

KOBİ FİNANSAL OKURYAZARLIK

Maliyet Yönetimi

ve Doğru Fiyatlama

Ders 3 · 45 dakika

Yavuz Ergün
Finansal Analist & Bankacılık Uzmanı



Dersin Amacı

Gerçek maliyetin sadece hammadde olmadığını görmek
Patron ve aile emeğini maliyete dahil etmek
İndirim, fire ve rakip fiyatı tuzaklarını hesaplamak
Yarın sabah fiyatlama kontrolü yapabilmek



Maliyetini bilmeyen, fiyatını bilemez.

Önceki Dersten Köprü

Ders 2’de para kasaya giriyor mu diye baktık
Bugün satışın gerçekten para bırakıp bırakmadığını
ölçeceğiz
Nakit sorunu çoğu zaman yanlış fiyatlama dan başlar
Kâr sandığınız şey aslında görünmeyen maliyet
olabilir



MALİYET

Satış var diye kazanç var sanmayın.

Açılış Sorusu

Fiyatınızı nasıl belirliyorsunuz?
Rakibe bakarak mı?
Malzeme üstüne tahmini kâr koyarak mı?
Yoksa tam maliyet tablosuyla mı?

Bugünkü ders tam bu soru için.



Dersin 3 Kalp Cümlesi

Maliyetini bilmeyen, fiyatını bilemez.
Aile emeğini fiyata koymayan, ailesinin ömrünü
bedava verir.
Fiyatınız rakipten değil, maliyet tablonuzdan çıkmalı.



MALİYET

Fiyat tahminle değil, tabloyla konur.

Maliyetin 3 Ana Unsuru

Hammadde / direkt malzeme

İşçilik: direkt, endirekt, patron ve aile emeği

Genel üretim giderleri: kira, enerji, amortisman, sigorta, muhasebe



MALİYET

Hammaddeyi bilmek maliyeti bilmek değildir.

Hata 1: Rakip Fiyatı Kopyalamak

Rakibin 100 TL'ye sattığını görüyorsunuz
Siz 95 TL'ye satıp müşteri çekmeyi düşünüyorsunuz
Ama rakibin maliyet yapısını bilmiyorsunuz
Kendi maliyetinizi bilmeden rekabet edemezsiniz



RAKİP
≠
SİZ

Rakibin fiyatı sizin maliyetiniz değildir.

Rakip Fiyatı Tuzağı

Rakibin binası kendine ait olabilir
Sizin kira gideriniz olabilir
Rakibin makinesi amorti olmuş olabilir
Sizin leasing taksidiniz olabilir
Rakibin ölçeği, tedarikçisi, işçilik maliyeti farklı olabilir



RAKİP
≠
SİZ

Rakibi değil, kendi tablonuzu kopyalayın.

Hata 2: Sadece Hammaddeyi Hesaplamak

Malzeme 60 TL diye fiyat 100 TL sanılır
İşçilik, kira, elektrik, ambalaj, nakliye unutulur
40 TL kâr sanılan şey 10 TL bile olmayabilir
Yıl sonunda “nasıl zarar ettik?” sorusu gelir



MALİYET

Eksik maliyet, sahte kâr üretir.

Ekmek Fırını Vakası

Un maliyeti biliniyor
Yakıt, işçilik, kira ve amortisman gözden kaçıyor
Günlük satış iyi görünüyor
Yıl sonunda muhasebe zarar gösteriyor

Kâr sandığınız şey bazen sadece kasadan geçen paradır.



Hata 3: Patron ve Aile Emeği

“Ben zaten buradayım, ayrıca maaş mı alacağım?”
Eş kasada, çocuk hafta sonu yardımda, anne
temizlikte
Hiçbiri maliyete yazılmıyor
Sonra bu emek kâr sanılıyor



MAAŞ
≠
KÂR

Aile emeği görünmezse kâr sahte görünür.

Patron Maaşı Giderdir

Kasadan para çekmek maaş değildir
Maaş düzenli giderdir
Kâr payı gerçek kâr çıktıktan sonra alınır
Patron maaşı yoksa maliyet hesabı eksiktir



MAAŞ
≠
KÂR

Patron maaşı giderdir, kâr payı değildir.

78.000 Saat Hesabı

20 yıl x 300 gün x 13 saat = 78.000 saat
Bu saatler ürüne girdi ama fiyata girmedi
Aile ömrünü işletmeye koydu
Kâr gibi görünen şey bazen bedava emektir



MALİYET

***Fiyatınıza ailenizin emeğini koymuyorsanız,
ailenizin ömrünü bedava veriyorsunuz.***

Hata 4: Fire ve Kaybı Hesaplamamak

100 birim üretim, 100 birim satım yanılığı
Kumaşta, gıdada, metalde, ambalajda fire vardır
Fire diğer ürünlere dağıtılmazsa fiyat düşük kalır
Her satışta görünmeyen zarar yazılır



MALİYET

Fireyi hesaba katmazsanız, fire sizi hesaba katar.

Terzi Vakası

Kumaş alıyor, kesiyor, dikeyor
Kalan parçaları ve hatalı üretimi hesaplamıyor
100 gömlek maliyetiyle 90 gömlek satıyor
10 gömleğin maliyeti diğer 90'a yüklenmiyor



MALİYET

***Satılmayan parçanın maliyeti satılan üründe
yaşar.***

Hata 5: Başa Baş Noktasını Bilmemek

Kaç adet satarsanız zarardan çıkarsınız?
Aylık sabit giderler bilinmeli
Birim katkı payı hesaplanmalı
Başa baş altı satış işletmeyi yorar



MALİYET

Baş baş noktanızı bilmiyorsanız, her sabah kumarbaz gibi işe başlarsınız.

Başa Baş Formülü

Baş baş = Sabit maliyetler / Birim katkı payı
Örnek: 30.000 TL sabit gider
Birim katkı payı: 50 TL
Başa baş: 600 adet

Kalem	Tutar
Sabit gider	30.000 TL
Birim katkı	50 TL
Baş baş	600 adet

600 adedin altı zarar bölgesidir.

Hata 6: Sabit Giderleri Dağıtmamak

Kira zaten ödeniyor diye ürüne koymamak hata
Elektrik, muhasebe, sigorta, amortisman her üründen pay almalı
$$\text{Aylık sabit gider} / \text{aylık üretim adedi} = \text{birim sabit gider payı}$$

Bu pay fiyata girmelidir



MALİYET

Sabit gider yok sayılmaz, sadece gizlenir.

Hata 7: Enflasyonda Fiyat Güncellememek

Müşteri kaçar diye fiyat artırmamak risklidir
Hammadde, enerji, işçilik ve kur maliyeti artar
Fiyat değişmezse marj erir
Kâr azalır, nakit sıkışır, borç ihtiyacı doğar



Fiyatı artırmaktan korkmak, yavaşça iflas etmeyi seçmektir.

%10 İndirim Kârı Nasıl Yer?

Satış fiyatı: 100 TL

Maliyet: 80 TL

Kâr: 20 TL

%10 indirim sonrası satış: 90 TL

Kâr: 10 TL

Durum	Fiyat	Maliyet	Kâr
Normal	100	80	20
%10 indirim	90	80	10
Değişim	-%10	Sabit	-%50

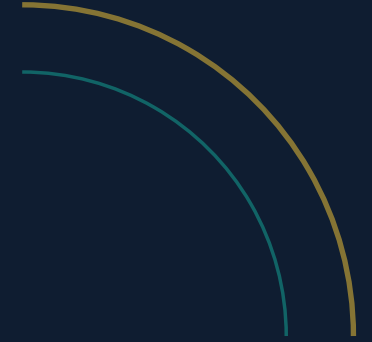
Fiyat %10 düştü, kâr %50 düştü.

Doğru Maliyet Tablosu

Hammadde
Direkt işçilik
Kira ve enerji
Patron emeği
Fire ve iade
Hedef kâr marjı

Fiyat tablodan çıkmalı, duygudan değil.

Kalem	Birim Pay
Hammadde	50 TL
İşçilik	20 TL
Kira	10 TL
Elektrik	5 TL
Patron emeği	15 TL
Fire	5 TL
Toplam	105 TL
%20 kâr	21 TL
Fiyat	126 TL



Tablo Sonucu: 95 TL Değil 126 TL

Toplam maliyet 105 TL ise
%20 hedef kâr 21 TL'dir
Doğru satış fiyatı 126 TL olur
Rakip 100 diye siz 95'e inerseniz zarar satın alırsınız



MALİYET

Müşteri kazanmazsınız; zarar satın alırsınız.

Satmasak Daha mı İyi?

Düşük fiyatlı satış
Uzun vadeli satış
Yüksek fireli üretim
Özel üretim ve iptal riski
Tahsilatı geciken müşteri



MALİYET

Her satış iyi satış değildir.

Yarın Sabah 4 Kontrol

En çok sattığınız ürünün gerçek maliyetini çıkarın
Patron maaşı dahil maliyeti hesaplayın
Fire ve iade oranını yazın
İndirim sonrası kalan gerçek kârı görün



MALİYET

Fiyat tahminle değil, tabloyla konur.

Salon Soruları

En çok sattığınız ürünün gerçek maliyetini biliyor musunuz?
Patron maaşı maliyete giriyor mu?
Son indiriminiz kârınızı ne kadar azalttı?
Rakibin fiyatına göre mi, kendi maliyetinize göre mi satıyorsunuz?



MALİYET

Cevaplar rahatsız ediyorsa doğru yerdesiniz.

Ders Özeti

Maliyet sadece hammadde değildir
Aile emeği ve patron maaşı maliyettir
İndirim kârı düşündüğünüzden hızlı siler
Rakip fiyatı değil, kendi tablonuz belirleyici olmalı



MALİYET

Maliyetini bilmeyen, fiyatını bilemez.

Sonraki Ders Köprüsü

Bugün fiyatın içindeki gerçeği gördük
Bir sonraki derste bu rakamların nerede toplandığını
okuyacağız
Bilanço, gelir tablosu ve bankanın sizi nasıl
gördüğünü konuşacağız



MALİYET

Muhasebeci hazırlar, patron okur.