Maliyet uzmanı

Maliyet uzmanı, hazır giyimde bir ürünün kaça mal olacağını hesaplayan ve bu maliyetin hedef satış fiyatı ve marjla uyumlu olup olmadığını kontrol eden kişidir.

> **Hedefi aşan her model, masaya bir seçenekle birlikte gelir.**

Kart özeti

- Tasarım aşamasında ön maliyet verir, reçete netleşince maliyet kartını çıkarır.
- Hedefi aşan model için sadeleştirme seçenekleri hesaplar, teklifleri reçeteyle karşılaştırır.
- Sezon ritmi: ön maliyet, maliyet kartı, pastal planıyla kesinleşme, marj özeti, sezon sonu karşılaştırma.
- En önemli belgeler ürün reçetesi (BOM), tedarikçi teklifleri, maliyet kartı ve koleksiyon marj özetidir.
- Kumaş satırında birim, en ve gramajı birlikte kontrol et; teklifle karşılaştır.
- Line review öncesi hazır maliyet kartı ve plan ile gerçekleşen arasındaki sapmayla değerlendirilir.

Bir sezonda

1. **Tasarım:** Ön maliyet: benzer ürünler ve tahmini tüketim.
2. **Reçete:** Ayrıntılı maliyet kartı. Teklifler geldikçe güncellenir.
3. **Kalıp sonrası:** Modelistin pastal planıyla kumaş tüketimi kesinleşir; tahmin gerçek değerle değişir.
4. **Koleksiyon onayı öncesi:** Koleksiyonun toplam marj özeti ve hedefi aşan modeller için seçenekler.
5. **Sezon sonu:** Gerçekleşen faturalarla planlanan maliyetin karşılaştırması; varsayımlar yenilenir.

Bir iş günü

- **09.00** Satın almadan gelen yeni teklifleri maliyet kartlarına işlersin. Birimi, para birimini ve teslim şeklini kontrol etmeden fiyatı girmezsin.
- **10.00** Modelistten pastal planı gelir. Gerçek kumaş tüketimini tahminle karşılaştırır, farkı maliyet kartına yansıtırsın.
- **11.00** Döviz cinsinden kalemlerin hangi kurla girildiğine bakarsın. Firmanın kullandığı kurla fark varsa işaretlersin.
- **13.30** Tasarımın yeni çizimleri için ön maliyet çıkarırsın: benzer bir ürünün maliyet kartından ve tahmini tüketimden yola çıkarak.
- **14.30** Hedefi aşan modellerin listesini çıkarır, her biri için sadeleştirme seçeneklerini hesaplarsın: kumaş, aksesuar, işçilik, ek işlem.
- **16.00** Merchandiser'la hedef maliyeti aşan modelleri konuşursun. Satış fiyatı mı değişecek, maliyet mi düşecek?
- **17.00** Line review için koleksiyonun marj özetini güncellersin.

Elinden geçen belgeler

Belge	Kimden	Kime	Ne için

Hedef fiyat ve hedef marj (line plan)	Merchandiser	Maliyet uzmanı	Her modelin maliyetinin çıkabileceği üst sınır buradan hesaplanır.
Ürün reçetesi (BOM)	Ürün geliştirme	Maliyet uzmanı	Maliyet kartındaki kalemlerin listesi ve miktarları.
Tedarikçi teklifleri	Satın alma	Maliyet uzmanı	Kumaş, aksesuar ve fason fiyatları; birim fiyatın kaynağı.
Pastal planı ve birim tüketim	Modelist	Maliyet uzmanı	Kumaş tüketimi tahminden gerçek değere geçer.
İşçilik ya da fason teklifi	Fason atölye (üretim takip aracılığıyla)	Maliyet uzmanı	Dikim operasyonlarının ve ek işlemlerin (yıkama, baskı, nakış) bedeli.
Maliyet kartı (costing sheet)	Maliyet uzmanı	Merchandiser, koleksiyon sorumlusu, ürün geliştirme	Ürünün kalem kalem maliyeti; geçerli revizyonu işaretli.
Koleksiyon marj özeti	Maliyet uzmanı	Koleksiyon sorumlusu, line review	Koleksiyonun toplam marjı ve hedefi aşan modeller seçenekleriyle birlikte.

İş akışı

1. **Ön maliyet ver** · girdi: Çizim, benzer ürünün maliyet kartı · çıktı: Ön maliyet · teslim: Moda tasarımcısı
2. **Maliyet kartını kur** · girdi: Reçete, tedarikçi teklifleri, işçilik teklifi · çıktı: Ayrıntılı maliyet kartı · teslim: Merchandiser
3. **Tüketimi güncelle** · girdi: Pastal planı · çıktı: Revize maliyet · teslim: Koleksiyon sorumlusu
4. **Sapmaya seçenek üret** · girdi: Hedef ve gerçekleşen maliyet farkı · çıktı: Sadeleştirme seçenekleri listesi · teslim: Ürün geliştirme uzmanı
5. **Line review'a hazırla** · girdi: Bütün maliyet kartları · çıktı: Koleksiyon marj özeti · teslim: Koleksiyon sorumlusu
6. **Sezonu kapat** · girdi: Gerçekleşen faturalar · çıktı: Planlanan ve gerçekleşen maliyet sapma raporu · teslim: Orta düzey yönetici

Sahada sık yapılan hatalar

- **Birim hatası: kilogram fiyatını metre fiyatı gibi girmek.** Sonucu: Kumaş kalemi baştan yanlış olur, hata sipariş adediyle çarpılır. Önlem: Kumaş satırında birim, en ve gramajı birlikte kontrol et; teklifle karşılaştır.
- **Pastal planı geldikten sonra tahmini tüketimi güncellememek.** Sonucu: Maliyet kartı tahminde kalır; gerçek maliyet sezon sonunda ortaya çıkar. Önlem: Pastal planı geldiği gün yeni bir maliyet revizyonu aç.
- **Döviz kalemlerini eski kurla bırakmak.** Sonucu: Marj kâğıt üstünde tutar, faturada tutmaz. Önlem: Her maliyet kartında kurun tarihini yaz; kur değiştiğinde etkisini raporla.
- **Küçük kalemleri atlamak: etiket, askı, ambalaj, test bedeli.** Sonucu: Her biri küçük görünür, toplam marjı aşındırır. Önlem: Maliyet kartının iskeletine bütün kalem gruplarını sabit satır olarak koy; boş kalan satırı sor.
- **FOB ve DDP fiyatlarını aynı tabloda düz karşılaştırmak.** Sonucu: Navlun ve gümrük dahil olan teklif pahalı görünür, yanlış tedarikçi seçilir. Önlem: Bütün teklifleri aynı teslim şekline çevir; navlun, sigorta ve gümrüğü ayrı satırda göster.

Vakalar

Pastal planı geldi; kumaş tüketimi tahmin ettiğinden yüksek ve model hedef maliyetin üstüne çıktı. Ne yaparsın?
İyi bir cevap: Önce ölçümü modelistle kontrol edersin: hesap doğru kumaş eniyle mi yapıldı? Sonra seçenekleri hesaplarsın: daha geniş enli bir kumaş, pastal verimini artıracak beden yerleşimi, başka bir kalemde sadeleştirme. Yeni bir maliyet revizyonu açar, seçenekleri merchandiser'a ve koleksiyon sorumlusuna götürürsün.

Satın almanın getirdiği yeni kumaş teklifi DDP, eski tedarikçininki FOB. Yeni teklif daha pahalı görünüyor. Ne yaparsın?
İyi bir cevap: İki teklifi aynı teslim şekline çevirirsin: FOB teklifin üstüne navlun, sigorta ve gümrük maliyetini ekler, ondan sonra karşılaştırırsın. Sonucu teslim şekliyle birlikte yazarsın.

Tasarım bir modelde plastik düğmeyi metal düğmeyle değiştirmek istiyor; 'küçük bir kalem' deniyor. Ne yaparsın?
İyi bir cevap: Adet başına düğme sayısını, yeni birim fiyatı ve sipariş adedini çarparak toplam etkiyi çıkarırsın. Yeni düğmenin MOQ'sunu ve gerekiyorsa test bedelini de eklersin. Etkiyi tasarıma ve merchandiser'a gösterirsin; karar onların.

Kariyer yolu

1. Maliyet asistanı
2. Maliyet uzmanı
3. Kıdemli maliyet uzmanı
4. Orta düzey yönetici (maliyet ya da ürün finansı)

Sözlük

- **Hedef maliyet:** Hedef satış fiyatı ve hedef marjdan geriye hesaplanan, bir ürünün maliyetinin aşmaması gereken üst sınırdır.
- **Hedef marj:** Satış fiyatı ile maliyet arasındaki farkın satış fiyatına oranı olarak markanın ulaşmak istediği değerdir.
- **Kâr oranı (mark-up):** Satış fiyatı ile maliyet arasındaki farkın maliyete oranıdır; marjla karıştırılmamalıdır.
- **BOM (ürün reçetesi):** Bir ürünü üretmek için gereken bütün malzemeleri miktar, birim, tedarikçi ve fiyatla listeleyen reçetedir.
- **Pastal planı:** Kalıp parçalarının kumaş üzerine en verimli şekilde yerleştirildiği kesim planıdır; birim kumaş tüketimi buradan çıkar.
- **FOB:** Satıcının malı yükleme limanında gemiye yükleyene kadar sorumlu olduğu, sonrasını alıcının üstlendiği teslim şeklidir.
- **DDP:** Satıcının malı vergi ve gümrük masrafları ödenmiş olarak alıcının adresine teslim ettiği teslim şeklidir.
- **CMT:** Cut, make, trim: atölyenin kesim, dikim ve son işlemleri üstlendiği, kumaşın ve malzemenin genellikle siparişi verenden geldiği çalışma biçimidir.