

Inhaalbeweging voor economie begin schooljaar

Overgang van richting zonder economie naar economie 4

(Ook voor nieuwe leerlingen uit andere scholen)

Deze inhaal cursus is een hulpmiddel om voor een vlotte overgang te zorgen van een richting zonder naar een richting met het vak 'economie'. Het beschrijft de leerinhouden en vaardigheden waarover leerlingen die het derde jaar economie op Sint-Paulus Gent met vrucht hebben beëindigd, beschikken.

Volgde je de richting economie al in een andere school, dan wordt verondersteld dat je de leerinhouden al voldoende beheerst. Voor jou is het enkel belangrijk om de vaardigheden (vanaf p. 10) eens goed door te nemen. Dit geldt echter niet voor wie de overstap maakt vanuit het Gemeenschapsonderwijs omdat de leerinhouden verschillend zijn met de onze.

Als je uit een andere richting aangeboden door Sint-Paulus Gent of uit een andere school instroomt, is het belangrijk dat je de inhoud van deze cursus doorneemt en je de leerinhouden en vaardigheden eigen maakt. Zo niet kan voor jou het vlot volgen van de lessen economie in het vierde jaar voor problemen zorgen met als gevolg ook mindere resultaten.

Van de opgegeven leerinhouden wordt van jou verwacht dat je die voldoende kent en vooral kunt toepassen in concrete situaties. De vele begrippen die in deze leerinhouden voorkomen moet je zo kennen dat je bij het krijgen van de omschrijving het begrip kan geven. In omgekeerde volgorde niet! Dus niet van een begrip de omschrijving zelf kunnen geven.

Van de vaardigheden (basisrekenvaardigheden, grafiek, onderzoekscompetentie en dubbel boekhouden) wordt verwacht dat je die kunt gebruiken in concrete situaties. Omdat het net vaardigheden betreft is het belangrijk om die geregeld in te oefenen. Heb je de basis van dubbel boekhouden nog niet gekregen, dan raden we je bijlessen aan.

Om na te gaan of je de leerinhouden en vaardigheden voldoende beheerst kun je de aangeboden toepassingen maken (zie apart bestand). De gemaakte toepassingen kunnen digitaal bezorgd worden aan rik.dhollander@sintpaulusgent.be. De correcties krijg je per kerende mail zo snel mogelijk toegestuurd.

Bij de aanvang van elk schooljaar krijgen ALLE leerlingen van het vierde jaar voor het vak 'economie' een diagnostische toets. Ook leerlingen uit een andere richting of nieuwe leerlingen van andere scholen moeten daaraan deelnemen. Deze toets wordt gebruikt als hulpmiddel om vast te stellen welke lacunes in kennis of vaardigheden je hebt en op basis daarvan remediërend verder te handelen. Dat kan via aangepaste persoonlijke taken maar ook via specifieke inhaallessen of verplicht volgen van bijlessen.

Alvast welkom in de richting economie van een school die streeft naar kwaliteitsvol economie-onderwijs!

De vakgroep economie



Leerinhouden

1 Economie

Economie is een wetenschap die zich bezighoudt met de keuzes die mensen maken bij de productie, handel en consumptie van een beperkte hoeveelheid producten (goederen en diensten). In de economie spelen vier partijen een belangrijke rol: de gezinnen, de ondernemingen, de overheid en het buitenland.

2 De markt

De prijs van een product komt tot stand op een markt. Een markt is het geheel van vraag naar en aanbod van een product.

A Vraag en aanbod

Vraag en aanbod met betrekking tot een bepaald product worden in belangrijke mate bepaald door de prijs van het product. Uiteindelijk zullen de consumenten zo weinig mogelijk willen betalen voor het product, terwijl de aanbieders een zo hoog mogelijke prijs willen bekomen. Daarnaast spelen nog andere factoren een rol.

De gevraagde hoeveelheid van het product wordt naast de prijs nog bepaald door:

- het inkomen van de consumenten;
- de smaak van de consumenten;
- de prijzen van andere producten;
- het aantal consumenten.

De aangeboden hoeveelheid wordt naast de prijs nog bepaald door:

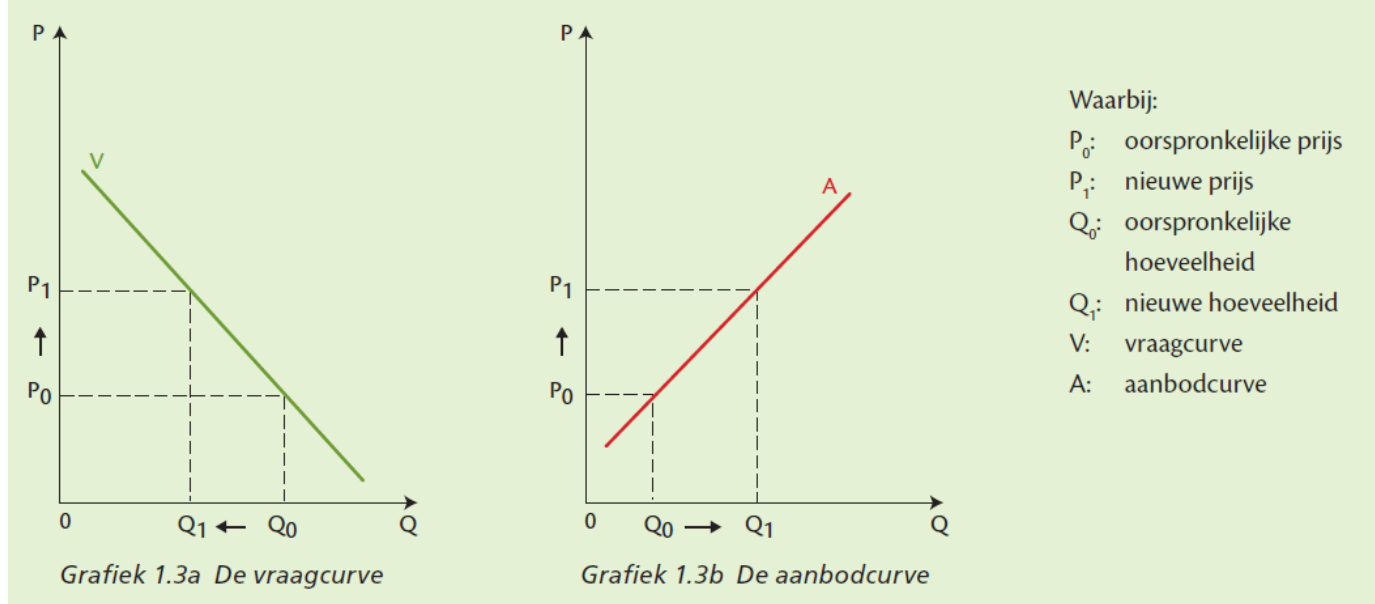
- de prijzen van de aangewende productiefactoren;
- de technologische ontwikkeling;
- het aantal producenten.

Hoe hoger de prijs, hoe lager de gevraagde hoeveelheid (en omgekeerd). Als alleen de prijs van het product verandert en de andere beïnvloedende factoren ongewijzigd blijven, bestaat er een negatief verband tussen de prijs en de gevraagde hoeveelheid. Tussen de prijs en de aangeboden hoeveelheid bestaat er daarentegen een positief verband: hoe hoger de prijs, hoe hoger de aangeboden hoeveelheid (en omgekeerd).

B De vraag- en aanbodcurve

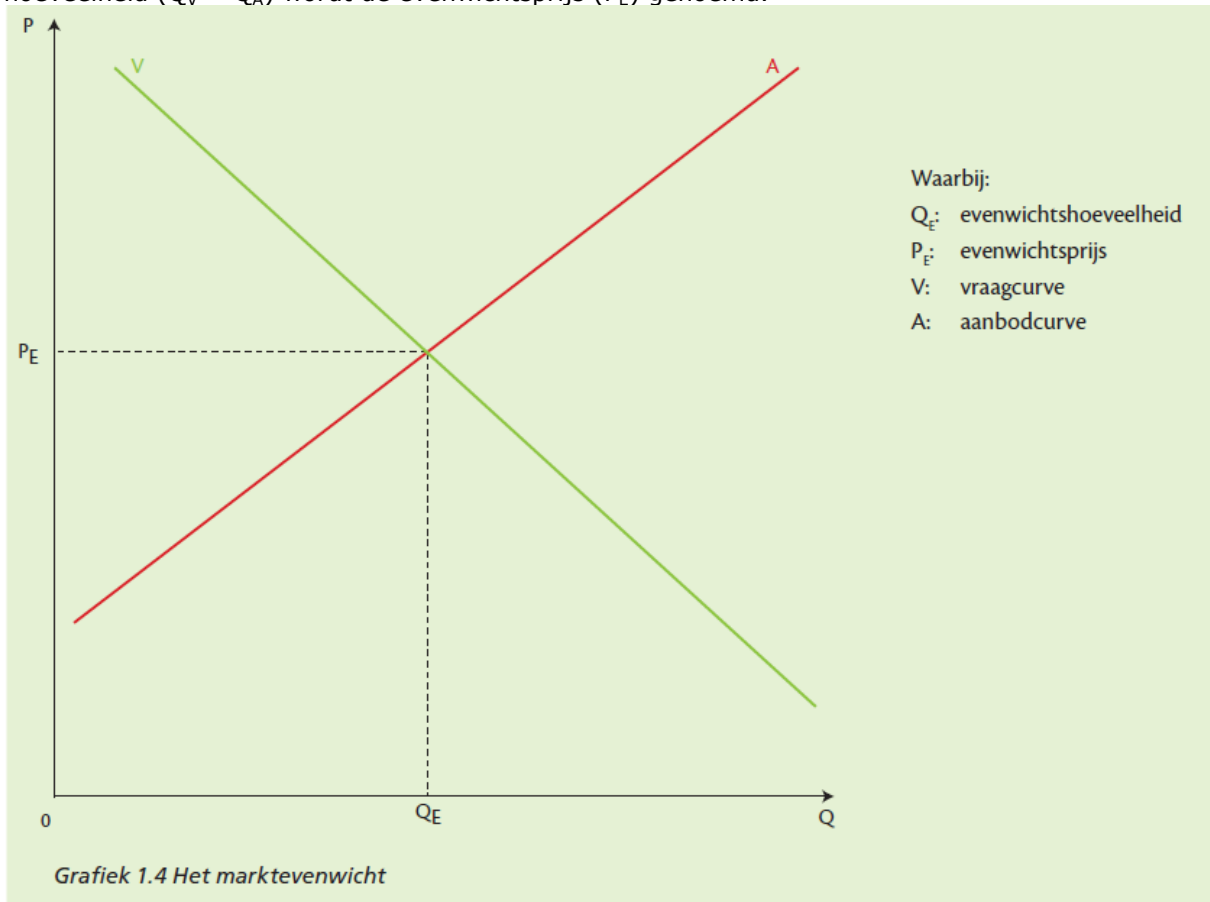
De vraagcurve (V) en de aanbodcurve (A) geven hogervermelde verbanden weer. De vraagcurve geeft grafisch het verband weer tussen gevraagde hoeveelheden en verschillende prijzen. De aanbodcurve geeft grafisch het verband weer tussen aangeboden hoeveelheden en verschillende prijzen.

Zoals uit grafiek 1.3a blijkt, verloopt de vraagcurve dalend. Als de prijs stijgt van P_0 naar P_1 dan daalt de gevraagde hoeveelheid van Q_0 naar Q_1 . Uit grafiek 1.3b blijkt dat de aanbodcurve stijgend verloopt. Als de prijs stijgt van P_0 naar P_1 dan stijgt de aangeboden hoeveelheid van Q_0 naar Q_1 .



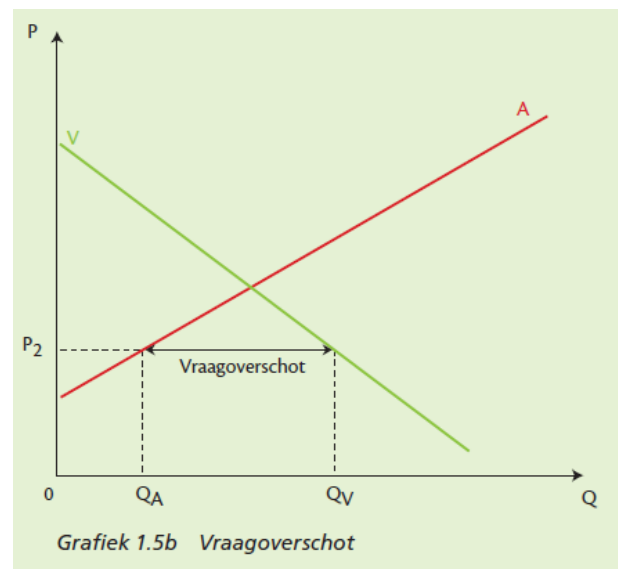
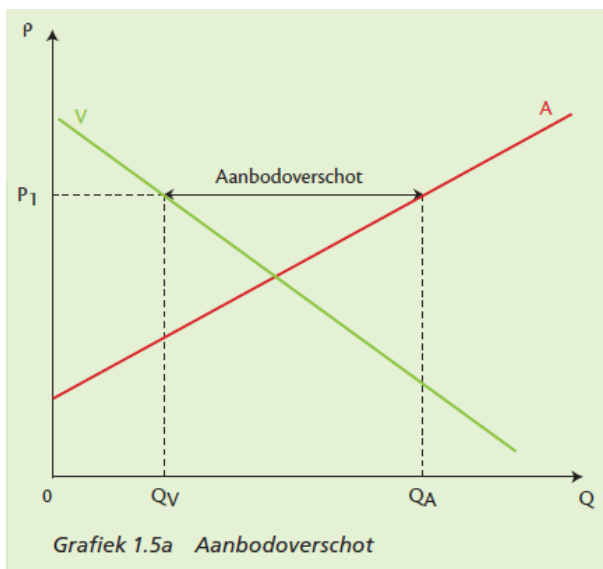
C De evenwichtsprijs

Hoeveel er verkocht wordt en aan welke prijs wordt bepaald door het spel van vraag en aanbod op de markt. De prijs waarbij de gevraagde hoeveelheid gelijk is aan de aangeboden hoeveelheid ($Q_V = Q_A$) wordt de evenwichtsprijs (P_E) genoemd.



D Het vraag- en aanbodoverschot

Een prijs (P_1) hoger dan de evenwichtsprijs zorgt voor een aanbodoverschot ($Q_V < Q_A$), waarbij de aangeboden hoeveelheid groter is dan de gevraagde hoeveelheid (grafiek 1.5a). Bij een prijs (P_2) lager dan de evenwichtsprijs is er een vraagoverschot ($Q_V > Q_A$). De gevraagde hoeveelheid is groter dan de aangeboden hoeveelheid (grafiek 1.5b).



E Het marktmechanisme

Het marktmechanisme of het prijsmechanisme zal in geval van een aanbod- of een vraagoverschot zorgen voor een automatische aanpassing van de prijs. Bij een vraagoverschot zal de prijs stijgen waardoor producenten worden aangezet om meer te verkopen en consumenten ontmoedigd worden om te kopen. Bij een aanbodoverschot zal de prijs dalen waardoor consumenten aangezet worden om meer te kopen en producenten ontmoedigd worden om te verkopen. Zo herstelt het evenwicht zich op de markt.

F Verschuiving van de vraag- en aanbodcurve

Een toename van het inkomen, een grotere voorkeur, een toename van het aantal consumenten, een prijsstijging van soortgelijke producten ... zorgen voor een evenwijdige verschuiving naar rechts van de vraagcurve (en omgekeerd).

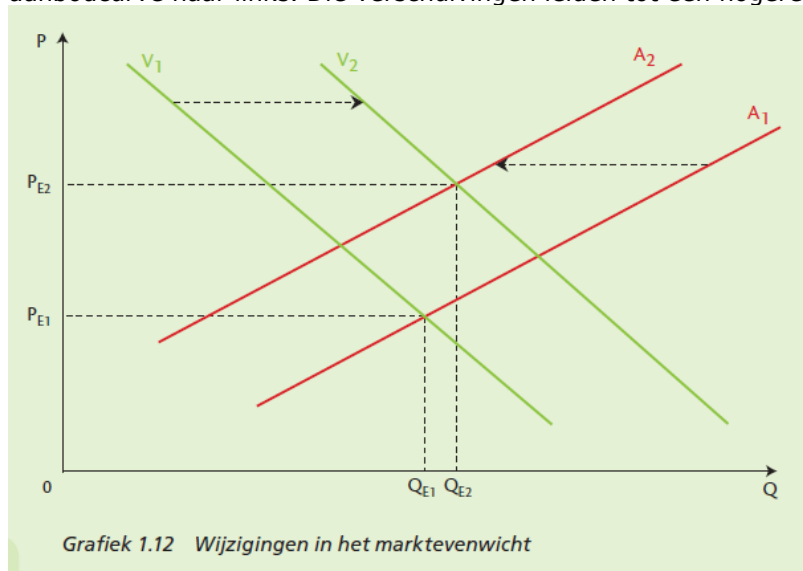
Een afname van de productiekosten, technologische vooruitgang, een toename van het aantal producenten ... doen de aanbodcurve evenwijdig naar rechts verschuiven (en omgekeerd).

De wijziging van de prijs van het product zelf leidt niet tot een verschuiving van vraag- of aanbodcurve, maar tot een beweging langs die curven.

G Verschuiving van het marktevenwicht

Door de verschuiving van vraag- en/of aanbodcurve fluctueert de evenwichtsprijs voortdurend. Het is niet altijd met zekerheid te zeggen of de nieuwe evenwichtsprijs hoger of lager zal zijn dan de vorige, doordat meerdere factoren in verschillende richtingen op elkaar kunnen inspelen.

In grafiek 1.12 is er een verschuiving van de vraagcurve naar rechts en een verschuiving van de aanbodcurve naar links. Die verschuivingen leiden tot een hogere evenwichtsprijs (P_{E2}).



3 Marketing

Voortdurend op de hoogte blijven van wat de klant wil, daarop met een gepaste marketingmix inspelen en ook rekening blijven houden met wat de concurrentie doet, behoren tot de marketing.

Via marketing probeert de producent de vraag van de consument te beïnvloeden.

Zodra de producent een beeld heeft van de (mogelijke) klanten, probeert hij de (nieuwe) producten op een zo aantrekkelijk mogelijke manier aan te bieden. De ondernemer moet beslissen:

- aan welke eisen het product moet voldoen;
- welke prijs hij ervoor zal vragen;
- op welke plaats hij het zal verkopen;
- hoe hij het product zal promoten.

A Product

De ondernemer moet beslissen welke kwaliteit hij aanbiedt. Het kan gaan om een kwalitatief hoogstaand product. Aan zo'n product wordt vaak een merknaam verbonden. Het kan ook gaan om een product waarvan de kwaliteit minder is, maar voor een bepaalde doelgroep volstaat.

Ook over het assortiment moet nagedacht worden. Een assortiment is het geheel van producten dat door een onderneming te koop wordt aangeboden. Een aangeboden assortiment kan verschillende productgroepen omvatten. Op die manier kan de ondernemer zo goed mogelijk inspelen op de specifieke behoeften van de verschillende consumenten.

B Prijs

De prijs waartegen de ondernemer het product aanbiedt, is heel belangrijk. Bij het bepalen van de verkoopprijs moet de ondernemer rekening houden met de kosten, de vraag en de concurrentie. Kwalitatief hoogstaande producten zullen tegen een hogere prijs worden verkocht, terwijl er doorgaans een lagere prijs gevraagd wordt voor producten waarvan de kwaliteit slechts voldoende is.

C Plaats

De plaats heeft betrekking op de aard van de verkooppunten waar de ondernemer zijn producten kan aanbieden. Kiest hij voor een supermarkt, winkel of onlineverkoop? Organiseert hij homeparty's of een postorderverkoop? Of kiest hij voor verkooppunten zoals de markt, bioscoop, cafés, pretparken ... Natuurlijk kan hij ook kiezen voor een combinatie van die plaatsen. Bij de keuze moet de ondernemer de kosten afwegen tegen de opbrengsten.

D Promotie

Promotie omvat onder andere reclame en verkoopacties. Reclame informeert, verleidt én tracht tot kopen aan te zetten. Daarbij kunnen tal van media worden gebruikt zoals tijdschriften, radio, televisie, bioscoop, internet en affiches. Elk medium heeft een eigen prijskaartje en bereikt een verschillend publiek. Ook verkoopacties kunnen allerlei vormen aannemen. Zegels of klantenkaarten kunnen recht geven op een geschenk of een korting. Een actie 'drie kopen, één gratis' kan gelanceerd worden. Deze acties zijn erop gericht klanten te lokken én te binden.

E Marketingmix

Product, prijs, promotie en plaats staan niet los van elkaar. Samen vormen ze de elementen van de marketingmix en beïnvloeden ze elkaar. Als de ondernemer bijvoorbeeld een heel hoge kwaliteit nastreeft voor het product, zal de prijs waarschijnlijk hoger liggen. Bij een te lage prijs geloven de consumenten soms niet dat het om een kwaliteitsproduct gaat.

Kiezen voor kwaliteit heeft vaak ook invloed op nog een andere schakel van de marketingmix: de onderneming moet voldoende promotie maken en een merkenbeleid voeren om mogelijke klanten te overtuigen van de kwaliteit van het product. Vaak merk je dat producten van hoge kwaliteit niet overal te koop zijn, maar alleen op duurdere plaatsen in steden. Met kwaliteit uitpakken heeft met andere woorden ook invloed op de verkoopplaats die de ondernemer kiest.

Een goede marketingaanpak kan een concurrentieel voordeel opleveren ten opzichte van anderen. Daardoor krijgt de ondernemer een voorsprong op het vlak van kwaliteit, prijs, service ... tegenover ondernemingen die een gelijksoortig product aanbieden.

4 Diversifiëren

Diversifiëren is zich niet toeleggen op een product, maar op verschillende producten zodat meer klanten worden bereikt en de ondernemer minder afhankelijk wordt van eenzelfde klantengroep. Door de aangeboden producten te diversifiëren doet de ondernemer aan risicospreiding.

5 De productiefactoren

Om producten (output) te kunnen aanbieden, worden door producenten allerlei middelen ingezet (input): water in een landbouwbedrijf, verpleegkundigen in een ziekenhuis, een transportband bij een autoproducent, de leiding en het organisatietalent van de ondernemer ...

Deze ingezette middelen of productiefactoren kunnen in vier categorieën worden ingedeeld:

- natuur (natuurlijke rijkdommen zoals water, ijzererts ...);
- arbeid (arbeidsprestaties zoals werk van arbeiders, bedienden ...);
- kapitaal (door mensen geproduceerde productiemiddelen zoals machines, gebouwen, maar ook energiebronnen zoals elektriciteit en zelfs goederen die in een volgende fase van het productieproces nog moeten verwerkt worden, zoals staal, hout ...)
- ondernemerschap of management (zorgt er voor dat de drie andere productiefactoren vakkundig worden aangewend en dat de onderneming winst kan maken).

6 Arbeidsproductiviteit

De inzet van arbeid kun je meten aan de hand van de arbeidsproductiviteit. De arbeidsproductiviteit of kortweg productiviteit is de productie per werknemer in een bepaalde tijdsperiode.

Arbeidsproductiviteit = totale productie per tijdsperiode/aantal arbeiders

7 Arbeidsspecialisatie

Door arbeidsspecialisatie kunnen werknemers zich toeleggen op de taken in de onderneming waarin zij beter zijn dan anderen afhankelijk van hun belangstelling, opleiding, ervaring ... Daardoor kunnen ze in een bepaalde tijdsperiode productiever zijn.

8 Loonverschillen

A Verschillen in loon die ontstaan door verschillen in de functies die worden uitgeoefend

Voorbeelden:

- de aard van het werk (bijvoorbeeld gevaarlijk werk);
- het statuut dat je hebt (bijvoorbeeld ambtenaar);
- de opleiding die je genoten hebt;
- het niveau van verantwoordelijkheid binnen de onderneming;
- ...

B Verschillen in loon die ontstaan ondanks dat een gelijkaardige functie wordt uitgeoefend

Voorbeelden:

- meer anciënniteit (dienstjaren);
- grootte onderneming;
- regio (bijvoorbeeld Brussel);
- sector (bijvoorbeeld chemie);
- ...

C Loondiscriminatie / Loonongelijkheid

Verschillen in loon ondanks dat een gelijkaardige functie wordt uitgeoefend en dat omdat

- je een ander geslacht hebt;
- je een andere nationaliteit hebt;
- je van een ander ras bent;
- ...

D Loonkloof

Verschil tussen wat vrouwen en wat mannen gemiddeld verdienen.

9 Investerings

Investeren is als een ondernemer kapitaalgoederen of vaste activa (machines, gebouwen, rollend materieel) koopt met de bedoeling daaruit op termijn voordelen te halen. Als een ondernemer investeert in machines, kunnen de werknemers sneller en beter werken. Machines zorgen er dus voor dat de arbeidsproductiviteit toeneemt.

10 Werkloosheid

Er is niet altijd voor iedereen een job. Voor sommige beroepen is het aanbod van arbeid duidelijk groter dan de vraag. Er is een aanbodoverschot en er ontstaat werkloosheid.

Het procentuele aandeel van de werkloze bevolking in de beroepsbevolking is de werkloosheidsgraad.

$\text{Werkloosheidsgraad} = (\text{aantal werklozen} / \text{beroepsbevolking}) \times 100$

De beroepsbevolking vormt het aanbod van arbeidskrachten op de arbeidsmarkt. Dit omvat iedere persoon van 15 jaar tot 65 jaar die in België woont en die zich aanbiedt op de arbeidsmarkt, ongeacht hij werk vindt of niet.

$\text{Beroepsbevolking} = \text{werkende bevolking} + \text{werkloze bevolking}$

De mate waarin de bevolking van 15 jaar tot 65 jaar zich aanbiedt op de arbeidsmarkt, is de activiteitsgraad.

$\text{Activiteitsgraad} = (\text{beroepsbevolking} / \text{bevolking van 15 jaar tot 65 jaar}) \times 100$

11 Toegevoegde waarde

Door de inzet van productiefactoren creëren ondernemingen toegevoegde waarde. Toegevoegde waarde is het verschil tussen de waarde van de verkochte producten en de waarde van de benodigde producten bij het binnenkomen in de onderneming. Deze meerwaarde of toegevoegde waarde stelt de ondernemer in staat om zijn ingezette productiefactoren te vergoeden (lonen voor arbeid, intrest voor geldkapitaal ...).

12 Welvaart

Door de inzet van productiefactoren produceren ondernemingen goederen (tastbaar) en diensten (niet-tastbaar) die tegemoetkomen aan de behoeften van mensen. Daarbij bezorgen ze een inkomen aan onder andere werknemers en kapitaalverstrekkers. Ondernemingen creëren bijgevolg ook welvaart. Welvaart is de mate waarin de bevolking kan beschikken over producten. Welvaart is niet hetzelfde als welzijn. Welzijn is 'gelukkig zijn' terwijl welvaart over 'materiële rijkdom' gaat.

13 Soorten kosten

Er zijn twee soorten kosten:

- constante kosten veranderen niet als de productie- of verkoophoeveelheid vermeerderd of vermindert;
- variabele kosten nemen toe of af als de productie- of verkoophoeveelheid vermeerderd of vermindert.

De totale kosten (TK) bekom je door de totale constante kosten (TCK) bij de totale variabele kosten (TVK) op te tellen. $TK = TCK + TVK$

14 Afzet en omzet

De afzet Q is de geproduceerde en/of verkochte hoeveelheid in stuks, kilo's of aantal goederen. De omzet (of de totale opbrengsten TO) is de geldwaarde van de geproduceerde en/of verkochte hoeveelheid in stuks, kilo's of aantal goederen. Daarvoor vermenigvuldig je de geproduceerde en/of verkochte hoeveelheid in stuks, kilo's of aantal goederen met de verkoopprijs (P).

$$TO = P \times Q.$$

15 Winst

Winst is het verschil tussen de opbrengsten en de kosten.

$$W = TO - TK.$$

De winst is een vergoeding voor het ondernemerschap.

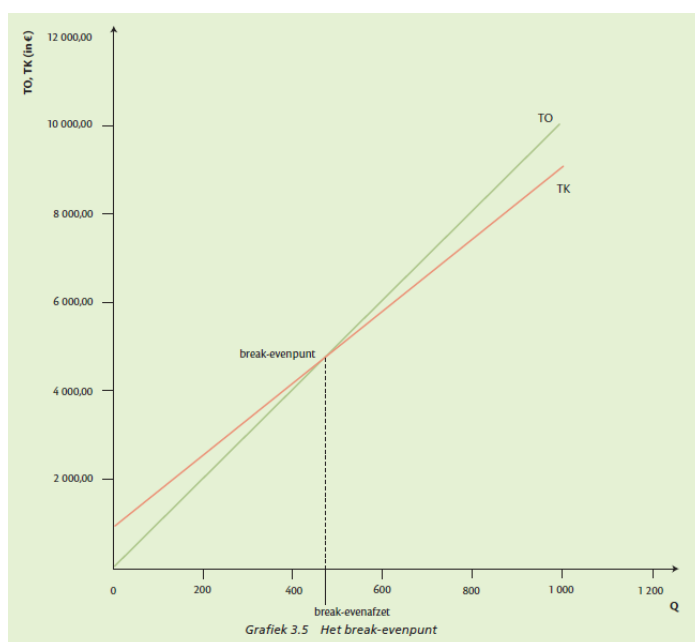
Het verschil tussen toegevoegde waarde en winst is dat de toegevoegde waarde nog vermindert moet worden met allerlei kosten zoals personeelskosten en interestkosten alvorens je de winst kunt bepalen. Toegevoegde waarde is dus meer dan winst.

16 De break-evenanalyse

Voor een ondernemer is het goed te weten hoeveel stuks hij minimaal moet verkopen om uit de kosten te komen. Dat kan hij nagaan aan de hand van een break-evenanalyse.

Het aantal stuks dat een ondernemer moet verkopen om winst noch verlies te maken, is de break-evenafzet.

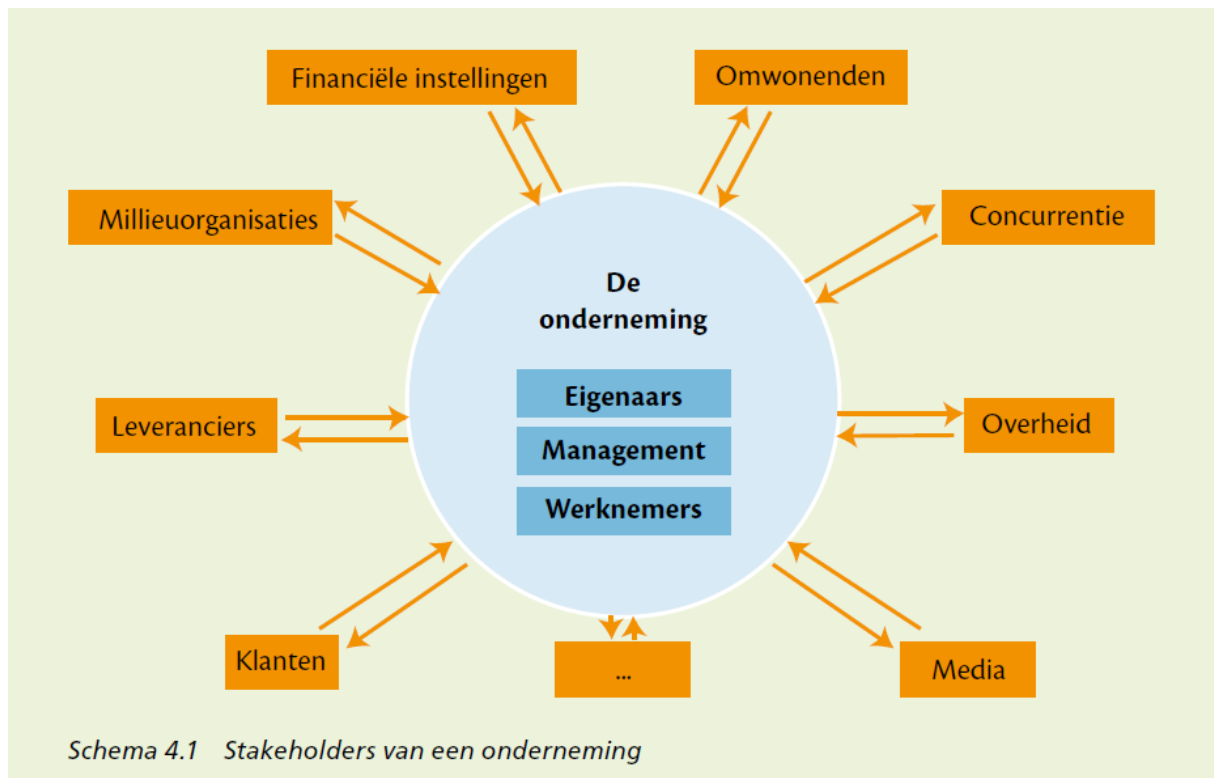
De break-evenafzet kan zowel via berekeningen (die Q waarbij $TO = TK$) als via een grafische voorstelling worden bepaald.



Op de grafiek kun je aflezen dat er verlies gemaakt wordt als de TK-curve boven de TO-curve ligt. Er wordt winst gemaakt zodra de TO-curve boven de TK-curve ligt. De break-evenafzet wordt bereikt als de totale opbrengsten gelijk zijn aan de totale kosten. Dit bereik je in het snijpunt van de TO- en de TK-curve. Dit snijpunt is het breakevenpunt. Hoe verder van de oorsprong het break-evenpunt zich bevindt in de grafiek, hoe meer de ondernemer moet verkopen om uit de kosten te komen.

17 Stakeholders

Hoewel eigenaars het broodnodige geld ter beschikking stellen van een onderneming, is een onderneming niet alleen verantwoordelijk aan de eigenaars. Een onderneming doet immers ook een beroep op andere partijen zoals klanten, leveranciers, werknemers, de overheid, financiële instellingen ... Al die betrokken partijen of belanghebbenden bij een onderneming worden stakeholders genoemd. Hun belangen worden beïnvloed door de activiteiten van de onderneming of ze oefenen zelf invloed uit op de belangen van de onderneming. De samenhang tussen een onderneming en haar stakeholders kan als volgt geschematiseerd worden:



18 Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Ondanks hun uiteenlopende belangen dienen ondernemingen zorg te dragen voor alle stakeholders en niet enkel voor het belang van de eigenaars. Dat zou ongetwijfeld voor wrevel zorgen bij de andere stakeholders, wat op termijn het voortbestaan van de onderneming kan bedreigen. Een onderneming moet haar sociale verantwoordelijkheid opnemen. Dit betekent dat ondernemingen in hun activiteiten en in hun relaties met stakeholders vrijwillig aandacht schenken aan sociale kwesties (bijvoorbeeld het welzijn van de werknemers of de omwonenden). Een onderneming heeft ook een ecologische verantwoordelijkheid en moet bijgevolg aandacht schenken aan het milieu. Bij ondernemingen die dit doen, is er sprake van 'maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo)'. Ondernemingen die maatschappelijk verantwoord of duurzaam ondernemen, wachten niet tot de overheid hen bepaalde regels, wetten of boetes oplegt op sociaal of ecologisch vlak. Ze bepalen zelf welke maatregelen ze willen nemen om het welzijn van de mensen (people), de ecologische kwaliteit (planet) en de economische welvaart (profit) te bevorderen. Belangrijk is dat ondernemingen een evenwichtige balans vinden tussen de drie p's.



19 Het ondernemingsplan

Bij de start van een onderneming stelt een ondernemer best een ondernemingsplan op. In een ondernemingsplan zal de ondernemer de doelstellingen en de aanpak van de onderneming voor een bepaalde periode vastleggen en nagaan of ze haalbaar zijn.

Een ondernemingsplan van een startende onderneming bevat meestal de volgende onderdelen.

A Voorstelling van het product

Elk ondernemingsplan bevat een duidelijke beschrijving van het goed of van de dienst die de onderneming op de markt brengt.

B Voorstelling van de ondernemer en de onderneming

De ondernemer kiest een naam voor de onderneming en beschrijft wie de ondernemers zijn.

C De te bereiken doelstellingen

Een onderneming wordt opgericht met een bepaald doel. Een doelstelling verwoordt wat de ondernemer wil bereiken met zijn onderneming. In de meeste ondernemingen staat maximale winst voorop. Een ondernemer maakt winst als de omzet of de totale opbrengsten groter zijn dan de totale kosten. Omgekeerd maakt de onderneming verlies.

Bijkomende ondernemingsdoelstellingen kunnen zijn: het marktaandeel uitbreiden, een bepaalde omzet bereiken, voor tewerkstelling zorgen, ondernemen met respect voor het milieu, sociale doelstellingen ...

Een onderneming is succesvol als ze erin slaagt haar doelstellingen te bereiken.

D Marktonderzoek

Via een marktonderzoek verzamelt en analyseert de ondernemer gegevens over de markt.

E Marketingplan

De ondernemer beschrijft tegen welke prijs hij het product wilt verkopen, hoe het zal gepromoot worden en waar het product te koop wordt aangeboden.

F Ondernemingsbudget

Het ondernemingsbudget is een raming of schatting van de toekomstige opbrengsten en kosten en van het toekomstige resultaat op één jaar. Door het opstellen van een ondernemingsbudget kunnen (startende) ondernemers nagaan in hoeverre hun onderneming winstgevend kan zijn.

Indien nodig zullen een aantal genomen strategische beslissingen moeten bijgesteld worden.

20 Ondernemingsvormen

Door de keuze van de ondernemingsvorm kan een ondernemer de risico's die hij loopt aanzienlijk beperken. Vooral het financiële risico kan hij dan beter beheersen.

Een ondernemer kiest een ondernemingsvorm die het best aansluit bij zijn doelstellingen. In eerste instantie moet hij kiezen tussen een eenmanszaak en een vennootschap.

A Eenmanszaak

Een eenmanszaak is een onderneming met één persoon als eigenaar en baas.

Voordelen:

- alle winst is voor de eigenaar;
- de ondernemer kan sneller beslissingen nemen zonder verantwoording te moeten afleggen aan derden;
- weinig startkapitaal nodig.

Nadelen:

- het voortbestaan is onzeker: als de eigenaar de onderneming niet verder kan leiden, dan komt het voortbestaan van de onderneming in gevaar;
- onbeperkte aansprakelijkheid: de ondernemer draagt de risico's alleen en zal ook alleen opdraaien voor eventuele verliezen. Daarbij is het mogelijk dat de ondernemer van de eenmanszaak zijn persoonlijke bezittingen moet verkopen om zijn schulden te kunnen voldoen.

Beide nadelen kunnen opgevangen worden door een eenpersoonsvennootschap op te richten. De ondernemer moet dan wel over voldoende startkapitaal beschikken. In beide ondernemingsvormen heeft de ondernemer niemand met wie hij kan overleggen alvorens een beslissing te nemen.

B Vennootschap: bvba of nv?

Een vennootschap kan worden opgericht door twee of meer personen die geld of goederen in gemeenschap brengen met het doel één of meer nauwkeurig omschreven activiteiten uit te oefenen en de winst die daaruit kan ontstaan onder elkaar te verdelen.

Voordelen:

- beperkte aansprakelijkheid: om het risico voor de ondernemers of aandeelhouders beperkt te houden, kunnen ze opteren voor een vennootschapsvorm met beperkte aansprakelijkheid. Bij een slechte gang van zaken verliezen de ondernemers of aandeelhouders alleen het bedrag dat zij in de
- onderneming hebben ingebracht. Schuldeisers kunnen geen aanspraak maken op hun woonhuis of andere persoonlijke bezittingen;
- het voortbestaan is verzekerd.

Nadelen:

- de ondernemers moeten voldoende startkapitaal hebben;
- bij een vennootschap is de administratie zwaarder dan bij een eenmanszaak, vooral wat betreft boekhoudkundige verplichtingen.

De meest voorkomende vennootschapsvormen met beperkte aansprakelijkheid zijn de besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (bvba) en de naamloze vennootschap (nv). Bij een bvba is de groep aandeelhouders beperkt omdat de persoon belangrijk is. Bij een nv is die groep onbeperkt, daar de inbreng belangrijk is. In veel nv's kennen de mede-eigenaars elkaar niet, ze worden naamloos voor elkaar.

21 Conjunctuur

De opeenvolgende periodes van versnelling en vertraging van de groei van de economische activiteit wordt de conjunctuurbeweging genoemd. Na enkele jaren van snelle groei volgen enkele jaren van groeivertraging of zelfs van afnemende economische activiteit.

22 Inflatie

Zonder geld functioneert een moderne economie niet maar geld kan ook de goede werking van de economie hinderen. Werkloosheid en inflatie worden beschouwd als de belangrijkste economische problemen. Inflatie is de aanhoudende stijging van het algemeen prijspeil. Door inflatie verandert de waarde van het geld voortdurend. Als gevolg van de algemene prijsstijging kunnen met eenzelfde hoeveelheid geld minder producten aangekocht worden. Dit verlies aan koopkracht is onder andere nadelig voor consumenten maar vermindert daardoor ook de inkomsten voor producenten.

Basisrekenvaardigheden

1 Getallen afronden

Getal afronden betekent getallen verminderen tot aantal beduidende cijfers. Hoeveel cijfers hangt af van het doel waarvoor het getal dient. Voor het vak economie gelden de volgende afspraken:

- Algemeen.
 - Volgt op laatste cijfer dat blijft staan 0, 1, 2, 3 of 4, dan blijft laatste cijfer staan.
 - Volgt op laatste cijfer dat blijft staan 5, 6, 7, 8 of 9, dan moet laatste cijfer met één verhoogd worden.
- Euro, procenten ... : afronden op 2 decimalen.
- Personen (vb. werklozen), goederen ... : afronden op eenheden.

2 Rekenen met duizenden, miljoenen, miljarden en biljoenen

Eenheid	Uitgeschreven getal	Hoeveel nullen?	Uitgedrukt in miljoenen (mln.)	Uitgedrukt in miljarden (mld.)
Duizend	1 000	Drie	0,001 mln.	0,000001 mld.
Miljoen	1 000 000	Zes	1 mln.	0,001 mld.
Miljard	1 000 000 000	Negen	1 000 mln.	1 mld.
Biljoen	1 000 000 000 000	Twaalf	1 000 000 mln.	1 000 mld.

3 Het rekenkundig gemiddelde berekenen

= de som van een aantal getallen gedeeld door het aantal getallen.

Het rekenkundig gemiddelde heb je in de economie nodig voor het berekenen van de gemiddelde kosten, de gemiddelde opbrengsten, de gemiddelde belastingvoet, het inkomen per hoofd van de bevolking ...

4 Rekenen met procenten

Een procent, aangeduid door het procentteken (%), is een honderdste deel.

Je kunt in de economie op diverse manieren met procenten rekenen.

- Je kunt een getal moeten berekenen op basis van een gegeven procent. Stel dat je in de solden 30,00 % korting krijgt bij de aankoop van een product met een waarde van € 80,00, dan heb je een korting gekregen van € 80,00 x 0,30 = € 24,00. Zo bereken je onder andere het te betalen btw-bedrag ...
- Je kunt een verhouding van getallen moeten omzetten naar procent. Daarvoor moet je de noemer van de breuk gelijkstellen aan 100. Stel dat 6 van de 25 onderzochte ondernemingen meer dan 50 werknemers tewerkstellen, dan is dat $(6/25) \times 100 = 24,00$ % van alle onderzochte ondernemingen. Zo bereken je onder andere de werkloosheidsgraad, de activiteitsgraad, de schuldgraad, de exportquote, de rendabiliteitsgraad ...
- Je kunt een gegeven procent bij een getal moeten optellen of van een getal moeten aftrekken. Stel dat de afzet van een onderneming vorig jaar 2 000 stuks was en dat de afzet dit jaar met 5,00 % is gestegen, dan bedraagt de afzet dit jaar $2\,000 \times 1,05 = 2\,100$ stuks. Stel dat de omzet van een onderneming vorig jaar € 200 000,00 was en dat de omzet dit jaar met 5,00 % is gedaald, dan bedraagt de omzet dit jaar $200\,000,00 \times 0,95 = € 190\,000,00$. Zo bereken je onder andere bedragen inclusief btw ...
- Je kunt ook het procentueel verschil tussen twee getallen moeten berekenen. Daarvoor gebruik je de formule $[(\text{nieuw} - \text{oud}) / \text{oud}] \times 100$. Stel dat je loon gestegen is van € 800,00 naar € 1 000,00, dan is je loon gestegen met $[(1\,000 - 800) / 800] \times 100 = 25,00$ %. Afhankelijk van de basis (oud) krijg je een ander resultaat, zelfs als met dezelfde getallen werkt. Stel dat je loon gedaald is van € 1 000,00 naar € 800,00, dan is je loon gedaald met $[(800 - 1\,000) / 1\,000] \times 100 = 20,00$ %! Zo bereken je onder andere de economische groei, de inflatie ...
- Je kunt ook een procentuele vergelijking moeten maken tussen twee getallen. Stel dat in België de gemiddelde loonkosten per werknemer € 60,00 bedragen en in Spanje de gemiddelde loonkosten per werknemer € 40,00 bedragen, dan is België $[(60 - 40) / 40] \times 100 = 50,00$ % duurder dan Spanje of is Spanje $[(40 - 60) / 60] \times 100 = 33,33$ % goedkoper dan België. Ook hier stel je vast dat een andere vergelijkingsbasis een ander

resultaat geeft. Zo bereken je onder andere loonverschillen, verschillen tussen industrielanden en ontwikkelingslanden ...

- Je kunt vanuit een gegeven procent en op basis van bovenstaande berekeningen met procenten een ontbrekend getal moeten vinden zoals vanuit een procent dat de verhouding tussen twee getallen weergeeft een ontbrekend getal zoeken; een oorspronkelijk getal zonder procentuele verandering terugvinden; of vanuit een procentuele verandering tussen twee getallen het ontbrekend getal zoeken.

Oefenen op basisrekenvaardigheden kun je onder andere via de online tool
<http://toolbooks.lweoplus.nl/rekonomie/rekonomie.aspx?C=voorplaat>

5 Inclusief/exclusief btw

Betaalde btw kan worden teruggevorderd en ontvangen btw is verschuldigd aan de btw-administratie. Vandaar dat btw altijd als een vordering of een schuld op de balans voorkomt en nooit op de resultatenrekening. De btw is immers geen kost of een opbrengst voor een onderneming en heeft bijgevolg geen invloed op het resultaat. Betalingen aan leveranciers en ontvangsten van klanten zijn steeds btw inclusief.

De prijs die je aan de leverancier betaalt, is inclusief btw. Dit betekent dat er bovenop het aankoopbedrag een bijkomende belasting wordt betaald. Het btw-tarief wordt doorgaans uitgedrukt in een procent.

prijs inclusief btw = prijs exclusief btw + btw

Voorbeeld: stel dat de prijs exclusief btw € 200,00 en het btw-tarief 21,00 % is, dan is de prijs inclusief btw € $200 \times 1,21 = € 242,00$

Voor een boekhouder is het belangrijk het bedrag exclusief btw en het btw-bedrag te kennen als hij het bedrag inclusief btw kent.

Veronderstel: btw-tarief = 21,00 %

De prijs exclusief btw is € 100,00.

De prijs inclusief btw is € $100,00 + € 21,00 = € 100,00 \times 1,21 = € 121,00$.

Om vanuit de prijs inclusief btw te komen tot de prijs exclusief btw moet dus
 $€ 121,00 / 1,21 = € 100,00$

Dit leidde tot volgende formule:

prijs exclusief btw = prijs inclusief btw / (1 + btw-tarief)

waarbij btw-tarief = 21,00 % = 0,21

prijs exclusief btw = (prijs inclusief btw x 100) / (100 + btw-tarief)

waarbij btw-tarief = 21,00 % = 21

Voorbeeld: stel dat de prijs inclusief btw € 200,00 en het btw-tarief 6,00 % is, dan is de prijs exclusief btw € $200,00 / 1,06 = € 188,68$

Om vanuit de prijs inclusief btw te komen tot het btw-bedrag moet

$€ 121,00 - € 100,00 = € 21,00$

of $(€ 121 \times 21) / (100 + 21) = € 21,00$

Dit leidde tot volgende formule:

btw-bedrag = (prijs inclusief btw x btw-tarief) / (100 + btw-tarief)

waarbij btw-tarief = 21,00 % = 21

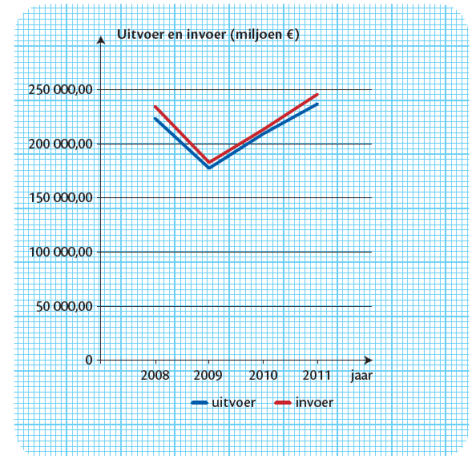
Voorbeeld: stel dat de prijs inclusief btw € 200,00 en het btw-tarief 6,00 % is, dan is de het btw-bedrag € $200,00 \times 6 / 106 = € 11,32$

Grafieken

1 Soorten grafieken

A Een lijngrafiek

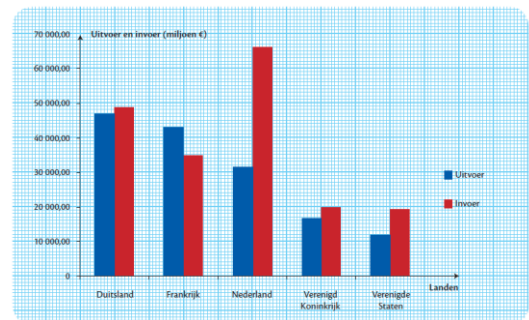
Een lijngrafiek geeft meestal de evolutie van een of meerdere variabelen weer gedurende een bepaalde periode, zoals de waarde van de totale productie, het aantal werknemers, de omzet ... Op de horizontale as (de x-as) komt de periode (de tijd) en op de verticale as (de y-as) de bijbehorende waarde (bijvoorbeeld de waarde van de totale export).



Grafiek 2.1 Evolutie Belgische handel

B Staaf- en kolomgrafiek

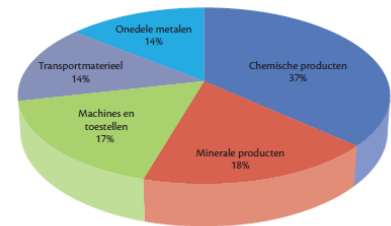
Een staafgrafiek bestaat uit liggende balken (staven), waarvan de lengte de omvang van meerdere variabelen weergeeft. Het is betrekkelijk eenvoudig om een legende direct in de staven te zetten. Een kolomgrafiek bevat staande balken (kolommen), waarvan de hoogte eveneens de omvang van meerdere variabelen weergeeft. De grootte van de staven of kolommen maakt het mogelijk om de verhoudingen met elkaar te vergelijken.



Grafiek 2.2 Belangrijkste klanten en leveranciers van België, in miljoen euro (2011)

C Cirkelgrafiek

Een cirkelgrafiek, schijfgrafiek of taartgrafiek is een grafiek in de vorm van een cirkel. Deze grafiek wordt gebruikt om een verdeling van bepaalde gegevens op eenvoudige wijze weer te geven. De cirkel wordt daartoe verdeeld in sectoren, waarbij de grootte van een sector het aandeel van een bepaald gegeven voorstelt. Een cirkelgrafiek maakt het mogelijk om in één oogopslag de verschillende sectoren ten opzichte van elkaar en het geheel te vergelijken.



Grafiek 2.3 Sectorale spreiding van de Belgische uitvoer

2 Een grafiek lezen

Grafieken worden in economie vaak gebruikt om iets te verduidelijken of te illustreren.

Om te achterhalen welke informatie een grafiek weergeeft, ga je als volgt te werk:

- lees de titel, zodat je weet wat de grafiek weergeeft;
- lees de legende, zodat je weet wat een kleur betekent;
- bekijk de assen, zodat je weet of bedragen, jaartallen, gewichten ... worden weergegeven. Let hierbij vooral op de gebruikte eenheid: euro of dollar, kilogram of ton, meter of kilometer. Om al te grote bedragen op de assen te vermijden gebeurt het vaak dat bedragen in miljoenen euro worden weergegeven of afstanden in duizenden kilometers ...;
- bekijk vervolgens aandachtig de gegevens op de grafiek, eerst globaal en vervolgens meer in detail.

3 Een grafiek tekenen

Om een grafiek op papier te tekenen, ga je als volgt tewerk:

- A Noteer de titel van je grafiek.
- B Teken de assen loodrecht op elkaar en plaats pijltjes aan de uiteinden.
- C Benoem de assen en duid het nulpunt aan.
- D Bepaal de passende afstand voor een eenheid en plaats de gegevens bij de assen.
- E Plaats punten op de juiste hoogte van de verticale as boven de gegevens op de horizontale as.
- F Verbind de punten met elkaar.
- G Gebruik verschillende kleuren als je meer dan één lijn tekent en voorzie een passende legende.

Onderzoekscompetentie

1 OVUR-strategie

Dé juiste strategie om een goed onderzoek uit te voeren bestaat uit vier fasen: oriënteren, voorbereiden, uitvoeren en reflecteren. Aan de eerste letters van deze fasen dankt deze strategie zijn naam: OVUR.

- ORIËTEREN betekent dat je in een onderwerp geïnteresseerd raakt en daarover iets meer wilt weten.
- Bij het VOORBEREIDEN denk je na over hoe je het onderzoek zult aanpakken, van welke onderzoeksmethodes je gebruik zult maken en wanneer je welk deel van het onderzoek plant.
- Zodra je start met het verzamelen en verwerken van gegevens en het formuleren van een antwoord op je onderzoeksvraag, ben je bezig met UITVOEREN. In deze fase zul je ook rapporteren over je onderzoek.
- Ten slotte evalueer je je eigen onderzoek en denk je na over de sterke en zwakke punten. Je kunt je besluiten ook confronteren met andere meningen en zoeken naar verklaringen voor verschillen. Dan ben je aan het REFLECTEREN.

2 Soorten onderzoeksvragen

Met een onderzoeksvraag start je elk onderzoek. Je vraagt je namelijk af wat je precies wil onderzoeken. kan een onderzoeksvraag te moeilijk of te ingewikkeld zijn en kun je beter de hoofdvraag van je onderzoek opsplitsen in deelvragen. Die deelvragen helpen je stap voor stap om de hoofdvraag te beantwoorden.

Een goede onderzoeksvraag stellen is niet gemakkelijk. De kwaliteit van je onderzoek hangt af van de kwaliteit van je vraag. Een goed antwoord zoeken op een slechte vraag is immers onmogelijk.

Afhankelijk van de aard van het onderzoek, heb je andere onderzoeksvragen.

- Beschrijvende vragen: hoe, wat, wanneer, waar, hoeveel ...
- Vergelijkende vragen: wat zijn de verschillen, wat zijn de overeenkomsten ...
- Evaluerende vragen: welke voordelen, welke nadelen, wat is het beste ...
- Verklarende vragen: waarom, wat zijn de oorzaken, wat zijn de gevolgen, wat is het verband ...
- Probleemoplossende vragen: wat kan eraan gedaan worden, hoe kan het verbeterd worden, welke zijn de geschikte maatregelen ...

Beschrijvende vragen zijn de meest eenvoudige vragen om te beantwoorden. Meestal begin je met dit soort vragen om een onderwerp te verkennen en in kaart te brengen. Vergelijkende en evaluerende vragen zijn ook beschrijvend van aard, maar ze gaan nog een stapje verder omdat er een vergelijking of een oordeel wordt geformuleerd. Verklarende vragen zijn moeilijker te beantwoorden omdat je naar een verband tussen twee zaken gaat zoeken. Maar nog meer vaardigheden zijn vereist voor het beantwoorden van probleemoplossende vragen. Je moet over een grondige kennis van en inzicht in het onderwerp beschikken en je moet voldoende creativiteit bezitten.

Als je onderzoeksvragen formuleert, ben je binnen de OVUR-strategie aan het ORIËTEREN.

3 Soorten onderzoeksmethodes

Er bestaan verschillende onderzoeksmethodes: bronnenonderzoek, enquête, interview, observatie, experiment en simulatie.

A Bronnenonderzoek

Bij bronnenonderzoek raadpleeg je verschillende informatiebronnen zoals boeken, tijdschriften, kranten, beeldfragmenten, geluidsfragmenten, statistieken ... Bronnen kun je onder andere vinden via internet, bibliotheken, mediatheken ...

B Enquête

Een enquête of bevraging is een manier van onderzoek waarbij je gebruik maakt van een vragenlijst die aan meerdere personen wordt voorgelegd. Deze personen zijn de hele doelgroep of vormen een representatieve steekproef. Hoewel een enquête op een vrij eenvoudige en snelle manier veel informatie kan opleveren, zijn er bij het stellen van vragen ook heel wat risico's die de resultaten sterk kunnen beïnvloeden. Enkele voorbeelden zijn foutieve vraag stelling, foutieve vraagvolgorde en interpretatiefouten door de ondervraagde en/of de onderzoeker.

C Interview

Een interview, ook wel vraaggesprek genoemd, is een gesprek waarbij je één of meerdere personen ondervraagt. Aldus krijgt de interviewer een beeld van de kennis, standpunten en ervaringen van de ondervraagde persoon. Een interview staat of valt met een goede vraagstelling. Die moet je bijgevolg grondig voorbereiden. Om goede vragen op te stellen, moet je het onderwerp van het interview voldoende beheersen.

D Observatie

Bij observeren ga je na hoe iets gebeurt of hoe iemand zich gedraagt. Observatie is een vaak gebruikte onderzoekstechniek in de sociale wetenschappen.

E Experiment

Een experiment of proef is een zorgvuldig opgezette en nauwkeurige observatie van een stukje werkelijkheid. Een experiment kan worden uitgevoerd om een wetenschappelijke hypothese te testen. Je gaat na of in de praktijk ook echt gebeurt wat je vanuit de theorie verwacht.

F Simulatie

Een simulatie is een nabootsing van de werkelijkheid, in veel gevallen met behulp van een model van die werkelijkheid. Een simulatie is een dynamisch proces. Ze laat zien hoe een gegeven uitgangssituatie verandert en evolueert.

Als je nagaat van welke onderzoeksmethode(s) je gebruikt zult maken in je onderzoek, ben je binnen de OVUR-strategie aan het VOORBEREIDEN.

4 Soorten bronnen voor onderzoek

Om gegevens voor een onderzoek te vinden, kun je diverse bronnen raadplegen. Verschillende media kun je als bron gebruiken:

- naslagwerken: bijvoorbeeld een encyclopedie in boekvorm of op cd-rom;
- gespecialiseerde boeken in bijvoorbeeld openbare bibliotheken;
- kranten en tijdschriften;
- gespecialiseerde tijdschriften en vaktijdschriften;
- het internet;
- televisiedocumentaires;
- film;
- databanken met bijvoorbeeld statistische informatie;
- ...

Voor een interessant onderzoek maak je gebruik van verschillende soorten bronnen. Het is ook belangrijk om de informatieve waarde van je bronnen te beoordelen. Informatie in boeken kan verouderd zijn. Kranten en tijdschriften bieden actuele informatie, maar die kan twee weken later al achterhaald zijn. Vooral bij internetbronnen is het zeer belangrijk dat je de betrouwbaarheid nagaat: iedereen kan immers websites maken. Ook zetten veel scholieren hun eigen werkjes op het internet. De commentaar van hun leerkracht vind je er meestal niet bij.

Als je gegevens verzamelt, ben je binnen de OVUR-strategie aan het UITVOEREN.

Dubbel boekhouden

Voor de ondernemer is het belangrijk en nuttig een boekhouding bij te houden.

1 De balans

De balans geeft een overzicht van de bezittingen (= activa) van een onderneming en de herkomst van het geld (= passiva) waarmee die bezittingen werden aangeschaft.

Op de actiefzijde (= linkerzijde) van de balans worden de bezittingen van de onderneming weergegeven zoals gebouwen, machines, winkelinrichting, voorraad handelsgoederen, vorderingen op klanten, geld op de bankrekening of in de kas ... De totale waarde van de bezittingen geeft het vermogen van de onderneming weer op dat bepaald moment.

Het actief kun je verder opdelen in de vaste activa en de vlottende activa. Vaste activa zijn bezittingen die lange tijd (meer dan één jaar) in de onderneming aanwezig blijven zoals gebouwen en machines. Vlottende activa blijven slechts een korte tijd (ten hoogste één jaar) in de onderneming zoals voorraden handelsgoederen en geld in kas. Bezittingen die langdurig in de onderneming blijven, staan bovenaan op de actiefzijde. Hoe lager de plaats op de actiefzijde, hoe sneller de desbetreffende bezitting in geld kan omgezet worden.

Op de passiefzijde (= rechterzijde) van de balans wordt de herkomst van de aangewende financieringsmiddelen weergegeven. Een deel heeft de eigenaar zelf ingebracht (eigen vermogen); een ander deel werd geleend bij de bank of is nog verschuldigd aan leveranciers of anderen (vreemd vermogen). Het passief is gerangschikt volgens opvraagbaarheid van de schuld: hoe langer het duurt voor een schuld moet worden terugbetaald, hoe hoger de plaats van die schuld op de passiefzijde. Omdat het eigen vermogen in principe niet moet terugbetaald worden tijdens het bestaan van de onderneming, staat dat bovenaan.

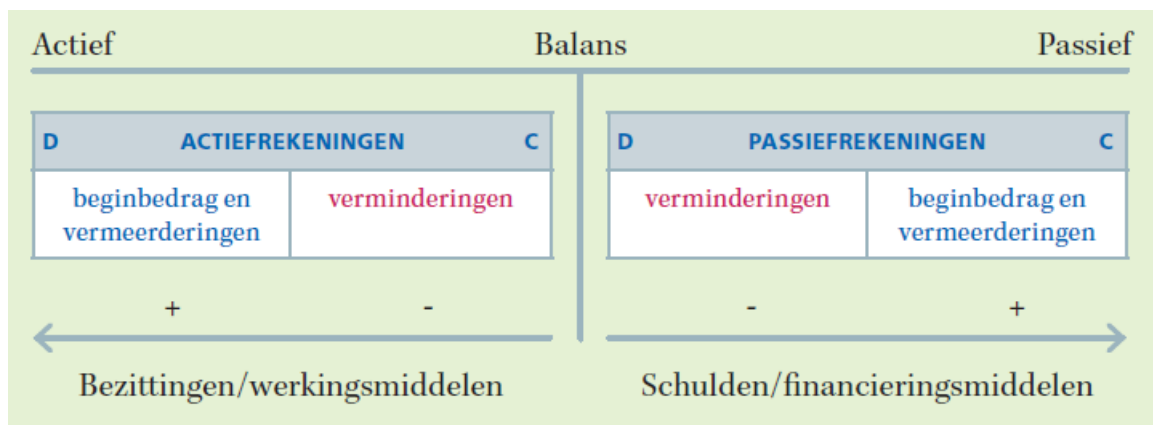
Omdat de totale waarde van de actiefzijde altijd gelijk is aan de totale waarde van de passiefzijde wordt dit overzicht een balans genoemd.

Balans	
Activa	Passiva
Vaste activa	Eigen vermogen
I. Oprichtingskosten	I. Kapitaal
II. Immateriële vaste activa	II. Uitgiftepremies
III. Materiële vaste activa	III. Herwaarderingsmeerwaarden
IV. Financiële vaste activa	IV. Reserves
Vlottende activa	V. Overgedragen winst
V. Vorderingen op meer dan één jaar	VI. Kapitaalsubsidies
VI. Voorraden en bestellingen in uitvoering	Vreemd vermogen
VII. Vorderingen op ten hoogste één jaar	VII. Voorzieningen voor risico's en kosten
VIII. Geldbeleggingen	VIII. Schulden op meer dan één jaar
IX. Liquide middelen	IX. Schulden op ten hoogste één jaar
X. Overlopende rekeningen	X. Overlopende rekeningen

2 De rekeningen

Een balans is slechts een momentopname en wijzigt voortdurend, bijvoorbeeld door de aankoop van een machine, de betaling aan een leverancier ... Om niet elke keer de volledige balans te moeten overschrijven, werk je met aparte rekeningen. Een rekening heeft de vorm van een T. Je neemt voor elk balansonderdeel een blad (een rekening) en noteert aan de ene kant het beginbedrag en de vermeerderingen, aan de andere kant de verminderingen. Zo kun je op elk moment berekenen wat de stand van zaken is, bijvoorbeeld van de vorderingen op klanten of de schulden aan leveranciers.

Op welke zijde van de rekening schrijf je een bedrag? De afspraak is: voor actiefrekeningen begin je links, omdat het beginbedrag ook links op de balans staat. Aan die kant komen dan ook de vermeerderingen. De verminderingen worden rechts genoteerd. Voor passiefrekeningen werk je, om dezelfde reden, precies omgekeerd. Rechts komt het beginbedrag en de vermeerderingen, de verminderingen worden links genoteerd. In de boekhouding spreek je voor een rekening trouwens niet van links of rechts, maar van debet (= links) en credit (= rechts).



3 De resultatenrekening

De resultatenrekening geeft weer wat een heel jaar werken uiteindelijk heeft opgeleverd. Zijn de opbrengsten groter dan de kosten, dan is het resultaat positief en is er winst. Maakt de onderneming winst, dan moet ze daarop belasting betalen. Na aftrek van de belasting op de winst kent de ondernemer het resultaat van het boekjaar na belastingen. Zijn de opbrengsten kleiner dan de kosten, dan is het resultaat negatief en is er verlies. Op verlies betaalt de ondernemer uiteraard geen belastingen.

Het bedrijfsresultaat is het verschil tussen bedrijfsopbrengsten en bedrijfskosten.

Bedrijfsopbrengsten omvatten hoofdzakelijk de omzet (= verkopen van handelsgoederen).

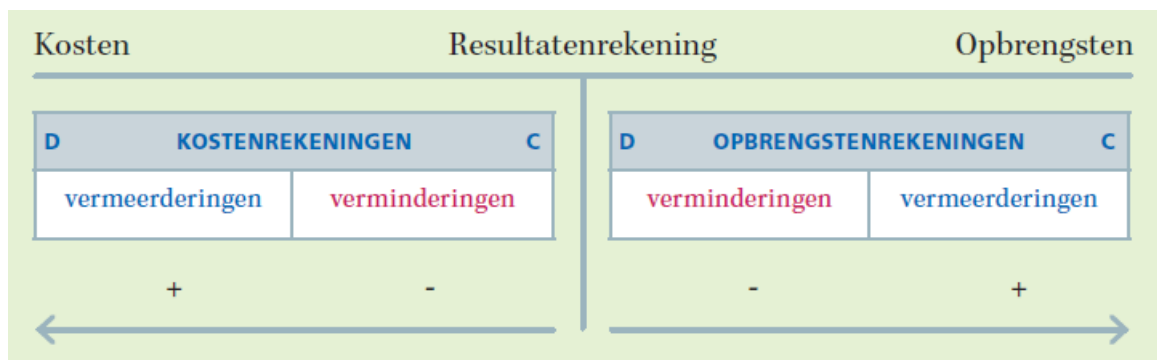
Bedrijfskosten omvatten onder andere de aankoop van handelsgoederen, kosten voor diensten en diverse goederen en de personeelskosten die in de rubriek 'Bezoldigingen en sociale lasten' terug te vinden zijn.

Financiële opbrengsten bevatten vooral de intrest op spaargeld. Financiële kosten hebben voornamelijk te maken met intrest die de onderneming moet betalen op geleend geld. Daarnaast kent een onderneming soms meevallers (uitzonderlijke opbrengsten) en tegenvallers (uitzonderlijke kosten).

Bedrijfsopbrengsten	
Omzet	
-	Bedrijfskosten
	Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen
	Aankopen
	Wijziging in de voorraad (toename(-) of afname(+))
	Diensten en diverse goederen
	Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen
	Afschrijvingen en waardeverminderingen
	Waardeverminderingen op voorraden en handelsvorderingen
	Voorzieningen voor risico's en kosten
=	Bedrijfsresultaat
+	Financiële opbrengsten
-	Financiële kosten
=	Resultaat uit de gewone bedrijfsuitoefening, vóór belastingen
+	Uitzonderlijke opbrengsten
-	Uitzonderlijke kosten
=	Winst/verlies van het boekjaar vóór belastingen
-	Belastingen op het resultaat
=	Te bestemmen resultaat

Voor het boeken van kosten en opbrengsten gelden volgende regels:

- je opent een afzonderlijke rekening per soort kost of opbrengst;
- vermeerderen de kosten, dan debiteer je de rekening; verminderen ze, dan crediteer je;
- vermeerderen de opbrengsten dan crediteer je de rekening; verminderen ze, dan debiteer je.



4 Het Minimum Algemeen Rekeningenstelsel (MAR)

Het Minimum Algemeen Rekeningenstelsel (MAR) is een wettelijk voorgeschreven rekeningenschema voor het voeren van een boekhouding in een onderneming. Het zorgt voor de leesbaarheid en éénvormigheid van de boekhouding.

Er wordt daarbij uitgegaan van volgende principes:

- alle rekeningen worden onderverdeeld in zeven klassen;
- de eerste vijf klassen bevatten de balansrekeningen;
- klasse 6 en 7 zijn de resultatenrekeningen;
- elke klasse is verder onderverdeeld in groepen en subgroepen;
- rekening houdend met het wettelijk verplicht Minimum Algemeen Rekeningenstelsel stelt elke onderneming zijn eigen rekeningenstelsel op: sommige rekeningen zullen niet van toepassing zijn en bij andere rekeningen zal een verdere detaillering gewenst zijn.

ACTIEF		BALANS		PASSIEF	
VASTE ACTIVA		EIGEN VERMOGEN			
KLASSE 2 Voorbeeld	Materiële vaste activa • Terreinen • Gebouwen • Machines • Rollend materieel	KLASSE 1	• Schuld aan de eigenaars (Kapitaal)		
		Voorbeeld			
		Het uiteindelijke resultaat wordt in de balans verwerkt als winst of verlies in klasse 1 onder EIGEN VERMOGEN.			
VLOTTENDE ACTIVA		VREEMD VERMOGEN			
KLASSE 3 Voorbeeld	Voorraden • Handelsgoederen	KLASSE 1	Op lange termijn • Lening bij de bank die over meerdere jaren zal worden terugbetaald		
		Voorbeeld			
KLASSE 4 Voorbeeld	Vorderingen • Nog te ontvangen geld van klanten • Nog te ontvangen geld van btw-administratie	KLASSE 4 Voorbeeld	Op korte termijn (binnen het jaar) • Schulden aan leveranciers • Schulden aan belasting en btw-administratie		
KLASSE 5 Voorbeeld	Liquide middelen • Geld op de bankrekening • Geld in kas				
KOSTEN		RESULTATENREKENING		OPBRENGSTEN	
VERMINDEREN HET EIGEN VERMOGEN		VERMEERDEREN HET EIGEN VERMOGEN			
KLASSE 6 Voorbeeld	Kosten • Aankopen handelsgoederen • Diensten en diverse goederen • Personeelskosten • Betaalde intresten	KLASSE 7 Voorbeeld	Opbrengsten • Verkopen handelsgoederen • Ontvangen intresten		

Wat de opbouw van het Minimum Algemeen Rekeningenstelsel in de praktijk betreft, bestaan volgende afspraken:

- de benaming van elke rekening begint met een hoofdletter;
- meestal bestaat het rekeningnummer uit vijf cijfers en biedt het dus voldoende ruimte om rekeningen toe te voegen waar nodig.

Minimum Algemeen Rekeningenstelsel

A

Balansrekeningen

actief	passief
K L A S S E 2	K L A S S E 1
Oprichtingskosten, vaste activa en vorderingen op meer dan één jaar	Eigen vermogen, voorzieningen voor risico's en kosten en schulden op meer dan één jaar.
22 Terreinen en gebouwen	10 Kapitaal
22000 Terreinen	10000 Kapitaal
22100 Gebouwen	14 Overgedragen winst of verlies (-)
22109 Afschrijvingen op gebouwen (-)	14000 Overgedragen winst
23 Installaties, machines en uitrusting	14100 Overgedragen verlies (-)
23000 Installaties	17 Schulden op meer dan een jaar
23009 Afschrijvingen op installaties (-)	17300 Kredietinstellingen
23100 Machines	
23109 Afschrijvingen op machines (-)	
23200 Uitrusting	
23209 Afschrijvingen op uitrusting (-)	
24 Meubilair, kantoor machines en rollend materieel	
24000 Meubilair	
24009 Afschrijvingen op meubilair (-)	
24010 Kantoor machines	
24019 Afschrijvingen op kantoor machines (-)	
24020 Computers	
24029 Afschrijvingen op computers (-)	
24100 Rollend materieel	
24109 Afschrijvingen op rollend materieel (-)	
K L A S S E 3	
Voorraden handelsgoederen	
34001 Voorraad handelsgoederen Productgroep A	
34002 Voorraad handelsgoederen Productgroep B	
K L A S S E 4	
Vorderingen en schulden op ten hoogste één jaar	42 Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen
40 Handelsvorderingen	42300 Binnen het jaar vervallende schulden aan kredietinstellingen
40000 Handelsdebiteuren (Klanten)	43 Financiële schulden
41 Overige vorderingen	44 Handelsschulden
41110 Aftrekbare btw	44000 Leveranciers
41120 Aftrekbare btw op uitgaande creditnota's	45 Schulden m.b.t. belastingen, bezoldigingen en sociale lasten
41800 Terug te vorderen verpakking	45100 Te betalen btw-saldo
41900 Vorderingen op de eigenaar	45110 Verschuldigde btw
K L A S S E 5	45120 Verschuldigde btw op inkomende creditnota's
Geldbeleggingen en liquide middelen	45200 Te betalen winstbelastingen
55 Kredietinstellingen	45300 Ingehouden bedrijfsvoorheffing
55000 Bank	45400 Rijksdienst voor Sociale Zekerheid (RSZ)
57 Kassen	45520 Verschuldigde salarissen
57000 Kas	45530 Verschuldigde lonen
58 Interne overboekingen	48 Diverse schulden
58000 Interne overboekingen	48800 Terug te betalen verpakking
59 Elektronische inning	48900 Schulden aan de eigenaar
59000 Elektronische inning	

actief	passief
K L A S S E 2	K L A S S E 1
Oprichtingskosten, vaste activa en vorderingen op meer dan één jaar	Eigen vermogen, voorzieningen voor risico's en kosten en schulden op meer dan één jaar.
22 Terreinen en gebouwen	10 Kapitaal
22000 Terreinen	10000 Kapitaal
22100 Gebouwen	14 Overgedragen winst of verlies (-)
22109 Afschrijvingen op gebouwen (-)	14000 Overgedragen winst
23 Installaties, machines en uitrusting	14100 Overgedragen verlies (-)
23000 Installaties	17 Schulden op meer dan een jaar
23009 Afschrijvingen op installaties (-)	17300 Kredietinstellingen
23100 Machines	
23109 Afschrijvingen op machines (-)	
23200 Uitrusting	
23209 Afschrijvingen op uitrusting (-)	
24 Meubilair, kantoor machines en rollend materieel	
24000 Meubilair	
24009 Afschrijvingen op meubilair (-)	
24010 Kantoor machines	
24019 Afschrijvingen op kantoor machines (-)	
24020 Computers	
24029 Afschrijvingen op computers (-)	
24100 Rollend materieel	
24109 Afschrijvingen op rollend materieel (-)	
K L A S S E 3	
Voorraden handelsgoederen	
34001 Voorraad handelsgoederen Productgroep A	
34002 Voorraad handelsgoederen Productgroep B	
K L A S S E 4	
Vorderingen en schulden op ten hoogste één jaar	42 Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen
40 Handelsvorderingen	42300 Binnen het jaar vervallende schulden aan kredietinstellingen
40000 Handelsdebiteuren (Klanten)	43 Financiële schulden
41 Overige vorderingen	44 Handelsschulden
41110 Aftrekbare btw	44000 Leveranciers
41120 Aftrekbare btw op uitgaande creditnota's	45 Schulden m.b.t. belastingen, bezoldigingen en sociale lasten
41800 Terug te vorderen verpakking	45100 Te betalen btw-saldo
41900 Vorderingen op de eigenaar	45110 Verschuldigde btw
K L A S S E 5	45120 Verschuldigde btw op inkomende creditnota's
Geldbeleggingen en liquide middelen	45200 Te betalen winstbelastingen
55 Kredietinstellingen	45300 Ingehouden bedrijfsvoorheffing
55000 Bank	45400 Rijksdienst voor Sociale Zekerheid (RSZ)
57 Kassen	45520 Verschuldigde salarissen
57000 Kas	45530 Verschuldigde lonen
58 Interne overboekingen	48 Diverse schulden
58000 Interne overboekingen	48800 Terug te betalen verpakking
59 Elektronische inning	48900 Schulden aan de eigenaar
59000 Elektronische inning	

B

Beheersrekeningen

K L A S S E 6	
60 Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen	61900 Diverse beheerskosten
604 Aankopen handelsgoederen	62 Bezoldigingen, sociale lasten
60401 Aankopen handelsgoederen productgroep A	620 Bezoldigingen
60411 Retour op aankopen productgroep A	62020 Bezoldigingen bedienden
60421 Aankoopkosten productgroep A	62030 Bezoldigingen arbeiders
60402 Aankopen handelsgoederen productgroep B	62100 Werkgeversbijdrage RSZ
60412 Retour op aankopen productgroep B	63 Afschrijvingen
60422 Aankoopkosten productgroep B	63020 Afschrijvingen op materiële vaste activa
60800 Ontvangen kortingen (-)	64 Andere bedrijfskosten
60941 Voorraadwijzigingen productgroep A	64900 Diverse bedrijfskosten
60942 Voorraadwijzigingen productgroep B	65 Financiële kosten
61 Diensten en diverse goederen	65000 Rente, commissies en kosten verbonden aan schulden
61000 Huur en huurlasten	65700 Betalingskortingen aan klanten
61100 Onderhoud en herstellingen	65900 Diverse financiële kosten
612 Leveringen aan de onderneming	66 Uitzonderlijke kosten
61211 Water	66900 Diverse uitzonderlijke kosten
61212 Gas	69 Resultaatverwerking
61213 Elektriciteit	69300 Over te dragen winst
61214 Stookolie	69400 Vergoeding van het kapitaal
61220 Onderhoudsproducten	
61230 Boeken, tijdschriften en documentatie	
61240 Drukwerken en kantoorbehoeften	
61280 Verloren verpakking	
613 Vergoeding aan derden	
61310 Erelonen	
61320 Commissielonen	
61350 Verzekeringen andere dan voor personeel	
614 Vervoer	
61400 Vervoer en verplaatsingen	
615 Overige leveringen	
61510 Representatie- en onthaalkosten	
61520 Reclame en advertenties	
616 Beheers- en kantoorkosten	
61610 Postzegels, portkosten	
61620 Telefoonkosten	
61630 Internetkosten	
619 Diverse	

K L A S S E 7	
Opbrengsten	70 Omzet
70401 Verkopen handelsgoederen productgroep A	70411 Retour op verkopen productgroep A (-)
70411 Retour op verkopen productgroep A (-)	70402 Verkopen handelsgoederen productgroep B
70402 Verkopen handelsgoederen productgroep B	70412 Retour op verkopen productgroep B (-)
70412 Retour op verkopen productgroep B (-)	70800 Toegestane kortingen (-)
70800 Toegestane kortingen (-)	74 Andere bedrijfsopbrengsten
74 Andere bedrijfsopbrengsten	74600 Doorgerekende kosten
74600 Doorgerekende kosten	75 Financiële opbrengsten
75 Financiële opbrengsten	75700 Betalingskorting van leveranciers
75700 Betalingskorting van leveranciers	75900 Diverse financiële opbrengsten
75900 Diverse financiële opbrengsten	76 Uitzonderlijke opbrengsten
76 Uitzonderlijke opbrengsten	76900 Diverse uitzonderlijke opbrengsten
76900 Diverse uitzonderlijke opbrengsten	79 Resultaatverwerking
79 Resultaatverwerking	79300 Over te dragen verlies
79300 Over te dragen verlies	

5 Redeneermethode dubbel boekhouden

Dubbel boekhouden is een methode van boekhouden, waarbij elke verrichting (aankoop, verkoop, betaling, ontvangst ...) op minstens twee verschillende rekeningen wordt geboekt. Daarbij moet per boeking het totaal bedrag dat gedebiteerd wordt, gelijk zijn aan het totaal bedrag dat gecrediteerd wordt.

Voorbeeld: de aankoop van handelsgoederen betekent een vermeerdering van de kosten (debiteren), een vermeerdering van de vorderingen op de btw-administratie (debiteren) en een vermeerdering van de schulden aan leveranciers (crediteren).

Bij elke boeking maak je volgende redenering:

- 1) Welke rekeningen heb ik in deze situatie nodig?
- 2) Welke soort rekeningen zijn het: Actief (A), Passief (P), Kosten (K), Opbrengsten (O)?
- 3) Verminderen of vermeerderen deze rekeningen?
- 4) Moet de rekening gedebiteerd of gecrediteerd worden?

WELKE REKENINGEN?		A? P? K? O?	+ OF -	D OF C	BEDRAG
NUMMER	NAAM				
60401	Aankopen hg	K	+	D	25 000,00
41110	Aftrekbare btw	A	+	D	5 250,00
44000	Leveranciers	P	+	C	30 250,00