

Stichting Work-Study en de Work-Factor Raad willen een platform bieden aan Work-Factor gebruikers, arbeidsanalisten, cost engineers en industrial engineers om problemen, oplossingen, ideeën en tips te bespreken. Daartoe zullen we regelmatig een WS Tip sturen aan “WF-leden” en geïnteresseerden. Mocht dit bericht niet op het juiste adres aankomen stuur het dan door naar geïnteresseerden en laat ons dat weten, svp.

Het onderwerp van vorige WS Tips staat op de WF Website onder: WF en Management/Praktisch - Algemeen/WS Tips.

KOSTPRIJSSYSTEMEN EN KOSTENVERBIJZONDERING

Deel 6

Vergelijking van kostprijsystemen

Voorbeeld 4: Een bedrijf maakt 1 product en heeft het volgende budget:

Fabricagekosten: - vast 160.000 / jaar
 - variabel 3.50 / product
 Algemene kosten: - vast 50.000 / jaar
 Verkoopkosten: - vast 30.000 / jaar
 - variabel 1.00 / product

Planning: Productie = Verkoop = 10.000 producten à Eu 30.00 per product
 Producten kunnen na de fabricage op voorraad worden gelegd.

De kostprijs wordt (vereenvoudigd) als volgt bepaald:

Fabricage kostprijs: $160.000 / 10.000 + 3,50 =$ Eu 19,50
 dit is eveneens de voorraadwaardering per product.

Integrale kostprijs: $240.000 / 10.000 + 4,50 =$ Eu 28,50
 en bij voorraadwaardering: $210.000 / 10.000 + 3,50 =$ Eu 24,50

Direct costing: bij verkoop Eu 4.50
 En bij voorraadwaardering: Eu 3.50

- a. De planning wordt gehaald, dus productie = verkoop = 10.000 stuks á Eu 30.00 per product.
 De periodewinst wordt in de volgende tabel weergegeven.

Fabricagekostprijs		Integrale kostprijs		Direct costing	
omzet	300.000	omzet	300.000	omzet	300.000
kostprijs verkopen	195.000	kostprijs verkopen	285.000	kostprijs verkopen	45.000
verkoopwinst	105.000	verkoopwinst	15.000	contributie marge	255.000
period costs:		period costs:		period costs:	
verkoopkosten	40.000		nihil	vaste kosten	240.000
algemene kosten	50.000				
periode winst	15.000	periode winst	15.000	periode winst	15.000

De periodewinst is dus hetzelfde voor de 3 kostprijsystemen.

- b. Afwijking van de planning: productie = 10.500 stuks en verkoop = 9.000 stuks.
 In de periode zijn 500 stuks extra geproduceerd, doch 1.000 stuks minder verkocht. Er zal dus een overbezettingwinst zijn op de vaste fabricagekosten en een onderbezettingverlies op de vaste verkoopkosten.
 De periodewinst wordt in de volgende tabel weergegeven.

Fabricagekostprijs		Integrale kostprijs		Direct costing	
omzet	270.000	omzet	270.000	omzet	270.000
kostprijs verkopen	175.500	kostprijs verkopen	256.500	kostprijs verkopen	40.500
verkoopwinst	94.500	verkoopwinst	13.500	contributie marge	229.500
period costs:		period costs:		period costs:	
verkoopkosten		overbezettingwinst op:		vaste kosten	-240.000
vast	-30.000	- vaste fabr. kosten			
variabel	-9.000	500 x 16	8.000		
algemene kosten	-50.000	- algemene kosten			
	5.500	500 x 5	2.500		
overbezettingwinst op vaste fabr. kosten		onderbezettingverlies op vaste verk. kosten			
500 x 16	8.000	1000 x 3	- 3.000		
periode winst	13.500	periode winst	21.000	periode winst	-10.500

Maar nu liggen 1500 stuks op voorraad, dus de voorraadmutatie is 1500 stuks en die producten vertegenwoordigen een bepaalde waarde, want die worden (nog) verkocht.

Het verschil in "periode winst" moet dus worden verklaard door de verschillende waardering van de voorraadmutatie, de productie die nog niet verkocht is. Als we daarvoor corrigeren krijgen we weer een gelijke "periode winst".

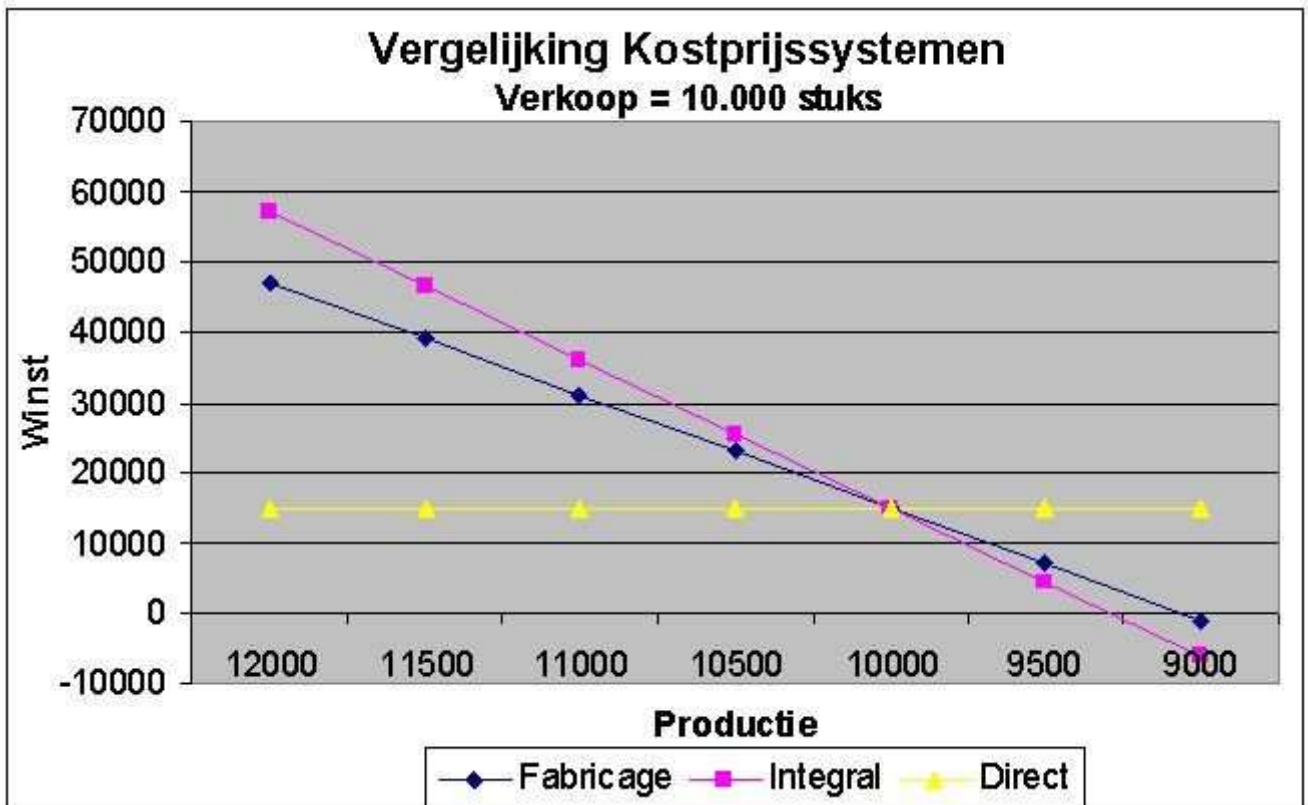
Systeem	Correctie	Winst
- Fabricagekostprijs:	1500 x -19.50 = -29.250, plus periodewinst	13.500 is -15.750
- Integrale kostprijs:	1500 x -24.50 = -36.750, plus periodewinst	21.500 is -15.750
- Direct costing:	1500 x - 3.50 = -5.250, plus periodewinst	-10.500 is -15.750

Voordeel van direct costing: bedrijf met wisselende productieomvang maar gelijke verkopen per jaar heeft minder fluctuerende periodewinst (bv. een handelsonderneming)
 Zie Figuur 1.

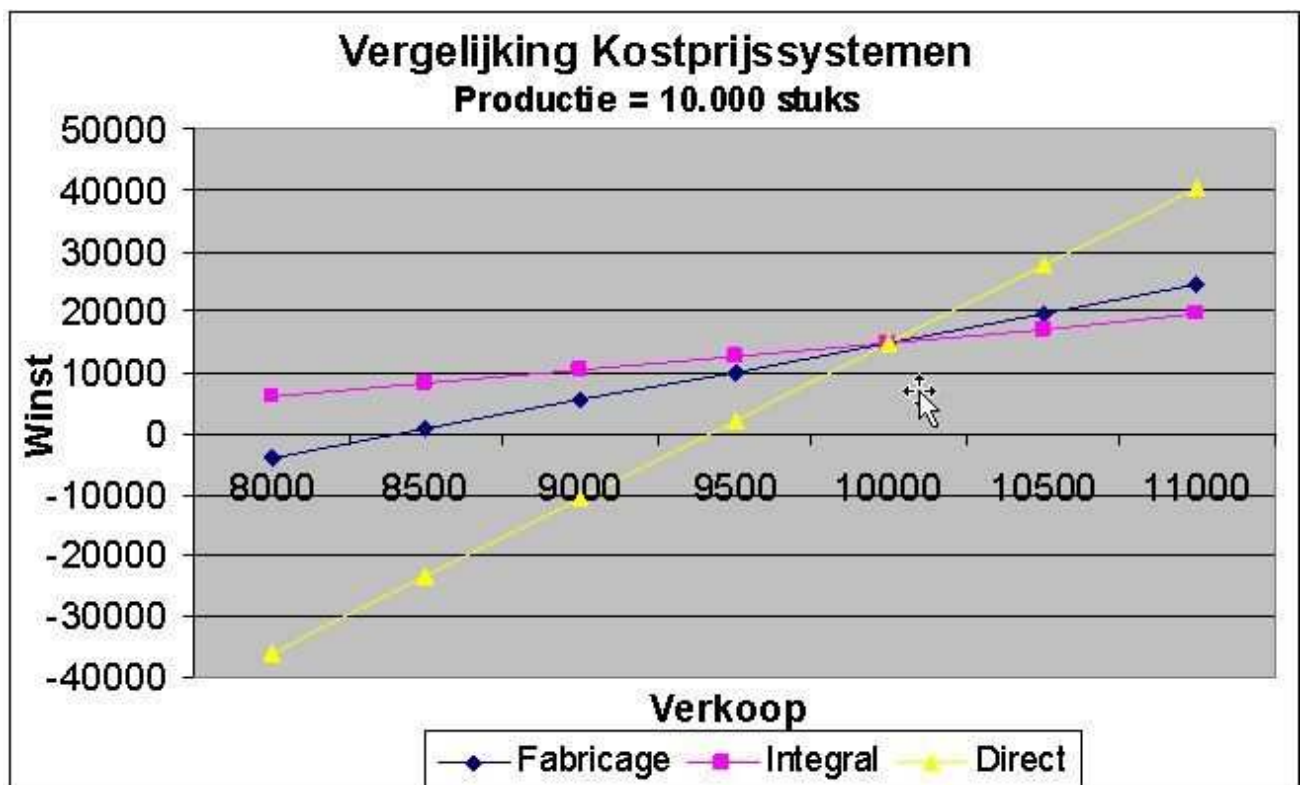
Voordeel integrale kostprijs: bedrijf met gelijke producties maar met wisselende verkopen per jaar heeft minder fluctuerende periodewinst (bv. een industriële onderneming). Zie Figuur 2.

Fabricage kostprijs: ligt tussen beide systemen in. Zie Figuur 3.

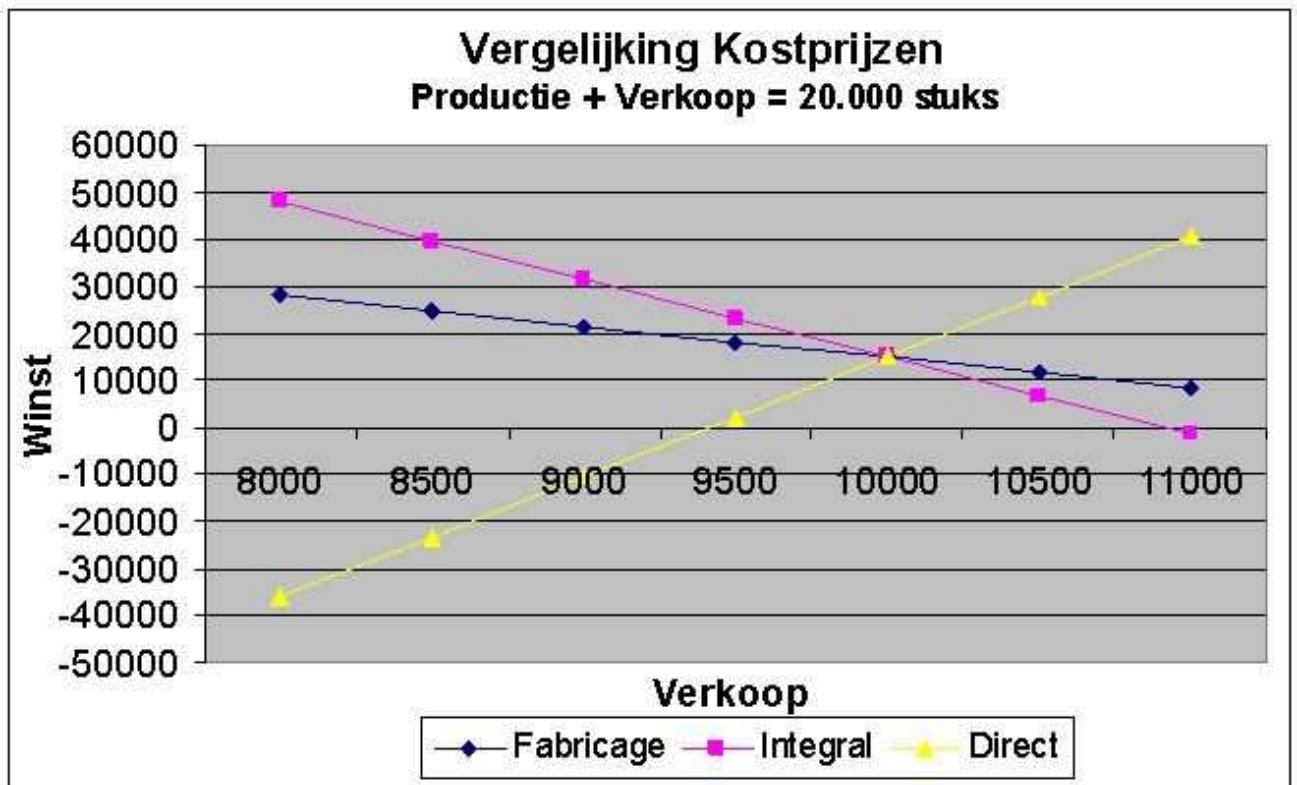
Activity Based Costing: gedraagt zich ongeveer als DC.



Figuur 1. Verkoop is constant, Productie is variabel. Voorkeur voor een zo stabiel mogelijke winst, dus kiezen we voor een Direct Costing systeem.



Figuur 2. Productie is constant, Verkoop is variabel. Voorkeur voor een zo stabiel mogelijke winst, dus kiezen we voor een Integraal Kostprijsysteem.



Figuur 3. Productie + Verkoop is constant. Voorkeur voor een zo stabiel mogelijke winst, dus kiezen we voor Fabricage Kostprijsysteem.

Voor reacties naar

G. de Vrij

Secr.: Stichting Work-Study / WORK-FACTOR Raad / WFGD

Tel: +31.40.2046048

Fax: +31.40.2010432

E-mail: work-study@onsmail.nl of info@work-factor.nl

Website: www.work-factor.nl