Maatschappij en bedrijf

1. Algemene economie

Prijs brandstof = variërend

A en V

 Petroleum => P vat ruwe olie

 Betaald in dollar (waarde stijgt en daalt) = afh van V en A

-> loonkosten -> grote invloed op P

-> transportkosten -> bepaald door V en A

-> overheid eist belastingen (BTW, accijnzen -> gelegd op producten die gezondheid of milieu schaden)

**Doel van de economische wetenschap**

\* Primair = eten, drinken, status...

\* Collectief: vb openbaar vervoer

\* Materieel: vb auto

\* Imaterieel: vb onderwijs

\* Middelen (om behoeftes te bevredigen)

 \*schaars (inkomen is beperkt, ≠ weinig)

**Welvaart en welzijn**

\* Welvaart -> legt beslag op schaarse middelen

\* Welzijn -> legt geen beslag op schaarse middelen, gaat over tevredenheid, zich goed voelen...

**Middelen**

-> zijn schaars, men moet er voor bepalen

 <-> vrij goed (vb. lucht = overvloedig aanwezig en men moet er niet voor betalen)

 \* Consumptiegoederen (klanten)

 - duurzame = gebruiksgoederen (vb. auto)

 - niet-duurzame = vlottende investeringsgoederen (vb grondstoffen)

 Vb wanneer van ijzererts een plaat wordt gemaakt kan deze grondstof niet opnieuw worden gebruikt

**Productie**

\* Factoren

 - Natuur

 Primaire productiefactoren

 - Arbeid

 - Kapitaal ( komt tot stand dmv van arbeid en natuur)

**Methode**

\* Inductieve methode (feitelijk) -> gaat uit van vaststellingen (vb P -> V )

\* Deductieve methode = algemeen beginsel = axioma (vb wet van V en A)

( ceteris paribus = als al het overige gelijk blijft)

**Micro-, meso- en macro-economie**

\* Micro = 1 gezin, bedrijf

\* Meso = een bedrijfstak, land

\* Macro = totale economie, alle bedrijven

**Keuze van de optimale goederencombinatie**

**Preferenties**

\* Psychologisch:

 - levensstijl:

 Bandwagoneffect (doen zoals anderen doen)

 Snobeffect (anders doen)

 => kunnen veranderen door verschillende factoren zoals reclame ( vb brainmarketing: vaststellen hoe mensen reageren op klanken, kleuren en de reclame hier dan op afstemmen)

\* Grensnut/marginaal nut = het nut van de laatste eenheid die werd toegevoegd

 Wet van Gossen: hoe meer eenheden er worden gebruikt, hoe kleiner het grensnut (kan ook negatief worden)

 ! Uitzondering: verzamelingen -> vb hoe meer postzegels, hoe moeilijker het wordt

 om een nieuwe te vinden, elke extra eenheid heeft dus veel meer nut.

**Budget en prijzen**

Boeken

\* Oefening PPT:

I = Pcd . Qcd + Pb . Qb

 Budgetrestrictie (vlak onder lijn)

 -> budgetlijn: combinatie van boeken en cd’s

 Behoeften worden maximum bevredigd

Cd’s

 Vb. inkomen daalt > men kan minder kopen -> budgetvgl

 -> gevolgen van een inkomenswijziging

 -> budgetlijn verschuift

- Nominaal = inkomen uitgedrukt in geldeenheden = wat op loonbriefje staat

- Reël = hoeveel dingen kan ik kopen = koopkracht

 -> gevolgen van een prijswijziging

 Nominaal inkomen blijft gelijk

 Maar reël inkomen stijgt

 => koopkracht stijgt

**De prijsvraagcurve**

\* De individuele vraagcurve (dalend verloop)

 => de vraag naar een product kan beïnvloed worden door de prijs

 P stijgt -> V daalt , P daalt -> V stijgt = NEGATIEF verband

**Verschuivingen van de individuele vraagcurve**

 \* Effect van toename van het inkomen

 -> vraag gaat toenemen, er wordt meer verkocht

 \* Verandering in de preferentieschaal

 -> consument wil 12 boeken ipv 8 -> er kunnen minder cd’s gekocht worden

 => door een verandering in preferenties zal er meer/minder verkocht worden

 (vb: men heeft de voorkeur voor een bepaald merk: audi ipv mercedes)

Wijziging in preferenties in eigen voordeel -> V stijgt

**Verandering in de prijs van andere goederen**

\* Bij complementaire goederen (goederen die men in combinatie van elkaar kan gebruiken, vb. auto en benzine)

\* Bij substitutiegoederen (goederen met een ander merk waarmee men zo goed als hetzelfde kan doen)

 - Complementaire goederen (objectief) oef. op dia’s!

 Vb. prijs auto’s daalt

 -> reëel inkomen stijgt > de consument kan grotere combinaties benzine – auto kopen > consument gaat meer benzine kopen (ookal is de prijs van benzine gelijk)

 Vb. overheid wil minder auto’s op weg > prijs benzine stijgt > consument gaat minder auto’s kopen => COMPLEMENTAIR VERBAND (negatief verband)

 - Substitueerbare goederen (subjectief)

 Vb. bier en wijn zijn substitueerbaar (allebei alcoholische dranken) MAAR voor iemand die geen wijn lust en alleen bier drinkt is wijn geen substitutiegoed

 \* Grafiek op dia: P appelen daalt > V naar appelen stijgt meer dan evenredig

 => men gaat meer appelen ipv peren eten > peren gaan gesubstitutioneerd worden (enkel bij mensen voor wie dit goed substitueerbaar is)

 => POSITIEF verband

Complementair: P auto’s stijgt > Q benzine daalt (NEGATIEF verband)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ NUL (GEEN verband)

 Bij producten die totaal geen verband met elkaar hebben

Substitueerbaar: P appels stijft > Q peren stijgt (POSITIEF verband)

**De collectieve of marktvraag**

= optelling van alle vraagcurves

Factoren die marktvraag beïnvloeden: prijzen en de grootte van het inkomen

**Elasticiteit van de vraag**

\* Ev = procentuele verandering van de vraag / procentuele verandering van de prijsµ

 Ev = Q% / P % = elasticiteitscoëfficiënt

 = altijd NEGATIEF

 - Absolute wijziging (uigedrukt in eenheden): Nieuwe P – oude P

 - Procentuele wijziging = Nieuwe P – oude p / oude p

 **Unitair prijselastische vraag**

 EV = -1 (evenredig)

 **Prijselastische vraag**

 Consument reageert meer dan evenredig, komt vooral voor bij luxegoederen

 > de vraag gaat meer dalen dan de procentuele toename van de prijs (vb prijs stijgt 10 % -> V daalt 30%)

 **Prijsinelastische vraag**

 Vooral bij basisbehoeften, vb voedsel

 **Volkomen inelastische vraag (EXTREMUM 1)**

 Ev = 0 => de vraag reageert niet op een prijswijziging

 Vb zout: P zout stijgt > men gaat niet minder zout in soep doen

 P zout daalt > men gaat niet 3x zoveel zout in soep doen

 Zout is dus ook niet substitueerbaar

 **Volkomen elastische vraag (EXTREMUM 2)**

> Consument is bereid om maar 1 prijs te betalen > reageert niet op P-wijziging/daling

> komt voor bij luxegoederen Vb: als prijzen van Delvauw gaan dalen, weigeren de snobs het nog te kopen omdat ze dan dezelfde STATUS niet bereiken

**Belang van prijselasticiteit**

Elasticiteit bepaalt het effect op de omzet van de ondernemingen en dus ook de WINST

Totale opbrengst = prijs x verkochte hoeveelheid

**Verband elasticiteit en omzet**

Vb met bakker: De bakker kan de prijs van een brood laten stijgen omdat de vraag naar brood inelastisch is > mensen kopen het brood toch, ongeacht de prijs

\* Prijsstarheid: vb aardappelproductie stijgt > aanbod stijgt MAAR frieten worden niet goedkoper

**Kruiselingse prijselasticiteit**

Teken kan + en – zijn

- Complementair 0 Substitutieerbaar + Hoe verder naar oneindig, hoe meer substitueerbaar

 Ek = % Qx / % Py

 Vb: vraag naar sms’en / prijs van schoenen (totaal geen

 invloed op elkaar)

**Inkomenselasticiteit van de vraag**

Verband met inkomenselasticiteit zal altijd POSITIEF zijn

\* Wet van Engel: Bij een toename van het inkomen gaat men meer eten kopen maar niet meer eten

 Uitzondering: Inferieure goederen (witte producten) <> merkproducten

 Vanaf A = keerpunt: vraag naar inferieure goederen gaat dalen > inferieur wordt vervangen door superieur, naarmate het inkomen stijgt

OEFENING

1. Producenten

**Productiefunctie**

\* Maximale winst behalen!

**Wet van de niet proportionele meeropbrengsten** = vet vd toe – en afnemende meeropbrengst

 Van 1 arbeider naar 2 > productie neemt meer dan evenredig toe MAAR bv. bij een 11de persoon gaat de productie minder dan evenredig toenemen omdat er geen kapitaalgoederen ter beschikking zijn

 Bij nog meer arbeiders > arbeiders gaan elkaar hinderen > productie daalt

 => deze wet is heel belangrijk bij bedrijven

**Kosten**

\* Vb verwarming: kost van verwarming blijft gelijk, maakt niet uit hoeveel mensen er in het lokaal zijn

\*Vb grondstof: bij productie van 6 eenheden heeft men minder grondstof nodig dan bij 10

\* Gemiddelde kost = totale kost / totaal eenheden = vk + VK

\* Marginale kost/ opbrengst: zolang MO > MK kan een bedrijf extra eenheden blijven produceren, wanneer MO = MK bereikt het bedrijf de maximale productie

**Opbrengsten**

\* TW = TO – TK

\* Prijs = gegeven > bedrijven kunnen geen prijs bepalen omdat ze concurrentie hebben

\* Bij monopolies (NMBS, Microsoft)

\* Oligopolie: producent = prijszetter > prijsafspraken maken

\* Monopolistische concurrentie: vorm van volkomen concurrentie

 > Bedrijven gaan hun imago zo goed houden dat ze toch monopolistisch kunnen zijn (kwaliteit, marketing...)

**Aanbodcurve**

 -> positief verband: hoe hoger P, hoe meer producent gaat produceren

 > begint vanaf bepaalde prijs te produceren, als TK > TO

 -> Vraagcurve naar links door: inkomensdaling, substitutiegoederen, preferenties

 -> Vraagcurve naar rechts

 -> Aanbodcurve naar rechts > P blijft gelijk als er minder kosten zijn

 -> Aanbodcurve naar links > bij kostenstijging

**Prijselasticiteit van het aanbod**

\* +1 -> positief verband

\* > +1: positief verband, gaat meer dan evenredig stijgen

\* 0<Ea<1: minder dan evenredig stijgen

\*

\* Prijs stijgt en het aanbod blijft gelijk, wanneer ze niet meer kunnen produceren

 Vb. als de prijs van sla opeens stijgt kan een boer niet opeens meer sla produceren (dit is op korte termijn) MAAR op lange termijn kunnen de producenten wel reageren

**Prijsvorming**

\* Transparante markt > vragers en aanbieders zijn op de hoogte van alles

 > Vb de beurs = bijna volkomen transparant

 > volkomen concurrentie = transparant <> onvolkomen concurrentie

\* Open markt > toetreding is mogelijk

 Vb een bedrijf > iedereen kan er aandelen van kopen

\* Gesloten markt: bij vb oligopolie, monopolie (petroleummaatschappij; ESSO,...)

\* Homogeen/Heterogeen > bij monopolistische concurrentie

**Volkomen concurrentie**

> de beurs is het enige goede voorbeeld van volkomen concurrentie

> een individuele producent moet de prijs aanvaarden die de markt bepaalt

**Verschuiving van de collectieve vraagcurve**

**Spinnenwebtheorema**

> hoe sterk de producent reageert is afhankelijk van de aard van het product (vb brood-groenten)

Vb. vraag naar rechts -> consumenten willen meer varkensvlees maar de producenten kunnen niet zomaar meer varkens kweken

1. Aanbod blijft dus nog gelijk en prijs stijgt
2. Aanbod wordt uitgebreid maar in totaal hebben de boeren te veel geproduceerd
3. Klanten willen niet zoveel betalen > prijs daalt
4. Boeren zijn niet bereid om zoveel te produceren
5. ...

=> er wordt een evenwicht bereikt ( in de praktijk nooit exact)

=> Dit theorema is een voorbeeld van een dynamisch evenwicht

 Bedoeling: uitleggen hoe een nieuwe marktprijs tot stand komt

! Bij daling van de vraag > spinnenwebtheorema = omgekeerd

**Onvolkomen concurrentie**

\* Mogelijkheid tot prijszetting door de producent

\* Heterogene producten: producten die redelijk hetzelfde zijn maar verschillen in kwaliteit

1. Meting van prijzen

\* Algemeen prijspeil = 1 prijs voor alles wat we kopen, wordt beperkt tot de belangrijkste producten die een gemiddelde Belg koopt = INDEXKORF

**Voorwaarden**

\* Opnemingscentrum = plaats waar men een product koopt

\* Soepel: enquête wordt om de 10 jaar gehouden > consumentengedrag wijzigt steeds => indexkorf ook

\* Gewogen: wordt berekend in promilles

 > van 1000 euro gaat er 1 euro naar een bepaald product

 > meer aandacht geven aan brood dan aan TV

**Berekening prijsindexcijfer**

\* 106,2; 100,8 -> enkelvoudige indexcijfers

\* prijsindexcijfer wordt uitgedrukt in PUNTEN

\* Samengesteld indexcijfer: -> er wordt geen rekening gehouden met de gewogenheid

\* Gewogen samengesteld indexcijfer: 5 promille en 3 promille zijn wegingscoëfficiënten

**OEFENINGEN**

**De beurs**

= markt waar vragers en aanbieders van financiële producten samenkomen

\* Euronext = privébedrijf

\* Op de beurs kan men niet enkel aandelen kopen en verkopen!

 Hoe kopen? Op bank, via tussenpersoon (vb online banking)

 Gaan orders van de klant uitvoeren en deze bevatten voorwaarden (minimum en maximumprijs)

\* Bel 20: gemiddelde prijs van de 20 grootste bedrijven van België

\* AEX: Amsterdam

\*DAX: Düsseldorf

\* FT100: Groot-Brittannië

\*CAC40: Frankrijk

-> De Duitse economie is de belangrijkste beurs voor België, zij zijn de grootste handelspartner van België (import en export)

**Wat wordt er verhandeld?**

\* Aandelen zijn het minst belangrijk op een beurs

\* Obligatie = schuldbekentenis

 Waarde van een obligatie is afhankelijk van vraag, aanbod en risico

 Waarde wordt weggegeven dmv een rating ( AAA, AA1, A1, A.... D = waardeloos)

\* Aandeel = een stukje van een bedrijf

 Kopen = veilig?

 Men loopt het risico dat men alles verliest; wanneer het bedrijf failliet gaat krijgen de aandeelhouders als laatste hun geld terug

1. Staat als eerst
2. Bevoorrechte schuldeisers
3. Gewone schuldeisers
4. Aandeelhouders

Aandeelhouders willen dat een bedrijf winst maakt

\* Tracker = soort afgeleid financieel product

 Volgt vb Bel20 exact

 Via een tracker volgt men een gewogen gemiddelde van de aandelen in de BEL20

\* Opties, warrants, futures > allemaal derivaten > termijncontracten

**Wisselkoersrisico voorbeeld**

\* Indekking:

 Termijntransacties

 Valutaoptie: recht om contract na te komen

**Opties (berekenen > examenvraag!)**

= derivaat (een product dat eigenlijk niet bestaat maar wel gebaseerd is op een onderliggende waarde)

\* Premie = prijs van een contract

 \* Call-optie

 \* Put-optie

 \* Voorbeeld examenvraag:

1. Bedrijfseconomie

**Vennootschappen**

\* Natuurlijke persoon > nadeel: men is volledig verantwoordelijk voor alle schulden > deze moeten volledig betaald worden

\*BVBA = beperkte aansprakelijkheid => privékapitaal is veilig

\* Patrimoniumvennootschap:

 1. Bedrijf gaat failliet

 2. Curator gaat proberen om het hele bedrijf te verkopen

 3. Lukt niet > alle activa verkopen

 Bedrijf heeft 2 vennootschappen

Exploitatieven: Patrimonium (met gebouwen) Blijft eigendom van bedrijf

Machines > als bedrijf failliet gaat

Gaat dit vennootschap failliet >

Curator...

\* Verschil tussen BVBA en NV?

 -> verschil in opstartkapitaal

 -> BVBA: aandelen zijn niet vrij verhandelbaar

 Men kan niet kiezen aan wie de aandelen worden verkocht

 -> NV: aandelen wel vrij verhandelbaar

**Managementproces**

Een onderneming moet rendabel, solvabel en liquide zijn!

\* Rendabel = winstgevend (winst moet in verhouding zijn met hetgeen men investeert in een bedrijf)

\* Solvabel = 30% eigen vermogen en 70% vreemd vermogen -> gaat na in welke mate een bedrijf in staat is om zijn lening terug te betalen (= lange termijn)

\* Liquide = korte termijn; lonen betalen, facturen...

**Vermogen van de onderneming**

\* Balans: 2 zijdes (actief en passief)

 -> actief is ALTIJD gelijk aan passief => balans moet in evenwicht zijn

\* VA

\*Vlottende activa: alle dingen die bedoeld zijn om zo snel mogelijk liquide te worden

 Immateriëel = wat men niet kan vastpakken

**Ondernemingsresultaat**

\* Opbrengsten ≠ ontvangsten

 Vb. BTW

 -> Bedrijf stort BTW aan staat

 -> koopt 1000 euro producten + 21% BTW = 1210 (uitgave)

 = kost, want bedrijf vordert BTW terug van de staat

 BTW ≠ kost of ontvangst

**Kosten**

\* directe en indirecte kosten

**Kosten en uitgaven**

!!! Als een bedrijf een personenwagen koopt, kan het bedrijf maar 50% van de BTW recupereren DUS 50% is wel een KOST !!!

**Aankoopprijs verkochte goederen**

80 000 = kostprijs

5000 niet verkocht -> niet als kost aanrekenen

\*Vb. GSM:

 € 1000 Belwaarde aankopen (=uitgave)

 € 800 doe je op (= kost)

 ------------------------------------------

 € 200 blijft over => GEEN KOST

\*Vb. 2011:

 Aankopen: 120 000

 BV (1/1/2011): 30 000 18 000 = voorraadwijziging

 EV (31/12): 12 000

 Kostprijs verkochte goederen? = 138 000

**Bruto winst**

**Bruto winstmarge (= ALTIJD exclusief BTW behalve bij PERSONENWAGEN 50%)**

\* Voorbeeldoef:

 2011:

 BV (1/1): 25 000

 Aankopen: 220 000 + 13 000 = 233 000

 EV (31/12): 12 000

 Omzet: 400 000

 -> Wat is de brutowinstmarge tov aankoopprijs?

 400 000 – 233 000 = 167 000 (brutowinst)

 167000 x 100 / 233000 = 71,67%

\* Voorbeeldoef:

 BV (1/1/2010): 25 000

 Aankopen 2010: 315 000 - 15000 = 300 000

 EV (31/12/2010): 40 000

 Omzet 2010: 450 000 450 000 – 300 000 = 150 000

 150 000/300000\*100 = 50%

 2011: Nieuw product

 AP = 350

 VP = 350 + 50% = 525 euro

**Afschrijvingen**

\* 2 methodes:

 1. Lineaire afschrijving (ALTIJD bij personenwagen)

 -> Hoe sneller men iets kan afschrijven, hoe interessanter voor de onderneming

 = altijd het voordeligst (versneld afschrijven)

 2. Degressieve afschrijving

**Oefening**

**Afschrijving van personenwagen (OEFENING)**

**Oefening afschrijving**

**Leasing**

\* Operationele leasing: de leasingmaatschappij is zowel de economische als de juridische eigenaar (het bedrijf huurt iets dus het wordt niet afgeschreven)

\* Financiële leasing: als bedrijf ben je de economische eigenaar van het geleasde product (wel afschrijven

**Oefening**

**Resultatenrekening**

\* Financiële opbrengsten

\* Financiële kosten: schulden (intresten op leningen,leasing...)

\*Uitzonderlijke kosten: vb bij overstroming, brand

**Financiering met vreemd vermogen**

\* Hypothecair krediet: gaat over een onroerend goed (gronden, terreinen)

 = onderpand, waarborg

 -> zodra men niet meer kan betalen gaat de bank het gebouw verkopen

 -> lening op lange termijn

 -> lage intrest = weinig risico

\* Investeringskrediet:

 - korte termijn

 - aangegaan voor de aankoop van vanalles (rollend materieel, cliënteel...)

 - 1 lening aangaan voor verschillende delen

 - hoge intrest -> veel risico (de bank is een gewone schuldeiser dus kunnen hun geld niet als eerste terugeisen)

\* Lening op afbetaling:

 JKP = jaarlijks kostenpercentage: laat zien wat de kost op jaarbasis is

\* Kaskrediet: soepele manier om op korte termijn aal geld te geraken

 -> kredietlijn > onder nul gaan

\* Voorafbetalingskrediet belastingen: (voor zelfstandigen)

 -> per kwartaal belastingen betalen ipv 1 keer per jaar => als ze dit doen krijgen ze een paar % cadeau

 -> kunnen leningen aangaan op vooraf te kunnen betalen

\* Discontokrediet, borg, import => kredietverzekeringen

 Risico van niet-betaling op iemand anders schuiven

**Leasing**

\* Vb aankoop auto:

 - Lenen (bank en verkoper)

 - Leasing (bank, verkoper en leasingmaatschappij)

 -> klant zegt tegen leasingmaatschappij dat ze de auto moeten kopen

Leasingmaatschappij zorgt ook dat Factuur op naam van

auto onderhouden wordt ed leasingmaatschappij

= juridisch en economisch = juridisch eigenaar

eigenaar = soort huur -> klant sluit contract met

Wordt niet afgeschreven! maatsch dat hij in auto mag rijden = economisch

 eigenaar

**Terugbetalingsmodaliteiten voor kredieten**

- Terugbetaling: via gelijke kapitaaldelgingen

- Via gelijke annuïteiten: elke maand eenzelfde bedrag betalen (een deel kapitaal, een deel intrest)

**Lastenpercentage (berekening niet kennen)**

 **\*Oefening ppt**

**Enkelvoudige intrestberekening**

**Samengestelde intrestberekening**

**Afgeleide formules**

**Sparen van opeenvolgende geldbedragen**

\* Oefening

**Jaarrekening**

**Financiële analyse**

**Rendabiliteitsratio (vanbuiten kennen!)**

**Solvabiliteitsratio’s (vanbuiten)**

**Liquiditeitsratio (vanbuiten)**

\* Current ratio -> moet altijd groter dan 1

\* Quick ratop -> moet altijd groter dan 1

\* Aantal dagen leverancierskrediet > kan gevaarlijk zijn, bedrijf kan leveranciers misschien niet betalen als het cijfer te groot is

**Cash flow (kasstroom)**

Overheid haalt belastingen uit de winst van een bedrijf

\* Correcties

 - Handelsvorderingen: de klanten krijgen soms uitstel van betaling, dwz dat het geld nog niet echt aanwezig is in het bedrijf maar er is wel een vordering (het geld komt later binnen)

 - Handelsschulden:

 HS 10/12/2011: 200 000 (betalen binnen 1 maand)

 > gaat men pas in 2012 betalen dus dit geld is niet liquide uit de onderneming in 2011

 25/1/2011: 150 000 -> gaat wel liquide uit onderneming in 2011 > aftrekken van winst

 - Afschrijvingen: (lineair > bijtellen bij winst)

**Oefening cashflow**

**Berekening van de integrale kostprijs**

\* Voorbeeld van integrale kostenberekening

**Kostprijs van grondstoffen**

Kostprijs componenten veranderen constant > prijs van een product moet steeds aangepast worden!

**First in First out (FIFO)**

=> goederen worden gewaardeerd aan de waarde die het eerst gehanteerd werd

**Last in First out (LIFO)**

=> goederen worden gewaardeerd aan de waarde die het laatst gehanteerd werd

**Investeringsanalyse**

\* Vervangingsinvestering: vb een andere machine vervangen door een modernere

**Investeringsbeslissing**

\* Optimale vestigingsplaats

\* De capaciteit/bedrijfsgrootte > beter om 1 grote unit op te richten dan 10 kleine

\* Rendement van de investering: methode van de terugverdientijd (ENKEL DEZE METHODE KENNEN)

**Berekening economische levensduur**

**Rendement van de investering**

 \* Methode van terugverdientijd (formule kennen!)

\* Voorbeeld op dia > Welk alternatief is het snelst terugverdient?

Examenoefening:

\* Mijn onderneming staat voor een investeringsbeslissing. Ik kan kiezen tussen 6 alternatieven.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Aanschaffingswaarde | 55 000  | 71 000 | 75 000 | 85 000 | 92 000  | 98 000 |
| Eenmalige extra kost | 1250 | 1250 | 1250 | 1750 | 1750 | 1750 |
| Residuwaarde | 850 | 950 | 1050 | 1150 | 1250 | 1350 |
| Economische levensduur | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Bijkomende jaarlijkse opbrengsten | 26 000 | 39 000 | 47 000 | 57 000 | 62 000 | 68 000 |
| Loon – en andere kosten | 14 000 | 23 000 | 31 000 | 39 000 | 42 000 | 47 000 |
| Lineaire afschrijving |  |  |  |  |  |  |
| Belastingvoet | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.3 |

**Break-even analyse**

\* Punt waarop de onderneming nog winst, nog verlies maakt

\*Formule totale vaste kosten: Prijs – variabele kosten/eenheid

**Oefening**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Capaciteit | Totale vaste kosten | Veranderlijke kosten/eenheid |
| 200 000 | 400 000 | 10 |
| 250 000 | 450 000 | 9 |
| 300 000 | 600 000 | 8 |

\* Momenteel is er 200 000 capaciteit en verkopen we 150 000 stuks aan 20 euro

A: 175 000 stuks verkopen, prijs 5% laten zakken van alle verkochte eenheden

B: 175 000 stuks verkopen, prijs 10% laten zakken van extra verkochte eenheden

C: 220 000 stuks verkopen, prijs 10% laten zakken van alle verkochte eenheden

D: 220 000 stuks verkopen, prijs 15% laten zakken van extra verkochte eenheden

E: 290 000 stuks verkopen, prijs 15% laten zakken van extra verkochte eenheden

F: niets doen