

7.MAĞAZACILIKTA TEMEL FİNANS YÖNETİMİ:

Muhasebe biriminin, kayıt altına almak ve sınıflamak sureti ile topladığı mali bilgilerin ilgili işletme ve ilgili paydaşlarca çeşitli amaçlarla kullanılmasına ve yorumlanmasına olanak vermek için özetlenerek gösterildiği tablolara finansal ya da mali tablolar adı verilir.

Temel amacı, işletme dışına bilgi ve performansı sunmak olan finansal tabloların bir diğer amacı da işletmeyi ilgililere tanıtan önemli bir gösterge olmasıdır. İşletmedeki karar alıcılar bu tablolardan yararlanarak işletmelerinin kar zarar durumunu, gelirlerini ve giderlerini görür ve yola devam eder.

Doğrudan işletmelerin mali birimlerini ilgilendiren bir konu gibi gözükse de özellikle mağazanın ya da belirli bir ölçekteki işletmenin kar-zarar tabloları, bu tablodaki mağaza giderleri ve diğer rasyolar ilgili yöneticiler tarafından bilinmesi ve yorumlanması gereken verilerdir.

Mağazanın cirosu, bu ciroyu oluşturan maliyet (satılan malın maliyeti) ve buna bağlı oluşan brüt kâr marjı öncelikli olarak mağaza yöneticisinin bilmesi ve yorumlayabilmesi gereken bir bilgidir. Brüt kar marjı tanımını basit bir örnekle açıklayacak olursak;

Brüt Kar Marjı = Net satış – Satılan Malın Maliyeti

Örnek 1:

Satış : 115.000 TL

Müşteri İadeleri : 15.000 TL

Net satış : 100.000 TL

Satılan Malın Maliyeti (SMM) : 46.000 TL

Satılan Malın Maliyeti %'si : %46

Brüt Kar = 100.000 TL – 46.000 TL = **54.000 TL**

Brüt Kar Marjı = Brüt Kar / Satış = 54.000 / 100.000 TL = **%54**

Bu mağaza ilgili dönemde 54.000 TL brüt kar elde etmiştir ve bu brüt karın içinden tüm giderlerini ödeyecektir.

Bir mağazanın giderlerini 3 ana grup altında toplayabiliriz. Bunlar “Kira Giderleri / Personel Ücret Giderleri / Genel Yönetim Giderleri”dir. Kira giderleri olarak belirttiğimiz grup ödediğimiz kira ya da aidat vs.. gibi işletmemizi yürüttüğümüz bina ya da alan ile ilgili giderlerimizi kapsıyor. Personel ücret giderlerimiz çalışanların maaşı, sosyal hakları, primleri vs.. içeren çalışan giderimiz. Genel yönetim giderinden kast ettiğimiz ise işletmemizdeki operasyonel faaliyetlerimizi yürütmek için

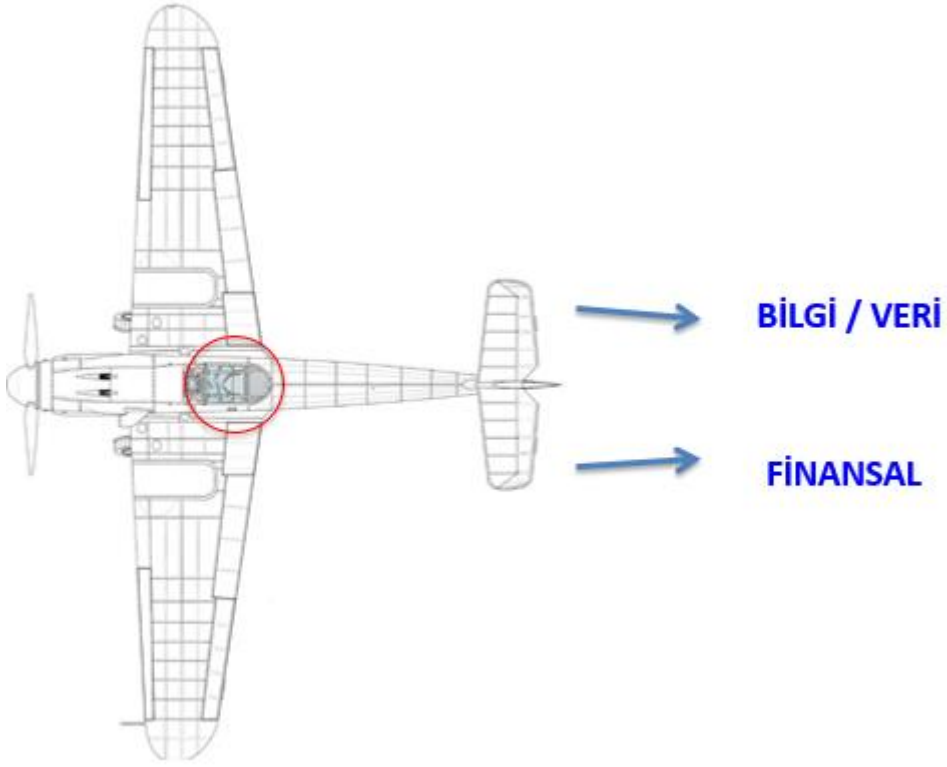
yaptığımız harcamaları içeriyor. Elektrik, su, telefon, kargo, reklam harcaması, temizlik vs. Her bir ana grup kendi içinde detay kırılımlara ayrılır.

Burada paylaşmak istediğim kritik bir nokta var. Bu 3 gider gurubunun da net ciroya olan oranı işletmenin önemli 'Anahtar Performans Göstergelerinden' biridir. Kira gideriniz mağaza ya da işletme cironuzun yüzde kaç? Toplam personel gideriniz mağaza ya da işletme cironuzun yüzde kaç? Bu oranları yorumlarken faaliyet gösterdiğiniz alandaki sektör ortalaması ve rakiplerin bu konudaki verileri, şirketinizin strateji ve hedefleri ile karşılaştırmalı olarak yorumlanmalıdır. Belki de bugün itibariyle yapacağınız ilk iş bu gider kalemlerinin cironuz içindeki pay % lerini hesaplamak olacaktır.

İşletme yöneticisinin önemli bir görevi de bu rakamların ve oranların iyileştirilebilmesi için mağaza ekibi olarak neler yapılabileceğini belirlemek ve bu konuda aksiyona geçmektir.

İyileştirme konusu için önemli olduğunu düşündüğüm bir hususa dikkat çekmek istiyorum. İyileştirme dendiğinde aklımıza klişe bir şekilde sadece giderleri düşürmek ve satışları artırmak gelmemeli. Bazı durumlarda, bazı giderlerinizi artırmak cironuzu da artırabilir, bunu unutmayın. Örneğin, mağazadaki 5 kişilik satış ekibinin sayısını 7 kişiye çıkartıp, 2 kişinin ilave satış performansı ile cironuzu yükseltebilirsiniz ya da reklam tanıtım giderinizi artırıp satışlarınızı daha da yükseltebilirsiniz. Bunların tam tersi de olabilir, daha fazla kar elde etmek için reklam giderinizi ya da personel giderinizi azaltırsınız fakat belki bu yüzden cironuz da düşebilir. Sözün özü, odak noktanız sadece giderleri azaltmak yönündeki aksiyon planları olmamalı, verimlilik ve karlılık esası önceliğiniz olmalıdır.

Uçak örneğimize geri dönelim, belirttiğimiz gibi arka küçük kanatlar yani BİLGİ ve VERİYİ YÖNETMEK ile TEMEL FİNANS BİLGİLERİNİ YÖNETMEK birbirine çok bağlı.



Veriye ve bilgiye dayalı bu her iki unsur da temelde sağlıklı bir kurumsal kaynak planlama sisteminden yani Bilgi İşlem Sistemi'nden besleniyor.

Küçük bir aile işletmesi, bir kuaför dükkanı ya da bir nalbur işletin, hiç fark etmez. Sonuç olarak sunduğunuz bir hizmet, bir ürün var. Mutlaka verilerinizi kayıt altına alacak ve raporlayacak sistemler kullanın. Bol satışlar dilerim.