

Mermer Sanayinde İhracat Maliyetlerinin Hesaplanması ve Muğla Yöresindeki Uygulamaların İncelenmesi

İ Aydemir

Muğla Üniversitesi Muğla MYO Muğla

ÖZET: Mermer doğal taş ve teknolojileri ihracatı toplam maden ihracatının % 60'ını oluşturur 1982'de 2 milyon dolar olan mermer ve doğal taş ihracatımız. 2001'de 430 milyon dol.ua ulaşmıştır Bu artış, ihracatçılarımızın kârlarına aynı oranda yansımamaktadır Metick.irc maliyetin 6-9 dolar mermerlenimi/, 10 15 dolardan ihraç edilmektedir Bu ürünler , ilgili ülkelerde yüksek fiyatlardan satılmaktadır Bu nedenle, ihracat maliyetlerinin doğru hesaplanması ve mamullerin uygun fiyatlardan ihracı çok önemlidir Bu çalışmada, ihracat maliyeti kavramı ve ihracat maliyetinin hesaplanması açıklanmaktadır Otaklardan ihraç sürecine kadar oluşan maliyetler hesaplanarak geçecek bu ihraç fiyatının nasıl belirleneceği ortaya konulmaktadır Nihayet, karşılaşılan sorunl.tr belirlenerek ilgili öneriler sıralanmaktadır Anahtar Kelimeler İhracat Maliyeti, İhracat Fiyatı, İhracatla Mal Teslimi

ABSTRACT: The exploitation of marble natural stone and then technologies forms the sixt> percent of our total mineral export Our exportation of marble and natuial stone of two million USD in 1982 went up to 4^0 mio USD in 2003 That incicase has not been icllected parallely in the profits of our exporters Our marbles cost 6 to 9 USD per square meter have been exported ,u 10 to 15 USD a square meter These pioducts have been sold at high prices, in the importer countries Thei elore the coircct calculation of the costs and the exploitation of the pioducts at profitable prices arc essential

In this study the concept of "exportation cost" and its calculation are explained It is brought out how to quote a real export price by calculating the costs from quanes to exportation processes hinally experienced problems are displayed and suggestions arc listed loi the interested panics

Key words Cost of Exportation, Exportation Pi ice Delivciy

İ. CİRİŞ

Bir sanayi işletmesi üretim kapasitesinin tamamını kullanamıyorsa veya kapasite artmasına olanağı varsa dış pazara açılmak o işletmenin toplam satışlarının ve karının artmasını sağlayacaktır Kapasite kullanımının artması aynı zamanda maliyetlerin düşürmek sureli ile birim satış karının da artmasına olanak vermektedir (Kozlu 2000)

Çeşitli dış pazarlara yönelmek tumanın iç piyasadaki risklerini azaltacaktır işletme iç piyasadaki talebin daralması veya rakiplerinin lehine gelişmesi sonucuna bağlı olarak oluşacak olumsuz gelişmelerden daha az etkilenecektir!

Yüksek bir gümrük duvarı ile korunan iç piyasanın dışına çıkmak ve dinamik bir rekabet ortamı ile karşılaşmak sanayi işletmelerimizi ve mamullerini daha çağdaş ve verimli hale getirecek, bu iç pazardaki başarısına da katkıda bulunacaktır

Bugün çeşitli ürünlerin ihracatı doğru ve doialı biçimde desteklenmektedir İhraç \a kullanılan ihracat kısıtları düşük faizli oltn u bu da ülmanın finansman maliyetlerini düşümü l ie hem de nakit girişine önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır

Dış pazarlara açılmak lu mayı gelece., m getireceği koşullara ha/n Savacaktır Ülkemi/ AB >c gündüğünde yabancı Pa/ai olanakla unlan daha çok o pa/arlaia oieüen gınımiş kımımları yarıılunacaktı Aynı şekilde AB'ne girişle birlikte iç piyasada oluşabilecek olumsuz gelişmelerden de jinc. önceden dış pazarına yönelmiş bulunan luma/ ir daha a/ etkilenecektir

Yukarıda açıklanan gerekçeler ülkemiz/dtkı genel anlamda bulun lular için \e menüci sanayimi/ için de ihracata açılmayı gerekli kılan anlamlı gerekçeleridir

2. İHRACAT MALİYETLERİ

Uluslararası pazarlara açılan turnaların, bu pazarlarda tutunabilmesi ve buralarda verilen yüksek rekabet mücadelelerinde başarı kazanabilmeleri için birtakım güçlen elinde bulundurmaları gerekmektedir. Yoğun rekabet ortamlarında ihracatın ellerinde bulunduracağı güçlerin başında *kaille main et ve zaman* avanialı gelmektedir (Karcioğlu,2000)

Menner ihracatçılarıyla yaptığımız görüşmelerde uluslararası kıran kırana rekabet yaşadıklarını bağlantı antlaşmalarında rentier u/ermde uzun pazarlıklar yaptıklarını belirttiler

Durum bu olunca, ihracatçıların bu yandan müşterilerini kayırmayacak diğer yandan kendisine yeterli bir kar marjı sağlayacak şekilde satış antlaşmalarını basai ile yapabilmeleri için kendi maliyet sistemlerini rekabet ortamının ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde yeniden dizayn etmişlerdir

2.1. İhracat Mamulünün Maliyetlerinin Belirlenmesi

İhracat malının maliyetinin yanlış hesaplanmasının sonucu ortaya çıkacak gerçekçi olmayan yüksek bir fiyat yada aksi düşük bir fiyat önerisinin hazırlanması o ana kadar yapılmış olan ürün ve Pazar araştırmaları gibi (um çalışmaların heba olmasına neden olabilir

Dış pazarlara açılmak isteyen bir firma maliyet hesaplamasına başlamadan önce ihracatçı bazı kavramsal konularda karar vermeli, genel ihracat maliyet ve fiyat stratejilerini belirlemelidir. Firma düşük kapasitede mi çalışmaktadır? Kapasite kullanımının artması ile birim maliyetinde düşüş olacak ise elde edilen bu avantajın ne kadının dış piyasaya yansıtacağına karar vermelidir (Kozlu 2000)

İhracat için üretim kapasitesini artırmak gerekmiyorsa ihracat edilen mamul maliyetlerinden bu kısım sabit gider kalemlerini düşmek gerekecektir. Çünkü ihracat olmasa da bu sabit gider kalemlerini karşılamak zorunda olacaktır. Buna ilâveten yurtiçi pazarla ilgili bazı değişken gider kalemleri de ihracat maliyetlerinden düşülecektir

İhracata yönelik üretim kapasite artırımını ek işçi alımı gibi marjinal imalat giderleri gerektirmiyorsa ihracat malının maliyetinin en önemli kalemi mal için gerekli ham ve yardımcı maddelerle ambalaj malzemelerinin maliyetinden oluşacaktır

İhracat yapılacak malın maliyetinin hesaplanması ve malın satılmasında düzenli hareket edebilmek için bir 'İHRACAT MALİYET/ FİYAT FORMU' kullanmakta yarar vardır. Form sayesinde önemli kalemlerin gözden kaçması

önlenmiş olacaktır. Genel bir *İhracat Maliyet/ Hı\ai tonn örneği* aşağıda Çizelge I ki gibidir

İhracat maliyetlerini doğru olarak hesaplayabilmesi için ihracatçı, ihracatı teşvik önlemlerini güncel olarak izlemeli. Eğer bu tür teşviklerden yararlanacaklarsa maliyetlerini ona göre ayarlamalıdır

İhracat maliyetinden toplam teşviklerin değerini düşüktükten sonra malın net ihracat maliyeti ortaya çıkacaktır. Bu FOB maliyeti navlun ve sigorta da eklenince CIF bazında bir maliyet oluşur. Firma bunun üzerine kâr oranı konusunda karar almak ve kullanacağı döviz kuruyla ilgili bir karar yapmak zorundadır (Kozlu 2000)

3. MERMER SANAYİNDE İHRACAT MALİYETLERİNİN HESAPLANMASI

Mermer sanayinde ocaklardan çıkartılan mermerler firmaların üretim programları çerçevesinde çeşitli üretim süreçlerinden geçirilerek çoğunlukla müşteri talepleri doğrultusunda belli mamullere dönüştürülmektedir. Tamamlanan mamuller, uygun ambalaj malzemelerine yerleştirilerek sevkiyata hazır hale getirilmemektedir. Daha sonra imalatçı ile yapılan antlaşma çerçevesinde mal teslimi için gerekli işlemler yapılmaktadır

İşte burada Mermer Sanayinde 'İhracat Maliyeti' kavramı karşımıza çıkar. Şöyle ki, dış ticarete malın teslim şekline göre ihracat işlemlerinin maliyeti oluşmaya başlayacaktır. Yani dış ticarete ithalatçıya nerede teslim edileceği önem kazanmaktadır. İhracat edilecek malın teslim edileceği yere göre firmanın mamul maliyetlerinin üzerine ayrıca ihracat maliyetleri de eklenecektir

İhracatla mamuller ithalatçıya daha çok şu şekillerde teslim edilmektedir

1. ihracatçının işyerinde teslim (Ex work EXW)
2. ihracatçının ülkesindeki bir limanda teslim (Free On Board FOB)
3. ithalatçının ülkesindeki bir limanda teslim (Cost And Freight CT veya Cost Insurance And freight CIF)

Çizelge 1 İhracat Maliyet Fiyat Oluşum Çizelgesi

İHRACAT MALİYET/ FİYAT TABLOSU	
Müşteri:.....	Tarih:.....
Adres :.....	Ulke:.....
Miktar :.....	Ambalaj:.....
Mal Cinsi:.....	
1. ÜRETİM MALİYETLERİ	
a. Hammadde Maliyetleri:.....	
b. İşçilik Maliyetleri :.....	
c. Genel İmalat maliyetleri:.....	
(Yakıt, su, ambalaj, enerji vb.giderler)	
2. SATIŞ GİDERLERİ	
a. Satış :.....	
b. Reklam :.....	
c. Bayi Komisyonu :.....	
3. İHRACAT GİDERLERİ	
a. Lisans/ Tescil Gideri:.....	
b. Gümrük/ Komisyon :.....	
c. Banka /Akreditiif :.....	
d. Özel Ambalajlama :.....	
e. Özel Şueteleme :.....	
f. Hamaliye /Navlun :.....	
g. Bekleme/ Depolama:.....	
h. diğeri :.....	
4. KAR	
5. ARA TOPLAM	
6. İHRACAT TEŞVİKLERİ	
a. Vergi İndesi, :.....	
b. Vergi İndirimi :.....	
c. Finansman kolaylığı:.....	
7. İHRACAT FİYATI - FOB :	
+ NAVLUN :.....	
C and F :.....	
+ Sigorta :.....	
(Malın değeri* % 10 :.....), Sigorta tıpl,	
8. CIF - İHRACAT FİYATI	
a. Türk Lirası :.....	
b. İhracat Tarihi:.....	
c. Uygulanacak döviz kuru:.....	
d. Yabancı para :.....	
9. ONERİ BİLGİLERİ	
a. Tarih:.....	
b. Şekli:.....	
c. Opsiyon:.....	

Belli bir dönemde yapılan ihracat bağlantısı doğrultusunda, bu bağlantı için yapılan seyahat giderleri, numune giderleri, temsil ve ağırlama giderleri, gümrük komisyon ve ücret giderleri, banka masrafları, sigorta ve Mışma(navlun) giderleri, seçilen teslim şekline bağlı olarak farklı larda gerçekleşmektedir. Bu vb giderleri ihracat öncesi doğru bir şekilde öngören ihracatçı, seçilecek teslim şekline göre, ithalatçıdan gelen fiyat tekliflerini daha işyonel tarzda değerlendirebilecektir. Fuma yönetimi gerçekleştiren ihracat partisinin sonunda, o dönemin toplam ihracatını izlemek için, İhracat Hasılat/Maliyet Çizelgesi'ni düzenler (Kızıl,1997)

07çilenick gerekirse, mermer imalat firmalarında üretilen mamullerin.

a Üretim Faktörleri Maliyetleri,
b Üretiden Mamul Maliyetleri,
c İhracat İşlenilen maliyetleri açık, doğru ve anlaşılır biçimde hesaplanarak ihracatı planlanan malların fiyatları doğru biçimde tespit edilir.

Gerçekte yurtdışına yem açılan bir firmanın , yurtdışında malını tanıtması, müşteri bağlantıları kurması, ulke dışındaki tuar ve tanıtım etkinliklerine katılması, yurtdışına mal /mamul numuneleri göndermesi somasında ihracat işlemlerini gerçekleştirebilecektir. Bir parti malın ulke dışına ihracı, satış anlaşmasının kapsamına göre ithalatçının gümrüğüne veya işyerine malı teslimine kadar ki süreç içinde yapılan faaliyetlerin o ihracat partisii ile ilişki lendifin 1 ip o dönemki yapılan ihracatın hanesine "YURTDIŞI SATIŞLARIN MALİYETİ" olarak işlenmesi gerekmektedir.

Bir grup malın ihracatının gerçekleştirilmesine kadar yapılması muhtemel giderler şunlardır

1. Yurtdışı pazarlama ve sal. Dag gideri İcri,
2. İhracat giderleri.
Navlun,
Ssgoila,
Banka Masrafları,
Gümrük komisyon Giderleri,
3. Yurtdışı Seyahat giderleri.
4. Numune giderleri,
5. Temsil ve ağırlama giderleri,
6. Diğeri İhracat giderleri

Bu giderler, firmanın yeterli tanıtım yapması ve müşteri güvenini kazanması durumunda zaman içinde azalma gösterebilecektir.

4. DIŞ PAZARLARDA YÜKSEK REKABET VE MALİYET UNSURU

4.1. Mermer Sanayinde Rekabet

Pumaların üretmiş oldukları mamullerin maliyet oluşumlarını doğru bilmeleri ve mamullerine olan talep koşullarını değerlendirmeleri sonucu tırmalar, üretim ihracata sundukları malların taban ve tavan fiyatlarını daha gerçekçi olarak belirleyebileceklerdir.

Tam rekabet koşullarında mamul fiyatları pazarda oluşmak tad ı Bu yönüyle firmanın tek başına satış fiyatını belirleme şansı yoktur. Buada firma imalat ve ihracat maliyetlerinin u/enne belli bir miktarda kar koyarak malının birim ihracat fiyatını belirlemek durumundadır. Buada firmanın belirleyeceği fiyat, pazar hyatı civarında ya da biraz akında olaca'tır.

Bu durumda fiyatı belirleyen firma için imalat ve ihracat maliyetleri önemli belirleyici konumundadır.

Tam rekabel koşullarında firmalardan birinin bir fiyat değişikliği yapması diğerlerini de rekabete teşvik ederek onları da aynı yola sürükleyecektir, örnek olarak bir mermer firması, satışlarını artırmak için fiyatlarını düşürmesi durumunda, diğer firmalar da satışlarını artırabilmek için aynı yolu seçmek durumunda kalacaklardır. Bu ihracata çalışan firmalarda bir noktaya kadar devanı edebilir. O nokta da şudur: Rekabel şartları alımdaki firmalar ihracat fiyatını belirlerken sabit giderlerini imalat maliyetlerine eklemeyerek, bunu doğrudan dönem kar zararına alma yolunu tercih edebilirler. Bu durumda; firmanın giderleri artmış olacağından, toplam karlarının azalmasını netice verecektir.

4.2. Mermer Sanayindeki Rekabette Basan

Günümüzde her şeyin başının değişim olduğu bir gerçektir. Hızlı değişim; günü birlik hedefler, pasif stratejiler ve statik çözüm önerileri ile uğraşmayı yeterli bulmamaktadır. Dünyadaki hızlı değişim paralelinde işletme yönetiminde muhasebe; artık kayıt düzeni olmaktan öteye, yalnızca geçmiş belgelemekle kalmayıp, aynı zamanda geleceğe yönelik plan ve stratejilere de ışık tutan bir araç konumuna gelmiştir.

21. yüzyılda başarılı olma arzusunda olan yöneticiler, çalıştıkları ve karar aldıkları çevrenin bütününden haberdar olmak durumundadırlar. Başarılı olmaları için maliyet muhasebesinin önemini anlamalarının yanında yeni kavram ve uygulamaları da çalışmalarına katmalıdırlar. Günümüzde küresel rekabet şartlarında Uluslar arası pazarlara mal üretilip satış faaliyetlerini gerçekleştiren mermerci yatırımcılarımız şunu unutmamalıdır ki uluslararası rekabette başarının 3 anahtarı vardır <Karcıoğlu:2000>.

Bunlar:

1. Kalite.
2. Uygun Maliyet,
3. Hızlı Dağıtım.

İşle, burada yukarıdaki sorumuzun cevabını bulabiliriz. Yatırımcılarımız; kaliteli üretimi- uygun

maliyetlerle nasıl üretebiliriz ve bunu pazarlara zamanında nasıl sevk edebiliriz ? sorularına cevap arama konusunda birbirleri ile kıyasıya rekabet etmeleri onların başarısını ve bu konudaki paylaşımlarını daha da artıracaktır.

5. MERMER SANAYİNDEKİ UYGULAMALAR

Çalışmamızın uygulama kısmına ait bilgiler, 2004, Mayıs, Haziran ve Ağustos aylarında, Muğla yöresinde faaliyet gösteren ve mermer imalat ve ihracatı ile uğraşan firmalardan sağlanmıştır. Verilerin sağlanmasında firma gezileri, yöneticilerle görüşme, imalat ve muhasebe sorumlularıyla yapılan diyaloglarda notlar alınmıştır. Ayrıca gider analizleri ve yeniden hesaplama tekniklerinden yararlanılmıştır.

Mermer sanayinde ihracat maliyetlerinin hesaplanmasına yönelik uygulamaların incelemesi çalışmalarını: mermer ocaklarında ve fabrikalarda çıkarılan ve işlenen mermerlerin maliyetlerini ele alarak oradan da ihracat işlemlerinin getirdiği ihracat maliyetlerini ele almayı uygun gördük. Şimdi bu süreci özet olarak vermek yararlı olacaktır.

5.1. Ocak İşletmelerinde Maliyetlerin Hesaplanması

Üç işletmenin ocak maliyetlerine ulaşmak için; yapılan çalışmalar sonucunda ulaşılan verileri Çizelge 2'den topluca izlemek mümkündür.

Çizelge 2'deki ocak işletmelerine ait maliyet kalemlerini incelediğimizde, dışarıdan bir hammadde satın alınması söz konusu olmadığı için hammadde maliyetleri sıfırdır. Geriye kalan Direkt işçilik ve Genel üretim maliyetlerini incelediğimizde bunlar içinde en büyük payın mazot maliyetleri olduğunu görmekteyiz. Mazot giderleri Toplam maliyetler içerisinde (A Ocağında % 45. B ocağında % 64, C ocağında ise % 52'ini) oluşturmaktadır.

Toplam giderler içerisinde İkinci ana kalemi Direkt işçilik giderleri oluşturmaktadır. Direkt işçilik giderleri ise Toplam maliyetler içerisinde (A'da % 33'ü. B'de % 15, C ise % 33'ünü) teşkil etmektedir.

Çizelge 2: Ocak İşletmelerinde Birim Maliyetler (TL)

Maliyet Kalemleri	A İşletmesi Ocağı	B İşletmesi Ocağı	C İşletmesi Ocağı
Direkt H a m m a d . Giderleri			
Direkt İşçilik Giderleri	22.500.000.000	4.807.000.000	18.000.000.000
Genel Üretim Giderleri	44.100.000.000	32.115.000.000	35.687.000.000
Toplam Mal iv etleri	66.600.000.000	36.922.000.000	53.687.000.000
Toplam Üretim miktarı (m³)	750	377	600
Kirim Maliyet (İm³)	88.800,0(10)	97.936,339	89.478.334

5.2. Mermer Fabrikalarında Mamul Maliyetlerinin İncelenmesi

Mermer fabrikalarında imalat maliyetleri doğru bir şekilde hesaplanabilmesi için öncelikle tirelim sürecini doğru bir şekilde izlemek ve incelemek ve buna göre ana ve yardımcı gider merkezlerini ve bu merkezlerde yapılan ve toplanması gereken maliyet unsurlarını doğru belirlemek gerekir.

Fabrika gezilerimizde yaptığımız inceleme ve gözlemlerimiz ve de İlgililerin yardımları sonucu maliyetlerle ilgili sağlayabildiğimiz verileri yerlerine koyduğumuzda toplam ve birim maliyet ölçümlerine ait bir takım rakamlara ulaştık. Bunları oluşturduğumuz Çizelge 3'de Mermer Fabrikalarında Maliyet Hesaplarına Ait Sonuçları görebiliriz.

Çizelge 3:Mermer Fabrikalarında Maliyet Hesaplamalarına Ait Sonuçlar (TL)

İmalata Verilen Faktörler	A Fabrikası	B Fabrikası	C Fabrikası
Direkt hammadde Giderleri	3 50m ³ *88.800,000 31,080.000,000	464m ³ *97,936,000 45,44.000,000	690m ³ *89,478 61,740.000,000
Direkt işçi Giderleri	13,500.000,000	18,264.000,000	10.600.000,000
Toplam Maliyetler	79.310.000,000	103,574.000,000	15,820.000,000
Toplam Üretim Miktarı	8,050 m ²	11,813 m ²	20.650 m ²
Birim Maliyet m ² / TL	9.852,174	8,767.798	5,608,716

Çizelge ile ilgili Önemli Notlar

(*) Mermer fabrikalarında İnceleme gezilerimizde gördüğümüz önemli eksikliklerden birisi, aylık olarak toplam üretim miktarları ve bunların delayatırı ile ilgili olarak, ne kadarının cilalı, ne kadarının pahlanmış olduğuna dair günlük alınmış verilerin olmayışıdır. Bu durumda sanki üretimden tek tip mamul üretiliyormuş gibi bir anlayışla, tek tip mamulün m² ortalama birim maliyeti hesaplanabilmektedir.

(**) Çizelge 3'deki birim maliyetler kalemi, işletmelerin muhasebe departmanlarından üretilen ürün miktarları ile ilgili olarak alınan rakamlara bağlı olarak hesaplanmaktadır. Bu durumda kalınarak hesaplanmaktadır. Çünkü üretim departmanlarında mamul detaylarına ilişkin bir kayıt tutulması alışkanlığı oturmamıştır ve günlük ve haftalık ve aylık olarak üretim detayları ile ilgili Üretim raporları düzenlenmediği tespit edilmiştir.

Hesaplanan birim maliyetler tek tip mamul faraziyesinden hareketle ölçülmüş olup, gerçekte farklı ürünlerin üretildiği gerçeğinden dolayı bu konuyu daha iyi aydınlatacak yeni araştırma önerilerinin oluşturulması yararlı olacaktır.

5.3. İhracat Süreci Maliyetleri

İhracat yapan firmalarımızın yetkilileri ile yaptığımız görüşmelerde 1 konteynır malın, FOB satışla İzmir limanında gemiye teslimine kadarki başlıca masraflar şunlardır.

1. Muğla'dan İzmir'e Navlun(Taşıma ücreti): 360,000,000 TL
- 2.Limanda Bekleme 95 Dolar,
- 3.Yükleme Boşaltma : 75 Dolar.
- 4.Gümrük Masrafları: 60,000,000 TL dir.

Bunu Çizelge halinde göstermek daha aydınlatıcı olacaktır. Bir Konteynır (24 ton) 10m³ mermerin Muğla'da fabrikadan alınıp, İzmir Limanında İthalatçının gemisine teslim edilmesine kadarki faaliyetlerin maliyetleri Çizelge 4'den izlenebilir.

Çizelge 4'de görüleceği üzere İzmir Limanında gemiye yapılan ihracat teslimlerinde (FOB), bir konteynır malda, 1 m³ başına 66,510,000 TL ihracat maliyeti ortaya çıkmaktadır.

Bu hesaplardan hareketle 1 m³ mamulün ihracat maliyeti şöyledir:

1. 1 m³ (2cm/ döşemelik mermer) maliyeti : 8 milyon (ortalama birim maliyeti) TL
2. 1 m³ mamul maliyeti (1m³ 'de 50 m² mamul olursa) 50*8,000.000= 400,000,000 TL m³ mamulün fabrika maliyeti = 400.000.000 TL
3. 1 m³ mamul için oluşan İhracat işlem Maliyeti = 66,510,000 TL.(Fob Teslim için)
4. 1 m³ün ihracat maliyeti 466,510,000 TL. olmaktadır.

Çizelge 4: İhracat Mal i yelleri nirt Oluşumu (TL)

Gider Kalemleri	Tutarları (TL)
Muğla -İzmir Nakliye	360.000,000
Umanda Bekleme	(95*1,440,000)* = 136,800,000
Yükleme Boşalıma	(75* 1.440,000) =108,300,000
Gümrük masrafı	60.000,000
Toplam Giderler	665,100,000
Toplam Mamul İönr*	W ihracat maliyeti: 66,510,000

5.4. Mamullerin İhracat Fiyatı

Dış Ticarete üretilen mamullerin ihracat fiyatı; ithalatçıyla yapılan antlaşmaya göre malların teslim şekillerine bağlı olarak oluşacaktır.

Firma; malının kalitesi ve ithalatçıdan atdığı güvenle % 45 karla çalışıyor farz edelim:
Teslim Şekillerine göre Mamul ihracat Fiyatı;

- A. EX WORK EXW (İŞYERİNDE TESLİM)**
de :Ürünün fabrika maliyeti •+ İmalatçının Karı: (I m³) 400,000,000+(400*0,45)
180,000,000= 580,000,000 TL
- B. FREE ON BOARD (FOB)** -> yukarıda FOB maliyeti verilmişti: 466,150,000 FOB
MALİYET + KAR= 466,150,000+
180,000,000= 646,150,000 TL.

C. FR (Cost and Freight) : Mal bedeli + Taşıma.
Örneğin İhracat antlaşmasında CFR/ Roma yazıyorsa Malın ihracat fiyatı =Fabrika Maliyeti + Kar + Roma'ya Nakliyat ücreti toplanarak bulunur.

D. CİF (Cost, Insurance and Freight) : Mal bedeli+Navlun+ Sigorta =Mamül İhracat Fiyatını verir.

E. DDP (Delivered Duty Paid): Mal ithalatçının ülkesinde, ithalatçıya gümrük işlemleri ve gümrük vergileri de dahil ihracatçı tarafından karşılanarak teslim edilir. Bu durumda ihracatçı, malla ilgili bütün giderleri ve riskleri hesap ederek, karını da ekleyip ona göre malın İhracat Fiyatını belirlemelidir. (Bunu Çizelge 5'tcn görebiliriz.)

Çizelge 5: İhracat Fiyatının Belirlenmesi (TL)

Maliyetler	A Firması	B Firması	C Firması
Fabrika Maliyetleri 10 m ³ üzerinden(*)	500*9,852,174 4,926,087,000	500*8.767,798 4,383,894,500	500*5,608,716 2,804,358,000
İhracat Maliyetleri	665,100,000	665,100,000	665,100,000
Toplam	5,591,187,000	5,048,998,000	3,469,358,000
Maliyet Üzerinden % 45 Kar	2,516,034,150	2,272,049,550	1,561,211,100
İhracat Fiyatı I<W	8,107,221,150	7,321,048,550	5,030,568,100

(*) Buradaki hesaplama; I m³ de 50 m", 10 m³ de 500 m² mamul bulunduğu kabulünden hareketle, A,B,C firmalarına ait ihracat maliyetleri hesaplanmıştır.

Özetlersek; bir ihracat partisine ait malların maliyeti ve İhracat Fiyatları, teslim şekline ve yerine göre; ihracatçının işyerinde teslimden , ithalatçının ülkesinde gümrük vergileri de dahil ödenmiş olarak teslimine kadar farklı kalemlerin hesaplamaya girmesine bağlı olarak hesaplanacaktır.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Muğla mermer sanayinde yapılan bu araştırmada üç adet firmanın ocaklarında, fabrikalarında belli bir döneme (birer aylık süreler) ait maliyet velileri hangi kalemlerden oluştuğu ve bunların tüketilmesi

sonucunda GÜG.(Geneİ Üretim Gederleri) naş! ortaya çıktığı belirlenmeye çalışılmıştır. İşletmelerin ocaklarına, üretim tesislerine ve muhasebe - finansman ve yönetim departmanlarına yapılan geziler, toplanan veriler ve yapılan gider analizleri ve ihracat işlemlerinin gerçekleşmesinde yapılan faaliyetler ve bunların firmalar üzerine yüklediği fedakarlıklar analiz edilip anlamlı sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır.

Bu açıklamalar doğrultusunda A,B ve C Firmalarının Ocak, Fabrika ve İhracat İşlemlerine ait maliyet bilgileri Çizelge 6'dan izleyebiliriz.

Çizelge 6: Firmaların Ocak, Fabrika ve İhracat Faaliyetlerine ait Maliyet Özet Bileileri (TL)

Faaliyet Alam	A Firma Maliyet	%	B Firması Maliyetleri	%	C Firma Maliyetleri	%
OCAK MAL.						
Direkt H.G.						
D.İşçilik G.	22,500,000,000	33	4,807,000,000	13	18,000,000,000	33
Gen. Üretim G	44,100,000,000	67	32,115,000,000	87	35,687,000,000	67
Topl. Maliyet	66,600,000,000	100	36,922,000,000	100	53,687,000,000	100
Toplam Üretim	750m ³		377		600	
B.MaUyet İm ³	88,800,000		97,936,339		89,478,334	
FAB.						
MALİYET.	31,080,000,000	39	45,442,000,000	43	61,740,000,000	53
Direkt H.G.	13,500,000,000	16	18,264,000,000	17	10,600,000,000	8
D.İşçilik G.	34,730,000,000	45	39,868,000,000	40	44,080,000,000	39
Gen. Üretim G	79,310,000,000	100	103,574,000,000	100	115,820,000,000	100
Toplam Maliyet	8,050 m²		11,813 m²		20,650 m²	
Toplam Üretim	9,851,174		8,767,798		5,608,716	
BirimMaUlm ²						
İhraç Maliyeti /m ³	66,510,000		66,510,000		66,510,000	
İhraç Fiyatı :10m ³ Üzerinden	8,107,221,150		7,321,048,550		5,030,568,100	

6.1. Ulaşılan Sonuçlar

Yukarıda toplada verildiği üzere araştırmada ulaşılan sonuçlar şöyle sıralanabilir :

1. Üç firmanın ocak İşletmelerindeki metre küp mermer maliyetleri sırasıyla; 88,800,000. 97,936,339 ve 89,478,334 TL.dir.
2. Aynı şekilde metre kare fabrika birim maliyetleri ise; 9,521,174,-8,767,798,-5.608,716 TL. dir.
3. 1 m³ mamulün ihracat işlemlerinden doğan maliyeti (Fob Tesliminde) : 66,510,000TL.dir
4. Üç firmanın; 10'ar m³ mermer ihracat fiyatları ise sırasıyla; 8,107,221,150, 7,321,048,550 ve 7.321,048,550 TL. dir.

Burada şunu açıkça vurgulamak gerekir. Bu verilerden bir kısmı; kendimiz tarafından test edilmesi fırsatı olmadığı için, Firma yetkililerinin verdiği bilgiler doğrultusunda hesaplamalarda kullanılmıştır. İleride belli bir süreçte veri tespitine yönelik bir çalışma başlatılabire bu konudaki test edilmiş veriyle hesaplamalar daha rahat yapılabilecektir

Bu Çizelgede ki veriler bir noktada yukarıda verilen Çizelge 4,5 ve 6'nın Özetini oluşturmakta ve oralarda ayrı olarak verilen toplam ve birim maliyetlere ait bilgileri daha bir özet biçimde sunmuş bulunmaktadır.

6.2. Bilimsel Anlamda İhracat Maliyetlerin Hesaplanması

Mermer sanayinde bilimsel anlamda ihracat maliyet ölçümlerinin yapılabilmesi için; üretilen ürünlerin çeşidine göre miktarlarının doğru olarak tespiti ve ölçümlerinin doğru olarak alınması ve buna göre bir aylık sürede biçilen döşemelik, biçilen, mcdıvenlik ve kesilen plaka miktarları ve bunların cilalanmış ve pahlılanmış kısımlarının kaçar m" olduğu aylık üretim raporlarında detayları ile belirtilmelidir. Bu sağlanması durumunda her bir ürün kalemi için ayrı bir birim mamul maliyeti çıkarılabilecektir.

6.3. Konuyla İlgili Öneriler

Bu çalışmada; üzerinde durulan konu; mermer sanayi işletmelerinde *ihracat maliyetlerinin*; doğru verilerle ve mantıklı yöntemler kullanarak en anlamlı şekilde nasıl hesaplanabileceği konusu araştırılmıştır.

Bir firmada İhracat maliyetlerini (toplam ve birim bazda) doğru *atarak* hesaplayabilmemiz için öncelikle şunları belirlememi/, gerekir:

- 1.Ocak İşletmelerinden başlayarak fabrika ve ihracat süreci boyunca yapılan giderler açık ve anlaşılır bir biçimde tam olarak belgelere kaydedilmelidir.
2. İşletmede Maliyetleri doğru olarak belirlemek için giderlerin gerçekleştirildiği yerleri. Esas,

Yardımcı ve Hizmet gider yerleri olarak açık hir şekilde belirlenmelidir.

3. Fabrikalarda üretimi tamamlanan mermer mamullerin; İmalatçıyla yapılan antlaşmaya göre. mamullerin ithalatçıya teslim edileceği yere kadarki doğacak taşıma, yükleme ve boşaita giderleri ile sigorta giderlerinin sorumluluğunun kime ail olacağı konusunda sıkıntılarının yaşanmaması için, INCOTERMS/ 2000' terimleri iyi gözden geçirilmelidir. İhracat sözleşmesinde mamutun nerede teslim edileceği, teslim anma kadarki sorumlulukların ne olacağı açıkça belirtilmelidir.
4. Mermer Sanayi firmalarının geleceği, mermer ihracatından sağlayacakları karla yakından ilgilidir. Mermer Dış ticaretinden kar sağlamanın birinci ayağı ise imalatçıya gerçekçi bir ihracat fiyatı sunmaktan geçer. Gerçekçi bir ihracat fiyatının ana temeli; mamulün teslim edileceği yere kadarki sürecin getireceği ek ihracat maliyetlerinin özenle tespit edilmesine bağlıdır. İhracatçı, malın teslim edileceği noktaya kadar ne tür ek maliyetleri karşılamak yükümlülüğü olacağını belirleyip, bunu fabrika maliyetlerine ekleyecek ve bunun üzerine de belli bir oranda kendisine yeter miktarda kar koyarak ihracat satış fiyatını önerecektir. Dış ticaretle en önemli iş; anlamlı bir ihracat fiyat önerisini belirleyebilmektir. Bu fiyat bilinçsizce belirlenmesi durumunda; ya firma islenen kara ulaşamaz ,yada müşterisini başka rakip firmalara kapırabilir.
5. Bir firmanın İhracata açılması o firmaya bir takım ek maliyetler yüklediği gibi, bir takım maliyet avantajları da sunabilir. İhracata açılan firma, bu avantajların neler olabileceğini de araştırarak dış pazarlarının kendine sunduğu avantajlardan yararlanmasını bilmelidir.

Yukarıda sıralanan önerilerin uygulanması durumunda firma karlılığında gözle görülür bir performans yakalanacaktır.

KAYNAKLAR

- Altug 0:2001 Maliyet Muhasebesi. İstanbul.
Atalay M;19R2.Kütahya çinicilik Araştırması. Kütahya.
Ataman U. Sümer H;2000 Dis Ticaret İşlenen ve Muhasebesi, istanbul.
Aydemir İ: 1997, Maliyet Hesaplama Yün t emi erinin Yönetim Fonksiyonları Açısından İncelenmesi ve Bir Uygulama. Malatya..
Gençyürek L. Girboğa fi; 2003. İhracatla KDV İade ve Esasları .Ankara.
Güven Ö; 1998, İhracat ve ithalatçının El Kitabı, izmir..
İGEME; 2001, Doğal Taşlar Dış Pazar Araştırması. Anakara.
İGEME; 2003, Natual Stones of Turkey; Ankara.
Karcioğlu R; 2000, Stratejik Maliyet Yönetimi, Erzurum.
Kemer O.B;2003. İhracat Teşvikleri, Alfa basım. İstanbul.
Kemer O.B: 2003. Pratik Dış Ticaret Teknikleri.Teori-Uygulama. İstanbul.
Kızıl A, Soğur, M; 1997. İhracat- İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulama.
Kozlu C; 2000, Uluslararası Pazarlama. 7.Basım. İstanbul.
MARBLE MERMER ,2004. TÜMMER. Ankara.
Melemen M; 1997, Uygulamalı Pratik Dış Ticaret İşlemleri, İstanbul.
Melemen M; Arzova S.B; 2000, Uluslararası Ticaret, Finansman Teknikleri. Ticari İngilizce, İstanbul.
Natural Stone; 2003, Ekim- Kasım 2003. İstanbul.
Örücü E; 2003,Modern İşletmecilik . Ankara.
Sayan M; 2003 Financial Accounting, Ankara.
Çener R; 2005, Maliyet Unsurları Muhasebesi ve Tekdüzen Muhasebe Sistemi uygulaması. Ankara
Tatar T. 1992, ÜNER M; İşletmecilik İlkeleri, Ankara.
Tomanbay M; 2001, Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı Ankara.
Yükçü S; 1998,Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi. İzmir.