 Inleiding	186
12.2 Technische en economische voorraad	187
12.3 Omzetsnelheid van de gemiddelde voorraad goederen	190
12.4 De gemiddelde opslagduur van de voorraad goederen	194
12.5 De omloopsnelheid debiteuren en de gemiddelde krediettermijn van debiteuren	196
12.6 De omloopsnelheid crediteuren en de gemiddelde krediettermijn van crediteuren	199
12.7 Samenvatting	203
 Index	 205

Voorwoord

Voor je ligt een boek dat hoort bij de methode Financieel.info. Financieel.info is de methode voor financieel-administratieve beroepen:

- financieel administratief medewerker
- bedrijfsadministrateur
- junior-assistent accountant.

Financieel.info is gebaseerd op het kwalificatiedossier Financieel-administratieve beroepen. Deze methode dekt alle toetstermen van Stichting Praktijkleren (SPL) af. Dit boek is gebaseerd op de toetsmatrijs met de aanduiding FAB KE2 EM.

Onderwerp	Code	Toetsterm	Hoofdstuk
1. Kostensoorten (vast/variabel/ direct/indirect) (10%)	1.1	De kandidaat benoemt tot welke kostencategorie (kosten van grond, kosten van grond- en hulpstoffen, kosten van arbeid, kosten van diensten van derden, kosten van vaste activa, kosten van belastingen, kosten van financiering) een kostenpost hoort.	2
	1.2	De kandidaat stelt voor een gegeven situatie vast welke kosten variabel en welke vast zijn.	3
	1.3	De kandidaat stelt voor een gegeven situatie vast of de variabele kosten een proportioneel, progressief of degressief verloop hebben.	3
	1.4	De kandidaat stelt voor een gegeven situatie vast of kosten direct of indirect zijn.	4
2. Eenvoudige kostprijs- berekeningen (35%)	2.1	De kandidaat berekent voor gegeven variabele en vaste kosten de integrale kostprijs (fabricage- en commerciële) in een productieonderneming.	6

Onderwerp	Code	Toetsterm	Hoofdstuk
	2.2	De kandidaat berekent voor gegeven variabele en vaste kosten de integrale commerciële kostprijs in een handelsonderneming.	6
	2.3	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie het prijs- en het efficiencyverschil.	9
	2.4	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie het bezettingsresultaat.	6
	2.5	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie de nettowinst.	8
	2.6	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie het opslagpercentage van de indirecte kosten bij de primitieve opslagmethode.	4
	2.7	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie de opslagpercentages van de indirecte kosten bij de verfijnde opslagmethode.	4
	2.8	De kandidaat berekent voor een dienstverlenende onderneming die de verfijnde opslagmethode toepast, de kostprijs van een dienst bij gegeven directe kosten, indirecte kosten en opslagpercentages.	4
3. Break-evenpoint (berekening en grafische weergave) (18%)	3.1	De kandidaat beschrijft wat een break-evenpoint is.	9
	3.2	De kandidaat berekent voor een handelsonderneming (met behulp van percentages) de break-evenomzet op basis	9

Onderwerp	Code	Toetsterm	Hoofdstuk
		van de vaste kosten, de proportioneel variabele kosten, de inkoop prijs van de omzet en de omzet.	
	3.3	De kandidaat berekent voor een productieonderneming het break-evenpoint op basis van de vaste kosten, de proportioneel variabele kosten en de verkoopprijs.	9
	3.4	De kandidaat maakt voor een gegeven situatie een grafische voorstelling van het verloop van vaste, variabele en totale kosten en de opbrengst en geeft daarbij de break-evenafzet en het break-evenpoint aan.	9
4. Afschrijvingen (18%)	4.1	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie het vaste afschrijvingspercentage van de aanschafwaarde op basis van de aanschafwaarde, de restwaarde en de economische gebruiksduur.	5
	4.2	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie de boekwaarde van vaste activa op basis van een vast percentage van de aanschafwaarde.	5
	4.3	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie de boekwaarde van vaste activa op basis van een vast percentage van de boekwaarde.	5
	4.4	De kandidaat stelt voor een gegeven situatie vast welke kosten naast afschrijvingskosten complementair zijn, bij het gebruik van duurzame productiemiddelen.	5

Onderwerp	Code	Toetsterm	Hoofdstuk
5. Financieringsvormen (inclusief rechtspersonen) (10%)	5.1	De kandidaat benoemt voor verschillende financieringsvormen (aandelenkapitaal, reserves, leningen en leverancierskrediet) of deze tot het eigen dan wel vreemd vermogen behoren.	10, 11
	5.2	De kandidaat beschrijft de kenmerken van aandelenkapitaal, leningen, obligatieleningen en hypothecaire leningen.	10, 11
	5.3	De kandidaat benoemt wat de samenhang is tussen de ondernemingsvorm en de vorm van het eigen vermogen.	10
	5.4	De kandidaat benoemt de kenmerken van leasing, leverancierskrediet, afnemerskrediet, bankkrediet en factoring.	11
6. Kennis van diverse kengetallen, zoals debiteurensaldo en omloopsnelheid debiteuren (5%)	6.1	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie het gemiddeld debiteurensaldo, de gemiddelde krediettermijn en de omloopsnelheid debiteuren.	12
	6.2	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie de omzetsnelheid van de goederenvoorraad.	12
7. Kennis van diverse kengetallen, zoals het crediteurensaldo en inkopen op rekening (5%)	7.1	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie het gemiddeld crediteurensaldo, de gemiddelde krediettermijn en de omloopsnelheid crediteuren.	12
	7.2	De kandidaat berekent voor een gegeven situatie de gemiddelde opslagduur goederenvoorraad.	12

Hoofdstuk 7 dekt geen toetstermen van de Stichting Praktijkleren (SPL) af. Dit hoofdstuk is echter opgenomen om bepaalde begrippen te behandelen die dienen als beginsituatie voor de hoofdstukken 8 tot en met 12.

HOE WERKT DE METHODE?

Financieel.info bestaat uit theorieboeken en bijbehorende werkboeken. In de theorieboeken worden kennis en vaardigheden beschreven en aan de hand van voorbeelden uitgelegd. In de werkboeken gaat de student actief aan de slag met de opgedane kennis en vaardigheden.

Op de methodesite staan bronnen zoals video's, weblinks en documenten waar in de boeken naar wordt verwezen.



Bekijk de video op de methodesite.



Activeer de weblink op of download het document van de methodesite.

Deze website kun je bereiken via www.mbo-financieel.info.

Inloggen op de methodesite

Voor in dit boek staat een licentie code voor de methodesite van financieel.info: www.mbo-financieel.info.

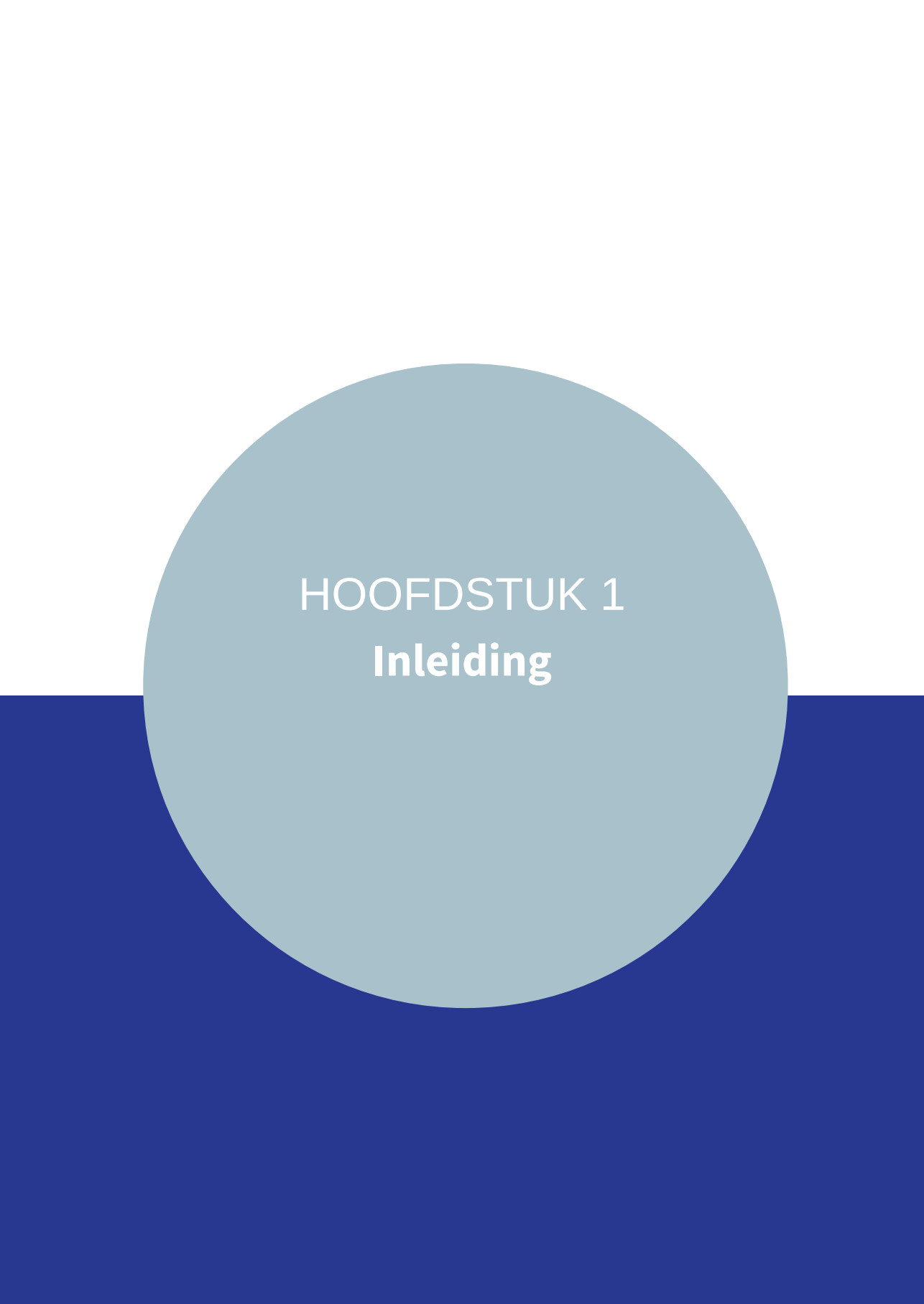
Beschrijving inlogproces

Bij de eerste keer inloggen op de methodesite, moet de licentie geactiveerd worden. De licentiecode staat voor in het boek. De licentie is 12 maanden geldig vanaf het moment waarop deze geactiveerd is.

Hoe moet je de licentie activeren?

- Open je browser en ga naar www.edu-actief.nl/licentie.
- Hier vind je een video over hoe je je licentie kunt activeren. Bekijk deze video.
- Volg de stappen om je licentie te activeren.

Met behulp van de gebruikersnaam en wachtwoord kun je vervolgens inloggen op de methodesite www.mbo-financieel.info.



HOOFDSTUK 1

Inleiding

Bedrijven, je komt ze tegen in de krant, en je hebt ermee te maken in je dagelijks leven. Alleen sta je daar niet zo bij stil. Maar het huis waarin je woont, het bed waarin je slaapt en het ontbijt op je bord, zonder bedrijven en bedrijvigheid was dat er allemaal niet geweest. In een lang verleden zorgde iedereen voor zichzelf, maar vooral na de Industriële Revolutie in de achttiende eeuw is er veel veranderd. Tegenwoordig werken de meeste mensen maar voor een heel klein gedeelte aan een product of een dienst.

Bedrijven zijn nodig om ons te voorzien van alle dingen waar we behoefte aan hebben. Er zijn grote bedrijven met duizenden personeelsleden en kleine bedrijven waarin maar een paar mensen werken of slechts één man of vrouw. Je hebt grote bedrijven nodig om grote hoeveelheden van verschillende producten te maken, waarvoor ook nog machines nodig zijn. In je eentje uit de grondstoffen metaal, rubber en plastic een auto bouwen lukt geen mens. Dat kan vaak alleen maar met een uitgebreid machinepark, enorme productiehallen en veel werknemers.

Ben je ooit op een scheepswerf geweest? Heb je ooit een bierbrouwerij van binnen gezien? Naast de lopende band gestaan waarover pakken vla, Senseo-apparaten of plastic bekertjes voorbij rollen? Ja, misschien heb je vakantiewerk gedaan in een fabriek, maar normaal gesproken kom je niet in bedrijven die goederen voortbrengen. Van zulke bedrijven heb je meteen ook het gevoel dat het productiebedrijven zijn: er komen tastbare producten vandaan, je ziet wat ze maken en er wordt écht geproduceerd.

Bedrijven die hun activiteiten uitvoeren met de bedoeling winst te maken, noemen we ondernemingen. Overheidsbedrijven doen dat bijvoorbeeld niet. Wij gebruiken de benamingen bedrijf en onderneming door elkaar. De productiebedrijven samen worden ook wel de **industrie** genoemd: dat deel van de economie, dat wordt gekenmerkt door de verwerking van grondstoffen tot producten. Deze (tastbare) producten zijn voor de verkoop. Tot voor kort gebeurde dat eigenlijk alleen in winkels, grote en kleine. Tegenwoordig wordt er ook steeds meer online, via internet, verkocht. Winkels zijn ook bedrijven, maar zij produceren geen goederen, maar verkopen deze slechts door. Een supermarktconcern koopt producten van productiebedrijven en verkoopt ze aan consumenten.

Daarnaast zijn er bedrijven die **diensten** verlenen: banken, restaurants, uitzendbureaus en koeriers, om er maar een paar te noemen. Ook het verlenen van diensten rekenen we economisch gezien tot productie.

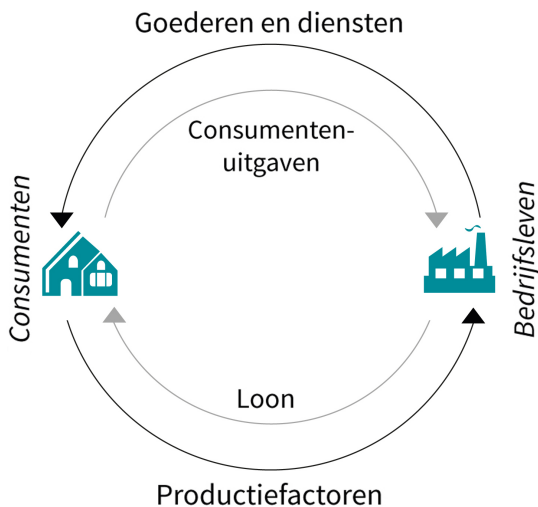
Produceren gaat niet vanzelf. Je hebt er mensen voor nodig, grondstoffen, een gebouw en machines, en energie. En dat in de juiste verhouding: geen tekort aan personeel, maar ook geen overschot. De machines moeten goed zijn onderhouden, het fabrieksgebouw groot genoeg, de voorraad grondstoffen voldoende om soepel door te kunnen gaan met het werk. Het is een taak van de ondernemer om het productieproces zo efficiënt mogelijk te laten verlopen.

Daardoor kan er winst worden gemaakt en dat is goed voor alle betrokkenen. Als een bedrijf winst maakt, kunnen tegenvallers worden opgevangen, waardoor een bedrijf minder snel in financiële problemen komt en de continuïteit beter gewaarborgd is. Daardoor houden medewerkers ook hun baan.

Bedrijven werken met een duidelijk doel voor ogen: iets leveren – een goed of een dienst – waar afnemers behoefte aan hebben. Die afnemers noemen we **consumenten**. Consumenten consumeren: of dat nu auto's of bloemkolen zijn, in beide gevallen spreken we van consumptie. Een verschil is dat de bedrijven die goederen produceren, de fabrieken dus, meestal geen rechtstreeks contact hebben met de consument. Zij maken gebruik van een of meer tussenschakels, de **handel**. Rechtstreeks of via de groothandel komen de producten bij de detailhandel, dit zijn de winkels, van warenhuis tot speciaalzaak, bijvoorbeeld een kaasspecialist. Daar koopt de consument producten om in zijn behoeften te voorzien.

De handelsonderneming staat centraal in dit boek. Anders dan de industrie verandert de handel zelf niets aan een product, maar verkoopt het door in dezelfde staat.

Uiteraard moet je betalen voor de producten die je wilt hebben, omdat daar kosten voor zijn gemaakt en ondernemingen ook winst willen maken. We geven de relatie tussen bedrijven en consumenten weer in een vereenvoudigd schema van de **economische kringloop**.



Het is een eenvoudige schema, waarin we zaken als winsten en uitkeringen buiten beschouwing hebben gelaten. Het gaat er alleen om aan te geven hoe stromen lopen binnen de economie.

Een consumentenhuishouden kan bestaan uit één persoon, maar ook uit meer personen. Arbeid kun je verrichten in dienst van een onderneming of voor eigen rekening. Heb je een werkgever, dan werk je in **loondienst**.

Het aantal werknemers kan per bedrijf erg verschillen. Een winkelier heeft vaak maar twee of slechts drie mensen in dienst, terwijl multinationals zoals Philips wel meer dan honderdduizend werknemers kunnen hebben.

Je kunt ook je eigen baas zijn. Voor veel mensen, ook jongeren, is dat een ideaal. Heb je een eigen zaak, winkel of kantoor met personeel dat bij jou in dienst is, dan ben jij de werkgever. Je kunt ook zonder personeel werken; in dat geval ben je een **zelfstandige zonder personeel (zzp'er)**. In tijden waarin de economie tegenzit en de werkloosheid oploopt, beginnen veel mensen, na een dreigend of werkelijk ontslag, voor zichzelf. Dat is dapper, maar je moet wel weten waar je aan begint.

Een goede voorbereiding, bijvoorbeeld met hulp van de Kamer van Koophandel, is heel belangrijk. Met een stevig onderbouwd ondernemingsplan is het makkelijker om geld te lenen bij een bank of om een startsubsidie van de overheid te krijgen. Wees kritisch op wat je doet: begin bescheiden en laat je niet verleiden tot de huur

van een duur pand of de aanschaf van een flitsende auto, zeker als je financiële budget beperkt is. Zulke starters staan vaak binnen een of twee jaar weer met lege handen, een illusie armer.

1.2

HET BEDRIJF EN ZIJN OMGEVING

Wie natuurlijk veel belang hebben bij het winstgevend draaien en het voortbestaan van een bedrijf, zijn de eigen werknemers. In dit geval hebben we met de **interne omgeving** van het bedrijf te maken, want het gaat immers om de mensen die binnen de muren van het bedrijf een inkomen verdienen. Door middel van de ondernemingsraad kunnen zij invloed uitoefenen op de gang van zaken in het bedrijf.

Zoals je in de vorige paragraaf al kon zien in de figuur van de kringloop, staat een bedrijf niet op zichzelf. Er zijn duidelijke relaties met de huishoudens/consumenten: zonder afnemers heeft het voor een bedrijf geen zin om te produceren, en als mensen geen geld kunnen verdienen door hun arbeid in te zetten, is het voor hen onmogelijk om producten te kopen. Kortom, je hebt elkaar nodig!

We gaan nu na hoe de **externe omgeving** van een bedrijf eruitziet, dat wil zeggen met welke partijen een bedrijf op de een of andere manier contacten onderhoudt.

Behalve de huishoudens zijn verscheidene andere groepen van belang voor een bedrijf. Want naast de afnemers (de consumenten) heeft een bedrijf ook relaties met **leveranciers**, bijvoorbeeld met ondernemingen die het bedrijf grondstoffen, hulpmaterialen of machines leveren. Met de leveranciers moeten goede contacten worden opgebouwd, zodat het bedrijf er zeker van kan zijn dat op tijd geleverd wordt wat is besteld. Want door passende levering kan de productie ongestoord voortgang vinden. Ook is het belangrijk dat een bedrijf zijn leveranciers op tijd betaalt. Zo kan een goede relatie tussen beide ontstaan.

Een andere groep waar het bedrijf een goede relatie mee moet opbouwen en onderhouden, zijn de **vermogensverschaffers**. Dat zijn meestal de banken, zeker in het geval van kleine ondernemingen. Grote ondernemingen als de besloten en de naamloze vennootschappen kennen daarnaast aandeelhouders als vermogensverschaffers.