

Kırılma Noktası Analizi Nedir?

Çalışma Kağıdı

Kırılma noktası analizi, sabit ve değişken maliyetler ile satış gelirleri arasındaki ilişkiyi inceleyerek, işletmenin ne zaman kar etmeye başlayacağını gösteren finansal bir hesaplama yöntemidir.

$$\text{Kırılma Noktası (Birim)} = \text{Sabit Maliyetler} / (\text{Birim Satış Fiyatı} - \text{Birim Değişken Maliyet})$$

Sabit Maliyetler = Sabit Maliyetler (Para Birimi)

Birim Satış Fiyatı = Birim Satış Fiyatı (Para Birimi/Birim)

Birim Değişken Maliyet = Birim Değişken Maliyet (Para Birimi/Birim)

Sorular

1. Aşağıdakilerden hangisi kırılma noktası analizinde kullanılan bir maliyet türü değildir?

- A) Sabit Maliyetler
- B) Değişken Maliyetler
- C) Yarı-Değişken Maliyetler
- D) Satış Gelirleri

2. Bir işletmenin sabit maliyetleri artarsa, kırılma noktası nasıl etkilenir?

- A) Düşer
- B) Yükselir
- C) Değişmez
- D) Belirlenemez

3. Kırılma noktası analizi, bir işletmenin hangi durumunu anlamasına yardımcı olur?

- A) Pazar payını
- B) Karlılığa ulaşmak için gereken minimum satış hacmini
- C) Müşteri memnuniyetini
- D) Çalışan verimliliğini

4. Bir pastanenin sabit maliyetleri aylık 10.000 TL, her bir pastanın satış fiyatı 50 TL ve her bir pastanın değişken maliyeti 20 TL ise, pastanenin kırılma noktası kaç pastadır?

5. Bir mobilya mağazasının sabit maliyetleri 50.000 TL, bir koltuğun satış fiyatı 2.000 TL ve bir koltuğun değişken maliyeti 1.200 TL ise, kaç koltuk satıldığında kar etmeye başlar?

6. Tanımla: Kırılma Noktası Analizi Nedir?

7. Tanımla: Kırılma Noktası Analizi Hangi Maliyetleri İnceler?

8. Tanımla: Kırılma Noktası Analizi Formülü (Birim)

Cevap Anahtarı

1. C) Yarı-Değişken Maliyetler — Kırılma noktası analizinde temel olarak sabit ve değişken maliyetler ile satış gelirleri dikkate alınır. Yarı-değişken maliyetler genellikle sabit ve değişken bileşenlerine ayrılarak analize dahil edilir.
2. B) Yükselir — Formülde sabit maliyetler pay kısmında yer aldığı için, sabit maliyetlerdeki bir artış, kırılma noktasının (daha fazla satış yapılması gerektiği için) yükselmesine neden olur.
3. B) Karlılığa ulaşmak için gereken minimum satış hacmini — Kırılma noktası analizi, işletmenin zarar etmeyi bırakıp kar etmeye başlayacağı minimum satış seviyesini belirleyerek karlılığa ulaşmak için gereken hacmi gösterir.
4. 1. Sabit maliyetleri belirleyin: 10.000 TL. 2. Birim satış fiyatını belirleyin: 50 TL. 3. Birim değişken maliyeti belirleyin: 20 TL. 4. Formülü uygulayın: Kırılma Noktası (Birim) = $10.000 \text{ TL} / (50 \text{ TL} - 20 \text{ TL}) = 10.000 \text{ TL} / 30 \text{ TL} = 333.33$ adet. Yani, pastanenin kar etmeye başlaması için yaklaşık 334 pasta satması gerekmektedir.
5. 1. Sabit maliyetler: 50.000 TL. 2. Birim satış fiyatı: 2.000 TL. 3. Birim değişken maliyet: 1.200 TL. 4. Formül: Kırılma Noktası (Birim) = $50.000 \text{ TL} / (2.000 \text{ TL} - 1.200 \text{ TL}) = 50.000 \text{ TL} / 800 \text{ TL} = 62.5$ adet. Mağazanın kar etmeye başlayabilmesi için 63 koltuk satması gerekir.
6. İşletmenin kar etmeye başladığı satış seviyesini belirleyen analizdir.
7. Sabit maliyetler ve değişken maliyetler.
8. Sabit Maliyetler / (Birim Satış Fiyatı - Birim Değişken Maliyet)

Bounlu

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