

## 27 – Satışlar ve Maliyetler

### A – Satışlar 1

Satış, bir işletmenin sattığı ve bunun için aldığı parayı ifade eder. Nordsee Marina'sından Denise van Beek satış takımıyla bir satış toplantısı yapıyor.

“Son yıldaki 14,5 milyon euroluk gelirle 49 birimlik tekne satış rakamlarımız ve getirileri iyi. Bu 13 milyon euroluk hedefimizin üstünde. Önümüzdeki yıl dünya ekonomisi iyi görüldüğü ve ürünlerimize talep olduğu için satışlardaki büyümeyi %10 olarak hesaplıyoruz, yani önümüzdeki yıl için satış tahminim 16 milyon Euro. Size güveniyorum.”

### B – Satışlar 2

“sale” kelimesinin bazı farklı kullanımları:

- a- Satış yapmak
- b- Satışta olmak
- c- Satış rakamı (birim)
- d- Satış departmanı
- e- İndirim (tek bir dükkan)
- f- İndirimler (birden fazla dükkan)

### C – Maliyetler

Bir işletmenin harcadığı para maliyetleridir:

- Doğrudan/direkt maliyetler ürünün sağlanmasıyla doğrudan ilgilidir. (ücretler)
- Sabit maliyetler üretime bağlı olarak değişmez.(kiralama, ısınma vs.)
- Değişken maliyet üretime bağlı olarak değişir. (malzemeler vs.)
- Satılan Mal Maliyeti (SMM): Belirli malların yapımındaki değişken maliyettir. (malzeme/madde ve ücretler vs.)
- Dolaylı maliyetler üretimle direkt olarak alakalı değildir. (yönetim vs.)

Bazı maliyetler, özellikle dolaylı maliyetler masraf olarak da söylenebilir.

Maliyetleme, maliyetlerin hesaplanması faaliyetidir. Belirli şeylerin hesaplanan miktarları maliyetlerdir.

### D – Kâr Marjı ve Net Kâr Marjı

Nordsee botlarından bir tanesinin hesaplaması aşağıdadır:

- Satış fiyatı: 50.000 euro
- Direkt üretim maliyeti: 35.000 euro
- Satış fiyatı – Direkt üretim maliyeti = brüt kâr marjı = 15.000 euro
- Toplam Maliyetler: 40.000 euro
- Satış fiyatı – Toplam maliyetler = Net kâr marjı = 10.000 euro

Net kâr marjı genellikle satış fiyatının yüzdesi olarak verilir, bu örnekte %20'dir.

Net kâr marjı genellikle maliyetlerin yüzdesi olarak verilir, bu örnekte %25'dir.

## 28 – Kârlılık ve Kârsızlık

### A – Kârlı ve Kârsız Ürünler

Bir süper market yöneticisi bazı ürünlerinin maliyetleri ve fiyatları hakkında konuşuyor.

Ürün A – Kâr ediyoruz: Ürün kârlı ve kâr getiricidir.

Ürün B – Ancak başa baş noktasına ulaşıyoruz.

Ürün C – Kaybımız var. Ürün zarar yapıcı fakat C ürününü aynı zamanda kârlı ürünleri satın alacak insanları mağazaya çekmek için zarar lideri olarak kullanıyoruz.

Ürün D – D ürünü gayet kârlı ve oldukça fazla satıyoruz. Çok kârlı ürünlerimizden veya nakit para kaynağı olan ürünlerimizden birisidir.

### B – Bütçe ve Harcama

Tüm şirketler gibi, Nordsee ve Vaclav da maliyetlerini bütçeliyor veya planlıyorlar ve bir bütçeye sahip. Aşağıda fiili harcamalarıyla planlı bütçelerinin karşılaştırıldığı grafiklere bakalım.

1. grafik: Nordsee’de bütçe açığı oluşmuş, 200.000 euro fazla harcanmış.
2. grafik: Vaclav 50.000 euro düşük harcamış. Bütçenin altında kalınmıştır.
3. grafik: Nordsee’nin reklam harcamaları 700.000 euro iken, Vaclav’ın harcamaları 200.000 euro olmuştur.

Not: “Spend” genellikle fiil olsa da, aynı zamanda “advertising spend”teki gibi bir isim de olabilir.

### C – Ölçek Ekonomisi ve Öğrenme Eğrisi

Ford dünyadaki en büyük araba şirketlerinden birisidir. Ölçek ekonomisinden yararlanıyor. Örneğin, yeni bir araba geliştirmenin maliyeti devasadır, fakat şirket bunları üretilen ve satılan çok sayıda araba üzerine dağıtmaktadır. Tedarikçileriyle iş yaparak daha düşük fiyatlar elde edebilir, çünkü çok büyük miktarlarda alırlar.

Şirket aynı zamanda deneyim eğrisi veya öğrenme eğrisinden yararlanıyor: Daha çok ürettikçe, işleri daha hızlı ve daha verimli şekilde yapmayı öğreniyor. Bu üretilen her şeyin maliyetini düşürüyor ve daha çok ürettikçe daha ucuza geliyor.

## 29 – Ödeme Alma

### A – Nakliyat ve Fatura Çıkarma

Bir şey satın almak istediğinde, sipariş edersiniz veya sipariş verirsiniz. Mallar hazır olduğunda dağıtılır veya gönderilir.

Fatura ödenecek miktarın gösterildiği ve ödenmesini talep eden bir belgedir. Faturanın çıkarılması ve gönderilmesi işleme faturalama veya fatura çıkarma denir.

### B – Ticari Kredi

Vaclav mobilya işletmesiyle ilgili konuşuyor:

“Kesinlikle işletmemizin müşterilerinin anında ödemelerini beklemiyoruz. Ödeme yapma zamanlarından önce, genellikle 30 veya 60 günlük bir ticari kredi süresi veriyoruz. Eğer bir müşteri büyük miktarlarda sipariş verirse veya anında öderse, ödeyecekleri miktarda kesinti yaparız, yani indirim yaparız.

Fakat bazı müşterilere, özellikle daha önceden iş yapmadıklarımızda, ürünlerini almadan önce ön ödeme yapmalarını istiyoruz.

Tüm işletmeler gibi, müşterilerin nasıl ve ne zaman ödemelerini söyleyen kuralların olduğu ödeme koşullarıyla bir kredi politikamız var. Bu işletmeye gelen ve işletmeden çıkan ödemelerin zamanlamasını yani nakit akışını kontrol etmenin bir parçasıdır.

### C – Hesaplar

Jennifer ve Kathleen iş kadınlarıdır. Jennifer İngiltere’de ve Kathleen Amerika’da kendi şirketlerine sahiptirler.

Satış yaptığımız kişiler veya kuruluşlar bizim müşterilerimiz veya alıcılarımızdır. En önemlileri kilit hesaplardır.

Bazı müşterilerimin ödeme yapmalarını bekliyorum. Bunlar alacaklarımdır. Bana para borçları vardır.

Ödeme yapmasını beklediğim müşterilerim benim alacaklar hesabımdır veya alacaklarımdır.

Tedarikçiler ve borcum olan diğer kuruluşlar benim satıcılarımdır. Gelir dairesine vergimi zamanında ödemeyi hatırlamalıyım.

Tedarikçiler ve para borçlu olduğum diğer kuruluşlar benim borç hesaplarımdır, satıcılarımdır.

Bana borcu olan bazı şirketler var, fakat asla ödeme yapmayacaklarını hissediyorum: bunlar şüpheli alacaklar ve gider kaydettim.

### 30 – Varlıklar, Yükümlülükler ve Bilanço

#### A – Varlıklar

Varlık, değeri olan veya para kazanma gücü olan bir şeydir. Bu şunları içerir:

- Dönen varlıklar: Bankadaki para, para kolayca dönüştürülebilen yatırımlar, müşterilerin borcu olan paralar, satılacak mal stokları.
- Dönen varlıklar: Ekipman, makineler, binalar ve arazi.
- Maddi olmayan varlıklar: Göremediğiniz şeylerdir. Örneğin şerefiye: Bir şirketin var olan müşterileriyle iyi itibarı ve markaları: Para kazanma gücü olan marka imajı.

Eğer bir şirket başarılı bir kuruluş olarak satılırsa, kârlı faaliyet veya kâr yapabilecek bir değeri vardır.

#### B – Amortisman

Joanna Cassidy bir yayıncılık şirketinde IT'nin başkanıdır.

“Makine ve ekipman gibi varlıklar yıprandığı veya güncellenmediği için zaman içinde değer yitirirler. Buna değer kaybetme veya aşınma payı denir. Örneğin, bilgisayar aldığımız zaman, kısa bir zaman diliminde, genellikle 3 yılda değerini düşürürüz veya amortize ederiz ve ekipmanın değeri yani finansal kayıtlarda gösterilen bedel her yıl kaydedilir ve sonunda tamamen hesabı kapatılır.

Bir varlığın her hangi bir zamandaki değeri defter değeridir. Bu o anda satıldığındaki miktarı olmak zorunda değildir. Örneğin, arazi veya binalar hesaplarda görüldüğünden daha değerli olabilir, çünkü değerleri artmıştır. Fakat bilgisayarlar ancak defter değerinden daha aza satılabilir.

#### C – Yükümlülükler

Yükümlülükler bir şirketin tedarikçilerine, kredi verenlere, vergi makamlarına vs. borçlarıdır. 1 yıl içinde ödenmesi gereken borçlar kısa vadeli kaynaklardır, bir yıldan uzun sürede ödenebilenler uzun vadeli kaynaklardır, örneğin banka kredileri.

#### D – Bilanço

Bir şirketin bilançosu, belirli bir dönemin, genellikle 12 aylık finansal yılın sonundaki varlıkların ve kaynakların bir resmini verir. Bu Ocak'tan Aralık'a olmak zorunda değildir.

## 32 – Öz Sermaye ve Borç

### A – Sermaye

Sermaye bir şirketin işletmek ve gelişmek için kullandığı paradır. Bir şirketin ihtiyacı olan parayı bulabileceği yani sermaye arttırabileceği iki yol vardır: hisse senedi karşılığı sermaye veya yatırımcılardan tahvil karşılığı sermaye. Bunlar şirkete yatırım yapan, daha çok para kazanmayı ümit eden kişiler veya kuruluşlardır.

### B – Paylara Bölünmüş Sermaye

Hisse senedinden sağlanan sermaye, para koyan ve şirkette hisse bulunduran ortakların katkısıyla oluşur. Her pay şirketin küçük bir payının sahipliğini temsil eder. Hissedarlar kâr payı denilen, genellikle şirketin ilgili dönemdeki kârına bağlı olarak düzenli ödemeler alır. Pay hâlindeki sermayeye öz sermaye de denir.

Risk sermayedarı bir çok yeni şirkete para koyan kişidir.

### C – Borç Sermayesi

Yatırımcılar ayrıca borç para verebilir, fakat şirketin küçük bir payına sahip olmazlar. Bu borç sermayesidir ve bu şekilde borç veren yatırımcılar veya finansal kuruluşlara borç verenlerdir. Borç alan şirket borç alandır ve o paraya borçlanma veya borç denir. Bir şirketin sahip olduğu borcun toplam miktarı onun borçluluğudur.

Ödünç alınan paranın toplamı anaparadır. Şirketin ilgili dönemde kâr yapsa da yapmasa da ödünç verene ödemesi gereken anaparanın bir yüzdesi, faizdir.

### D – Teminat

Şirketlere sık sık, özel koşullu krediler olan bono veya tahvillerle borç verilir. Bir koşul borç alanların maddi teminat veya depozitoya sahip olmasıdır ki bu: eğer borç alan krediyi ödeyemezse, borç veren ekipmanı veya mülkü alabilir ve parasını geri almak için satabilir. Bu krediyle alınan bir varlık olabilir.

### E – Kaldıraç

Çoğu şirketin hem borç sermayesi hem de öz sermayesi vardır. Bir şirketin sahip olduğu borç sermayesi miktarının öz sermayesine olan ilişkisi onun kaldıraçtır. Leverage aynı zamanda İngilizcesinde gearing'tir. Öz sermayesine oranla borçlanması yüksek olan bir şirketin kaldıraç oranı yüksektir. Borçlarını ödemekte güçlük yaşayan bir şirket aşırı borçlanmıştır.