

# Hedef Maliyetlendirme Nedir?

Calisma Kagidi

Hedef maliyetlendirme, hedef satis fiyatından istenen kr marji cikarilarak bir urunun izin verilen maksimum maliyetini belirler: Hedef Maliyet = Hedef Satis Fiyati Istenen Kr.

$$\text{Pazar Fiyati} - \text{Istenen Kr} = \text{Hedef Maliyet}$$

## Sorular

1. Hedef satis fiyatı 150\$, istenen kr 30\$. Hedef maliyet nedir?

- A) 180\$
- B) 120\$
- C) 150\$
- D) 30\$

2. Hedef maliyetlendirme neyle baslar?

- A) Fabrikanin mevcut uretim maliyetiyle
- B) Musterilerin odayecegi pazar fiyatıyla
- C) CEO'nun istedigii maasla
- D) Gecen yilin toplam giderleriyle

3. Gercek uretim maliyeti hedef maliyetten yuksekse sirket ne yapmalı?

- A) Fiyati hemen artirmali
- B) Farki gormezden gelmeli
- C) Maliyeti dusurmek icin deger muhendisligi uygulamali
- D) Kr marjini artirmali

4. Hedef maliyetlendirme en iyi su sekilde tanimlanir:

- A) Maliyet-arti fiyatlama
- B) Pazar odakli maliyet planlamasi
- C) Bir vergi muhasebesi yontemi
- D) Bir amortisman plani

5. Bir tablet ureticisi yeni tableti 300\$'a satmak istiyor ve birim basina 60\$ kr etmesi gerekiyor. Hedef maliyet nedir?

6. Bir otomobil sirketi hedef fiyatı 25.000\$ olarak belirliyor ve bu fiyat uzerinden %15 kr marji istiyor. Hedef maliyeti bulun.

7. Bir oyuncak ureticisinin mevcut uretim maliyeti 18\$ iken, pazar fiyatından hesaplanan hedef maliyet 14\$. Ne yapilmali?

8. Tanimla: Hedef maliyetlendirme formulu nedir?

9. Tanimla: Hedef maliyetlendirmede fiyatı ne belirler?

10. Tanimla: Gercek maliyet hedef maliyeti asarsa ne olur?

## Cevap Anahtari

1. B)  $120\$ - HM = 150 - 30 = 120\$$ .
2. B) Musterilerin odeyecegi pazar fiyatıyla - Pazar odaklıdır - önce fiyat belirlenir, sonra maliyet türetilir.
3. C) Maliyeti düşürmek için değer mühendisliği uygulamalı - Değer mühendisliği, maliyet farkını kapatmak için ürünü/sureci yeniden tasarlar.
4. B) Pazar odaklı maliyet planlaması - Maliyet-arti fiyatlamasının aksine, pazarın belirlediği fiyat ve istenen kâr etrafında maliyeti planlar.
5.  $HSF = 300\$$   $IK = 60\$$   $HM = HSF - IK = 300 - 60 = 240\$$
6.  $IK = \%15 \cdot 25.000 = 3.750\$$   $HM = HSF - IK = 25.000 - 3.750 = 21.250\$$
7. Maliyet farkı = mevcut maliyet - hedef maliyet =  $18 - 14 = 4\$$  Bu 4\$'lik fark değer mühendisliği ile kapatılmalı (malzeme, tasarım, süreç) Fark kapatılmazsa ürün planlanan fiyatla piyasaya sürülemeyebilir
8. Hedef Maliyet = Hedef Satış Fiyatı - İstenen Kâr.
9. Pazar - müşterilerin ödemeye razı olduğu fiyat, iç maliyet-arti zammı değil.
10. Ekip, farkı kapatmak için ürünü değer mühendisliğiyle yeniden tasarlar.

### Bounlu

Tüm kartlar, adım adım çözümler ve AI hoca desteği Notek uygulamasında.  
Sınav tarihlerini Promy otomatik hatırlatıcıya çevirir.