

Instappakket Economische wetenschappen



Naam:

Leerkracht: Mevr. Michiels

Schooljaar: 2022-2023

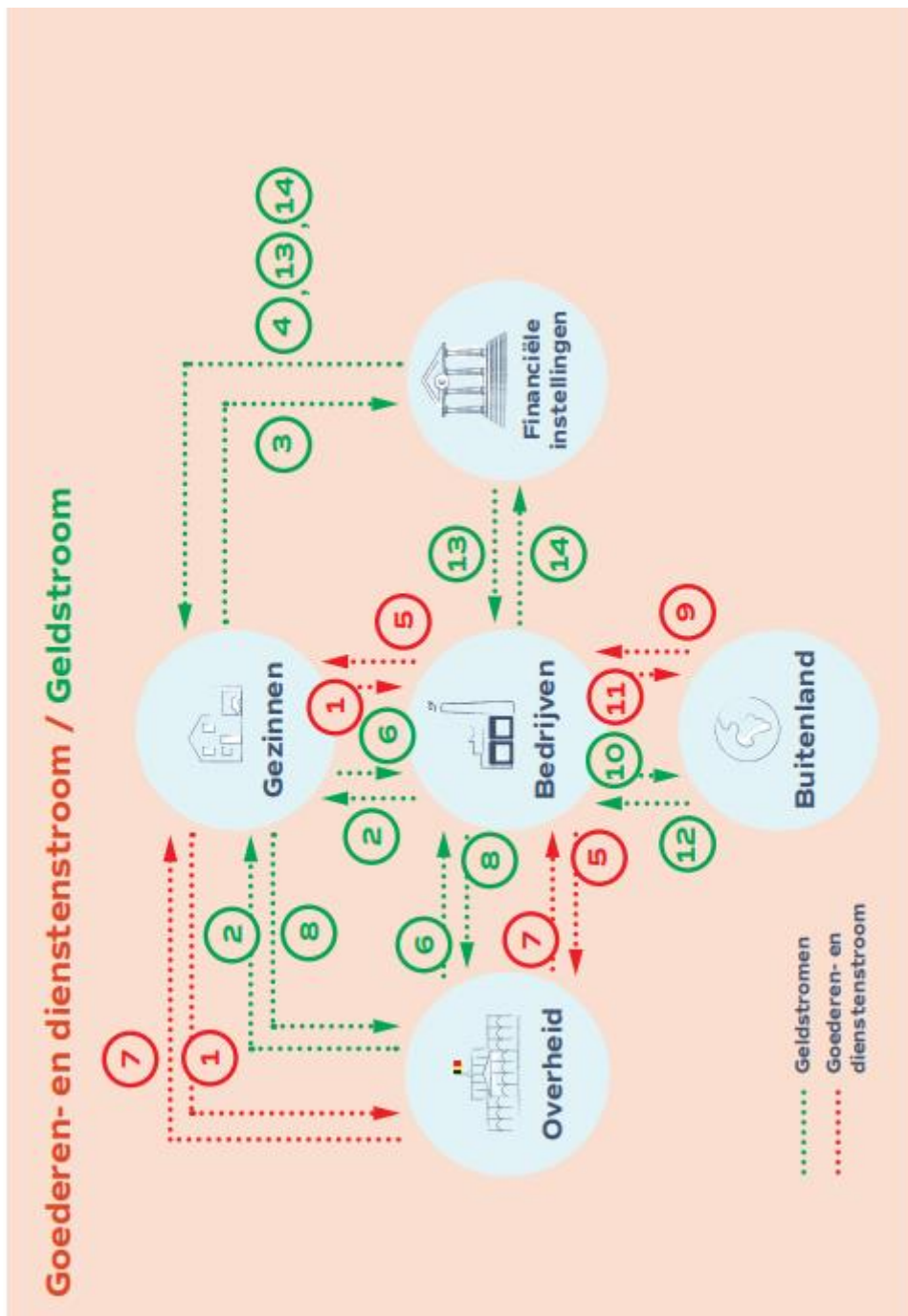
Thema 1: de economische kringloop

De relaties tussen de gezinnen, de bedrijven, de overheid, de financiële instellingen en het buitenland worden schematisch weergegeven in een **economische kringloop**.

In de kringloop zie je de voorstelling van de **geldstromen** (groene pijlen) en de **goederen- en dienstenstromen** (rode pijlen) tussen de verschillende partijen.

- 1 De gezinnen werken bij de bedrijven en de overheid.
- 2 De bedrijven en de overheid geven in ruil voor hun arbeid een inkomen aan de gezinnen.
- 3 Een gedeelte van het inkomen sparen de gezinnen.
- 4 De gezinnen ontvangen voor hun spaargeld een vergoeding onder de vorm van **rente**.
- 5 De bedrijven leveren de goederen en diensten die de gezinnen en de overheid bij hen aankopen.
- 6 De gezinnen en de overheid betalen de bedrijven voor de geleverde goederen en diensten.
- 7 De overheid levert ook goederen en diensten aan de gezinnen en de bedrijven.
- 8 De bedrijven en de gezinnen betalen de goederen en de diensten door onder andere belastingen te betalen aan de overheid.
- 9 De bedrijven kopen ook goederen en diensten in het buitenland.
- 10 De bedrijven betalen voor die goederen en diensten geld aan het buitenland.
- 11 De bedrijven verkopen goederen en diensten aan het buitenland.
- 12 De bedrijven ontvangen voor die goederen en diensten geld uit het buitenland.
- 13 De financiële instellingen staan kredieten toe aan bedrijven en gezinnen zodat ze hun investeringen kunnen financieren.
- 14 De bedrijven en gezinnen betalen voor die kredieten een vergoeding onder de vorm van **interest**.





OEFENINGEN

Noteer:

- de letter van de goederen- en dienstestroom in het rood,
- de letter van de geldstroom in het groen.

A	Rayan is leraar Nederlands aan een secundaire school.
B	Wijnhandel Coninx koopt 120 flessen bordeauxwijn aan bij een Franse groothandel.

C	Aydin betaalt Kinopolis voor een filmticket.
D	Nv Portos betaalt de vennootschapsbelasting aan de overheid.
E	De bank staat transportbedrijf Transco nv een lening toe voor de aankoop van een nieuwe vrachtwagen.
F	Het gemeentehuis van Wommelgem betaalt de factuur voor het wassen van de ramen.
G	Ruben Vermaelen koopt een elektrische fiets bij Decathlon.
H	Panos betaalt Yolán voor zijn vakantiejob.
I	Buschauffeur Robijns ontvangt zijn maandelijks salaris van De Lijn.



Thema 2: de productmarkt

1. Welke keuzes moet een consument maken?

Alle mensen worden gedreven door **behoeften**. Behoeften die je kunt bevredigen door bijvoorbeeld goederen en diensten te kopen, zijn voornamelijk **economische behoeften**. Wanneer je iets koopt, levert dat product of die dienst tevredenheid op. Het product of de dienst heeft dus **nut**. **Nut** is de voldoening van een consument door de consumptie van een product.



Wanneer je meerdere stuks van een product koopt, stijgt je tevredenheid. Het **totaal nut** is dan de totale voldoening bij de volledige consumptie. Nochtans zal de volgende aankoop iets minder nut of tevredenheid opleveren dan de vorige. Het **bijkomend nut** is de verandering van voldoening door de consumptie van een extra eenheid van het product.

Behoeften die je niet kunt bevredigen door iets te kopen, zijn **niet-economische behoeften**. Zo hebben mensen nood aan vrienden en een goede gezondheid.

Je kunt behoeften ook opdelen in primaire en secundaire behoeften. De vervulling van **primaire behoeften** is levensnoodzakelijk. Denk maar aan eten, drinken en een woning. Als er aan je primaire behoeften voldaan is, kun je je secundaire behoeften vervullen. De vervulling van **secundaire behoeften** is minder noodzakelijk. Secundaire behoeften zijn bijvoorbeeld de behoefte aan de nieuwste smartphone of Nike-sneakers.

Om je behoefte te bevredigen heb je middelen – geld – nodig. Je budget is natuurlijk niet oneindig. Dat heet **schaarste**. In de economie wijst schaarste dus op het feit dat het budget of het inkomen onvoldoende is om alle behoeften te bevredigen.

Goederen die jij koopt en waarvoor je dus betaalt, kan een andere persoon niet meer kopen. Dat zijn **individuele goederen**. Daarnaast heb je goederen die meerdere mensen tegelijkertijd kunnen gebruiken, denk bijvoorbeeld aan het leger, straatverlichting of een vuurwerkshow. Je kunt die goederen gelijktijdig met iemand anders gebruiken. Dat zijn **collectieve goederen**.



Wanneer iemand makkelijk in (al) zijn behoeften kan voorzien rekening houdend met zijn schaarse middelen, dan is hij welvarend. **Welvaart** verwijst dus naar het feit of een persoon veel goederen en diensten kan kopen. Er wordt gekeken naar de economische behoeften.

Welzijn reikt verder dan welvaart en kijkt naar hoe goed mensen zich voelen. Welzijn kijkt ook naar de levensverwachting, de levensstandaard, de toegang tot de scholing en de gezondheidszorg.

OEFENINGEN

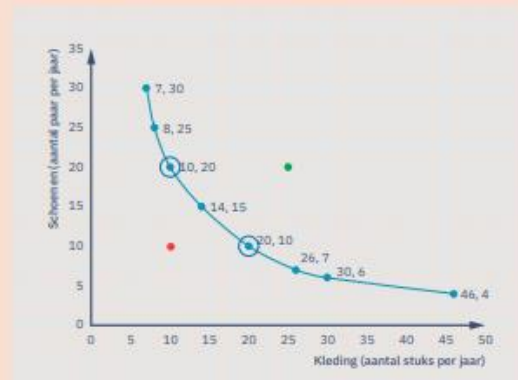
Kruis aan wat van toepassing is.

	BROOD	LIEFDE	CITYTRIP	DOKTERS- BEZOEK	ARMANI HANDTAS
Economische behoefte					
Niet-economische behoefte					
Primaire behoefte					
Secundaire behoefte					
Gebruiksgoed					
Verbruiksgoed					
Tastbaar					
Niet-tastbaar					

2. Welke combinatie van goederen kiest de consument op basis van tevredenheid en budget?

Een consument koopt regelmatig producten en diensten. Daarbij heeft hij een **voorkeur of preferentie** voor bepaalde combinaties van goederen. Die voorkeur van de consument wordt in de **indifferentiecurve** weergegeven

Indifferentiecurve kleding en schoenen



Verschillende combinaties van de twee geconsumeerde goederen kunnen eenzelfde nut opleveren. Een verzameling van zulke combinaties wordt een **indifferentiecurve** genoemd. Een **indifferentiecurve** is dus een curve die alle goederenbundels (combinaties van goederen) bevat die voor een consument eenzelfde nutsniveau opleveren. De goederencombinaties zijn voor de consument **indifferent** (onverschillig).

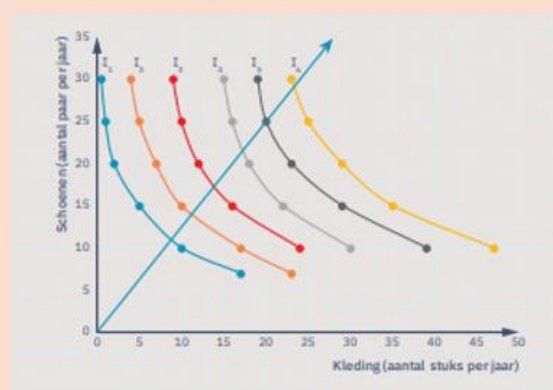
Je kunt er bij **indifferentiecurven** van uitgaan dat de consument een voorkeur heeft voor meer van een product dan voor minder van een product. Aangezien elk punt op de curve gelijkwaardig is qua nut voor de consument, betekent dat dat de consument liever alle punten boven de curve heeft dan de punten onder de curve.

Hoe verder je van de oorsprong bent, hoe hoger de **tevredenheid** (het nut of de voldoening). Er zijn meerdere **indifferentiecurven** mogelijk met verschillende combinaties. De combinatie van die **indifferentiecurven** op een grafiek heet de **indifferentiemap**.

Een curve verder van de oorsprong heet een hogere curve. Wanneer economen zeggen dat de voorkeur van de consument gekend is, dan bedoelen ze dat de hele **indifferentiemap** gegeven of gekend is en niet slechts een differentiecurve. Er zijn dus een heleboel **indifferentiecurven** die elkaar opvolgen. Consumenten willen hun totale nut of **tevredenheid** maximaliseren, en dus de hoogste **indifferentiecurve** bereiken.

Een **budgetlijn** toont alle mogelijke combinaties van goederen die gekocht kunnen worden rekening houdend met de prijs van die goederen en het **budget**. **Voldoening** is gemaximaliseerd waar de **indifferentiecurve** aan de **budgetlijn** raakt.

Indifferentiemap kleding en schoenen



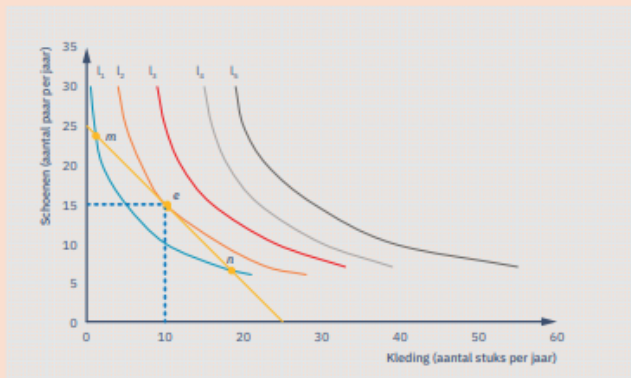
Wanneer het budget van de consument stijgt, verschuift de **budgetlijn** evenwijdig naar rechts. Wanneer dat budget daalt, verschuift de **budgetlijn** evenwijdig naar links. Voor elk budget is er een evenwichtspositie waar een **indifferentiecurve** de **budgetlijn** raakt. Wanneer alle prijzen gehalveerd worden en het budget hetzelfde blijft, dan heb je eenzelfde verschuiving van de **budgetlijn** als wanneer het budget verdubbelt en de prijzen onveranderd blijven.



Wanneer prijzen verdubbelen, verschuift de **budgetlijn** evenwijdig naar links. Een relatieve prijsverandering bij een van de producten doet de helling van de **budgetlijn** veranderen. Als de prijs van een product daalt, zal dat product beter verkopen waardoor er nieuwe evenwichtspunten (raakpunten met **indifferentiecurven**) ontstaan.

Wanneer je op de indifferentiemap meerdere budgetlijnen tekent waarbij de prijs van slechts een product verandert, zijn er meerdere **optimale goederencombinaties**, ook wel **consumentenevenwicht** genoemd. Op basis van die optimale goederencombinaties kun je de **vraagcurve** afleiden door de hoeveelheden bij de verschillende prijzen op een nieuwe grafiek uit te zetten. Een vraagcurve geeft het verloop van de gevraagde hoeveelheid bij verschillende prijzen weer. Ze verloopt dalend omdat een consument meer wil kopen bij een lagere prijs en minder wilt kopen voor een hogere prijs.

Indifferentiemap en budgetlijn

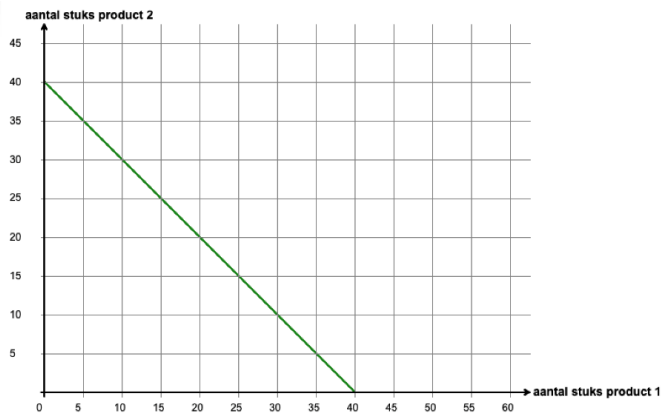


OEFENINGEN

- 1 Bestudeer de eerste budgetlijn. Het budget bedraagt 3 000,00 euro.
 - a Bereken de prijs van product 1. Noteer je berekening.
.....
 - b Bereken de prijs van product 2. Noteer je berekening.
.....
 - c Veronderstel dat de prijs van product 2 stijgt met 10,00 euro. Teken dan de nieuwe budgetlijn.



2 Bestudeer de tweede budgetlijn. Het budget bedraagt 1 000,00 euro.



a Bereken de prijs van product 1. Noteer je berekening.

.....

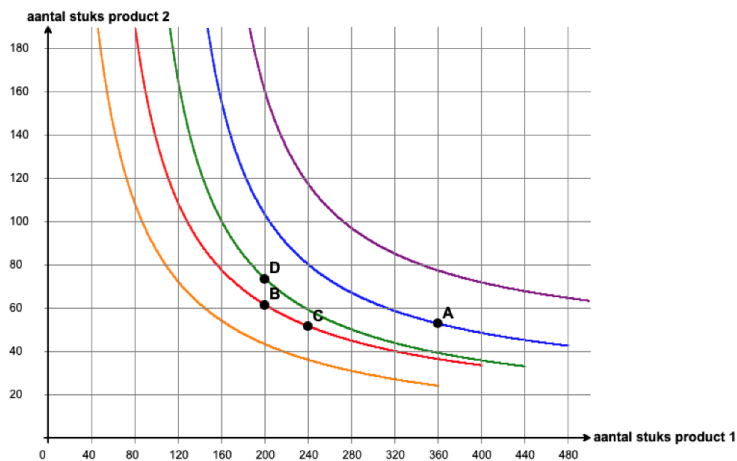
b Bereken de prijs van product 2. Noteer je berekening.

.....

c Teken een nieuwe budgetlijn in de veronderstelling dat het budget daalt naar 875,00 euro en de prijzen van product 1 en 2 hetzelfde blijven.

.....

3 Bestudeer de indifferentiemap.



a Welke goederencombinatie heeft het hoogste nut voor de consument? Waarom?

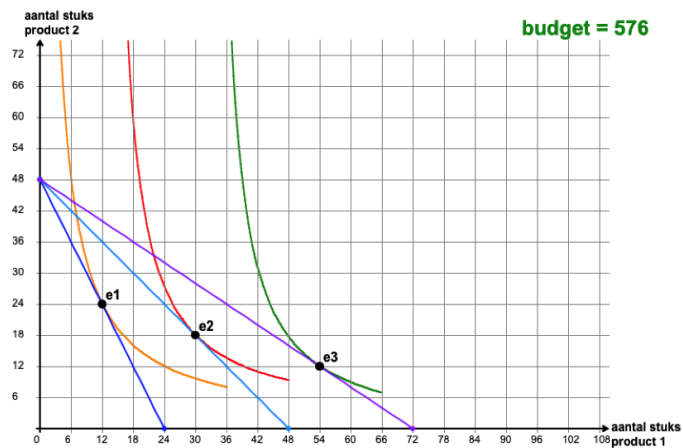
.....

.....

b Welke goederencombinaties hebben evenveel nut voor de consument? Waarom?

.....

4 Bestudeer de volgende indifferentiemap en budgetlijnen.



a De oorspronkelijke prijs van product 1 bedroeg 12,00 euro. Over welke budgetlijn gaat het hier dan? Markeer het juiste antwoord.

- De budgetlijn met punt e1
- De budgetlijn met punt e2
- De budgetlijn met punt e3

b Wat gebeurde er met de prijs of het budget bij de andere twee budgetlijnen?

.....

.....

5 Bestudeer onderstaande grafieken van de indifferentiemap en budgetlijnen.

a Indien de consument een keuze moet maken, waar zou zijn tevredenheid dan het hoogst liggen?

.....

b Wat is er gebeurd met het budget tussen de verschillende grafieken?

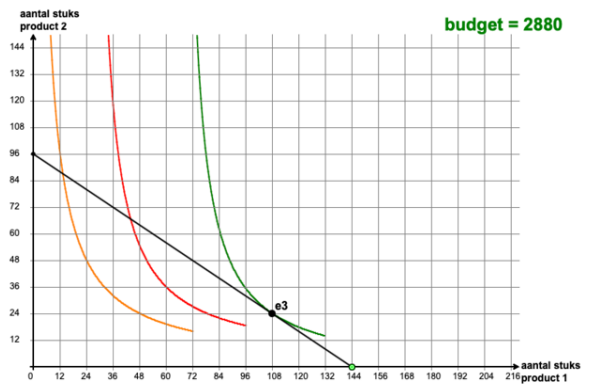
.....

.....

Grafiek 1



Grafiek 2



Grafiek 3



3. Hoe komt de prijs op de markt tot stand?

De term markt wordt in de economie gebruikt voor de plaats waar vragers (kopers) en aanbieders (verkopers) elkaar ontmoeten, net zoals dat op de markt in jouw buurt het geval is. Er zijn verschillende markt vormen. Dat betekent dat een bepaalde markt kan verschillen van de andere. Een markt wordt getypeerd door vier kenmerken:

- het aantal aanbieders,
- een homogeen of heterogeen product,
- de transparantie van de markt,
- de vrije toetreding tot of uittreding uit de markt.



In dit level gaat het om de markt vorm perfecte competitie of volkomen mededinging. In die markt vorm zijn er veel vragers en aanbieders. De markt is transparant wat betekent dat de consument makkelijk toegang heeft tot informatie over prijs en kwaliteit. De producten zijn homogeen en aanbieders kunnen gemakkelijk tot die markt toetreden of eruit uittreden.

De vragers (of ook consumenten) laten zich beïnvloeden door de prijs. Ze zijn bereid een bepaalde prijs te betalen wanneer die in overeenstemming is met de kwaliteit, zo niet zullen ze snel overstappen naar de concurrent. Hoe hoger de prijs van het product, hoe lager de gevraagde hoeveelheid (q_v) van de consumenten. Omgekeerd geldt uiteraard: hoe lager de prijs, hoe groter de gevraagde hoeveelheid. Wanneer de prijs wijzigt, heb je een beweging langs de curve. Als je de vraagcurve bekijkt van één consument, heb je een individuele vraagcurve (individuele vraag). Wanneer je de vraagcurven van alle consumenten optelt, of de vraag van alle vragers samenneemt, krijg je de collectieve vraagcurve.



De aanbieders (of producenten) zorgen ervoor dat de prijs die ze voor hun product vragen, hun kosten voor de productiefactoren dekt. Hoe hoger de prijs, hoe meer winst de producenten maken. Bij een hogere prijs zullen ze dan ook meer willen aanbieden en zal de aangeboden hoeveelheid (q_a) stijgen. Hoe lager de prijs, hoe minder ze willen aanbieden. Wanneer de prijs wijzigt, heb je een beweging langs de curve. Als je de aanbodcurve bekijkt van één producent, heb je een individuele aanbodcurve (individueel aanbod). Wanneer je de aanbodcurven van alle producenten optelt, of het aanbod van alle aanbieders samenneemt, krijg je de collectieve aanbodcurve.

Op de markt komt dan de evenwichtsprijs of marktprijs (p_e) tot stand. Bij die evenwichtsprijs hoort ook de evenwichtshoeveelheid (q_e). Het is bij de evenwichtsprijs dat q_a en q_v gelijk zijn.



Er zijn bepaalde externe factoren die de vraag kunnen beïnvloeden en een verschuiving van de vraagcurve tot gevolg hebben. Die oorzaken zijn bijvoorbeeld:

- wijziging van het inkomen,
- wijziging in de voorkeur (voor een product of dienst) van de consument,
- wijziging in het aantal consumenten,
- wijziging in de prijs van een substitutiegoed.

Als er een toename is bij een van die factoren, zal de vraagcurve naar rechts verschuiven. Als er een afname is, zal de curve naar links verschuiven.

Een substitutiegoed is een goed dat voor de consument kan dienen als een vervangmiddel voor het oorspronkelijke product. Zo kunnen elektrische auto's en dieselauto's substitutiegoederen zijn van elkaar.

Er zijn ook factoren die het aanbod beïnvloeden en dus de aanbodcurve doen verschuiven. Zo kan:

- het aantal producenten wijzigen,
- er een technologische vernieuwing (in de productiemethode bijvoorbeeld) zijn,
- de kostprijs voor de productie (en de verkoop) veranderen.

Bij de eerste twee factoren doet een toename de aanbodcurve naar rechts verschuiven. Het aanbod neemt dus toe. Als de kostprijs echter toeneemt, wordt het duurder om te produceren en zal de producent minder aanbieden. Omgekeerd geldt dat bij een afname van de eerste twee factoren de aanbodcurve naar links verschuift en het aanbod afneemt. Wanneer de kostprijs daalt en het produceren goedkoper wordt, zal het aanbod toenemen en de curve naar rechts verschuiven.

In het vraag- en aanbodschaam zal door die verschuivingen ook de prijs veranderen. In welke mate de prijs verandert, is niet altijd correct te bepalen. Er zijn immers verschillende factoren die tegelijk op de vraag en het aanbod kunnen inspelen.

Om de producenten te beschermen of gebruik te ontmoedigen, kan de overheid een minimumprijs instellen wanneer ze de evenwichtsprijs op de markt te laag vindt. Bij een minimumprijs is de aangeboden hoeveelheid groter dan de gevraagde hoeveelheid waardoor er een aanbodoverschot is.

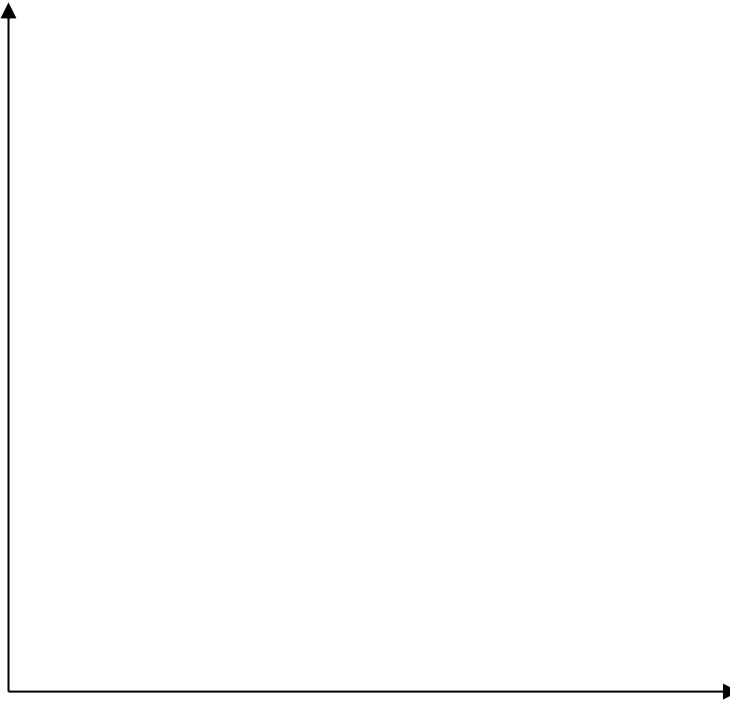
Om de consumenten te beschermen kan de overheid een maximumprijs instellen wanneer ze de evenwichtsprijs op de markt te hoog vindt. Bij een maximumprijs is de gevraagde hoeveelheid groter dan de aangeboden hoeveelheid waardoor er een vraagoverschot is.

OEFENINGEN

1 Van de markt van de belegde broodjes zijn de volgende gegevens gekend.

PRIJS	GEVRAAGDE HOEVEELHEID BROODJES	AANGEBODEN HOEVEELHEID BROODJES
€ 1,00	140	20
€ 1,25	120	60
€ 1,50	100	100
€ 1,75	80	140
€ 2,00	60	180
€ 2,25	40	220
€ 2,50	20	260

- a Teken de vraag- en aanbodcurve. Vergeet niet alle verplichte vermeldingen bij de grafiek te plaatsen!



- b Hoeveel zal een broodje op die markt kosten? Waarom?

.....
.....

- c Duid het marktevenwicht op de grafiek aan.

.....

- d Welk verloop kent de vraagcurve?

.....

- e Waarom kent de vraagcurve dat verloop? Verklaar duidelijk en volledig. Schrijf in volzinnen!

.....
.....
.....

- f Duid op de grafiek een aanbodoverschot aan. Noem dat AO.

2 Geef voor de volgende producten een duidelijk voorbeeld van een substitutiegoed.

PRODUCT	SUBSTITUTIEGOED
Citytrip
Frieten

3 Meerkeuze. Duid telkens maar 1 antwoord aan!

- a Als de prijs stijgt, dan...
- zal het aanbod stijgen.
 - zal het aanbod dalen.
 - zal de aangeboden hoeveelheid stijgen.
 - zal de aangeboden hoeveelheid dalen.
- b De marktprijs die voor brood tot stand komt is 2,20 euro. De overheid vindt die te hoog en legt de prijs verplicht vast op 1,50 euro. Wat gebeurt er?
- Er ontstaat een aanbodoverschot.
 - Er ontstaat een vraagoverschot.
 - Er ontstaat een nieuw marktevenwicht bij 1,50 euro.
 - Geen van de voorgaande zaken zal gebeuren.
- c Sommige mensen hebben een specifiek medicijn nodig om te overleven. Ze zullen er altijd evenveel van kopen. Het maakt hen niet uit of een verpakking 100,00 euro of 1 000,00 euro kost. Ze hebben het nodig. Welke uitspraak is correct?
- De vraagcurve van het medicijn is een verticale rechte.
 - De aanbodcurve van het medicijn kent een dalend verloop.
 - De vraagcurve van het medicijn is een lichtjes stijgende rechte.
 - De vraagcurve is een horizontale rechte.

4 Vul de tabel verder aan. Wat gebeurt er met q_e en p_e ?

OP DE MARKT	Q_e	P_e
van aardappelen is er invoer vanuit Amerika en Engeland.
van elektrische batterijen is er een tekort aan koper.
van draadloze oortjes komen er meer en meer concurrenten voor de AirPods van Apple.
van ontsmettende handgel kochten consumenten meer gel omwille van de pandemie.

5 Lees de tekst over de wijnproductie en beantwoord de vragen.

De wereldwijde wijnproductie piekte in 2004, toen de sector nog zeer veel wijn produceerde. Sindsdien is de wereldwijde productie onafgebroken gedaald, terwijl de wereldwijde populariteit van wijn blijft groeien. Vooral in opkomende landen zoals China neemt de consumptie toe, zo toont Morgan Stanley aan.

De productiecapaciteit is vooral in Europa afgenomen. Vooral Frankrijk, de grootste producent ter wereld, heeft zijn wijngaarden gevoelig afgebouwd, gevolgd door Italië en Spanje. Die terugval is vorig jaar nog eens versterkt door het slechte weer van dat jaar.

Vrij naar: De Standaard, oktober 2013

- Benoem de curven en assen op de grafiek.
- Duid op de grafiek aan welke verschuivingen van de vraag- en/of aanbodcurve optreden.



- c Wat zal er met de prijs van wijn gebeuren? Waarom?

Thema 3: De arbeidsmarkt

1. Hoe komt een marktevenwicht op de arbeidsmarkt tot stand?

De **arbeidsmarkt** is de plaats waar de vraag naar en het aanbod van arbeid elkaar ontmoeten en waar, na het uitwisselen van informatie en onderhandeling, wordt overeengekomen om voor een loon arbeid te leveren. Dat wordt vastgelegd in een **arbeidsovereenkomst**.



De vraag op de arbeidsmarkt gaat uit van de bedrijven. Zij zoeken werkracht om producten te produceren en diensten te leveren. Het loon dat de bedrijven daarvoor betalen, is een kost die ze onder controle moeten houden. De vraag naar arbeid kent grafisch een dalend verloop. Hoe hoger het uurloon, des te lager de gevraagde hoeveelheid arbeid. In hun zoektocht naar de geschikte persoon voor de job kunnen bedrijven zich laten bijstaan.



© Werner Lerooy / Shutterstock.com

Via de **arbeidsbemiddelaar** zoals VDAB hebben bedrijven toegang tot de gegevens van heel veel werkzoekenden. Werkgevers kunnen het sollicitatieproces door een **selectiebureau** laten doen. **Headhunters** schuimen dan weer de markt af op zoek naar de geschikte kandidaat. Om een tijdelijke arbeidsbehoefte te vervullen, kan een bedrijf arbeidskrachten huren via een **uitzendkantoor**.

Gezinnen bieden hun arbeid aan op de arbeidsmarkt. Internationaal worden burgers van 15 tot en met 64 jaar tot de **bevolking op arbeidsleeftijd** gerekend. De **beroepsbevolking** vormt een deel van die groep en is samengesteld uit alle personen die hun arbeid aanbieden, ongeacht of ze al dan niet een job hebben gevonden. De beroepsbevolking omvat dus zowel de werkenden als de **niet-werkende werkzoekenden**. Door hun arbeid aan te bieden op de arbeidsmarkt verwerven de gezinnen een inkomen om hun uitgaven te financieren.

Op een vrije arbeidsmarkt komt het loon tot stand, daar waar de aangeboden en gevraagde hoeveelheid aan elkaar gelijk zijn. Een loon boven dat evenwichtsniveau leidt tot een vraagoverschot. Een lager loon leidt tot een aanbodoverschot. Het marktmechanisme duwt het loon automatisch terug richting het evenwicht. Dat mechanisme verloopt gelijkaardig met dat op de productmarkt. Naast het loon zijn er nog andere factoren die bepalen of een werkgever voor die bepaalde werknemer kiest. Dat geldt ook in de andere richting. Ook voor de werknemer is niet enkel het loon bepalend voor de keuze van een job.

Een vrije arbeidsmarkt levert te veel ongewenste effecten op. Het verhandelde goed op de arbeidsmarkt is immers de werkkraft van mensen en raakt aan de kern van hun leven. Daarom is de arbeidsmarkt sterk gereguleerd. Sinds het einde van de Tweede Wereldoorlog wordt het kader waarbinnen de arbeidsmarkt werkt, bepaald in onderhandeling tussen de vertegenwoordigers van de werknemers (vakbonden) en werkgevers (werkgeversorganisaties). Dat sociaal overleg waarin de beide partijen paritair worden vertegenwoordigd, vindt plaats op verschillende niveaus. Nationaal zien werkgeversorganisaties en vakbonden elkaar in de Groep van Tien en de Nationale Arbeidsraad. Daar trachten de onderhandelaars interprofessionele akkoorden en cao's af te sluiten die voor het hele land van toepassing zijn. Aangezien de arbeidsmarkt niet homogeen is maar samengesteld uit verschillende deelmarkten, worden ook in de paritaire comités van de verschillende sectoren of beroepscategorieën onderhandelingen voorzien en cao's gesloten. Een cao kan ook op ondernemingsniveau gesloten worden, al vloeien de meeste afspraken daar voort uit de adviezen en beslissingen van het CPBW en de ondernemingsraad. Die afspraken worden opgenomen in het arbeidsreglement. Ook de syndicale afvaardiging is voor de werkgever een belangrijke partner bij het voeren van een sociaal beleid.

Door de afspraken die in het sociaal overleg gemaakt worden, is de arbeidsmarkt sterk gereguleerd. Zo zijn er in de verschillende sectoren minimumlonen afgesproken die afhangen van de functie, leeftijd, anciënniteit, ervaring ... Er zijn daarnaast afspraken rond het aantal uren dat gewerkt moet en mag worden, de mogelijkheid om opleidingen te volgen, de tussenkomst in vervoerskosten en nog heel veel andere zaken. Al die afspraken zijn regelmatig het voorwerp van onderhandeling aangezien de wereld en de arbeidsmarkt niet stilstaan.



Beide partijen binnen het sociaal overleg zijn gebaat bij economisch gezonde bedrijven. De verschillende invalshoek zorgt er echter voor dat de spanningen tussen de onderhandelaars over bepaalde onderwerpen soms zo hoog oplopen dat een partij de onderhandelingen verlaat. Uitzonderlijk grijpen de partijen naar actiemiddelen als een stiptheidsactie, betoging, staking of lock-out. De overheid, zelf geen sociale partner, kan dan een sociaal bemiddelaar sturen om het conflict te ontmijnen en alle partijen weer aan de tafel te brengen. Maar ook daarbuiten speelt de overheid een belangrijke rol bij het faciliteren van het sociaal overleg en door de arbeidswetgeving.

De arbeidsmarkt is geen homogene markt waarop maar een goed 'arbeid' verhandeld wordt. In realiteit is de arbeidsmarkt een verzameling van deelmarkten die ingedeeld wordt op basis van de sector, de regio, de functie en de ervaring die gezocht wordt. Al die factoren bepalen mee bij welk loonniveau en onder welke voorwaarden arbeidsovereenkomsten gesloten worden binnen een strikt reglementair kader.

OEFENINGEN

1 Vul de juiste begrippen in.

In de economische kringloop zijn het de bedrijven die arbeid
Om hun vacature bij het grote publiek bekend te maken, maken ze (vaak verplicht) gebruik van de diensten van, de arbeidsbemiddelaar van de Vlaamse overheid. De grootste service in de zoektocht naar talent krijgen de bedrijven van Dat zijn bedrijven die heel specifiek op zoek gaan naar een kandidaat die perfect over de gevraagde eigenschappen (ervaring, een groot netwerk) beschikt. Des te het loon, des te lager de behoefte van bedrijven om werknemers aan te werven.

2 In de horecasector aan de kust worden jaarlijks heel veel jobstudenten aangeworven. Bij een uurloon van 14,00 euro zouden de café-uitbaters 4 000 jobstudenten aanwerven en willen er 7 000 jobstudenten gaan werken. Bij een loon van 11,00 euro willen de horeca-uitbaters zelfs 5 500 jobstudenten tewerkstellen. Het enthousiasme om aan lagere lonen te gaan werken is bij de jeugd echter niet zo groot. Tegen een uurloon van 10,00 euro zijn er nog maar 3 000 kandidaten om als jobstudent in de horeca aan de slag te gaan.

a Stel de situatie grafisch voor. Vergeet je assen en curven niet te benoemen!

b Hoeveel jobstudenten zullen er op de arbeidsmarkt voor jobstudenten tewerkgesteld worden?

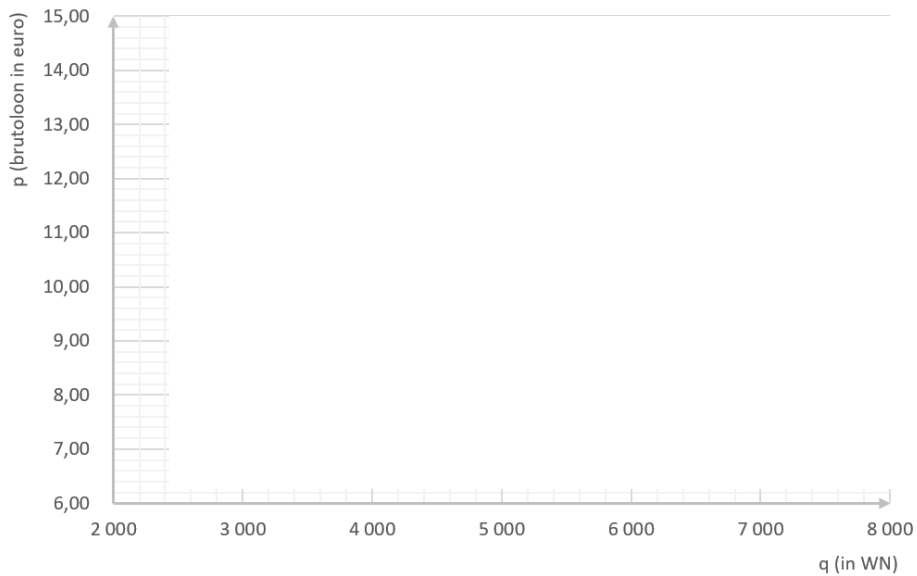
.....

c Hoeveel zal het loon zijn dat een jobstudent in de horeca aan de kust zal verdienen?

.....

d Duid het marktevenwicht aan op de grafiek.

Arbeidsmarkt jobstudenten horeca kust



3 Deel de afkortingen die je ziet, onder in drie groepen door er een nummer voor te schrijven. Benoem de groep vervolgens. Groep 5 is als voorbeeld gegeven.

5	staking
	arbeidsreglement
	ABVV
	VBO
	CPBW

	UNIZO
5	stiptheidsactie
	Voka
	cao
	NAR

5	betoging
	IPA
	ACLVB
	ACV
	Groep van Tien

Groep 1 zijn.....

Groep 2 zijn.....

Groep 3 zijn.....

Groep 4 zijn.....

Groep 5 zijn de actiemiddelen van de werknemers.

4 Stel dat je zelf een bedrijfje hebt opgericht. Als bedrijfsleider ben je op zoek naar jong talent. Geef vijf duidelijk verschillende manieren om jonge mensen te overtuigen om voor jou te komen werken naast loon.

.....

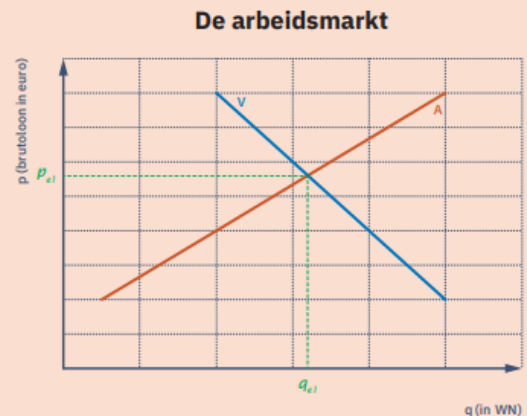
.....

.....

2. Hoe ontstaat er een onevenwicht op de arbeidsmarkt?

Op een vrije arbeidsmarkt is er een marktevenwicht als de gevraagde en aangeboden hoeveelheid aan elkaar gelijk zijn. Maar de arbeidsmarkt is niet vrij en vraag en aanbod vinden elkaar niet altijd, wat ervoor zorgt dat het marktevenwicht niet altijd bereikt zal worden.

Zo kan het zijn dat er te weinig aanbod van arbeid is. Dat doet zich in de eerste plaats voor binnen bepaalde beroeps categorieën, de zogenaamde **knelpuntberoepen**. Er bestaat voor die profielen wel een aanbod, maar de aangeboden hoeveelheid is te klein om aan de vraag van de bedrijven te voldoen. Daarom is het voor een werkgever lang zoeken naar een geschikte kandidaat. Als dat probleem zich voor heel veel beroeps categorieën voordoet, dan spreken we van een **krappe arbeidsmarkt**.



Mogelijk stelt zich een probleem aan de vraagzijde van de arbeidsmarkt. De gezinnen bieden in dat geval wel arbeid aan, maar er is nog geen werkgever gevonden die de aangeboden arbeid vraagt. Er is dan **werkloosheid**. In functie van de duur en de oorzaak van die werkloosheid is er sprake van **seizoenwerkloosheid, frictiewerkloosheid, tijdelijke of technische werkloosheid, conjuncturele werkloosheid** en **structurele werkloosheid**. **Verdoken werkloosheid** is geen echte vorm van werkloosheid. Het geeft wel aan dat iemand een functie vervult die eigenlijk niet bij zijn profiel past. Eigenlijk zou de persoon dus werkloos zijn, als hij niet met die minder gepaste job zou ingestemd hebben. Je kunt werkloosheid ook indelen op basis van leeftijdscategorieën. Zo vallen jongeren van 15 tot 24 jaar die hun arbeid aanbieden maar geen werk vinden, binnen de **jeugdwerkloosheid**.

De vraag naar arbeid is niet constant. Er spelen heel wat processen die maken dat de vraag op verschillende deelmarkten structureel af- of toeneemt. Een van dergelijke processen is de digitalisering en automatisering. Daar zijn vaak de laaggeschoolde werknemers het slachtoffer van.

Om de arbeidsmarkt goed te kunnen opvolgen zijn er verschillende graadmeters ontwikkeld.

$$\text{Activiteitsgraad} = \frac{\text{beroepsbevolking} * 100}{\text{totale bevolking op arbeidsleeftijd}}$$

$$\text{Werkzaamheidsgraad} = \frac{\text{werkenden} * 100}{\text{totale bevolking op arbeidsleeftijd}}$$

$$\text{Werkloosheidsgraad} = \frac{\text{NWWZ} * 100}{\text{beroepsbevolking}}$$

De activiteitsgraad meet het percentage van personen op arbeidsleeftijd die hun arbeidskracht aanbieden op de arbeidsmarkt en dus actief (willen) zijn. De werkzaamheidsgraad is een strengere maatstaf die kijkt hoeveel procent van de mensen op arbeidsleeftijd effectief actief zijn. Werkzoekenden worden in dat percentage niet meegerekend. Tot slot is er de werkloosheidsgraad die weergeeft hoeveel procent van de mensen die hun arbeidskracht aanbieden op de arbeidsmarkt (de beroepsbevolking) spijtig genoeg geen werk vinden. Soms spreekt men ook van de werkzoekendengraad.

OEFENINGEN

- 1 Hoe heet een job waarvoor een werkgever heel moeilijk kandidaten vindt?

.....

- 2 Over welk type van werkloosheid gaat het?

- a Jan is 35. Je kunt hem inhuren als sinterklaas en kerstman in de maanden november en december.

.....

- b Door een brand is de productie stilgelegd. Ismael, 43 jaar oud, zit thuis tot de machines zijn hersteld.

.....

- c Lili, 26 jaar, zit een tijdje thuis tussen twee jobs in.

.....

- d Kim is 22 jaar. Ze vindt momenteel geen werk.

.....

- 3** Bespreek de gezondheid van de arbeidsmarkt op Picolini, een klein eiland voor de kust van Italië.

Totale bevolking: 10 000

Werkende bevolking: 6 000

werklozen: 100

Bevolking op arbeidsleeftijd: 6 500

- a Bereken de activiteitsgraad. Schrijf de formule en berekening mee op!
- b Bereken de werkzaamheidsgraad. Schrijf de formule en berekening mee op!
- c Bereken de werkzoekendengraad. Schrijf de formule en berekening mee op!

- d Vul de tekst aan of schrap wat niet past.

Als we de arbeidsmarkt van Picolini bekijken, dan stellen we vast dat de beroepsbevolking personen telt. Van deze personen zoekt % nog een job. In totaal is maar liefst % van de bevolking van ... tem 64 jaar aan de slag. Dat is meer / minder dan in België. We kunnen zeggen dat de Picolinezen heel erg / helemaal niet arbeidsbereid zijn. Ze doen het qua activiteitsgraad beter / slechter dan België. De arbeidsmarkt van Picolini is krap / ontspannen.

3. Hoe grijpt de overheid in op de arbeidsmarkt?

De overheid heeft er alle belang bij om te zorgen dat de arbeidsmarkt goed functioneert. Arbeid is immers de belangrijkste bron van inkomsten voor het merendeel van de gezinnen. De overheid zal de arbeidsmarkt dan ook proberen bij te sturen als er zich problemen voordoen.

Als vraag en aanbod van arbeid elkaar moeten vinden, dan moet duidelijk zijn wie waar gezocht wordt en wie werk zoekt. De overheid maakt de arbeidsmarkt zo transparant mogelijk door bedrijven te verplichten vacatures kenbaar te maken aan **VDAB**. Ook werkzoekenden zijn verplicht om zich daar in te schrijven om in aanmerking te komen voor een werkloosheidsuitkering. De overheid organiseert ook campagnes en jobbeurzen om vraag en aanbod met elkaar in contact te brengen.

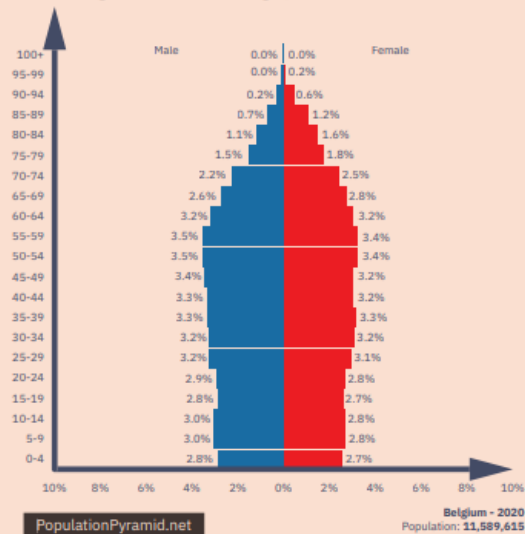


Het aanbod van arbeid is niet altijd goed aangepast aan de vraag vanuit de bedrijven. VDAB is niet enkel een arbeidsbemiddelaar maar organiseert ook beroepsopleidingen voor en scholing van werkzoekenden. Daarbij is er in het bijzonder aandacht voor **knelpuntopleidingen** om de grootste pijnpunten op de arbeidsmarkt te verhelpen.

De werking van de arbeidsmarkt is ook onderhevig aan heel wat demografische factoren. Als je naar de bevolkingspiramide van België (van 2020) kijkt, dan merk je dat België geconfronteerd wordt met **ontgroening, vergrijzing en verwitting**. Daardoor is het procentuele aandeel van personen op arbeidsleeftijd de afgelopen 50 jaar afgenomen. Door de krimp van het aandeel jongeren lijkt er daarenboven geen beterschap op komst. De overheid probeert de arbeidsmarkt van voldoende arbeidskrachten te voorzien door een resem maatregelen zoals het optrekken van de pensioenleeftijd, het beperken van de mogelijkheden om vroeger te stoppen met werken of gepensioneerden actief te houden. Ook het aantrekken van buitenlandse arbeidskrachten of het inschakelen van vluchtelingen kan de arbeidsmarkt wat ademruimte geven.

Met een werkloosheidscijfer dat eerder laag is, lijkt de oplossing vooral te moeten komen van de **activering** van mensen op arbeidsleeftijd. Te veel Belgen kiezen er voor om tussen 15 en 64 niet actief te zijn op de arbeidsmarkt. België doet het hier merkkelijk slechter dan de buurlanden. In sommige gevallen is het ten gevolge van het systeem van **sociale zekerheid en belastingen** voor mensen financieel niet interessant om hun arbeid aan te bieden. Dat heet de **werkloosheidsval**.

Belgische bevolkingspiramide (2020)



Sommige mensen willen wel gaan werken, maar hebben het op de arbeidsmarkt bijzonder moeilijk om een job te vinden

zoals mensen met een mentale of fysieke handicap. Het **tewerkstellingsbeleid** is erop gericht om werkgevers te stimuleren om die werkzoekenden aan te nemen. Die stimulans kan een vermindering van de bijdragen aan de sociale zekerheid zijn, een eenmalige premie of een tussenkomst in bepaalde kosten.

Toch zijn er mensen die (tijdelijk) niet in staat zijn om voor een eigen inkomen te zorgen. Voor hen is er in België een uitgebreid sociaal zekerheidsstelsel uitgewerkt. Dat ondersteunt de burgers in alle fasen van het leven door in een **aanvullend of vervangingsinkomen** te voorzien. Er zijn grote verschillen in de geboden bescherming afhankelijk van je statuut als werknemer, ambtenaar of zelfstandige. De **RSZ** wordt gefinancierd door **sociale bijdragen** van werkgevers en werknemers die indien nodig worden aangevuld met een **evenwichtsdotatie** vanuit de overheid. De werkgevers- en werknemersbijdragen verhogen de loonkost in België aanzienlijk. De verkregen middelen worden herverdeeld over hen die het nodig hebben in het kader van een solidariteit met personen met kinderen, zieken, werklozen, ouderen ... Om het geheel financieerbaar te houden voert de overheid ook actief strijd tegen **uitkeringsfraude** en **zwartwerk**. Door de hoge **vergrijzingskost** (en verwittingskost) staat onze sociale zekerheid onder druk.



OEFENINGEN

1 De VDAB

a Waarvoor staat de afkorting VDAB?

.....

b Geef drie verschillende zaken die VDAB doet om de arbeidsmarkt beter te laten functioneren.

.....

.....

.....

.....

2 Geef vier kansengroepen die de overheid met haar tewerkstellingsbeleid ondersteunt.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3 De RSZ

a Hoe heet het fenomeen dat het bijna aantrekkelijker is om werkloos te blijven en een uitkering te trekken dan om te gaan werken?

.....

b Geef drie voorbeelden van elk type van inkomen.

Vervangingsinkomen	Aanvullend inkomen

Thema 4: De bedrijven

1. Welke ondernemingsvormen zijn er?

Als startende ondernemer kies je als ondernemingsvorm wellicht tussen de eenmanszaak en de vennootschap. In het eerste geval start de natuurlijke persoon zelf een commerciële activiteit op. In het tweede geval wordt eerst een rechtspersoon opgericht die vervolgens de commerciële activiteiten in eigen naam voor z'n rekening neemt.

De voordelen van een eenmanszaak

- Je kunt op een snelle en weinig formele manier beslissingen nemen.
- Je beslist zelf of en hoeveel je van de winst na belasting investeert in de zaak.
- Er zijn beperkte administratieve en boekhoudkundige verplichtingen.

De nadelen van een eenmanszaak

- Je bent onbeperkt aansprakelijk en staat met je volledige persoonlijke vermogen in voor de verbintenissen van de onderneming.
- Het voortbestaan van de onderneming hangt van jou af.
- Alle inkomsten van de onderneming worden belast via jouw personenbelasting. Er is geen aparte fiscale aangifte en aanslag voor de eenmanszaak.
- Het fiscaal statuut is nadeliger, aangezien je via de personenbelasting wordt belast. Het hoogste percentage is 50 %.



De voordelen van een vennootschap

- Voor bepaalde vennootschapsvormen geldt een beperkte aansprakelijkheid.
- Het belastbaar resultaat wordt belast in het stelsel van de vennootschapsbelasting.
- Alle afspraken tussen partners die samenwerken in de zaak, staan duidelijk op papier.
- De vennootschap biedt een aantal interessante mogelijkheden om vóór het overlijden een goede opvolgingsregeling uit te dokteren.

De nadelen van een vennootschap

- Voor heel wat beslissingen gelden vaste procedures. Dat werkt dus minder flexibel.
- Er zijn meer juridische en administratieve verplichtingen, wat meer kosten met zich meebrengt. De oprichting is voor de meeste vennootschapsvormen door diverse wettelijke verplichtingen duurder dan het starten met een eenmanszaak. Voor de oprichting van een vennootschap moet een notaris een authentieke akte opstellen.
- Er zijn strengere boekhoudkundige verplichtingen.
- Bij een vennootschap is er ofwel een minimumkapitaal of voldoende aanvangsvermogen nodig.

De meest populaire vennootschappen zijn de naamloze vennootschap (nv) en de besloten vennootschap (bv). Bij een nv bedraagt het minimumkapitaal 61 500,00 euro. Bij een bv volstaat het om in te brengen wat je nodig denkt te hebben. Dat heet dan voldoende aanvangsvermogen. Naast de inbreng van kapitaal, of geld, kun je bij een vennootschap ook een inbreng in natura doen, wat betekent dat je goederen zoals een laptop of auto kunt inbrengen. Daarnaast is er bij de bv ook de mogelijkheid om je kennis of je arbeid in te brengen in plaats van kapitaal, dat is inbreng van nijverheid of knowhow.

Wanneer je hoofdelijk aansprakelijk bent, kunnen de schuldeisers de gehele schuld bij een persoon opeisen, ook al bestaat de onderneming uit meerdere personen (schuldenaars). Indien je in het contract laat opnemen dat de prestatie (schuld) deelbaar is, dan moet de schuldeiser bij alle partijen het geld opvragen.

OEFENINGEN

- 1** Welke twee voordelen zijn er verbonden aan het opstarten van een eenmanszaak?

.....

- 2** Verklaar in je eigen woorden het begrip 'onbeperkte aansprakelijkheid'.

.....

.....

.....

- 3** Vul aan: De afkorting bv staat voor Vennootschap.
Verklaar dat woord.

.....

.....

.....

.....

- 4 Jaarlijks houden je ouders een barbecue voor alle tantes en nonkels, neven en nichten. Bijna iedereen onder hen is werknemer of student. Slechts drie van hen hebben een eigen onderneming:
- Evert heeft de eenmanszaak 'Egeltje',
 - Bart heeft de bvba 'Bitterbal',
 - Nadal heeft de nv 'Naadloos',

Meestal zit iedereen de zelfstandigen wat te plagen. Volgende uitspraken vallen op de barbecue.

- d Zijn ze juist of fout?
 e Als ze juist zijn verklaar je het onderlijnde woord. Als ze fout zijn verbeter je de uitspraak.

'Zie de drie zelfstandigen hier opscheppen. Nu maar geld uitgeven en schulden maken. En als ze failliet gaan, dan nog kunnen ze hun gezinswagen niet afnemen.'

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Juist
(verklaar woord)
<input type="checkbox"/> Fout
(verbeter uitspraak) | |
|---|--|

'Goh, en maar klagen over de belastingen. Jullie moeten in vergelijking met ons, arme werknemers, een lager bedrag betalen met die vennootschapsbelasting. Nu ja, behalve Evert dan, die kan daar niet van profiteren.'

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Juist
(verklaar woord)
<input type="checkbox"/> Fout
(verbeter uitspraak) | |
|---|--|

'Ja Bart, je moet niet zo kijken met je beperkte vennootschap met besloten aansprakelijkheid.'

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Juist
(verklaar woord)
<input type="checkbox"/> Fout
(verbeter uitspraak) | |
|---|--|

'Evert heeft dat slim gespeeld. Met z'n eenmanszaak heeft hij een eenvoudige opstart. Bart en Nadal moesten een authentieke akte hebben. Het zal ze leren.'

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Juist
(verklaar woord)
<input type="checkbox"/> Fout
(verbeter uitspraak) | |
|---|--|

2. Wanneer maakt een onderneming winst?

De **afzet** is het aantal verkochte producten in een bepaalde periode. De **omzet** is het geldbedrag dat je krijgt, wanneer je goederen verkoopt of diensten levert. De omzet bereken je door de verkoopprijs (p) te vermenigvuldigen met de afzet (q). Naast de omzet kan een onderneming nog andere **opbrengsten** hebben zoals interest op een bankrekening of de verkoop van materiaal.



Een **kost** is het geld dat je betaalt voor het gebruik van een product of dienst om iets te produceren of te verkopen. In de eerste plaats zijn er de kosten die je maakt als je de goederen, handelsgoederen genaamd, aankoopt. Je kunt de producten ook zelf maken. Dan heb je grondstoffen zoals ingrediënten nodig.



Je berekent het **resultaat** van een onderneming door de opbrengsten te verminderen met de kosten. Zijn de opbrengsten groter dan de kosten, dan is er **winst**. Zijn de opbrengsten kleiner dan de kosten, dan is er **verlies**.

OEFENINGEN

- 1 Zijn de onderstaande verrichtingen van broodjeszaak Baguetje een kost of een opbrengst? Duid aan.

DE SMULLER	KOST	OPBRENGST
... betaalt de maandelijkse huur van het gebouw waarin de broodjeszaak gevestigd is.		
... levert dagelijks broodjes aan het bedrijven-centrum in de buurt		
... koopt broodjes aan bij groothandel Vandael.		
... betaalt de maandelijkse interest op de lening van de bestelwagen.		
... verkoopt vijf broodjes aan het gezin Sulmon.		
... plaatst een advertentie in de regionale krant.		
... ontvangt de maandelijkse factuur van Proximus.		

- 2 Pieter Deleu heeft een frietkraam. Per dag verkoopt hij 170 pakjes friet aan 2,70 euro per pakje. Hij heeft daarnaast nog de volgende kosten:
- aardappelen: 36,00 euro,
 - vetstof: 36,00 euro,
 - sauzen: 31,50 euro,
 - verpakkingsmateriaal: 27,00 euro.

Zijn gasrekening per dag is 36,00 euro. Hij heeft ook twee hulpjes in dienst voor elk vijf uur per dag die hij 9,00 euro per uur betaalt. De huurkosten van zijn frietkraam bedragen 45,00 euro per dag. De interesten van een lening kosten hem 15,30 euro per dag.

- a Bereken de totale kosten per dag.

.....
.....

- b Bereken de kostprijs van een pakje friet.

.....

- c Bereken de totale opbrengsten van de verkopen per dag.

.....

- d Bereken het resultaat per dag.

.....

- e Maakt Pieter winst of verlies? Leg uit.

.....
.....

3. Wanneer draait een onderneming break-even?

Om omzet te kunnen realiseren, moet een onderneming kosten maken. Die kosten kun je indelen in constante of vaste en variabele kosten.

Constante of vaste kosten blijven min of meer constant zoals de huur van een gebouw, de leasingkost voor machines, verzekeringspremies ... Die kosten blijven op hetzelfde niveau als de productie of verkoop binnen bepaalde grenzen blijft. Als de verkoop of productie boven die grens uitstijgt, is het allicht tijd om de onderneming te vergroten of bijkomende machines te leasen of te kopen. Op dat moment stijgen de constante of vaste kosten maar ze worden weer constant door de grotere productiecapaciteit.

Variabele kosten hangen samen met de productiehoeveelheid of de verkoop van het aantal producten. De kosten voor de grondstoffen en materialen zijn voorbeelden van variabele kosten. In een aantal gevallen is de variabele kost recht evenredig met de productie.

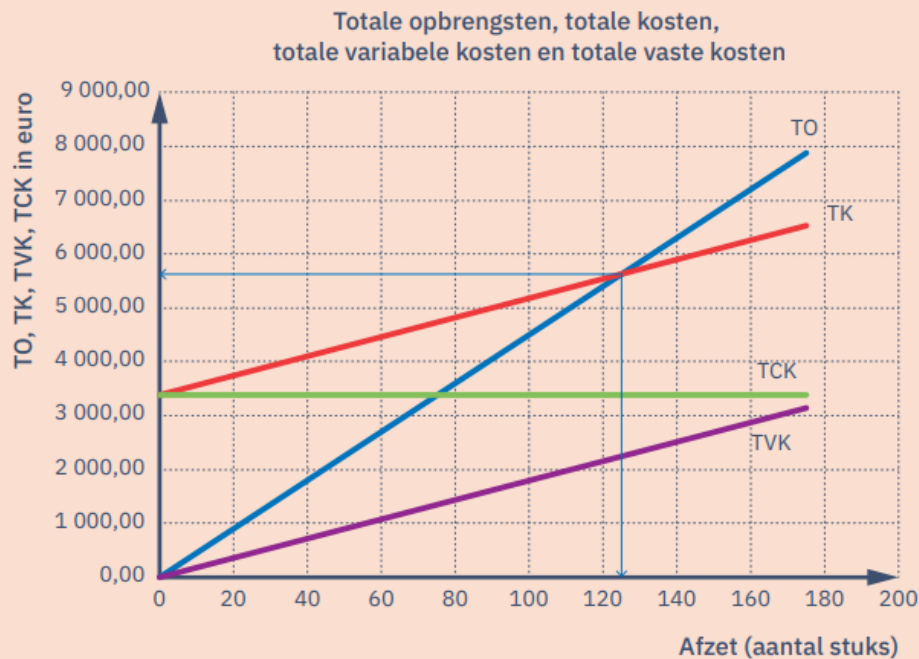
Voor een onderneming zal de markt zich misschien niet ontwikkelen zoals verwacht of het kan zijn dat concurrenten competitieve maatregelen nemen. Om die risico's in te schatten is het aangewezen dat je weet, wanneer je project of onderneming break-even is. Met een break-evenanalyse onderzoek je hoeveel je minimaal moet verkopen om uit de kosten te komen.



Het aantal stuks dat een ondernemer moet verkopen om winst noch verlies te maken, is de **break-evenafzet**. Meer verkopen dan de break-evenafzet houdt in dat je winst maakt, minder verkopen betekent dat je verlies maakt.

De **break-evenomzet** is de omzet om alle kosten te dekken. Met andere woorden: hoeveel moeten je opbrengsten uit verkoop zijn om al je kosten te kunnen betalen?

De break-evenanalyse kun je doen via berekeningen en / of via een grafische voorstelling. Als je met grafieken werkt, kun je op de X-as het break-evenpunt aflezen in aantallen. Op de Y-as kun je aflezen welke omzet je moet realiseren om uit de kosten te geraken.



Je kunt het break-evenpunt ook wiskundig berekenen door deze formule toe te passen:

$$\text{break-evenpunt (in aantallen)} = \frac{\text{TCK}}{\text{VP/e} - \text{VK/e}}$$

Om de break-evenomzet te berekenen, vermenigvuldig je de break-evenafzet met de verkoopprijs per eenheid.

OEFENINGEN

Onderneming Nutazzi is producent van lederen salons. We beschikken over de volgende gegevens. Hoeveel bedraagt het break-evenpunt in aantallen en omzet?

- Verkoopprijs per salon: € 1 200,00
- Variabele kosten per salon:
 - Materiaalverbruik: € 200,00
 - Personeelskosten productie: € 275,00
 - Variabele marketingkosten: € 150,00
 - Energie: € 75,00
- Vaste kosten (per maand):
 - Lonen: € 28 000,00
 - Afschrijvingen: € 9 000,00
 - Huur: € 2 700,00
 - Vaste marketingkosten: € 7 800,00

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

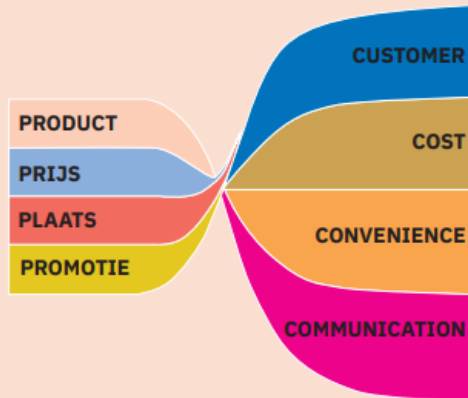
.....

.....

.....

4. Marketingmix: Hoe gaat een onderneming succesvol de competitie met haar concurrenten aan?

Een onderneming zet heel wat elementen in om succesvol te kunnen zijn. Het is belangrijk om regelmatig bij te sturen. Consumenten willen na verloop van tijd immers andere dingen en concurrerende bedrijven zitten ook niet stil. Waar vroeger de bedrijven en de producten centraal stonden, staan nu de individuele klant en het maatschappelijk welzijn centraal.



Marketing is onderzoek doen naar de behoeften van mensen, het vertalen van die behoeften in producten en het ontwikkelen van een strategie om de verkoop van de producten te maximaliseren.

Aangezien de wereld verandert, verandert ook de marketing. De marketingelementen worden opgebouwd vanuit de 4 C's: customer, cost, convenience en communication.

Customer

De onderneming vertrekt vanuit de behoeften van de klant en zal uiteindelijk een oplossing verkopen

Een product wordt aangeboden op de markt om een behoefte te bevredigen en heeft de volgende eigenschappen:

- fysieke eigenschappen: vorm, grootte, design, gebruikte materialen ...,
- functionele eigenschappen: voor welke behoeftebevrediging het dient,
- symbolische eigenschappen: eventueel imago of status van het product.

Een product kan een goed of een dienst zijn. Een goed is een tastbaar middel dat al dan niet duurzaam is. Een dienst is een vergankelijk en niet-tastbaar middel, het is een handeling die iemand anders voor je verricht.

Goederen worden verder opgedeeld in consumptiegoederen en industriële goederen.

Consumptiegoederen worden verkocht aan de eindgebruiker. Er bestaan verschillende soorten consumptiegoederen.

- Consumenten kopen vaak een convenience good. Een prijs-kwaliteitvergelijking vraagt weinig inspanning van de klant.
- Voor een shopping good besteedt de klant meer tijd aan de prijs-kwaliteitvergelijking.
- Consumenten besteden veel tijd om een speciality good te kopen en om de prijs-kwaliteit te vergelijken. Voorkeur voor een bepaald merk en status spelen bij de aanschaf een rol.
- Een goed waarvoor de klant geen belangstelling heeft tot dat het op zijn of haar pad komt en hij het koopt, is een unsought good.

Industriële goederen worden verwerkt in een nieuw product of worden doorverkocht. Daaronder vallen:

- **grondstoffen:** goederen die volledig verwerkt zijn in het eindproduct;
- **kapitaalgoederen:** goederen die dienen om andere goederen te helpen produceren maar geen deel uitmaken van het eindproduct;
- **hulpstoffen:** goederen die niet in het eindproduct terechtkomen maar wel verbruikt worden tijdens het productieproces.

Het geheel van alle producten dat wordt aangeboden door de onderneming, vormt het **assortiment**. De **breedte van het assortiment** wordt bepaald door het aantal productgroepen. De **diepte van het assortiment** wordt bepaald door de verschillende varianten binnen een productgroep.

Cost

Iedere klant maakt de waarde op van een product (wat hij bereid is te betalen en op te offeren) volgens zijn waarden in het leven. De klantwaarde vertrekt van het gehele product en bestaat uit:

- | | |
|--------------------------------|--|
| productwaarde: | prijs van het product, kwaliteit, innovatie, levering, incentives, verpakking, service ... |
| + merkwaarde: | merkbekendheid, de waarde en connotaties die op een merk worden geplakt, merkwaaarding, imago ... |
| + relatiewaarde: | vertrouwen, trouw, lerende relatie ... en alles wat betrekking heeft op de relatie die met de klant is opgebouwd ... |
| – opportuniteitskosten: | gepercipieerde kosten voor de klant. |

De individuele klant kijkt steeds meer naar de kosten voor de maatschappij. Is het product wel milieuvriendelijk geproduceerd of zijn de arbeidsvoorwaarden wel in orde?

Convenience

De consument wil het product of dienst zo makkelijk mogelijk kunnen verwerven op plekken en tijden die hem het beste uitkomen. Als een klant te veel moeite moet doen om aan een product te komen, haakt hij snel af. Belangrijk voor het gemak zijn bijvoorbeeld de **plaats** van de aankoop, de tijd die nodig is, de moeilijkheid om eraan te geraken, de hulp die de klant krijgt.

Communication

Ondernemingen gaan in dialoog met de individuele klant. Ze maken daarbij gebruik van verschillende vormen van communicatie gaande van traditionele **promotiekanaalen** zoals mediareclame, folders, advertenties, tot een zeer individuele communicatie via social media, direct mail of *user generated content*.



Door een individuele benadering ontstaat er een vertrouwensband of een relatie. Als de klant tot de community behoort zal hij inspraak hebben en deel worden van de marketingstrategie. Hij zal dan zelf het product promoten bij vrienden en kennissen. Klanten moeten voldoende informatie vinden, laagdrempelig contact kunnen zoeken en gemakkelijk klachten kunnen indienen.

Wanneer een onderneming de vier C's (customer, cost, convenience en communication) met elkaar combineert kom je tot de **marketingmix**. De vier marketingelementen hangen onderling samen en vertrekken vanuit het standpunt van de klant, om zo op het aankoopgedrag van de consument in te spelen.

Op welke marketingelementen de onderneming meer wil inzetten, vind je in de marketingstrategie van een bedrijf.

Ondernemingen gebruiken het **Business Model Canvas (BMC)** om in één A4 hun ondernemingsplan en de marketingstrategie te visualiseren. De onderneming brengt zo de 4C's en hun onderlinge interactie samen.

Het BMC bestaat uit negen bouwstenen die weergeven welke meerwaarde de onderneming biedt voor de klant. De linkerzijde toont hoe je de toegevoegde waarde tot stand brengt. De rechterzijde toont aan wie je het product verkoopt, hoe de levering eruitziet en hoe je je relaties onderhoudt. De onderkant bestaat uit de kosten en opbrengsten.



Strategische partners: Welke partnerships met leveranciers en anderen zijn belangrijk om succesvol te zijn en om te kunnen groeien?



Kernactiviteiten: Wat zijn de belangrijkste activiteiten van een onderneming zodat ze kan voorzien in de behoeften van de klant en zodat ze de concurrentie voor blijft?



Mensen en middelen: Welk personeel en welke financiële en fysieke middelen zijn er nodig om de toegevoegde waarde voor de klant te kunnen garanderen?



Waardeproposities: Welke waarde voegt de onderneming toe aan het product voor de klant?



Klantenrelaties: Op welke manier investeer je in goede en stabiele klantenrelaties?



Kanalen: Op welke manieren bereik je je klanten zodat je weet wat ze wensen en hoe je de oplossing tot bij hen brengt?



Klantensegmenten: Welke doelgroep wil je bedienen? Wat zijn de belangrijkste kenmerken van je doelgroep?



Kostenstructuur: Welke constante en variabele kosten zijn nodig om de oplossing tot de klant te kunnen brengen?



Inkomstenstromen: Welk verdienmodel heeft de onderneming en hoeveel omzet wordt er gemaakt?

Thema 5: De boekhouding

1. Hoe werkt het BTW-systeem?

Btw of belasting over de toegevoegde waarde is een belasting die de overheid heft op de verkoop van goederen en diensten. Die belasting wordt stapsgewijs geïnd. Dat wil zeggen: bij elke stap in het productie- en distributieproces.

Als een handelaar een product of dienst aankoopt, wil hij dat product of die dienst normaal gezien voor een hogere prijs verkopen. Hij heeft er immers een waarde aan toegevoegd. Door bijvoorbeeld grondstoffen te verwerken tot een (half)afgewerkt product of door een product te verpakken, verhoogt de handelaar de waarde van dat product of die dienst.

De toegevoegde waarde wordt berekend door het verschil te maken tussen de verkoop- en de aankoopprijs (exclusief btw). Over die toegevoegde waarde heft de overheid een bepaald btw-tarief.



In België bestaan er vier btw-tarieven:

- 0 %: voor onder meer dag- en weekbladen die tenminste 48 keer per jaar verschijnen;
- 6 %: voor onder meer levensnoodzakelijke goederen;
- 12 %: voor onder meer sociale huisvesting en margarine;
- 21 %: voor alle goederen en diensten die niet behoren tot de voorgaande btw-tarieven.



De btw is een verbruikersbelasting omdat de consument (de gebruiker) uiteindelijk de belasting moet betalen. De consument betaalt de btw niet rechtstreeks aan de overheid. De btw die de handelaar van de klant ontvangt bij de verkoop van goederen en diensten mag hij niet houden. Hij is ze verschuldigd aan de overheid. Daarom spreek je van verschuldigde btw.

De handelaar koopt zelf ook goederen en diensten aan die hij nodig heeft voor zijn onderneming. De btw die hij op die goederen en diensten betaalt, mag hij aftrekken van de btw die hij verschuldigd is aan de overheid. Daarom spreek je bij de aankoop van goederen en diensten van aftekbare btw.



OEFENINGEN

1 Wat is een bedrijfskolom?

Een bedrijfskolom ...

- zijn de bedrijven waarmee een bedrijf handelt.
- is de productieweg binnen een bedrijf.
- zijn alle bedrijven die eenzelfde soort product maken.
- geeft aan welke bedrijven in de productieweg van een product voorkomen.

2 Behoort de consument tot de bedrijfskolom? Waarom (niet)?

.....

3 Zet de onderstaande bedrijven uit de bedrijfskolom van kleding in de juiste volgorde.

spinnerij – boetiek – weverij – textielfabriek – katoenplantage

.....

4 Noteer de volgende producten bij het juiste btw-tarief.

margarine – weekblad – spelconsole – spaghetti op restaurant – treinrit NMBS – een glas cola in een taverne – een verblijf in een hotel – een herstelling van een paar schoenen

BTW-TARIEF	PRODUCTEN OF DIENSTEN
0 %	
6 %	
12 %	
21 %	

2. Hoe stel je verkoopfacturen op?

De factuur


In een verkoopproces komen verschillende handelsdocumenten aan bod. Een van de belangrijkste documenten is de **factuur**. Dat is een document waarin de verkoper de koper vraagt te betalen voor geleverde goederen of verrichte diensten. Er staat op hoeveel, waarvoor en aan wie de koper moet betalen. De verkoper stelt de factuur op voor de koper die dan moet betalen.

De factuur bestaat uit drie delen:

- de hoofding met de administratieve gegevens van de onderneming,
- het midden met de factuurberekening,
- de onderkant of de achterkant met de algemene verkoopsvoorwaarden.

De verkoper mag zijn factuur zelf vormgeven, maar is bij wet verplicht om een aantal elementen te vermelden:

- het woord 'factuur'
- de factuurdatum
- het volgnummer van de factuur
- naam (en ondernemingsvorm: nv, bv ...), adres van de verkoper
- bij vennootschappen het woord 'rechtspersonenregister' (RPR), gevolgd door de zetel van de rechtbank van het rechtsgebied van de vestiging van de vennootschap
- het btw-nummer of ondernemingsnummer van de verkoper
- het bankrekeningnummer van de verkoper
- naam, adres en indien van toepassing het btw-nummer van de koper
- de leveringsdatum
- een duidelijke omschrijving en de hoeveelheid van de goederen en / of diensten
- de eenheidsprijs van de goederen en / of diensten exclusief btw
- het btw-tarief dat van toepassing is op de goederen
- het btw-bedrag per btw-tarief
- het totaalbedrag exclusief btw
- het totaalbedrag inclusief btw
- bijzondere verkoopsvoorwaarden

A.S.Adventure.edu Nijverheidsstraat 92/5 2160 WOMMELGEM Tel. + 32 3 480 55 11 info@asadventure.edu				Chirojeugd Vlaanderen Kipdorp 30 2000 ANTWERPEN					
Factuur	Klantcode 40002	Btw-nummer BE02 1401 2004 4540	Factuurnummer VF20xx-0001	Factuurdatum 20xx-09-21	Vervaldatum 20xx-10-21				
Art.nr.	Omschrijving	Aantal	Verkoopprijs/e	Btw %	Totaal in euro				
10197	Roxy Sporttas Celestial World	100	46,27	21 %	4 627,00				
10041	Dopper Drinkfles Doppler Insulated 580 ml	150	28,51	21 %	4 276,50				
10200	Avontuurlijk Wandelen in Vlaanderen 20 Tochten, Lanoo	5	24,52	6 %	122,60				
10201	Elmar Centrale en Oostelijke Pyreneeën Deel 2 Arlège en Pyrénées	5	15,99	6 %	79,95				
10020	Julbo Brill Race 2.0 Nautic	4	99,13	21 %	396,52				
Leveringsdatum 20xx-09-21 Leveringsvoorwaarden Af fabriek									
Btw %	Brutobedrag	Hand. korting	Netto	Kosten	Subtotaal	Fin. korting	MvH	Btw	Totaal
6 %	202,55	20,26	182,29	15,00	197,29	3,95	193,34	11,60	208,89
21 %	9 300,02	930,00	8 370,02	8 370,02	167,40	8 202,62	1 722,55	10 092,57	
Totaal	9 502,57	950,26	8 552,31	15,00	8 567,31	171,35	8 395,96	1 734,15	10 301,46
						Terugstuurbare verpakking		10,00	
						Factuurbedrag (in euro)		10 311,46	
Gefleue bij betaling het factuurnummer en uw klantennummer te vermelden.									
Bij betaling binnen de 10 dagen mag u 171,35 EUR in mindering brengen.									
A.S. Adventure.edu - Nijverheidsstraat 92/5 2160 WOMMELGEM - BTW BE0405672452 - RPR Antwerpen - IBAN: BE20 3200 6835 4556 - BIC: BBRLBE33									
Algemene voorwaarden: zie achterkant									

Algemene en bijzondere verkoopvoorwaarden

Als je een verkoopovereenkomst sluit, gelden vaak de algemene voorwaarden. De algemene verkoopvoorwaarden worden ook wel de 'kleine lettertjes' genoemd. Ze vermelden de regels die gelden bij alle verkoopovereenkomsten.

In de algemene verkoopvoorwaarden staan vaak:

- de betalingsvoorwaarden (Moet er een voorschot betaald worden? Welke betalingsmogelijkheden zijn er? ...);
- de leveringsvoorwaarden en de levertijd (af fabriek, franco thuis ...);
- de voorwaarden voor de garantie;
- de voorwaarden om van de overeenkomst af te zien;
- de manier van klachten- en / of geschillenbehandeling.

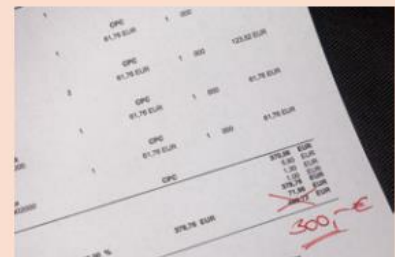
Naast de algemene verkoopvoorwaarden worden er per klant meestal ook bijzondere verkoopvoorwaarden afgesproken. Dat kan gaan om bijvoorbeeld een handelskorting, een financiële korting, bijkomende kosten zoals verloren verpakking, vervoerkosten ... Soms wordt er ook een bedrag voor een terugstuurbare verpakking aangerekend.

Berekenen van de verkoopfactuur

BRUTOBEDRAG GOEDEREN / DIENSTEN	
- handelskorting	
= netto	
+ bijkomende kosten	
= subtotaal	

subtotaal
- financiële korting
= <u>maatstaf van heffing</u>
btw

+ btw
+ terugstuurbare verpakking
= factuurbedrag



wordt berekend op

Bij contante betaling =	factuurbedrag	-	financiële korting
-------------------------	---------------	---	--------------------

De kosten (extra verpakking, transportkosten) bereken je aan het laagste btw-tarief dat van toepassing is op de factuur.



OEFENINGEN

1 Vul het beredeneringsschema van het factuurbedrag aan. Kies uit:

netto – bijkomende kosten – maatstaf van heffing – financiële korting – sub totaal
– terugstuurbare verpakking – financiële korting – handelskorting

BRUTOBEDRAG GOEDEREN / DIENSTEN		SUBTOTAAL						
- _____		- _____						
= _____		= _____						
+ _____		+ btw	←					
= _____	→	= factuurbedrag						
		wordt berekend op	↶					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">bij contante betaling =</td> <td style="padding: 5px;">factuurbedrag</td> <td style="padding: 5px;">-</td> <td style="padding: 5px;">_____</td> </tr> </table>					bij contante betaling =	factuurbedrag	-	_____
bij contante betaling =	factuurbedrag	-	_____					

2 Wat is juist? Markeer.

De bijkomende kosten (extra verpakking, transportkosten) bereken je aan het hoogste / laagste btw-tarief dat van toepassing is op de factuur.

3 Vul de verkoopfactuur aan en bepaal het factuurbedrag.
 klant krijgt 2 % financiële korting.

De

A.S.Adventure.edu
 Nijverheidsstraat 92/5
 2160 WOMMELGEM
 tel. + 32 3 480 55 11
info@asadventure.edu



KSA Nationaal
 Vooruitgangsstraat 225
 1030 SCHAARBEEK

Factuur	Klantcode 40005	Btw-nummer BE32 0682 1090 4602	Factuurnummer VF20xx-01227	Factuurdatum 20xx-09-30	Vervaldatum 20xx-10-30
----------------	---------------------------	--	--------------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------

Art.nr.	Omschrijving	Aantal	Verkoopprijs/e	Btw-%	Totaal
10010	The North Face Dagrugzak Recon 30L	30			
10041	Dopper Drinkfles Dopper Insulated 580 ml	30			
10084	Ayacucho Hoed Brumby Bronco	30			

Btw-%	Brutobedrag	Korting 15 %	Netto	Kosten	Subtotaal	Fin. Korting	MvH	Btw	Totaal
6 %									
21 %									

Totaal

Terugstuurbare verpakking Bedrag

Te betalen voor vervalddag

Gelieve bij betaling het factuurnummer en uw klantnummer te vermelden.

Bij betaling binnen de 10 dagen mag u EUR in mindering brengen.

A.S.Adventure.edu - Nijverheidsstraat 92/5 2160 WOMMELGEM - BTW BE0465672452 - RPR Antwerpen - IBAN: BE20 3200 6835 4556 - BIC BBRUBEBB

Algemene voorwaarden: zie achterkant

3. Hoe ziet de balans en resultatenrekening eruit?

Een jaarrekening bestaat uit een balans, een resultatenrekening, een toelichting en een sociale balans.

De balans

Een balans bestaat uit een overzicht van de bezittingen, de vorderingen en de schulden van een onderneming op een bepaald moment.

De wet voorziet een vaste indeling voor het opstellen van die balans:



- Op de actiefzijde staan de bezittingen en de vorderingen van de onderneming (de werkmiddelen). Die worden gerangschikt volgens liquiditeit. Hoe vlugger een onderneming een bezit in geld (liquiditeiten) kan omzetten, hoe verder naar beneden die bezitting op de actiefzijde staat.



- Op de passiefzijde staan de schulden van de onderneming (financieringsbronnen). Die staan volgens de opvraagbaarheid van de schuld. Hoe vlugger een onderneming een schuld moet terugbetalen, hoe verder naar beneden die schuld op de passiefzijde staat.

ACTIEF		PASSIEF	
LIQUIDITEIT ↓	VASTE ACTIVA	EIGEN VERMOGEN	OPVRAAGBAARHEID ↓
	Terreinen	Kapitaal	
	Gebouwen		
	Rollend materieel		
	...		
	VLOTTENDE ACTIVA	VREEMD VERMOGEN	
	Vorraden	Schulden op >1 jaar	
	Vorderingen	Schuld kredietinstellingen	
	Handelsdebiteuren	Schulden op ≤ 1 jaar	
		Leveranciers	
		...	
	Liquide middelen		
	Bank		
	Kas		
	TOTAAL ACTIEF	TOTAAL PASSIEF	

Het actief en het passief staan niet los van elkaar. Elk actief is immers gefinancierd door een element op de passiefzijde en elk passief werd aangewend op het actief. De balans moet in evenwicht zijn. Het totaal van de actiefzijde moet gelijk zijn aan het totaal van de passiefzijde.

De resultatenrekening

Om na te gaan of ze **winst** of **verlies** heeft gemaakt, stelt een onderneming op het einde van het **boekjaar**, meestal op 31 december, een resultatenrekening op.

De **resultatenrekening** toont zoals het woord zegt het 'resultaat' van een onderneming. Met andere woorden heeft het bedrijf vorig boekjaar winst of verlies gedraaid? Dat is het **bedrijfsresultaat**. Ook zie je welke kosten en opbrengsten het bedrijf het voorbije boekjaar heeft gehad.

De resultatenrekening is in tegenstelling tot de balans geen momentopname maar een overzicht van een heel boekjaar, meestal een periode van twaalf maanden.

	bedrijfsopbrengsten
-	bedrijfskosten
<hr/>	
=	bedrijfsresultaat (bedrijfswinst of bedrijfsverlies)
+	financiële opbrengsten
-	financiële kosten
<hr/>	
=	winst (of verlies) van het boekjaar voor belastingen



Elk resultaat van een bedrijf begint met het maken van **bedrijfsopbrengsten**. Dat is de omzet van de onderneming. Maar er worden ook kosten gemaakt om de bedrijfsactiviteit te kunnen uitvoeren: de **bedrijfskosten**. De onderneming moet bijvoorbeeld grondstoffen aankopen, lonen uitbetalen aan het personeel of de elektriciteitsfactuur betalen. Wat overschiet is de bedrijfswinst (bedrijfsopbrengsten min de bedrijfskosten). Als de kosten hoger zijn dan de opbrengsten heb je een probleem en maak je geen bedrijfswinst maar een bedrijfsverlies. Nadien tel je de **financiële opbrengsten** bij de bedrijfswinst. Financiële opbrengsten zijn bijvoorbeeld de rente op een spaarrekening van het bedrijf of de opbrengst uit een belegging. De **financiële kosten** trekt men daarentegen van de bedrijfswinst af. Dat zijn bijvoorbeeld bankkosten of de interest op leningen van het bedrijf.

Zo kom je tot het resultaat van het boekjaar voor belastingen. Indien de opbrengsten groter zijn dan de kosten dan maakt een onderneming winst. In het andere geval maakt de onderneming verlies.

OEFENINGEN

1 Onder welke rubriek van de balans zou je de volgende gegevens onderbrengen?

	VASTE ACTIVA	VLOTTENDE ACTIVA	EIGEN VERMOGEN	VREEMD VERMOGEN
Het geld op de zichtrekening van de onderneming				
De meubels in de showroom van een meubelzaak				
Het kapitaal dat de aandeelhouders ter beschikking hebben gesteld.				
De lening die de meubelzaak heeft aangegaan om het nieuwe magazijn te financieren				
De auto waarmee de vertegenwoordiger naar de klanten rijdt.				
De vordering op de klanten				
De winst van het boekjaar dat in de onderneming als reserve is gebleven.				
De lonen die de onderneming nog aan het personeel moet betalen.				

2 Plaats de kosten en opbrengsten van computerzaak Interlight nv in de juiste kolom.

	BEDRIJFSKOSTEN	FINANCIËLE KOSTEN	BEDRIJFSOPBRENGSTEN	FINANCIËLE OPBRENGSTEN
Verkopen handelsgoederen				
Aankopen inpakpapier				
Betalingskortingen van een leverancier				
Schilderwerken aan de gebouwen				
Herstellingswerken door loodgieter				
Telenaansluiting				
Aankopen handelsgoederen				
Te betalen intrest op een lening				
Ontvangen rente op spaarboekje				

3 Markeer wat er niet thuis hoort in het rijtje. Waarom niet?

a meubilair – kas – leveranciers – gebouwen

.....

b water – aankopen handelsgoederen – verkopen handelsgoederen - huur

.....

c voorraad handelsgoederen – rollend materieel – kas - handelsdebiteuren

.....

4 Vul de resultatenrekening aan en bepaal het resultaat.

**Aankopen van handelsgoederen (€ 150 000,00), lonen (€ 30 000,00),
huur magazijn (€ 25 000,00), betaalde interesten op een lening
(€ 1 000,00), verkopen handelsgoederen (€ 200 000,00), water
(€2 500,00), telefoon (€1 850,00), betalingskortingen toegestaan aan
klanten (€ 1 950,00), verbruik elektriciteit (€ 2 500,00)**

bedrijfsopbrengsten

- **bedrijfskosten**

= bedrijfsresultaat -

+ financiële opbrengsten

- **financiële kosten**

= resultaat van het -

boekjaar vóór

belastingen

5 Maakt de onderneming winst of verlies? Verklaar.

4. Welke boekhoudkundige verplichtingen heeft een onderneming?

Het is voor de meeste bedrijven niet alleen verplicht, maar ook gewoon verstandig om een boekhouding waaronder een jaarrekening bij te houden.



De groottecriteria bepalen welk model van de jaarrekening moet worden neergelegd. Zo moet een grote vennootschap het volledig model gebruiken. Voor een kleine vennootschap volstaat het verkort model. De microvennootschappen mogen het micromodel gebruiken.

Voor eenmanszaken, maatschappen, vennootschappen onder firma en gewone commanditaire vennootschappen met een jaaronzet kleiner dan 500 000,00 euro exclusief btw, volstaat een **enkelvoudige of vereenvoudigde boekhouding**. Alle andere ondernemingen moeten een **dubbele boekhouding** voeren.

In elke onderneming vindt er een waaier aan verrichtingen plaats:

- commerciële verrichtingen zoals de productie en / of aankoop en verkoop van handelsgoederen,
- financiële verrichtingen zoals de betaling van de leveranciers en de inning bij klanten,
- investeringen zoals de aankoop van nieuwe machines of een bestelwagen,
- diverse verrichtingen zoals loondocumenten opstellen of een **inventaris** opmaken.

Alle verrichtingen waar er een geldwaarde tegenover staat, moeten opgenomen worden in de boekhouding. Dat moet gebeuren op basis van **verantwoordingsstukken** zoals facturen, rekeninguittreksels, loonfiches ... Die verantwoordingsstukken en de boekhouding zelf moet een onderneming zeven jaar bewaren.

De boekhouding is voor de ondernemer een grote bron van informatie. Op die manier is er altijd een controle mogelijk en kun je als ondernemer bijsturen wanneer nodig. Het is immers niet alleen belangrijk dat je al die cijfers bekijkt, maar dat je die gegevens ook interpreteert om daaruit conclusies te trekken voor de concrete werking van jouw onderneming naar de toekomst toe.

Ook derden of stakeholders kunnen geïnteresseerd zijn in de resultaten van de boekhouding. Daarnaast legt de overheid de verplichting op om een boekhouding te voeren volgens de wettelijke bepalingen omdat ze de basis vormt voor de berekening van de btw en de belasting op de bedrijfswinst.

OEFENINGEN

1 Uit welke onderdelen bestaat een jaarrekening?

.....

- 2 Bestudeer het onderstaande overzicht.
- Noteer nadien in de tabel om welke vennootschap het gaat.
 - Welke versie van de jaarrekening moeten deze ondernemingen neerleggen?

Vennootschappen

Het is voor de meeste ondernemingen niet alleen verplicht, maar ook gewoon verstandig om een boekhouding waaronder een jaarrekening bij te houden. De groottecriteria van de onderneming bepalen welk model van de jaarrekening ze moet neerleggen.

Drempelwaarden voor kleine en grote vennootschappen zijn:

- personeelsbestand: 50 VTE (voltijdse equivalenten)
- omzet excl. btw: 9 000 000,00 euro
- balanstotaal: 4 500 000,00 euro

Grote vennootschap

Een vennootschap wordt als groot beschouwd indien zij ofwel twee of drie drempelwaarden overschrijdt, ofwel beursgenoteerd is. De grote vennootschappen moeten het volledige model gebruiken.

Kleine vennootschap

Een vennootschap is klein indien zij maximaal een van de bovenvermelde drempelwaarden overschrijdt. De kleine (niet-beursgenoteerde) vennootschappen mogen het verkort model gebruiken.

Microvennootschap

De microvennootschap is een kleine vennootschap die maximaal een van de vermelde drempelwaarden overschrijdt. De microvennootschappen mogen het micromodel gebruiken.

Drempelwaarden voor een microvennootschap zijn:

- personeelsbestand: 10 VTE
- omzet excl. btw: 700 000,00 euro
- balanstotaal: 350 000,00 euro

	BV ROEMERS	NV LARGO	BV VERMEER
Aantal VTE	12	55	15
Omzet excl. btw	€ 2 500 000,00	€ 4 200 000,00	€ 650 000,00
Balanstotaal	€ 5 200 000,00	€ 7 000 000,00	€ 300 000,00
Soort vennootschap			
Model jaarrekening			

- 3 Noteer in de onderstaande tabel welk verantwoordingsstuk tegenover een bepaalde verrichting kan staan.

VERRICHTING	VERANTWOORDINGSSTUK
De inning van verkoopfactuur via een overschrijving van de klant	
De wijziging van de voorraad	
De aankoop van postzegels in een postkantoor	

- 4 In welke informatie uit de boekhouding zouden de volgende stakeholders geïnteresseerd kunnen zijn?

STAKEHOLDER	INTERESSE IN ...
Een sollicitant	
De bank bij wie de onderneming een lening wil afsluiten.	
Een nieuwe leverancier van grondstoffen	

5. Wat houdt dubbelboekhouden in?

Voor elk element van de balans maak je een aparte **grootboekrekening**. Een grootboekrekening heeft, net als een balans, de vorm van een T. De linkerzijde is de **debetzijde (D)**, de rechterzijde de **creditzijde (C)**. Bovenaan staat op welk element de gegevens betrekking hebben. Dat is de naam van de rekening.

Actiefrekeningen open je door het balansbedrag in te schrijven langs de debetkant. Je spreekt van beginwaarde of beginsaldo (BS). Vermeerderingen noteer je op dezelfde zijde als het beginsaldo, dus op de debetkant. Verminderingen zet je op de tegenovergestelde zijde van het beginsaldo, dus op de creditkant.

Passiefrekeningen open je door het balansbedrag in te schrijven op de creditkant. Bij vermeerderingen wordt het bedrag genoteerd op de creditkant, bij verminderingen op de debetkant.

Boeken wil zeggen: een bedrag inschrijven op de rekening. **Debiteren** wil zeggen: een bedrag inschrijven op de debetkant van de rekening. **Crediteren** wil zeggen: een bedrag inschrijven op de creditkant van de rekening.

Schematisch kun je de boekingen als volgt voorstellen.

D		Actiefrekening		C	
(BS) Beginsaldo					Beginsaldo (BS)
Vermeerderen			Verminderen	Verminderen	Vermeerderen

D		Passiefrekening		C	
					Beginsaldo (BS)
		Verminderen		Vermeerderen	

Net zoals voor de actief- en passiefrekeningen zijn er ook boekingsregels voor de kosten- en opbrengstenrekeningen. Kosten worden geboekt op **kostenrekeningen**. Opbrengsten worden geboekt op **opbrengstenrekeningen**.

De boekingsregels van de kosten- en opbrengstenrekeningen worden afgeleid van de rekening Kapitaal.

DEBET		Kapitaal		CREDIT	
D		Kostenrekening		C	
Toename kosten			Afname kosten		
D		Opbrengstenrekening		C	
		Afname opbrengsten		Toename opbrengsten	

Als elke onderneming een naam voor de rekening zou kiezen, dan wordt het moeilijk om een boekhouding te lezen, te interpreteren en met een andere te vergelijken. Daarom zijn alle ondernemingen die een dubbele boekhouding moeten voeren door de wet verplicht het **Minimum Algemeen Rekeningenstelsel (MAR)** te gebruiken. Zo ziet elke boekhouding er in grote lijnen hetzelfde uit. Een onderneming mag zelf nog wel kleine dingen aanpassen als dat handig is. Bijvoorbeeld de rekening Aankopen handelsgoederen opsplitsen in categorieën zoals Aankopen kampeermateriaal en Aankopen relatiegeschenken.

Rekeningen van de balans

Klasse 1: eigen vermogen, voorzieningen voor risico's, kosten en schulden op meer dan één jaar

Klasse 2: oprichtingskosten, vaste activa en vordering op meer dan één jaar

Klasse 3: voorraden en bestellingen in uitvoering

Klasse 4: vorderingen en schulden op ten hoogste één jaar

Klasse 5: geldbeleggingen en liquide middelen

Rekeningen van de resultatenrekening

Klasse 6: kosten

Klasse 7: opbrengsten

In het MAR staan niet alleen de verplichte namen van de rekeningen. Elke rekening krijgt ook een specifiek nummer. Elk rekeningnummer is volgens een bepaalde structuur opgebouwd. Elke klasse is onderverdeeld in groepen. Dat zijn de eerste twee cijfers van het rekeningnummer.

In het MAR staan niet alleen de verplichte namen van de rekeningen. Elke rekening krijgt ook een specifiek nummer. Elk rekeningnummer is volgens een bepaalde structuur opgebouwd. Elke klasse is onderverdeeld in groepen. Dat zijn de eerste twee cijfers van het rekeningnummer.

Bij het boeken van alle verrichtingen moeten telkens dezelfde stappen gevolgd worden. Het onderstaand redeneringsschema kan hierbij helpen.

REDENERING	REK. NR.	REKENINGNAAM	A/P K/O	+/-	D/C	DEBIT- BEDRAG IN EURO	CREDIT- BEDRAG IN EURO
Totaal							

OEFENINGEN

Vul het redeneringsschema in voor de volgende situaties.

- 1** A.S.Adventure.edu betaalt via de bankrekening de factuur voor het elektriciteitsverbruik aan Engie: 785,00 euro en ontvangt daarvoor een dagafschrift.

REDENERING	REK. NR.	REKENINGNAAM	A/P	+/-	D/C	DEBET- BEDRAG IN EURO	CREDIT- BEDRAG IN EURO
Totaal							

- 2** DVV stuurt een betalingsaanvraag voor de betaling van de polis van de brandverzekering, 2 650,00 euro.

REDENERING	REK. NR.	REKENINGNAAM	A/P	+/-	D/C	DEBET- BEDRAG IN EURO	CREDIT- BEDRAG IN EURO
Totaal							

- 3** A.S.Adventure.edu verstuurt een factuur naar klant Fitalityclub voor de verkoop van een partij yogamatten voor een bedrag van 1 280,50 euro + 21 % btw.

REDENERING	REK. NR.	REKENINGNAAM	A/P K/O	+/-	D/C	DEBET-BEDRAG IN EURO	CREDIT-BEDRAG IN EURO
Totaal							

- 4** Klant Beleko heeft zijn factuur betaald via de bankrekening: 2 321,00 euro. A.S.Adventure.edu heeft daarvoor een dagafschrift ontvangen.

REDENERING	REK. NR.	REKENINGNAAM	A/P K/O	+/-	D/C	DEBET-BEDRAG IN EURO	CREDIT-BEDRAG IN EURO
Totaal							

- 5 A.S.Adventure.edu ontving een factuur van leverancier Vaude voor de levering van een partij yogamatten voor een bedrag van 8 795,50 euro + 21 % btw.

REDENERING	REK. NR.	REKENINGNAAM	A/P K/O	+/-	D/C	DEBET-BEDRAG IN EURO	CREDIT-BEDRAG IN EURO
Totaal							

6. Hoe onderzoek je de financiële gezondheid van een bedrijf?

Een financiële analyse van de jaarrekening (balans en resultatenrekening) maakt duidelijk of de onderneming op financieel vlak goed bezig is of in de problemen dreigt te komen. De resultaten worden vaak vergeleken met de cijfers van gelijkaardige ondernemingen in eenzelfde sector. Dat is **benchmarken**.

Door een ratioanalyse toont een onderneming aan of ze **liquide, solvabel** en / of **rendabel** is.

De **liquiditeitsratio** geeft weer dat je met vlottende activa tot X keer toe de schulden op korte termijn kunt terugbetalen. Is de ratio groter dan 1,2 dan is de onderneming liquide, ligt de ratio onder 1 dan kan de onderneming in de problemen komen. Bij een liquiditeit onder 0,5 is de situatie dramatisch.

$$\text{liquiditeit} = \frac{\text{vlottende activa}}{\text{vreemd vermogen op korte termijn}}$$

Je kunt de liquiditeit ook afleiden van het nettobedrijfskapitaal.

$$\text{nettobedrijfskapitaal} = \text{vlottende activa} - \text{vreemd vermogen op korte termijn}$$

Is het nettobedrijfskapitaal hoger dan 0, dan kan de onderneming de schulden op korte termijn met vlottende activa betalen en is er nog een overschot. Is het nettobedrijfskapitaal negatief dan is de onderneming niet liquide.

De **solvabiliteitsratio** geeft de verhouding van de eigen middelen ten opzichte van het totaal vermogen weer. Alhoewel er verschillen zijn naargelang het soort onderneming is 50 % een goed cijfer. Hoe hoger de solvabiliteit, hoe groter de buffer die de onderneming heeft, als het plots wat slechter zou gaan.

$$\text{solvabiliteit} = \frac{\text{eigen vermogen}}{\text{totaal vermogen}} * 100 = \dots \%$$

De solvabiliteitsratio geeft weer met hoeveel procent het bezit van de onderneming mag dalen voor de onderneming de schuldeisers niet meer kan betalen. Op een totaal van 100,00 euro is er x euro eigen vermogen in de onderneming aanwezig.

Belgische ondernemingen hebben gemiddeld een solvabiliteit van 30 %. Een kritiek minimum van de solvabiliteit hangt af van hoe snel en tegen welke waarde de onderneming de activa zou kunnen verkopen. Zo heeft een onderneming met veel geld op de bank minder eigen vermogen nodig.

De schuldgraad geeft weer hoeveel procent van het totaal vermogen uit vreemde financieringsbronnen komt.

$$\text{schuldgraad} = \frac{\text{vreemd vermogen}}{\text{totaal vermogen}} * 100 = \dots \%$$

De **rendabiliteitsratio** van het eigen vermogen geeft aan hoeveel winst er gemaakt wordt met het geïnvesteerde vermogen van de aandeelhouders.

$$\text{rendabiliteit van het eigen vermogen (REV)} = \frac{\text{resultaat van het boekjaar na belasting}}{\text{eigen vermogen}} * 100 = \dots \%$$

De rendabiliteitsratio geeft weer hoeveel winst 100,00 euro ingebracht eigen vermogen oplevert na één jaar. Een goede rendabiliteit ligt tussen 5 en 10 %. Een te lage rendabiliteit kan verhoogd worden door een combinatie van het verlagen van de kosten en het verhogen van de opbrengsten. Een negatieve rendabiliteit kan al eens voorkomen in een slecht jaar maar als dat blijft aanhouden kan dat de onderneming in de problemen brengen.

Heel wat interne en externe stakeholders hebben er alle belang bij dat het goed gaat met de onderneming. Iedere stakeholder heeft daarbij zijn eigen redenen.

Interne stakeholders:

- De bedrijfsleiding wil het voortbestaan van de onderneming. Een ratioanalyse geeft hen een snelle kijk in de financiële gezondheid van hun onderneming.
- De werknemers kijken vooral naar betere arbeidsomstandigheden en betere loonvoorwaarden. Een hogere rendabiliteit en liquiditeit dragen daartoe bij.

Externe stakeholders:

- Investeerders en beleggers zijn geïnteresseerd in de rendabiliteit en de liquiditeit. Ze willen graag een extra vergoeding voor het risico dat ze nemen. Een hogere rendabiliteit en liquiditeit kunnen zorgen voor hogere dividenden als de onderneming daarvoor kiest.
- De banken willen graag lenen aan gezonde bedrijven. Het brengt voor hen interesten op. Ze kijken naar de liquiditeit en de solvabiliteit om een idee te hebben of de onderneming de schulden zal kunnen terugbetalen.
- Leveranciers worden graag op tijd betaald. Ze kijken dan ook naar de liquiditeit en de solvabiliteit.
- De overheid heeft graag gezonde ondernemingen. Ze zorgen voor werkgelegenheid, brengen welvaart door toegevoegde waarde te creëren en brengen belastinginkomsten met zich mee.

Een financiële analyse van een onderneming moet steeds gekaderd worden in een breder perspectief waarin alle stakeholders worden erkend.

