

VETERİNER HEKİMLİĞİ

HAYVANCILIK İŞLETME EKONOMİSİ AKIL NOTLARI

Doç. Dr. Emin Ertan GÖKHAN

Doç. Dr. Mehmet Saltuk ARIKAN

- Hayvancılık İşletme Ekonomisi Kaynaklarının **Özetleri**
- Akılda Kalmayı **Kolaylaştıran Format**
- Kolay Öğrenmeyi Sağlayan **Tablolar**
- Öğrenmeyi Kolaylaştıran **Görseller**
- Uyarıcı **Dikkat Kutuları**

**BİLİNMESE
GEREKENLER
ÖZETLENDİ**



**GÜNEŞ TIP
KITABEVLERİ**

VETERİNER HEKİMLİĞİ HAYVANCILIK İŞLETME EKONOMİSİ



Akıl Notları

Referans Kaynaklar Sizin İçin Özetlendi !

Editörler

Doç. Dr. Emin Ertan GÖKHAN

Fırat Üniversitesi Veteriner Fakültesi
Hayvan Sağlığı Ekonomisi ve İşletmeciliği Anabilim Dalı

Doç. Dr. Mehmet Saltuk ARIKAN

Fırat Üniversitesi Veteriner Fakültesi
Hayvan Sağlığı Ekonomisi ve İşletmeciliği Anabilim Dalı



GÜNEŞ TIP KİTABEVLERİ

VETERİNER HEKİMLİĞİ HAYVANCILIK İŞLETME EKONOMİSİ

AKIL NOTLARI

Copyright © 2024

Bu Kitabın her türlü yayın hakkı **Güneş Tıp Kitabevleri Ltd. Şti.**'ne aittir. Yazılı olarak izin alınmadan ve kaynak gösterilmeden kısmen veya tamamen kopya edilemez; fotokopi, taksir, baskı ve diğer yollarla çoğaltılamaz.

ISBN: 978-625-6065-00-0

Seri Editörü: Prof. Dr. Ender Yarsan

Genel Yayın Yönetmeni: Murat Yılmaz

Genel Yayın Yönetmeni Yardımcısı: Polat Yılmaz

Yayın Danışmanı ve Tıbbi Koordinatör: Dr. Ufuk Akçıl

Yayına Hazırlama: Güneş Dizgi-Grafik Tasarım Birimi

Baskı: Ayrıntı Basım Yayın ve Matbaacılık Hiz. San. Tic. A.Ş.

Saray Mahallesi 126. Cadde No: 20 Kahramankazan / Ankara

Telefon: 0312 802 00 53-54

Sertifika No: 49599

UYARI

Medikal bilgiler sürekli değişmekte ve yenilenmektedir. Standart güvenlik uygulamaları dikkate alınmalı, yeni araştırmalar ve klinik tecrübeler ışığında tedavilerde ve ilaç uygulamalarındaki değişikliklerin gerekli olabileceği bilinmelidir. Okuyuculara ilaçlar hakkında üretici firma tarafından sağlanan ilaca ait en son ürün bilgilerini, dozaj ve uygulama şekillerini ve kontrendikasyonları kontrol etmeleri tavsiye edilir. Her hasta için en iyi tedavi şeklini ve en doğru ilaçları ve dozlarını belirlemek uygulamayı yapan hekimin sorumluluğundadır. Yayıncı ve editörler bu yayından dolayı meydana gelebilecek hastaya ve ekipmanlara ait herhangi bir zarar veya hasardan sorumlu değildir.

GENEL DAĞITIM

GÜNEŞ TIP KİTABEVLERİ

ANKARA

M. Rauf İnönü Sokak No: 3
06410 Sıhhiye / Ankara
Tel: (0312) 431 14 85 • 435 11 91-92
Faks: (0312) 435 84 23

İSTANBUL

Gazeteciler Sitesi Sağlam Fikir Sokak
No: 7 / 2 Esentepe / İstanbul
Tel: (0212) 356 87 43

KADIKÖY

Rasimpaşa Mah. İskele Sokak
No: 4 / A Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 546 03 47

www.guneskitabevi.com
info@guneskitabevi.com



ÖNSÖZ

Hayvancılık, insanlık tarihinin en eski geçim kaynaklarından biridir. Binlerce yıldır insanlar, hayvanları hem besin kaynağı olarak hem de çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak için kullanmışlardır. Günümüzde ise hayvancılık modern işletmelerde endüstriyel ölçekte yürütülen bir faaliyet olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu kitap, hayvancılık işletmelerinin ekonomik yönetimi ve işletme ekonomisi prensipleri üzerine odaklanmaktadır. Hayvancılık işletmeleri karmaşık bir yapıya ve özel gereksinimlere sahiptirler. Bu işletmelerin verimliliği, karlılığı ve sürdürülebilirliği, ekonomik prensiplere dayalı doğru yönetim kararlarına bağlıdır.

Bu kitap, hayvancılık işletmelerinin ekonomik yönlerini ele almaktadır. Temel ekonomik kavramların yanı sıra, hayvancılık işletmelerinde maliyet, kâr, pazarlama, finansman ve örgütlenme gibi konulara açıklık getirmektedir.

Hayvancılık işletmelerinin ekonomik başarısı, sadece hayvan yetiştirme tekniklerine değil, aynı zamanda işletme yönetimi ve ekonomi bilgisine dayanmaktadır. Bu kitabın, hayvancılık işletmelerinin ekonomik yönetimi konusunda öğrencilere katkı sağlayacağını umuyoruz.

Saygılarımızla.

Eylül 2024

Doç. Dr. Emin Ertan GÖKHAN

Doç. Dr. Mehmet Saltuk ARIKAN

KISALTMALAR

ESM: Ekonomik Sipariş Miktarı

GSMH: Gayri Safi Milli Hâsıla

GSYİH: Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla

Kg: Kilogram

MG: Milli Gelir

SAGP: Satın Alma Gücü Paritesi

SYİH: Safi Yurt İçi Hâsıla

TCMB: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası

TL: Türk Lirası

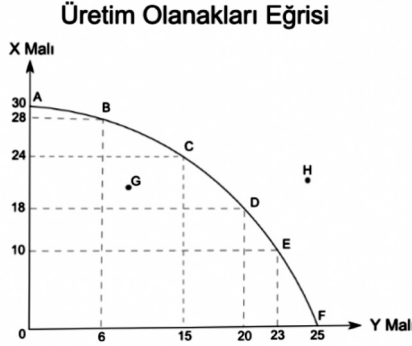
TÜFE: Tüketici Fiyat Endeksi

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

İÇİNDEKİLER

BÖLÜM 1: Ekonominin Temelleri: Kuramlar, İlişkiler ve Gelişim Perspektifleri	1
BÖLÜM 2: İstihdamın Dinamikleri ve Ekonomik İlişkiler.....	15
BÖLÜM 3: Enflasyonun Çeşitleri, Nedenleri ve Mücadele Yöntemleri	23
BÖLÜM 4: Milli Gelirle İlgili Kavramlar ve Hesaplama Yöntemleri	29
BÖLÜM 5: Para ve Fonksiyonları.....	35
BÖLÜM 6: Talep Kavramı.....	41
BÖLÜM 7: Arz Kavramı	51
BÖLÜM 8: Fiyat Mekanizması.....	59
BÖLÜM 9: Hayvancılığın Ekonomide Yüklendiği Fonksiyonlar	67
BÖLÜM 10: İşletme Ekonomisi ve Temel Kavramlar	71
BÖLÜM 11: Hayvancılık İşletmelerinde Kuruluş Yeri Seçimi	81
BÖLÜM 12: Temel İşletmecilik Fonksiyonları.....	89
BÖLÜM 13: Hayvansal Ürünlerin Pazarlanması	107
BÖLÜM 14: Hayvancılık Sektöründe Örgütlenme	113

- Üretim olanakları eğrisi genellikle iki mal veya hizmetin kombinasyonunu temsil eden bir grafikte çizilir. Bu mal veya hizmetler, genellikle birbirine alternatif olan ve sınırlı kaynaklarla üretilebilen şeylerdir.



Grafik 1. Üretim olanakları eğrisi

- Eğri genellikle eğimli bir çizgi şeklinde olup, bu eğim üretim faktörlerinin **marjinal dönüşüm oranını** gösterir.



- Marjinal dönüşüm oranı, bir malın üretimini artırırken diğer malın üretiminden vazgeçilen miktarı ifade eder.

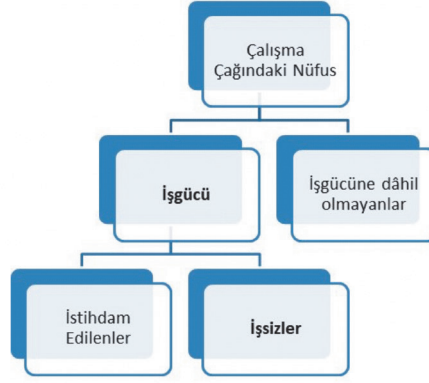
- Eğri üzerindeki her nokta üretilmesi mümkün olan alternatif mal bileşimlerini vermektedir.
- Üretim olanakları eğrisinde etkin (A, B, C, D, E, F), etkin olmayan (G) ve ulaşılmazı mümkün olmayan (H) üç nokta bulunmaktadır.
- Ancak eğri üzerinde bir noktanın diğerine tercihinde bazı tercih sorunları ortaya çıkmaktadır.
- E noktasının D noktasına tercih edildiğini kabul edelim. E noktasında D noktasına kıyasla daha fazla Y malına sahip olunurken daha az X malına sahip olunmaktadır.
- Bu durum bizi **alternatif maliyet** veya **fırsat maliyeti** kavramına götürmektedir.

Alternatif Maliyet

- Alternatif maliyet kavramı, kaynakların sınırlı olduğu bir ortamda karar verme süreçlerinde kullanılır.
- Sınırlı kaynaklarla karşılanması gereken sınırsız ihtiyaçları dengelemek için, belirli ihtiyaçların karşılanmasını ertelemek gerekir.
- Hangi ihtiyaçların öncelikli olarak karşılanacağı ve hangilerinin erteleneceği konusunda verilen her karar, başka tercihlerden vazgeçilmesini gerektirir.

Tablo 1. İktisattaki ekollerin tarihsel süreçte büyüme teorileri

Büyüme Teorisi	Büyümenin Kaynağı
Klasik Büyüme Teorileri A. Smith (1776) D. Ricardo (1817) T.R. Malthus (1799)	İşbölümü, Artık Değerin yatırıma dönüşmesi
J. M. Keynes (1930)	Talep ve tüketim ağırlıklı
Karl Marx (1867)	Sermaye Birikimi
J.A. Schumpeter (1911-39) -	Yenilikler
Post-Keynezyen Büyüme Mod. R. Harrod (1939) E. Domar (1946)	Tasarruf ve yatırımlar
Neo-klasik Büyüme Modeli (Dışsal Büyüme Modeli) R. Solow (1956)	Dışsal olduğu kabul edilen nüfus ve teknolojik gelişme
Roma Kulübü Modelleri Meadows (1972)	Doğal Kaynaklar ve Çevre Korunması
Yeni Büyüme Teorileri (İçsel Büyüme Teorileri) P. Romer (1986) R. Lucas (1998) R. Barro (1990)	Fiziki sermaye, beşeri sermaye, teknoloji, kamu sermayesi ve mali araçlar
Sanayi Bölgeleri Modeli G. Becattini (1991)	Sınaî ve mahalli örgütlenme şekli



$$\text{İşsizlik Oranı (\%)} = (\text{İşsizler} / \text{İşgücü}) \times 100$$

Şekil 1. İşsizlik oranının hesaplanması

İşsizlik Türleri

- İşsizliğin çeşitli türleri vardır ve bireylerin işsizlik nedenlerine göre farklı alt başlıklar altında incelenebilir.

İradi İşsizlik

- İradi işsizlik, bireylerin istek ve tercihleri doğrultusunda işgücüne katılmamayı seçmeleri durumunu ifade eder.
- İstihdam olanaklarına karşın bireylerin istedikleri koşullarda iş bulamama veya belirli bir ücretin altında çalışmama gibi nedenlerle iradi işsizlik ortaya çıkabilir.



- İradi işsizlik genellikle gönüllü işsizlik olarak da adlandırılır ve gelişmiş ülkelerde bile görülen bir işsizlik türüdür.

- Bu tür işsizlikte, iş arayan kişinin işsiz kalma süresi genellikle kendi kontrolü altındadır.

Geçici İşsizlik

- Geçici işsizlik, bireylerin geçici bir süre için işsiz kalması durumunu ifade eder.
- Arızı veya friksiyonel işsizlik olarak bilinen bu tür işsizlik, işlerinden ayrılan ve tekrar iş arayan kişilerin oluşturduğu geçici bir işsizlik biçimidir.



- Bu işsizlik türü, çeşitli nedenlerle, örneğin ücret beğenmeme veya uzman oldukları mesleği yapmama gibi durumlarla ilişkilendirilir.

- En basit haliyle her ekonomi üretim kesimi ve tüketici kesimi olmak üzere iki kesimde incelenir.
- Üretim kesimi mal ve hizmet üretir, tüketici kesimi mal ve hizmet satın alarak tüketimde bulunur.

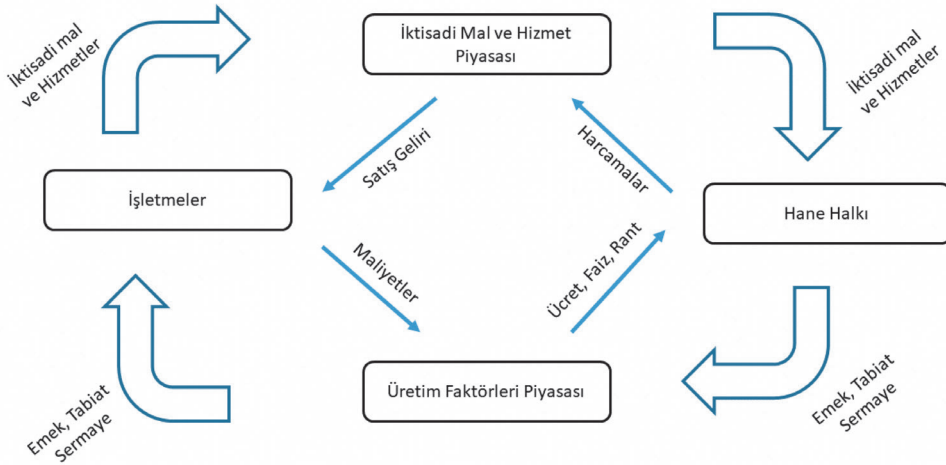


- Üretim kesimine işletmeler veya üreticiler, tüketim kesimine ise hane halkı veya tüketiciler denir.

- Kapalı bir ekonomide bu iki akım arasında şekilde görüldüğü gibi dört akım vardır.
- Kapalı ekonomi modelinde ekonomik faaliyet döngüsünü ortaya koyabilmek için ekonominin dışarıya mal satmadığı ve dışarıdan mal almadığı varsayılmıştır.



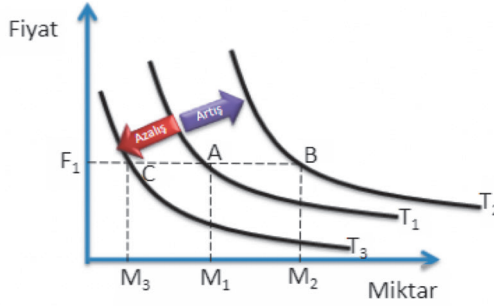
- Gerçek ekonomik hayatta bu akım tablosuna ithalat ve ihracatı ilave etmek gerekir.



Şekil 2. Kapalı bir ekonomide kesimler arasında mal ve para dolaşımı

1. Mal ve hizmet akımı: hane halkının işletmelerden satın aldıkları mal ve hizmet miktarını göstermektedir.
2. Harcama akımı: hane halkının satın aldığı mal ve hizmetler için yaptığı harcama miktarını (ödemeleri) göstermektedir.
3. Üretim faktörleri akımı: hane halkları sahip oldukları üretim faktörlerini işletmelere satar.
4. Gelir akımı: hane halkları işletmelere sattığı üretim faktörlerinin karşılığında gelir elde eder.

- Talep Değişmesi (Talep artış veya azalışı): Talep eğrisinin tümüyle sağa veya sola kaymasıdır.



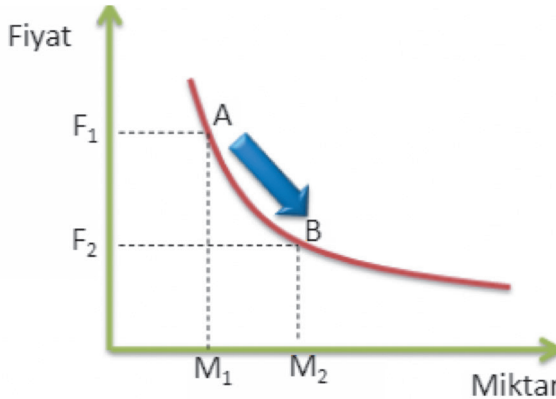
Grafik 4. Talep artış ve azalışı

- Talep arttığında F_1 fiyat seviyesinde T_1 eğrisi sağa kayarak T_2 pozisyonunu alır. Talep azaldığındaysa F_1 fiyat seviyesinde T_1 eğrisi sola kayarak T_3 pozisyonunu alır.



- Talep eğrisini sağa (artış) kaydıran nedenler arasında; gelir artışı, nüfus (tüketici) artışı, ikame mal fiyatı artışı, tamamlayıcı mal fiyatı azalması, moda (çekiciliğin artması), fiyatın gelecekte artacağı beklentisi ve reklam sayılabilir.
- Burada bahsettiğimiz nedenlerin tam tersi de talep eğrisini sola (azalış) kaydıracaktır.

- Talep eğrisi üzerinde hareket (Talep edilen miktarda artış ya da azalış):
- Talep edilen miktardaki değişimden söz edildiğinde talep eğrisi üzerinde her hangi bir fiyat-miktar bileşiminden bir diğerine (aynı eğri üzerinde bir noktadan diğerine geçiş) geçildiği anlatılmak istenir.



Grafik 5. Talep Edilen Miktarda Artış yada Azalış

- Fiyatı değişen maldan kullanım miktarlarını değiştirmeleri için belirli bir zamanın geçmesi gerekir.
- Dolayısıyla zaman arttıkça esneklikte artar.
- Kısa zaman diliminde esneklik daha da azdır.

Talebin Fiyat Esnekliği ve Tüketici Harcamaları (Toplam Satış Geliri)

- Talep esnekliğinin asıl önemi fiyat değişikliği karşısında satıcıların gelirlerinin değişikliği hakkındadır.
- Satıcıların satış gelirini artırmaları için nasıl bir fiyat politikası izlemeleri gerektiği sorusunun cevabını talebin fiyat esnekliği verir.

Tablo 3. Esnekliğin satış gelirin etkisi

Esneklik Durumu	Fiyat arttığında	Fiyat düştüğünde
$Te = -1$	Satış geliri değişmez	Satış geliri değişmez
$Te < -1$	Satış geliri artar	Satış geliri azalır
$Te > -1$	Satış geliri azalır	Satış geliri artar

- Bir ürünün fiyatı düştüğünde talep esnekse, satış geliri artar.
- Örneğin kırmızı etin ikame olanağı fazla olduğundan fiyatı düştüğünde satış geliri artar.
- Bir ürünün fiyatı düştüğünde talep esnek değilse, satış geliri azalır.
- Örneğin sütün ikame olanağı olmadığından fiyatları düştüğünde satış geliri azalır.
- Bir ürünün fiyatı arttığında talep esnekse, satış geliri azalır.
- Örneğin tavuk eti fiyatı arttığında talep ikame olanaklarına (hindi eti) kayacağından satış geliri azalır.
- Bir ürünün fiyatı arttığında talep esnek değilse, satış geliri artar.
- Örneğin sütün ikamesi olmadığından talep ikame ürüne kaymaz ve satış geliri artar.

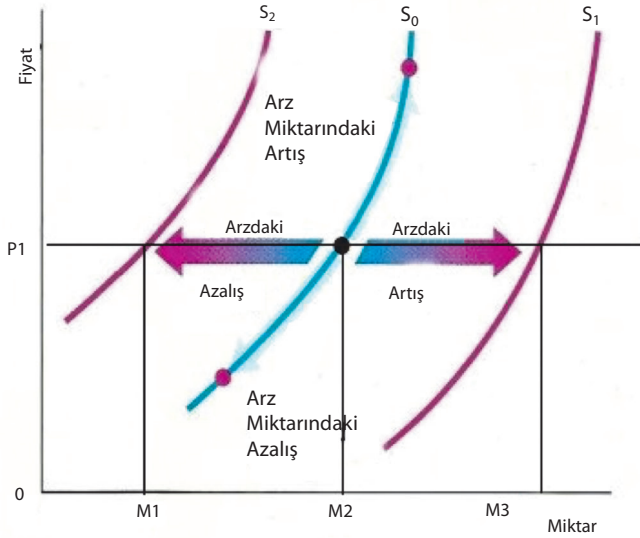


- Bir ürünün fiyatı arttığında veya azaldığında talep birim esnekse miktarda aynı oranda değişim göstereceğinden satış gelirinde herhangi bir değişim olmayacaktır.

Hayvansal Ürünlerde Talep Esnekliği ve Önemi

- Hayvansal ürünlerin talep esnekliği, tüketicilerin bu ürünlere olan taleplerinin fiyat değişikliklerine nasıl yanıt verdiğini ölçen bir kavramdır.

- Ceteris paribus varsayımı altında malın fiyatı dışındaki faktörlerin (F_T , F_U , T ...) değişmesi arz eğrisinin kaymasına neden olur (Arz değişmesi). Bu nedenle bu faktörlere (F_T , F_U , T ...) arz kaydırıcı faktörlerde denilmektedir.
- Arz Değişmesi (Arz artış veya azalışı): Arz eğrisinin tümüyle sağa veya sola kaymasıdır.



Grafik 7. Arz Artış ve Azalışı

- Arz arttığında F_1 fiyat seviyesinde S_0 eğrisi sağa kayarak S_1 pozisyonunu alır. Arz azaldığındaysa F_1 fiyat seviyesinde S_0 eğrisi sola kayarak S_2 pozisyonunu alır.



- Arz eğrisini sağa (artış) kaydıran nedenler arasında; üretim maliyetlerinin azalması, vergilerin azalması, sübvansiyonların artması, teknolojik ilerlemeler (verimlilik artışı), üretici sayısının artışı, diğer malların fiyatlarının düşmesi, birleşik mal fiyatının artması, ikame mal fiyatının düşmesi sayılabilir.
- Burada bahsettiğimiz nedenlerin tam tersi de arz eğrisini sola (azalış) kaydıracaktır.

- Arz eğrisi üzerinde hareket (Arz edilen miktarda artış ya da azalış):
- Arz edilen miktardaki değişimden söz edildiğinde arz eğrisi üzerinde her hangi bir fiyat-miktar bileşiminden bir diğerine (aynı eğri üzerinde bir noktadan diğerine geçiş) geçildiği anlatılmak istenir.
- Sonuç olarak arz eğrisi üzerindeki harekette, arzı etkileyen fiyat dışındaki faktörler sabitken, fiyat değişiminin arz edilen miktar üzerindeki değişimi kastedilmektedir.



- Tam bilgi, alıcıların en iyi fiyatları ve satıcıların en uygun üretim koşullarını aramalarını sağlar.

- Örneğin, aynı pirinci bir satıcı kilosu 35 TL'ye satarken biraz ileride bir başkası 30 TL'ye satıyorsa ve biz bundan haberdar olmayıp birinci satıcıdan 35 TL'ye satın alırsak, bu piyasa ile ilgili **tam bilgiye** sahip olmadığımızı gösterir.
- Dolayısıyla düşük fiyata satılan pirinçten satın alıp **pahalı olanın fiyatını düşürmeye zorlamamış** olacağımızdan piyasada tam rekabet gerçekleşmemiş olacaktır.
- **Tam rekabet piyasasında** herhangi bir firma, piyasadaki fiyatı tek başına belirleyecek güce sahip değildir.
- Fiyatlar, arz ve talep koşullarına göre serbestçe oluşur.



- Tam rekabet piyasası, ekonomik teoride bir ideal durumu ifade eder ve gerçek dünyadaki piyasalar genellikle bu ideal koşullara tam olarak uymaz.
- Ancak, tam rekabet piyasası kavramı, ekonomistler için referans bir nokta olarak kullanılır ve rekabetin önemini vurgular.

Eksik Rekabet Piyasaları

- Eksik rekabet piyasası, tam rekabetin tersine, piyasada belirli bir derecede rekabetin bulunduğu ancak tam rekabet koşullarının sağlanmadığı bir piyasa yapısını ifade eder.
- Bu piyasa yapısında, birkaç belirli firma ya da birkaç büyük firma piyasayı etkileyebilir ve fiyatları belirlemede belirli bir güce sahip olabilirler.

Tablo 5. Rekabet piyasalarının özellikleri

Özellikler	Tam Rekabet	Monopolü Rekabet	Oligopol	Düpol	Monopol
Firma Sayısı	Çok	Çok	Az	İki	Tek
Giriş Engeli	Yok	Az	Çok	Çok	Çok
Fiyat Kontrolü	Yok	Biraz	Kısmen	Kısmen	Kısmen
Ürün Özelliği	Homojen	Heterojen	Homojen Heterojen	Homojen Heterojen	Tek

- Eksik rekabet piyasalarında şu özellikler dikkat çeker:
- **Az Sayıda Büyük Firma:** Eksik rekabet piyasalarında genellikle birkaç büyük firma veya birkaç firma hakimdir.

- Ortalama satış geliri = Toplam satış geliri / Satılan birim miktarı
- Ortalama satış geliri = 100.000 TL / 5.000 birim = 20 TL/birim



- Ortalama satış geliri, işletmenin satış performansını değerlendirmek için önemli bir ölçüttür.

- Yüksek bir ortalama satış geliri, işletmenin ürün veya hizmetlerinin genellikle yüksek bir fiyatla satıldığı ve müşteriler tarafından talep gördüğü anlamına gelebilir.
- Ancak, düşük bir ortalama satış geliri, işletmenin fiyatlandırma stratejilerini veya ürün/hizmet kalitesini gözden geçirmesi gerekebileceğini gösterebilir.
- Ortalama satış geliri ayrıca işletmeler arasında karşılaştırma yapmak için kullanılabilir.
- Benzer işletmeler arasında ortalama satış geliri karşılaştırması yaparak, bir işletmenin sektör standartlarına göre ne kadar başarılı olduğunu değerlendirmek mümkündür.



Grafik 9. Marjinal Maliyet, Ortalama Maliyet ve Toplam Maliyet

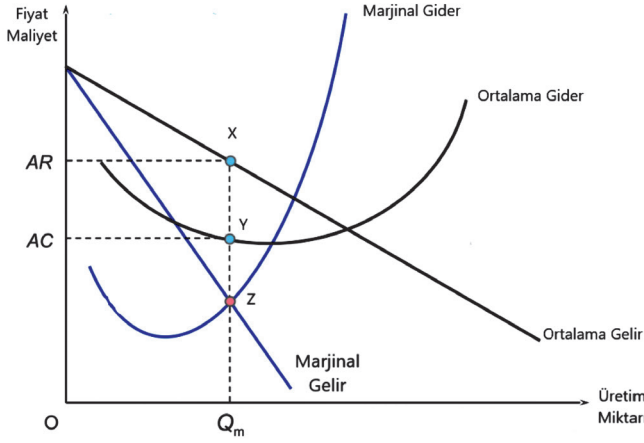
- Ortalama ve marjinal satış geliri doğruları arasında geometrik bir ilişki vardır.
- Marjinal satış geliri doğrusunun ortalama satış geliri doğrusunun herhangi bir noktasından dikey eksenine çizilen dikmeyi iki eşit parçaya ayırmaktadır.

Maliyet Kavramı

- **Maliyet**, bir amaca ulaşmak için katlanılan ekonomik fedakârlıkların tümü olarak tanımlanır.



- Maliyet, ekonomik faaliyetlerin külfet tarafını oluşturur. İktisadilik prensibinde anlattığımız nimet-külfet ilişkisi satış geliri ve maliyet kavramları ile somutlaşır. Her satış geliri (nimet) belirli bir maliyet (külfet) karşılığında elde edilir.



Grafik 12. Marjinal Gelir ve Gider Eğrileri

- Grafikte görüldüğü gibi marjinal gelirin marjinal gideri kestiği Z noktasından üretim miktarı eksenine çizilen dikeyin kestiği Q_m noktasındaki üretim miktarı azami kârı sağlayan üretim miktarıdır.
- Bu noktanın ortalama gelir eğrisini kestiği O-AR mesafesi optimum satış fiyatını vermektedir.

Verimlilik, Ekonomiklik ve Rantabilite Kavramları

- Verimlilik genellikle birim zamanda üretilen çıktı miktarı ile girdi miktarı arasındaki ilişkiyi ifade eder.
- Girdi unsuru (inputs) üretim sürecinde kullanılan üretim faktörlerini, çıktı unsuru (outputs) ise üretim sonucunda elde edilen mal ve hizmet miktarını ifade eder.
- Verimlilik genellikle birim zamanda üretilen çıktı miktarı ile girdi miktarı arasındaki oran olarak hesaplanır.
- Toplam verimliliğin fiziki birimlerle ölçülmesinin olanaksız olduğu durumlarda **kısmi verimlilik** kullanılır.



- Kısmi verimlilik oranının paydasında yer alan üretim faktörlerinden homojen bir nitelik taşıyanları bir araya toplamaktır.

- En çok kullanılan kısmi verimlilik **işgücü kısmi verimliliği**dir.

$$\text{İş Gücü Kısmi Verimliliği} = \frac{\text{Çıktı}}{\text{İşgücü}}$$

- **Ekonomiklik oranı**, bir işletmede belli bir zaman diliminde elde edilen satış gelirin maliyetlere oranıdır.

$$\text{Ekonomiklik} = \frac{\text{Satış Geliri}}{\text{Maliyetler}}$$



- Ekonomiklik oranının 1 değerini alması satış geliri ile maliyetlerin birbirlerine eşit olduğu anlamına gelir.



- Optimum stok seviyesinin belirlenmesi, işletmenin envanter yönetimi ve stok yönetimi politikaları çerçevesinde gerçekleşir. Bu süreçte işletme, stok tutma maliyetleri ile sipariş verme maliyetleri arasındaki dengeyi sağlamak için çeşitli envanter yönetimi teknikleri ve matematiksel modeller kullanabilir.

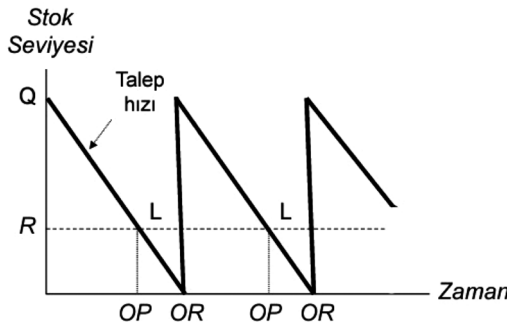
- **Ortalama Stok:** Belirli bir zamanda diliminde işletmede kullanılan stok miktarının yarısını ifade eder.
- **Azami Stok:** İşletmede bulunabilecek en fazla stok miktarını gösterir.

Stok Kontrol Sistemleri

- Stok kontrol sistemi, bir işletmenin stoklarını etkin bir şekilde yönetmesine ve stok seviyelerini optimize etmesine yardımcı olan uygulamaların bütünüdür.
- Bu sistem, işletmenin talep, arz ve envanterinin dengelenesine yardımcı olurken aynı zamanda stok maliyetlerini minimize etmeyi amaçlar.
- **Sürekli Sistem (Sabit sipariş miktarı):** Stok miktarı belirli bir seviyeye düştüğünde, gereken miktar kadar sipariş verilir. Bu belirli stok seviyesine yeniden sipariş verme düzeyi (re-order point) olarak adlandırılır.
- **Periodik Sistem (Sabit zaman aralığı):** Değişik miktardaki siparişlerin belirli zaman aralıklarıyla verilmesidir.

Ekonomik Sipariş Miktarı Modeli

- Ekonomik Sipariş Miktarı (ESP), bir işletmenin stok maliyetlerini minimize ederek optimum sipariş miktarını belirlemesine yardımcı olan bir modeldir.
- ESP modeli, sipariş maliyetleri ve stok tutma maliyetleri arasında bir denge sağlar ve işletmenin toplam stok maliyetlerini en aza indirmeyi amaçlar.
- **Modelin varsayımları:** Talep miktarı bilinmektedir ve bu talep zaman içerisinde sabittir. Bu talebin karşılanamaması söz konusu değildir. Siparişin teslimat süresi sabittir ve sipariş miktarı tek seferde teslim alınmaktadır.



Grafik 13. Sipariş Döngüsü

- Yukarıda bir işletmedeki stok siparişinin döngüsü görülmektedir. Buradaki kısaltmalar;

- Bilançoda görüldüğü üzere İşletme varlıklarının % 44,9'u öz kaynaklarla finanse edilmiştir. Geriye kalan tutar ise kısa ve uzun vadeli krediler vasıtasıyla elde edilmiştir.



- Ancak genellikle öz kaynak oranının hayvancılık işletmeleri için en az %50 ve üzerinde olması önerilmektedir.

- İşletmelerin finansmanı, kaynaklar ve kullanım tablosu adı verilen tablolarla düzenlenmektedir.

Tablo 9. Bir işletmede örnek kaynaklar ve kullanım tablosu

Kaynaklar ve Kullanımlar Tablosu

KAYNAKLAR

1. Öz Sermaye:	
- Sermaye:	300.000 TL
- Geçmiş Yıllar Kârı:	50.000 TL
2. Kısa Vadeli Borçlar:	
- Tedarikçi Borçları:	80.000 TL
- Kısa Vadeli Krediler:	40.000 TL
3. Uzun Vadeli Borçlar:	
- Banka Kredisi (Uzun Vadeli):	200.000 TL
Toplam Kaynaklar:	670.000 TL

KULLANIMLAR

1. Sabit Varlıklar:	
- Makine ve Ekipmanlar:	250.000 TL
- Taşınmazlar:	400.000 TL
2. İşletme Faaliyetleri:	
- Kısa Vadeli Kullanımlar:	100.000 TL
- Uzun Vadeli Kullanımlar:	100.000 TL
Toplam Kullanımlar:	850.000 TL
Net Değişim:	-180.000 TL

- Bu kaynaklar ve kullanımlar tablosunda, işletmenin belirli bir dönem sonunda sahip olduğu kaynaklar (varlıklar ve borçlar) ve bu kaynakların kullanımı gösterilmiştir. Toplam kaynaklar bölümünde, işletmenin öz sermayesi, kısa vadeli borçları ve uzun vadeli borçları toplamı verilmiştir. Toplam kullanımlar bölümünde ise,

- **Başvuru ve Eleme:** İlanlara başvuran adaylar arasından uygun adayların seçilmesi sürecidir. Başvurular incelenir ve uygun görülen adaylar işletmenin belirlediği kriterlere uygunlukları açısından değerlendirilir. Bu aşamada özgeçmişler incelenir, ön mülakatlar yapılabilir veya ön eleme testleri uygulanabilir.
- **Mülakatlar:** Ön eleme sonucunda seçilen adaylar, işletme tarafından gerçekleştirilen mülakatlara çağrılır. Mülakatlar, adayların yetenekleri, deneyimleri, kişisel özellikleri ve uyumları hakkında daha fazla bilgi edinmek için kullanılır. Birden fazla mülakat aşaması olabilir ve farklı departman yöneticileri veya insan kaynakları uzmanları tarafından yapılabilir.
- **Referans Kontrolü ve Arka Plan İncelemesi:** İşletme, adayların verdiği referansları kontrol eder ve arka plan incelemesi yapar. Bu adımlar, adayların geçmiş iş deneyimleri, referansları ve kişisel geçmişleri hakkında daha fazla bilgi edinmek için kullanılır.
- **Teklif ve İşe Alım:** Son olarak, uygun adaylar arasından seçilenler iş teklifi alır ve işe alınır. İş teklifinin kabul edilmesinin ardından, işletme yeni çalışanların işe başlama sürecini yönetir ve gerekli yönergeleri sağlar.



- İşletmelerde personel temini süreci, işletmenin insan kaynakları politikaları ve stratejileri doğrultusunda yürütülür. Başarılı bir personel temini süreci, işletmenin doğru yeteneklere sahip çalışanları çekmesine, iş gücünü etkin bir şekilde yönetmesine ve uzun vadeli başarıya katkıda bulunmasına yardımcı olur.

İşletmelerde Uygulanan Ücret Sistemleri

- İşletmelerde uygulanan ücret sistemleri, çalışanların iş performansını teşvik etmek, motivasyonlarını artırmak, işletmenin hedeflerine ulaşmasını sağlamak ve rekabet gücünü artırmak için kullanılan bir dizi farklı yaklaşım ve yöntemi içerir.

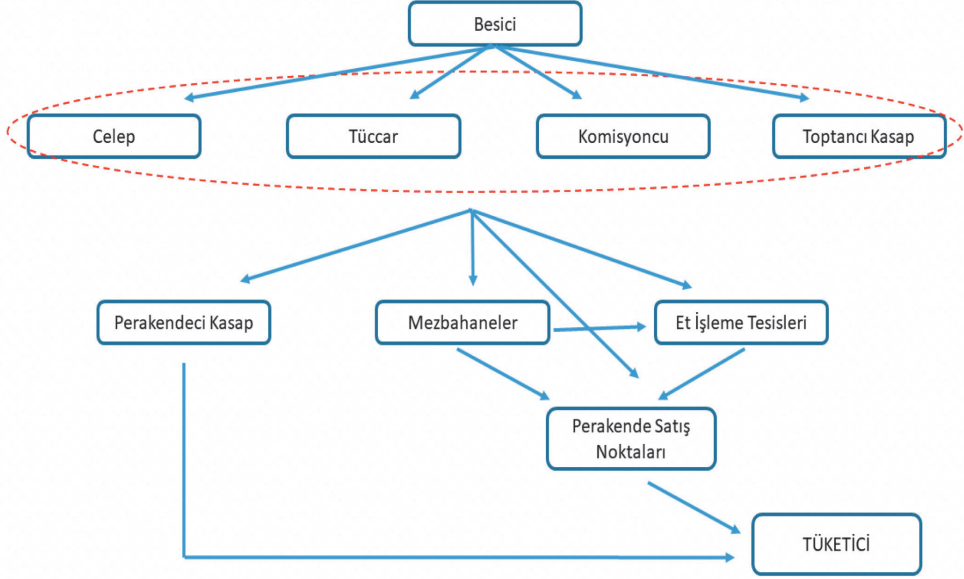


- İşletmeler, bu sistemleri belirlerken işletme büyüklüğü, faaliyet gösterilen sektör, işletme politikaları ve çalışanların beklentileri gibi faktörleri dikkate alırlar.

İşletmelerde Yaygın Olarak Kullanılan Bazı Ücret Sistemleri:

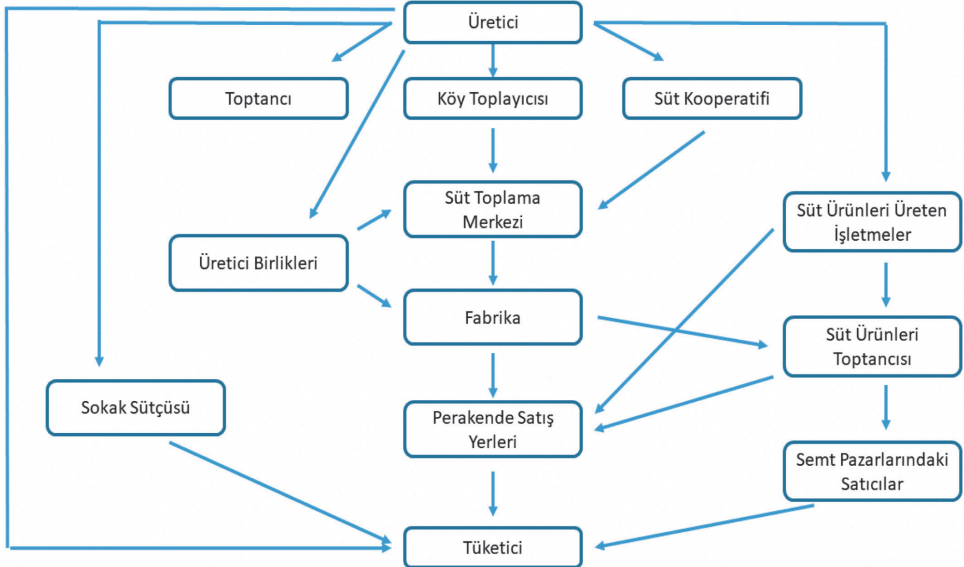
- **Sabit Ücret Sistemi:** Bu sistemde, çalışanlara sabit bir maaş veya saatlik ücret ödenir. Genellikle, rutin işlerde ve belirli görevlerde çalışanlar için kullanılır. Sabit ücret sistemi, çalışanlara istikrarlı bir gelir sağlar ve işletme maliyetlerini önceden planlama imkanı verir.

1. Kasaplık Hayvan ve Kırmızı Et Pazarlama Kanalları



Şekil 4. Kasaplık Hayvan ve Kırmızı Et Pazarlama Kanalları

2. Süt ve süt ürünleri pazarlama kanalları



Şekil 5. Süt ve Süt Ürünleri Pazarlama Kanalları

Tablo 12. 2024 yılı itibarıyla Tarım ve Hayvancılıkta Örgütlenme Tablosu

TABİ OLDUĞU KANUN	BİRİM KOOPERATİFLER			KOOPERATİF BÖLGE BİRLİKLERİ				KOOP.MERKEZ BİRLİKLERİ			
	TÜRÜ	SAYISI	ORTAK SAYISI	TÜRÜ/ÇEŞİDİ	SAYISI	ORTAK KOOP. SAYISI	ORTAK SAYISI	SAYISI	ORTAK BİRLİK SAYISI	ORTAK KOOP. SAYISI	ORTAK SAYISI
1163	TARIMSAL KALKINMA	6.641	735.606	KÖY-KOOP.	15	1.423	166.444	1	15	1.277	146.332
				TAR-KOOP.	13	543	62.250	1	15	952	109.005
				HAY-KOOP.	31	1.734	179.301	1	34	1.806	194.000
				OR-KOOP.	18	828	100.124	1	28	2.440	303.029
				ÇAY-KOOP.	5	35	65.752	1	5	35	65.752
1163	SULAMA	2.488	320.948	TÜS-KOOP.	13	673	93.228	1	13	617	88.930
1163	SU ÜRÜNLERİ	591	31.628	SÜR-KOOP.	16	232	14.304	1	16	199	11.403
1163	PANCAR EKİCİLERİ	31	1.399.339	PANCAR-KOOP.	1	31	1.399.339	0	0	0	0
1581	Tarım Kredi	1.618	853.869	Tarım Kredi	17	1.618	853.869	1	17	1.618	853.869
4572	Tarım Satış (*)	338	332.925	Tarım Satış	13	281	308.346	0	0	0	0
1196	Tütün Tarım Satış	18	939	Tütün Satış	1	9	124	0	0	0	0
1163	Yaş Meyve ve Sebze Pazarlama (*)	29	2.953	Yaş Meyve ve Sebze Pazarlama	0	0	0	0	0	0	0
	GENEL TOPLAM	11.754	3.678.207	TOPLAM	143	7.407	3.243.081	8	143	8.944	1.772.320

*Ticaret Bakanlığının sorumluluk alanındadır

lulukları arasındadır. Ayrıca, damızlık materyal, yem, ekipman ve diğer ihtiyaçların sağlanması da bu birliklerin görevlerindendir.

- Bu birlikler ayrıca üyelerin ürünlerini pazarlamak, fuarlar ve sergiler düzenlemek, yarışmalar tertip etmek ve ürünlerini tanıtmak gibi faaliyetlerde bulunurlar. Üyelerin ürünlerinin değer fiyatına satılmasını sağlamak için pazarlama organizasyonları ve ürün işleme tesisleri kurma ve işletme gibi görevler de bu birliklerin sorumlulukları arasındadır.

Tablo 14. 2024 yılı itibariyle Ülkemizde faaliyet gösteren ıslah amaçlı yetiştirici merkez birlikleri

TABİ OLDUĞU KANUN	ISLAH AMAÇLI YETİŞTİRİCİ MERKEZ BİRLİKLERİ			
	TÜRÜ	SAYISI	ÜYE BİRLİK SAYISI	ÜYE SAYISI
5996 S.K.	Türkiye Damızlık Sığır Yetiştiricileri Merkez Birliği	1	81	238.194
5996 S.K.	Türkiye Damızlık Koyun- Keçi Yetiştiricileri Merkez Birliği	1	80	249.061
5996 S.K.	Türkiye Arı Yetiştiricileri Merkez Birliği	1	79	73.682
5996 S.K.	Türkiye Damızlık Manda Yetiştiricileri Merkez Birliği	1	31	8.852
	TOPLAM	4	271	569.789

VETERİNER HEKİMLİĞİ

HAYVANCILIK İŞLETME EKONOMİSİ AKIL NOTLARI

ARADIĞINIZ TÜM TIP KİTAPLARI BU ADRESTE



www.guneskitabevi.com

GENEL DAĞITIM

GÜNEŞ TIP KİTABEVLERİ



ANKARA

M. Rauf İnönü Sokak No: 3
06410 Sıhhiye / Ankara
Tel: (0312) 431 14 85 • 435 11 91-92
Faks: (0312) 435 84 23

İSTANBUL

Gazeteciler Sitesi Sağlam Fikir Sokak
No: 7 / 2 Esentepe / İstanbul
Tel: (0212) 356 87 43

KADIKÖY

Rasimpaşa Mah. İskele Sokak
No: 4 / A Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 546 03 47



Türkiye'nin her yerinden...
0505 734 13 13



ISBN 978-625-6065-00-0



9 786256 065000