

Sorular / Cevaplar

Bu sayımızda Yurttaş'lar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Rasim Yurttaş ile konuştuk. İlgisine teşekkür ederiz.*



Rasim Yurttaş

- Sayın Rasim Yurttaş, firmanızın ne gibi işler yaptığı konusunda biraz bilgi verir misiniz ?

Biz üç kardeşiz. Ahmet Z. Yurttaş ağabeyimiz, ben ortanca ve Sait Yurttaş da küçüğümüz. Esas itibariyle inşaat müteahhidiyiz. Şu anda Kayseri'nin İncesu Kazasındaki TAKSAN takım tezgâhları fabrikasını kuruyoruz. Bu, 100 bin metrekare kapalı alanı ihtiva eden, beş üniteden müteşekkil bir entegre tesis. Binaların inşaatını yeni bitirdik. Şimdi makina montajı yapılıyor. Bizi ilgilendiren kısmı yaklaşık iki milyar lira.

Bir de İzmir Aliğa'da 120 dairelik bir site ve sosyal tesisler inşaatı yapıyoruz. Bunun ihale bedeli yaklaşık bir milyar lira.

(*) Bu konuşma Kasım 1983 de yapılmıştır.

Ayrıca beş yerde, Ayvalık, Ödemiş, Alaşehir, Çivril ve Marmaris'te TEK'e ait trafo merkezleri kuruyoruz. Bu da bir milyar liralık bir iş. Ancak bu paranın yarısını, yatırımın dış finansmanını sağlayacak olan bir Yugoslav firmasından yüzde 8.5 faizli, bir yılı ödemesiz, 5 yıl vadeli kredi olarak temin ettik.

Bu saydıklarım yurt içinde yaptığımız işler. Bir de bu yıl dışa açılmış bulunuyoruz. İlk olarak 1983 yılı başında Suudi Arabistan'ın Medine şehrine yapılmakta olan yeni kral sarayına su getirme işini aldık. Bu su, mahalle ve caddelerden de geçtiği için, aynı zamanda şehir şebekesini oluşturuyor. Dışı çelik, içi suyun lezzetini bozmaması için çimento kaplı boru döşeniyor. Bu boruları Amerika'dan satın aldık. Şu anda inşaat yarıyı geçti. Çoğu Kayseri'li olmak üzere Türkiye'den 130 eleman götürdük. İhale bedeli 35 milyon riyal olan bu işi iki - üç ay sonra bitireceğiz.

Kayseri Ambar'da, yaptığımız işlerin merkez atölyesi durumunda bir tesisimiz var. İnşaatlarımızın çelik konstrüksiyon ve makina işlerinin çoğunu bu tesiste yapıyoruz. Burası aynı zamanda bir depo görevi ifa ediyor.

° **Yakın gelecekte ne gibi işler yapacaksınız ?**

Evvelâ, yurt içinde elektrik üretmeyi düşünüyoruz. Yeni kanun değişikliği ile özel sektöre bu yetki verildi. Aslında biz kanundan önce bu konuda teşebbüse geçmiştik. Malatya'ya 50 km. mesafedeki Toksa çayı üzerinde 18 - 20 megavatlık bir hidroelektrik santrali kurmaya talip olduk. TEK, üreteceğimiz enerjiyi 35 yıl süreyle satın almayı kabul etti. Bu proje yaklaşık 1,5 milyar liralık bir yatırımı gerektiriyor. Bütün teşvik tedbirlerinden istifade edebilir olduğu için yüzde 40 öz kaynak ve yüzde 60 kredi ile gerçekleştirilecek ve iki yılda faaliyete geçecek.

Malûm, Türkiye bugün, Rusya ve Bulgaristan'dan 10.5 liraya elektrik satın alıyor. Biz ise TEK'e 7.70 liraya elektrik satacağız. Bu proje hem enerji yönünden dışa bağımlılığımızı azaltacak, hem döviz kaybını önleyecek, hem devlete daha ucuza enerji sağlayacak, hem de şayet biz kâr edersek bunun yüzde 40 ını kurumlar vergisi olarak yine devlet alacak. Yani özel sektörün enerji üretmesi kadar ülke için faydalı birşey yok. Meselâ, bu projenin altyapısı 12 yıl önce hazırlanmış, ama yatırım gerçekleşmemiş. Eğer bu yatırım o zaman yapılsaydı ülkenin yaklaşık bir milyar kilovat saat enerji kazancı olurdu.

Elektrik üretiminde bizim firma öncülük yapıyor. Başka firmalar da bu işe girmek için hazırlanıyorlar.

Bundan başka linyitten kok kömürü elde edecek bir tesis kurmayı düşünüyoruz. İngiltere'de doktora yapmış olan genç bir kimya mühendisi bize bu fikri verdi. Ambar'daki atölyemizde bir pilot tesis kurduk ve linyitten kok elde etmeye muvaffak olduk. Malûm, kok maden kömüründen yapılıyor. Türkiye'de yeteri kadar maden kömürü üretilmediği için de dışardan ithâl ediliyor. Oysa Türkiye'de linyit bol. Bu itibarla linyitten kok yapmak çok mühim bir mesele. Dumansız yakıt olduğu için hava kirliliği açısından da önemli. Bu bizim firmayı aşan bir proje, ama realize etmek için gayret halindeyiz. Biz 100 bin ton/yıllık bir kapasite düşünüyoruz ki bu yaklaşık 3 milyar liralık bir yatırımı gerektiriyor. Ancak kesin durum dış temaslardan sonra belli olacak.

Yakın gelecekte yurt içinde yapacağımız işler bunlar. Yurt dışında ise, Suudi Arabistan'ın Cidde şehrinin su şebekesi ihalesini kazandık. Bakanlığın imzasını bekliyoruz. Yakında ona başlayacağız. İhale bedeli 80 milyon riyal olan bu iş takriben iki yıl sürecek.

Libya'ya da gittik, ama oranın durumu hoşumuza gitmedi. Huzurlu çalışamayacağımızı düşünerek ihalelere girmedik. Şimdilik sadece Suudi Arabistan'da iş yapıyoruz.

Yurt dışında iş yapmak söz konusu olunca, memlekete döviz getirmek ve buradan elaman götürerek ülkemizdeki işsizliğe biraz çare olmak büyük memnuniyet veriyor.

◦ **Sayın Rasim Yurttaş gerçekleştirdiğiniz diğer önemli işler neler acaba ?**

İftiharla bahsedeceğimiz ilk büyük eser Kayseri ÇİNKUR Fabrikasıdır. Bu tesisi biz kurduk. 1972 yılında başlayıp 1976 yılında bitirdik. Proje Kanada'lıların kontrolünde idi. Hem ülkemizin insanlarına hem de Kanada'lılara karşı mahcup olmamak için çok kaliteli bir inşaat yaptık. Güzel bir tesis ama yönetimdeki aksaklıklar ve rezerv tahmininin yanlış yapılmış olması yüzünden zarar ediyor. Rezerv yirmi yıllık tahmin edildiği halde şimdiden tükendi.

Yaptığımız bir başka önemli iş de Etibank'ın Bandırma liman stoklama ve yükleme tesisleri inşaatıdır. Boraks madenini, ihracat

amacıyla gemiye yükleme işinde kullanılan bu tesis altı yılda tamamlandı. Eskiden bir gemi 20 - 30 günde yüklenirken bu tesis sayesinde şimdi 8 - 10 saatte yüklenebiliyor. Bu tesisten dünyada bir kaç tane varmış, biri de Türkiye'de kurulmuş oldu. Projeyi Alman Krupp firması yaptı. Projeyi hazırlayanlar «Türk müteahhitleri bu tesisi kuramaz» demişler. Dolayısıyla bu tesisi kurduğumuz için çok mutlu ve gururluyuz. Hep övünerek bahsedebileceğimiz bir eser. Altı yıl çok sıkıntı çektik, ama sıkıntısız ve kolay başarı olmuyor.

Ayrıca Soma'da TEK'in 350 tane konut inşaatını yaptık. Başka önemli işler de var ama hepsini saymaya gerek yok zannediyorum.

◦ **Biraz da sosyal faaliyetlerinizden bahseder misiniz ?**

Efendim, iki yıl Kayseri Sanayi Odası meclis başkanlığı yaptım. Halen meclis üyesiyim. Ayrıca dört yıldan beri Kayseri Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu üyeliği, iki yıldır da başkan yardımcılığı görevini yapıyorum. Başkanımız ise Kayseri Valisi.

Biliyorsunuz Kayseri'deki eğitim faaliyetleri ile de ilgiliyim. Mühendislik Fakültesinin kurulması ve gelişmesine büyük emeğimiz geçti. Bu fakültenin beş yıl dernek başkanlığını yaptım. Kayseri Yüksek Öğrenim ve Yardım Vakfında da iki yıldır yönetim kurulu üyeliği yapıyorum.

◦ **Hangi şartlar altında yetiştiniz ? Aileden tevarüs ettiğiniz bir varlık var mıydı ? Kısaca bu noktaya nasıl geldiğinizi anlatır mısınız sayın Rasim Yurttaş ?**

Biz Kayseri'nin Reşadiye Köyündünüz. Ben 1935 doğumluyum. İlkokulu komşu köy olan Zincidere'de okudum. Başka bir tahsilim yok.

Aileden kalma bir mal varlığımız da yok. Dedemizden, su ile çalışan bir un değirmeni kalmıştı. Fakat bu gelir getiren birşey değildi. Babamız yapı ustasıydı. Biz iş hayatına esas babamızın yanında başladık. İlk olarak, babamızla beraber, 1940'ların sonuna doğru Anıtkabir ve Ankara Fen Fakültesi inşaatlarının taş ve duvar işlerinde çalıştık. 1950 den sonra ise değişik illerde götürü iş alarak inşaat ustalığı yaptık.

Biz hiç bir zaman başkasının yanında ücretle çalışmayı, akşamı bekleyip yevmiye almayı düşünmedik. Hep götürü iş almayı ve

hızlı çalışarak üzerinden para kazanmayı tercih ettik. «Bize şu işi şu fiyata ver, biz onu ister yarım günde ister bir günde yaparız» dedik. Baştan beri bize bu düşünce hakim oldu.

° **Peki kendi başımıza iş yapmak, ücretle çalışmamak fikri veya ilhamı nereden geliyor ?**

Efendim, bu fikir olmasa belki bugün bu duruma gelemezdik. İçimizde bir hızlı çalışma hırsı ve şevki vardı. Bir işe başladığımız zaman «bir an önce akşam olsa da ücretimizi alsak» diye değil de «bu işi bir an önce bitirip, başka bir iş daha yaparak fazla kazan-sak» diye düşünürdük. Meselâ, başkasına yevmiye ile çalışıp 25 lira kazanmak yerine, götürü iş alıp, üç günlük işi bir günde yaparak 75 lira kazanma hırsı vardı bizde.

° **Ama bu hırs, bu düşünce neden herkesde olmuyor da sizde vardı ?**

Belki bu biraz insanın yaratılışıyla ilgili, insanın tabiatından geliyor zannediyorum. İnsanda bu hırs, bu şevk olmazsa bir yere gidemez. Meselâ, birlikte büyüdüğümüz veya birlikte çalıştığımız pek çok insan bir başarı gösteremedi. Bunda şansın ve kaderin rolünü de kabul etmek lâzım. İnsanın bütün kerameti kendinde görmesi doğru değil.

° **Daha sonra ne gibi işlerle uğraştınız, efendim ?**

1950 li yıllar hep ufak taşaronluk işleriyle geçti. Kendi başımıza aldığımız ilk ihale 1959 yılında Kayseri'deki Gevher Nesibe Şifaiyesinin restorasyonu oldu. 1960 yılında da yine Kayseri'de Sümer bez fabrikasının karşısındaki cami inşaatını aldık. Böylece ilk defa müteahhitlik kartesi sahibi olduk.

1961 yılında Türkiye'nin altı ilinde birden restorasyon işine girdik. Müteahhip yıllarda, bilhassa Edirne'de Selimiye Camii'de dahil pek çok restorasyon işi yaptık. İstanbul'da ise yaptığımız restorasyonların en önemlileri Süleymaniye ve Eyüp Sultan camileridir. 1965 yılında Niğde'de bir turistik otel yaparak yeni inşaata başladık. Daha sonra da, okul, hastahane, lojman, petrol deposu, baraj vesaire olmak üzere Türkiye'nin her yerinde irili ufaklı pek çok iş yaptık. 1972 yılında ise, daha önce bahsettiğim gibi ÇİNKUR'un inşaatını alarak sınav tesisleri yapmaya başladık.

Bilindiği gibi, Bayındırlık Bakanlığı müteahhitlere karne verir. Bu karnelere göre müteahhitlerin A, B,... diye sınıfı vardır. Bu sınıflar karne sahibinin girebileceği azami ihale miktarını belirler. Bir de sınıflar üstü karne vardır. Bunların ihale miktarı sınırsızdır. Halen Türkiye’de bu tür karneye sahip 30 kadar firma mevcut, biri de bizim firmamız. Bir de yurt dışı müteahhitlik karnemiz var, ancak bunun ihale miktarı 320 milyon dolar ile sınırlı.

- «Büyüme ve büyük iş yapmak için büyük merkezlerde olmak lâzım» diye Türkiye’de bir telâkki var. Sizin firmanın merkezinin Kayseri’de olması bir problem yaratmıyor mu ?

Bugüne kadar yaratmadı. Biz Kayseri’yi severiz. Dolayısıyla buradan ayrılmayı düşünmedik. Ankara’da bir irtibat büromuz var. Ankara’daki işlerimizi bu büro yürütür. Merkezimiz, meselâ İstanbul’da olsaydı, işlerimiz için yine Ankara’ya gidecektik. İstanbul’dan veya Kayseri’den Ankara’ya gidiş birbirinden pek de farklı değil.

- Türk ekonomisinin içinde bulunduğu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz ?

Türk ekonomisinin bugünkü durumu pek iyi değil. Son üç yıldır sanayimizde bir toparlanma oldu ama bu yeterli ölçüde değil. Yakın zamana kadar bizim firmalarımız dışarıya mal satmayı düşünmüyorlardı. Ne yaparlarsa içerde satabiliyorlar, dolayısıyla kaliteye önem vermiyorlardı. Son üç yılda ihracata önem arttı. Başlangıçta bizim sanayicilerimiz ihracat yapmayı basit gördüler, ama son zamanlarda bunun zorluğu anlaşıldı ve dışa mal satamayan pek çok tesis kapanma tehlikesiyle karşılaştı. Bu durum kaliteyi düzeltme ihtiyacını doğurdu. Ancak mevcut tesisler düşük kaliteli üretime yönelik olarak kurulduğu için, kaliteli mal üretmede büyük güçlük çekiliyor, dolayısıyla dışarda, meselâ Suudi Arabistan’da mal satarken Avrupa mallarıyla rekabet edilemiyor.

İhracat yapabilmek için Avrupa ayarında, fakat işçiliğin bizde düşük olduğundan yararlanarak Avrupa’dan daha ucuza mal üretmek zorundayız. Tanıdığımız sanayicileri bu konuda uyarıyor ve teşvik ediyoruz. Türkiye’nin kalkınması tabii ki ihracatla olacak. Paramızın değeri her gün düşüyor. Bunun sebebi de ithalâtımızın fazla, ihracatımızın az olmasıdır. Paramızın değerinin bir durma

noktasına gelmesi için, hiç olmazsa dışardan aldığımız kadar dışarıya mal satmalıyız. Bunun için de kaliteli mal üretmemiz gerekiyor. Yeni hükümetin bu konuya daha çok önem vereceği ve ekonominin de zamanla düzeleceği kanaatındayız. Müteşebbisler mutlaka dışarıya mal satacağını düşünerek mal üretmelidir. Bugün bir müteahhitlik firması dahi dışarıya açılmazsa yaşayamaz. Yani, hem içerde, hem dışarda birbirini destekler durumda iş yapması lâzım.

° **Sayın Rasim Yurttaş dışa açılmada ne gibi güçlükler ve imkânlar var ?**

Evvela dışımızdaki pazarları şimdiye kadar hiç değerlendirememişiz. Senelerce biz Türk müteahhitleri olarak uyumuşuz. Avrupalı gelmiş en yakın komşularımıza her türlü mal satmış. Meselâ Suudi Arabistan'a taahhüt işlerinde 10 yıl gecikmeyle girmişiz. En büyük paraları Avrupalı kazanmış Karşılarında rakip olmadığı için istedikleri fiyattan yapmışlar. Bizim müteahhitlerimizin Suudi Arabistan'a girmesi üç yılı aşmaz. Şimdiden Avrupalı müteahhitler bayağı tedirgin olmuş durumdalar, çoğu ihalelere girmiyorlar. Eğer 10 yıl önce başlamış olsaydık büyük mesafe katederdik. Şu anda Türk müteahhitlerinin oradaki durumu çok iyi, aldıkları işi de başarıyla sonuçlandırıyorlar.

Artık teknik gücümüz belirli bir seviyeye, yani dışa açılacak seviyeye gelmiştir. İran, Irak, Mısır ve Sudan gibi ülkelerde de bizim için büyük imkânlar oluşmaktadır. Türkiye'nin kendi yağıyla kavrulmaya çalışması doğru değildir.

° **Peki, bu dışa açılmanın güçlükleri neler ?**

Kendi sahamız için söyleyelim, evvelâ Türkiye'deki inşaat tekniği ile dışardaki inşaat tekniği arasında büyük fark var. Burada yapılan inşaatlarda kalite tam değildir. En fazla yüzde 90'a kadar çıkar. Orada ise yüzde yüzü aynen isterler. Hiç tolerans yoktur. Her şeyin laboratuvar muayenesi yapılır. Kitap ne yazmışsa harfiyen onu isterler. Türkiye'de «canım idare et» denir ya, orada bu yok. İdare-i maslahat yok. Bizim iş adamı mühendis ve ustalarımız buna adapte olmak için bir bocalama devresi geçiriyorlar. Yani bu işin bir acemilik, öğrenme ve adaptasyon safhası var.

Dışa açılmada kaliteli mal satmanın önemine biraz önce temas ettik.

Ayrıca lisan güçlüğüümüz var. Arapça ve İngilizce bilmek, veya hiç olmazsa bunlardan birisini iyi bilmek gerekiyor. Aslında en başta Arapça önemli, ama maalesef, bizdeki tahsilliler Arapça bilmiyor, çoğu İngilizce biliyor. Bizim en önemli pazarlarımızda Arapça konuşulduğuna göre, eğer okullarımızda Arapça öğretilse veya Arapça öğreten kurslar açılrsa çok iyi olur.

- ° Peki geç kalışımızı, meselâ on yıl geç kaldık diyorsunuz, bunu nasıl izah edersiniz ?

Bunun iki sebebi olabilir : Birincisi, firmalar içerde iş bulabildiği ve ürettiği malı içerde satabildiği için dışarıya gitme lüzumunu hissetmemişlerdir. İkinci sebep ise on yıl önceki teknik gücümüz şimdiki kadar ileri değildi. Belki bunun da etkisi olmuştur. Çünkü dışa açılmak belirli bir teknik seviyeye gelmiş olmaya bağlıdır.

- ° Geç girmiş olmamızda peşin hükümlerin, meselâ «ne Şam'ın şekeri ne Arabın yüzü» gibi ön yargıların da rolü olmuş mudur, acaba ?

Bu çok eskilerde olmuş. Sonraları öyle değil. Petrol güncelliğini koruyor. Petrolün önünde Avrupalı diz çökmüş. Böyle düşüncelerin geçerliliği kalmamış.

Meselâ Suudi Arabistan petrolün 40 - 50 sene sonra biteceğini düşünerek süratle sanayileşiyor. Biri Jubail'de diğeri Yanbu'da iki tane büyük organize sanayi bölgesi kuruluyor. Her malı üretmeye ve içerde üretilen malın ithalini işe % 20 gümrük koyarak kısma-ya çalışıyorlar. Belki on yıl sonra bir çok malı dışardan satın almayacaklar. Ayrıca, bir Amerikan firmasına, güneş enerjisini depolayarak ileride petrolü ikame edecek bir proje yaptırıyorlar. Bütün çocuklarını Avrupa'da okutuyorlar. Bunların çoğu mühendis ve iktisatçı. Son edindiğimiz bilgiye göre yurt dışında doktora yapan 14 bin tane mühendis varmış

Binaenaleyh Arapları küçümsemek hiç doğru değildir. Adımımızı bilerek, şuurulu ve hesaplı - kitaplı atmak lâzım. Paldır - küldür dışarıya açılmak olmaz. Nasıl olsa anlamazlar diye kötü mal satmak olmaz. Meselâ, Kayseri'den bir firma elektrik fırını satmış. Anlaşmalarında içindeki tepsi emayeli olacakmış. Ama bunlar emayesiz göndermiş. Götüren kamyon şoförü «malı kabul ettirin-

ceye kadar burnum domurdu» diyor. Malı geri götürmesini istemişler. Şoför yalvararak kabul ettirmiş ama, «bir daha o firmadan almayız» demişler. Yani artık küçük kurnazlıklarla iş yapmaktan vazgeçip, büyük düşünmeyi öğrenmeliyiz.

- Türkiye'de yaygın olarak «devlet el attığı her işte zarar ediyor, kötü bir işletmecidir, halbuki filan işi özel sektör yapsaydı ne kadar kârlı ve verimli işletirdi, bütçe imkânları da böyle çarçur edilmezdi» denir. Şimdi ise, 24 Ocak kararlarından sonra, özel teşebbüs devlete «aman beni kurtar» demeye başladı. Yani devlet desteği olmadan özel sektörün de ayakta duramayacağı, onların da sanıldığı gibi rasyonel çalışmadığı anlaşıldı. Bu durumu nasıl değerlendirirsiniz ?

Bu çok enteresan bir soru. Evvelâ devletin yaptığı işlerin kârlı olmamasının altında şu yatar : Devlet bir genel müdür, bir de yönetim kurulu tayin eder. Bu yönetim kurulu üyelerinin çeşitli işleri vardır. Bu yüzden söz konusu işletmeyi belki hiç görmemişlerdir. Toplantılara bile lütfen katılırlar. Genel müdür ne yapıyor, işler nasıl gidiyor, bilmezler. Dolayısıyla kararlar yanlış alınır ve işler yanlış yürür. Halbuki yönetim kurulunda olan kişilerin parmağının taşın altında kalması gerekir. KİT'ler bu yüzden zarar ediyor.

Peki parmağı taşın altında kalan kuruluşlar da var, yani özel sektör, bunlar neden devletten yardım istiyor ? sorusuna gelince bu kuruluşların sayısı çok azdır. Yani bunları bütün özel sektöre teşmil etmek doğru olmaz. Bu yardım isteyenlerin bir kısmı özel sektör hüviyetini yitirmiş, hesabını kitabını bilmeden yürümüş kuruluşlardır. Bence bunlar azınlıktadır, 10 - 15 firmayı geçmez, geri kalan bin - ikibin firmaya baz teşkil etmez. Diğerleri en zor şartlar altında dahi kendi başlarına ayakta kalmayı başarmıştır.

- Peki bu firmaların kurtarılması operasyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz ?

Bence firmaları tek tek ele alıp konuyu düşünmekte fayda vardır. Yani kurtarılsa mı doğrudur, yoksa «bu firma mevcut yönetim elinde ayağa kalkamaz, başka ellere geçsin» demek mi doğrudur ? Bunların bir kısmı kötü idareden, diğerleri ise yönetimin iktidarı dışında bu duruma düşmüş olabilir. Bence birincilere devlet desteği verilmemeli ve el değiştirmeli, ikinciler ise kurtarılmalıdır.

- **Yani şu andaki politika bu olduğuna göre, tasvip ediyormusunuz ?**

Evet, bence bu politika doğru. Ama inceleme sıhhatli yapılıyor mu onu bilmem. Meselâ, şu anda kurtarılması istenen bazı firmalar güçlerinin çok üstünde, macera denebilecek işlere girmişler. Bence bunlar kurtarılmamalıdır.

- **Küçük ve harcıalem mal üreten firmalar mallarını satmakta ve ayakta kalmakta büyük güçlük çekerken, lüks mal üreten firmalar bir güçlük çekmiyorlar. Benim müşahadem bu. Evvelâ bu müşahadem doğru mu ? Doğru ise bu durumu nasıl açıklarsınız ?**

Lüks dediğiniz mal kaliteli maldır Kaliteli mal devamlı alıcı bulur, kalitesiz bulamaz. Bu tabii bir şeydir.

- **Peki bu durum gelir dağılımının son zamanlarda daha da bozulmuş olmasına delâlet etmez mi ? Mesele bu bozulmadan doğuyor olamaz mı ?**

Olur tabii. Üst gelir grubu gelirinin hesabını bilmeyen tabakadır. Onlar için para mühim değil. Onlar lüks mala yönelirler. Dolayısıyla gelir dağılımı dengesiz. Bazı insanlar parayı tevarüs ederler. Bunlar hesapsız harcar. Kendi kazanan hesapsız harcayamaz.

- **Malûm, genelde sanayimiz düşük kapasite ile çalışıyor. Buna rağmen mal fiyatları artıyor. Meselâ otomobil. Bunun izahı nedir ?**

Evvelâ, biliyorsunuz 12 Eylül'den sonra işçi çıkarmak yasaklandı. Firmalar düşük kapasite ile çalışıyorlar ama işçi çıkaramıyorlar. Bu maliyetleri arttırıyor. İkinci olarak kullanılan girdi fiyatları arttırıyor. Dolayısıyla firmalar ürettikleri mala zam yapmak zorunda kalıyorlar.

- **Bir taraftan ülkede işsizlik olduğu ve bunun arttığı ifade ediliyor, bir yandan da konuştuğumuz bazı işverenler «ne işsizliği canım, tembellik söz konusu, ben işçi arıyorum bulamıyorum» diyorlar. Bu çelişki nereden doğuyor ?**

Zannederim vasıflı - vasıfsız eleman ayırımının yapılması gerekir. Vasıflı ve iyi yetişmiş eleman bence hiç bir zaman boş kal-

maz. İş bulamayanlar vasıfsızlardır. Meselâ bizden iş talep edenlerin çoğu lise mezunu. Elinden iş gelmiyor. Bir lise mezununa inşaat işinde ne yaptırabilirsiniz. Bir tek puantörlük yapabilir, onun için de bir kişi lâzım, elli kişi lâzım değil ki. Endüstri meslek liselerinden çıkanlar daha kolay iş buluyor. Bu liselerin sayısı artmalıdır. Bu liselerde okumuş mühendisler de daha başarılı oluyor.

Kaliteli eleman çok az. Üniversiteler bile çok zayıf eleman yetiştiriyor. Ancak bir kaç sene çalıştıktan sonra iş yapabilir hale geliyor. Bu yüzden iş aleminde kaliteli elemanı birbirinden kapmaya çalışıyor. Kaliteli eleman oranının artması kaliteli mal imalinden çok daha mühim. Çünkü, birincisi olmazsa ikincisi de olamaz.

◦ **Peki bu noktada fakültemiz öğrencilerine bir tavsiyeniz var mı ?**

Elbette var. Çok iyi yetiştirmelerini ve lisan öğrenmelerini tavsiye ederim. Bunun önemini sonra anlarlar. Gececek kadar bir not almak önemli değil, 90 - 100 almalıdırlar. «Ben bu işi öğrendim» diyebilmelidirler. Bu tür öğrencilerin oranı yükselirse Türkiye'nin işi kolaylaşır.

◦ **İş hayatına yeniden başlıyor olsaydınız neyi daha farklı yapmak isterdiniz ?**

Efendim ben ilkokulda iyi bir öğrenciydim. Birinciydim diyebilirim. Öğretmenimiz üç defa anneme «bu çocuğu okutun» diye gelmişti. Fakat imkânlarımız müsait değildi. Köyden şehire vasıta yoktu, yayan veya hayvanla gidilip gelinirdi. Şehirde ise yanında kalabileceğim bir yakınımız mevcut değildi. Dolayısıyla okuyamadık. Hayat boyu bunun eksikliğini duydum. Bir de lisan bilmemenin çok acısını çektim. Yeniden başlasam mutlaka bir yüksek tahsil yapar ve bir yabancı dil öğrenirdim. Belki o zaman, Türkiye'de okuyanların çoğu gibi devlet kapısına yönelip memur olurum. Belki de işimizi çok daha ileri götürebilirdim. Bilemiyorum. Ama ben bunların eksikliğini duydum. Şimdi bu yaşta bile yurt dışına gidip 3 - 4 aylık hızlı lisan kurslarına katılmayı düşünüyorum. Ama bir türlü zaman bulamadım.

◦ **Teşekkür ederim Sayın Rasim Yurttaş.**

Ben teşekkür ederim, efendim.

Kitap Tanıtımı

LINEAR PROGRAMMING - Ann J. Hughes - Dennis E. Grawiog,
Addison - Wesley Publishing Company, Inc., 1973, 414 sayfa.

Bugüne kadar yazılmış pek çok Doğrusal Programlama kitabından bir tanesi... Ayırd edici özelliği ele aldığı konular ve bu konuları ele alış tarzı itibariyle pedagojik bakımdan başarılı bir kitap olmasıdır. Matematik bilmesi gerekmeyen dikkatli bir öğrenci bu kitabı okumakla Doğrusal Programlamanın esaslarını derinlemesine kavrayabilir.

Kitapta önce, Doğrusal Programlama Modeli uygulanırken atılması gereken adımlar, değişkenlerin tanımlanmasından duyarlılık analizine kadar, maddeler hâlinde anlatılmış, Doğrusal Programlama Modelinin uygulanabileceği gerçek dünya durumlarının taşınması gereken özellikler açıklanmıştır. Bunun ardından, basit bir Doğrusal Programlama problemi hareket noktası olarak alınmıştır. Bu örnek problem bütün sınırları küçük - eşit biçiminde olan klasik bir kâr maksimizasyonu problemidir.

Örnek problemin sınırları ve uygun çözüm alanı grafik üzerinde gösterilmiştir. Uygun çözüm alanı üzerinde Doğrusal Programlama problemleriyle ilgili kavramlar açıklanmıştır.

Doğrusal Programlamanın dayandığı temel teori optimum çözümün bir konveks noktalar kümesi olan uygun çözüm alanının köşe noktalarından birisinde yer almasıdır. Bu teorinin, ikiden çok değişkenli problemler için yapılması gereken matematiksel ispatı kapsam dışı tutulurken, örnek problemin uygun çözüm alanı üzerinde iki değişkenli problemler için geometrik olarak ispat edilmesi ile yetinilmiştir.

Bu temel teorinin sağladığı büyük kolaylık optimum çözümün bulunması için Uygun Çözüm Alanının sadece köşe noktalarının taranmasının yeterli olmasıdır. Örnek problem grafik üzerinde çözümlenirken uygun çözüm alanının orijin noktasına karşılık gelen köşe noktasından başlanıp, amaç fonksiyonunun değeri arttıkça, her

seferinde yandaki bir köşe noktasına geçilerek, optimum köşe noktasında durulmuştur. Örnek Doğrusal Programlama probleminin bu şekilde çözülmesi pedagojik bakımdan son derece yararlıdır. Çünkü Simpleks Yönteminin kendi kurallarına göre işlerken yaptığı aynen budur.

Simpleks Yönteminin terminolojisi ve kuralları aynı örnek problem üzerinde açıklanmıştır. Problemin sınır denklemlerinin bir temel uygun çözümünden öbürüne, simpleks yönteminin kurallarına göre, geçilerek optimum temel uygun çözüm bulunmuştur. Bulunan temel uygun çözümlerden her birinin grafikte yapılan çözümde uygun çözüm alanında izlenen rotadaki farklı bir köşe noktasına karşılık geldiği özellikle vurgulanmıştır. Böylelikle, sistemli düşünebilen öğrencilerin simpleks yönteminin mantığını kavramaları ve sonuçlarını yorumlayabilmeleri, başka bir ifade ile, ezbercilikten kurtarılmaları sağlanmıştır.

Sınırların gölge fiyatlarının geçerli oldukları alanların belirlenmesine dair ve karar değişkenlerinin amaç fonksiyonu katsayılarının, optimum çözüm aynı kaldıkça, ne kadar değişebileceklerine dair geniş ve detaylı duyarlılık analizleri yine aynı örnek problem üzerinde yapılmıştır. Grafik üzerinde açıklamalarda bulunularak bu analizlerin kolayca anlaşılmaları sağlanmıştır.

Karar değişkenlerinin amaç fonksiyonu katsayıları üzerindeki duyarlılık analizleri bazı kitaplarda Dual problemin optimum tablosu üzerinde yapılmaktadır. Bu kitap öğrenci için anlaşılması zor olan bu yola baş vurmamış, bu çeşit duyarlılık analizlerini çözülen probleme ait optimum tablo üzerinde yapmıştır.

«büyük - eşit» veya «eşit» biçiminde sınırların yer aldığı Doğrusal Programlama problemlerine ayrı bir bölümde yer verilmiştir. Başlangıçtan beri üzerinde çalışılan örnek maksimizasyon problemine bu tip sınırlar eklenmiş, elde edilen problemler çözülmüş ve yine çok detaylı duyarlılık analizleri yapılmıştır.

Doğrusal Programlama problemlerinde sözü edilen biçimdeki sınırların yer alması hâlinde sınır denklemlerinin bir temel uygun çözümüne ulaşmak için Doğrusal Programlama kitaplarında yaygın olarak kullanılan yöntem bu gibi sınırlara + 1 katsayılı suni değişkenler eklemek ve daha sonra bu suni değişkenleri çözümden çıkartıcı iterasyonlar yapmaktır. Bu biçimdeki sınırları, söz konu-

su kitap, değişik bir yöntemle ele almaktadır. Bu yöntemde, sınır denklemlerinin bir temel uygun çözümünü elde etmek için, öğren-
cinin gereklilięini anlamakta güçlük çektięi suni değişkenli ek sis-
tem kurma yoluna baş vurulmadan, doğrudan doğruya sınır denklemleri üzerinde çalışılmaktadır. Esaslarını söz konusu kitapta okuyacağınız bu yöntemin sınır denklemlerinin çözümleri ile uygun çözüm alanındaki çözüm noktaları arasındaki ilişkinin daha kolay kavranmasına ve kapsam dışı bırakılan Dual Simpleks Yöntemin daha kolay anlaşılmasına yardımcı olacağını düşünüyöruz.

Minimizasyon problemleri ayrı bir bölümde ele alınmışlardır. Bir örnek minimizasyon problemi yine suni değişken kullanılmıyan bir yöntemle çözülmüş ve optimum çözüm tablosu üzerinde duyarlılık analizleri yapılmıştır.

Doğrusal Programlama modellerinde ortaya çıkabilen bazı teknik sorunlarla ilgili bölümde, fazla (gereksiz) sınırların önceden nasıl belirlenebilecekleri, hiç bir uygun çözümün bulunmaması veya birden çok optimum çözümün bulunması durumlarının Simpleks Tablolarında nasıl teşhis edilebileceği üzerinde durulmuştur. Dejenere çözümler ve bunlara yol açan nedenler anlatılmış, başlangıç çözümünün dejenere olması ile sonraki çözümlerin dejenere olmaları birbirinden ayırd edilmiş, bunlara örnekler gösterilmiştir. Ayrıca, Dualite konusuna oldukça az bir yer verilmiştir.

Doğrusal Programlama problemlerinin dejenere temel uygun çözümleri optimum çözüm olma niteliğini taşıyabilmektedirler. Ancak, bu durumda bağlayıcı olan sınırlar için optimum çözüm tablosundan bulunan gölge fiyatlar gerçeği yansıtmamaktadırlar. Bir dejenere temel uygun çözümün optimum çözüm olmasının yarattığı bu komplikasyona değinilmemesi söz konusu kitabın, bize göre, bir eksikliğidir.

Amaç fonksiyonunda doğrusallık varsayımı farklı üretim düzeylerinde ürünlerin birim değişir maliyetlerinin veya birim satış hasılatlarının değiştiiği durumlarda gerçeklere ters düşer. Amaç fonksiyonunun doğrusal olmadığı fakat sınırların doğrusal kaldığı bazı durumlarda Simpleks çözüm yönteminde yapılması gereken tadilatlarla dair, Doğrusal Programlama kitaplarında pek rastlanılmıyan, bir bölüme yer verilmiştir. Bu bölüm daha ileri düzeyde yöntemlere adım atılması bakımından çok yararlıdır.

Karıştırma ve Ulaştırma problemleri ayrı ayrı bölümlerde ele alınmışlardır.

Sadece tanıtıcı nitelikte olmak üzere Amaç Programlama ve Tam Sayılı Programlama Modellerinden iki ayrı bölümde söz edilmiştir. Tam sayılı programlama problemleri için çözüm yöntemi olarak, sadece, deneylerin etkinliğinin zayıf olduğunu gösterdiği Kesme Düzlemi Algoritması üzerinde durulmuş, Dal - Sınır Yöntemine hiç yer verilmemiştir.

Bir Doğrusal Programlama uygulamasının en zor aşaması olan formülasyon aşaması ile ilgili bilgiler klasik Doğrusal Programlama kitaplarında genellikle ya yoktur ya da pek üstünkörü geçiştirilmiştir. Uygulamaya adım atacak olanlar bir işletmede ele aldıkları gerçek dünya problemlerini Doğrusal Programlama problemleri hâline nasıl getireceklerine dair önemli prensipler ve tavsiyeler bulacaklardır bu kitapta...

Amaç fonksiyonunun, faaliyetlerin ve sınırların tanımlanmasında ve katsayıların belirlenmesinde uyulması gereken esaslar, karşılaşılabilecek muhtemel olan sorunlar ve çözüm çareleri etraflı olarak anlatılmıştır. Doğrusal Programlama problemlerinin formüle edilmesinde karşılaşılan tuzakları ve yapılması muhtemel olan hataları göstermek amacıyla çok sayıda örnek olaya yer verilmiş ve karşılaşılabilecek olan bu gibi durumlarda doğru formülasyonun nasıl yapılacağı ortaya konmuştur.

Sonuç olarak, içeriğini anlattığımız, farklı taraflarını belirttiğimiz bu kitabın Doğrusal Programlama modelinin kurulması ve yorumlanması ile ilgili konulara genişlemesine yer vermesi, anlatış tarzı ile Doğrusal Programlamanın kavranmasını büyük ölçüde kolaylaştırması bakımından öğrenci, akademisyen ve uygulayıcılar için yararlı bir başlangıç kitabı olduğunu düşünüyoruz.

Doç. Dr. Cemal ÖZGÜVEN

«SCIENCE, TECHNOLOGY AND DEVELOPMENT; LESSONS FROM JAPAN», Asım Şen, M.E.T.U. Faculty of Administrative Sciences Publication No. 42, Ankara, 1982.

Bilindiği gibi, bir ülkenin ekonomik gelişmesi ve askeri gücünü belirleyen en önemli faktör teknolojidir. Gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki teknoloji farkı bu iki grup ülke arasındaki ekonomik gelişme farkına paraleldir. Gelişmiş ülkeler yeni teknoloji geliştirerek kendi ekonomik durumlarını iyileştirirken, az gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerde bilinen teknoloji ile onlara yetişme savaşı verirler.

Bu gerçekten hareket ederek yazar önce ekonomik gelişmenin ne olduğunu tanımlıyor ve teknolojinin ekonomik gelişmedeki rolünü açıklamaya çalışıyor. Daha sonra bir milletin teknolojik gelişmesinin aşamalarına değinerek, teknolojik gelişmenin fayda, maliyet ve etki eden faktörlerini ele alıyor. Ekonomik gelişmeyi ilk gerçekleştiren ülkelerin ekonomik üstünlüklerini sürdürebilmeleri için, diğer ülke pazarlarına bağımlı olduğunu vurgulayan yazar, bu ikinci grubunda birinci grubun geliştirdiği teknolojiye bağımlı olduğunu ortaya koyuyor.

Bir asır önce herhangi bir modern teknolojiye sahip olmayan Japonya'nın ileri teknolojiyi uyguluyarak gelişmiş ülkeler arasına girdiğini anlatan yazar, diğer ülkelerin bu örnekten yararlanabileceğini söylüyor.

Yazar, tarihi gelişim içerisinde Japon teknolojik gelişmesini inceleyerek, endüstrileşme öncesi şartların nasıl adım adım değişerek bugünkü modern teknolojinin şartlarını oluşturduğunu anlatıyor. Yazara göre, bu başarılı teknolojik gelişmenin ve yüksek verimliliğin ana faktörleri açıklanırken, gelişmekte olan ülkelerin Japon örneğinden alabileceği derslerde ortaya çıkmaktadır.

Şen'e göre, Meiji reformlarından sonra batı ile ticaret sonucu, Japonya'nın ekonomik ve teknolojik durumu belirgin bir şekilde değişmeye başladı. Başlangıçta bu ticari ilişkilerin Japon ekonomisi ve teknolojisini olumsuz etkilemesine rağmen, ihracatın teşviki ve

ithal - ikamesi stratejilerini takiben Japonya standart ara teknolojiyi batıdan aldı ve dünya ihracat pazarında kendine avantaj yarattı. Özellikle bol miktardaki işgücüne dayalı olan bu ticari ilişki, daha sonra Japon teknolojik gelişmesi ve ekonomik büyümesinin itici gücü oldu. Ayrıca Japon'ların yüksek eğitim düzeyi, uygulamaya dönük araştırmalara yönelmeleri ve etkili yönetim sistemleri standart modern teknolojinin alınmasında ve kullanılmasında anahtar rol oynadı. Japonya, devamlı olarak elindeki kaynakları teknolojik gelişme için hazırlayıp, organize etmiş ve bunları kullanılır hale getirmiştir. Sermaye yoğun ileri teknolojiyi elde etmek için gerekli kurumları, teknik ve yönetim kadrolarını geliştirmiştir.

Japon örneği, gelişmekte olan bir ülkenin en önemli avantajının bol işgücü kaynakları ile işgücü yoğun modern teknoloji talebine dayalı olduğunu gösterir. Bunun yanı sıra teknolojik gelişmeyi gerçekleştiren bir çok anahtar faktör vardır. Yazar, Japon teknolojik gelişmesinde anahtar faktör olarak eğitim ile araştırma ve geliştirme faaliyetlerini ayrı ayrı incelemiştir. Sonuçta, Japon örneğine bağlı olarak yazarın gelişmekte olan ülkelere önerileri; gelişmekte olan ülkelerin temel tarımsal ve sosyal reformları gerçekleştirmeleri, teknik ve yönetim kadrolarını hazırlamaları, yerli kapital birikimini sağlamaları ve devletin lider rolünü yüklenmesi şeklinde sıralanmıştır.

Yrd. Doç. Dr. Cengiz YILMAZ

**ULUSLARARASI PAZARLAMA, Doç. Dr. Eyüp AKTEPE,
Atatürk Üniversitesi Yayınları, Erzurum, 1983, 140 Sayfa.**

1980'den bu yana Türkiye'nin ihracata vermiş olduğu önem sonucunda, ihracat ve uluslararası pazarlama konularındaki değerli çalışmalar yoğunluk kazanmaya başlamıştır. Özellikle, pazarlama anlayışı ile uluslararası ticaret ve ihracat olgularının ele alındığı ilk ciddi çalışma olan Cem Kozlu'nun «Uluslararası Pazarlama» adlı eserinden sonra, Doç. Dr. Eyüp Aktepe'nin çalışması bu konudaki büyük bir boşluğu doldurmuştur.

Genellikle, ihracat ve uluslararası pazarlama konusundaki çalışmaların şimdiye kadar, hukuki konular, ödemeler dengesi, ihracat teşviki ve kredileri konularında yoğunlaştığı görülmektedir. Sayın Aktepe, «Uluslararası Pazarlama» adlı eserinde, konuyu pazarlama disiplini içerisinde incelemekle kalmayıp, mali, hukuki, ekonomik ve ticari politikalar açısından da ele almayı denemiştir.

Bu amaca dönük olarak, eser üç bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde, uluslararası pazarlama ve uluslararası pazar kavramları, ticaret ve uluslararası pazarlamanın gelişmesini zorunlu kılan sebepler gözönünde tutularak incelenmiştir. Uluslararası pazarlama planlaması, pazar bölümlendirilmesi ve mal gruplarına göre uluslararası pazarlama faaliyetlerinin açıklanması ile devam eden bölümde, çokuluslu şirketlerin uluslararası pazarlamadaki önemi de vurgulanmıştır.

Uluslararası pazarlamada Türkiye'nin ticari durumunu ve dış pazarlama sisteminin yapısal incelemesini kapsayan ikinci bölümde, ağırlık Türkiye'nin ticari ilişkilerinin O.E.D.D, A.E.T., O.P.E.C. ve Ortadoğu ülkeleri açısından incelenmesine verilmiştir. Böylece, potansiyel gelişme alanları ülke bazında değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde, uluslararası ticari değişmede pazar potansiyelinin ve pazar payının artırılması için yapılan çalışmaların incelenmesi ele alınmıştır.

Uluslararası pazar potansiyeli ve pazar payının artışının sağlanması için gereken çalışmalar; iç ve dış pazarda alınması gereken tedbirler, dağıtım sistemi ve sigorta konuları ile ilgili tedbirler, dış pazardaki organizasyon tedbirleri olarak değerlendirilip incelenmiştir. Ayrıca, uluslararası pazarlama araştırması ve bu konuda alınması gereken tedbirler; haber alma, reklam, uluslararası fuarlar ve kültürel faktörler göz önüne alınarak incelenmiştir.

Eser, bütün olarak ele alındığında, uluslararası pazarlama konusunda hissedilen büyük bir boşluğu doldurabilecek niteliktedir. İşletmecilik eğitimi görenler için olduğu kadar, uygulamacılar içinde faydalı olabilme özelliğine sahiptir.

Yrd. Doç. Dr. Yavuz ODABAŞI

Bu bölümde ayrıca yükselen enerji fiyatlarının endüstriyel üretim maliyetleri üzerindeki etkisi üzerinde durulmakta ve değişen enerji fiyatlarının makroekonomik etkilerinin tahminine yardımcı olabilecek hesaplamalar yapılmaktadır.

Altıncı bölümde, ulaştırma sektöründe kullanılan yakıtlar için esneklik hesaplamaları yapılmaktadır.

Yedinci bölümde, az gelişmiş ülkelerde enerji talebinin özellikleri üzerinde durulmakta ve uzun dönemde enerji talebindeki değişme olanakları incelenmektedir.

Sekizinci bölüm, yükselen enerji fiyatlarının endüstrileşmiş ülkelerdeki makroekonomik etkilerini incelemeye ayrılmıştır. Ayrıca bu bölümde, enerji arz ve talebi üzerinde ve endüstrileşmiş ülkelerde ekonomik büyüme üzerindeki etkileri üzerinde durulmuştur.

Kısaca tanıtmaya çalıştığımız bu yapıt, enerji ekonomisi alanında az gelişmiş ülkelerde yapılabilecek çalışmalara yol gösterici, ulaştığı sonuçlar nedeniyle dikkatle incelenmesi gereken yararlı bir kaynaktır.

Yrd. Doç. Dr. M. Ali BİLGİNOĞLU

THE STRUCTURE OF WORLD ENERGY DEMAND, Robert S. Pindyck, Massachusetts, The MIT Press, 1979, 299 sayfa.

Son yıllarda önemli bir tartışma konusu teşkil eden, enerji ve ekonomi politikasının biçimlendirilmesinde rol oynayan, uzun dönemde enerji talebinin fiyat değişmelerine duyarlılığı, yakıtlar arası ikame olanakları, enerjinin diğer endüstriyel üretim faktörleriyle ikame edilebilirliği, enerji fiyat değişmelerinin makroekonomik çıktı üzerindeki etkisi, gelişmiş ülkelerde enerji talebinin az gelişmiş ülkelere göre gösterdiği farklılıklar gibi sorunların çözümüne yardımcı olmaya yönelik çalışmaların sayısı giderek artmaktadır.

Enerji ekonomisi konusunda yapılan en son çalışmalardan biri olan Pindyck'in yapıtında dünya enerji talebi ile ilgili ekonometrik bir çalışmanın sonuçları özetlenmektedir. Elde edilen bulgular enerji talep yapısının anlaşılmasına katkıda bulunacak değerdedir. Ayrıca dünya enerji piyasasının ve dünya enerji talebinin enerji arz olanaklarında, ekonomik faaliyet düzeylerinde ve fiyatlardaki değişmelere cevap verirken nasıl bir değişim göstereceğini anlamamıza yardımcı olabilecektir. Kitap sekiz ana bölümden oluşmaktadır.

Birinci, ikinci ve üçüncü bölümlerde böyle bir çalışmaya duyulan gereksinim, çalışmanın amacı ve kapsamı ortaya konmakta, sektörel enerji talep modelleri incelenmektedir. Ayrıca bir dizi önemli metodolojik soruna değinilmekte, enerji talebinde uluslararası farklılıkların hesaplanması ve teknik seçimi üzerinde durulmaktadır.

Dördüncü bölümde, konut sektöründe toplam tüketim harcamalarında enerjinin payının ne olduğu tartışılmakta, toplam enerji kullanımını için alternatif esneklik hesaplamaları yapılmakta ve yakıtların ikame edilebilirlikleri incelenmektedir.

Beşinci bölüm, sanayi sektörü ile ilgilidir. Enerji, emek ve sermaye arasındaki ikame esneklikleri, toplam enerji talep esneklikleri ve yakıtların çapraz fiyat esneklikleri hesaplanmaktadır.

FAKÜLTEMİZDEN HABERLER

A) AKADEMİK FAALİYETLER

Konferanslar : 1983 yılı içerisinde planlanan seri konferanslarımızdan son ikisi üniversite konferans salonunda yapılmıştır. Prof. Dr. Halil Seyidođlu'nun 28 Haziran 1983'de verdiği «Türkiye'-de Sanayileşme Politikası ve İhracatın Teşviki» ve Sayıştay başkanı Sayın Cahit Eren'in 19 Temmuz 1983'de verdiği «Mali Denetim ve Türkiye'de Uygulama» adlı konferansları ilgi ile takip edilmiştir.

Yayın : Fakültemizce 29 Kasım 1982 tarihinde düzenlenen «Atatürk, Kültür ve Eğitim» konulu seminer bildirileri üniversite matbaasında Cumhuriyetin 60. yıldönüm armağanı olarak Ekim 1983'de basılarak Türkiye çapında ilgili kişi ve kurumlara dağıtılmıştır.

Kongreye Katılım : SEGEM tarafından 12 - 13 Aralık 1983 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen «Küçük İşletmelerin Problemleri ve Çözüm Yolları» konulu sempozyuma öğretim üyelerimizden Yrd. Doç. Dr. Nurettin Kaldırımçı, Yrd. Doç. Dr. Cengiz Yılmaz, Yrd. Doç. Dr. Şükrü Akdoğan ve Yrd. Doç. Dr. M. Ali Bilginoğlu katılmışlardır. Ayrıca, Yrd. Doç. Dr. Nurettin Kaldırımçı ve Yrd. Doç. Dr. Cengiz Yılmaz «Küçük İşletmelerde Yönetim Fonksiyonlarının Analizi» konulu bir bildiri sunmuşlardır.

B) ÖĞRETİM KADROSUNDAKİ GELİŞMELER

Yükseköğretim Kanununun 40 (b) maddesine göre, İstanbul Üniversitesinden Doç. Dr. İsmet Mucuk ve Yrd. Doç. Dr. Tülay Arın 1983 - 1984 dönemi birinci yarıyılında fakültemizde görev almışlardır. Kendilerine bir kere daha teşekkür ederiz.

1983 yılı içerisinde açmış olduğumuz araştırma görevlisi sınavında başarılı olan Şükrü Özen, Mustafa Uçar, Yunus Dursun ve Erkan Topal'ın tayinleri yapılarak görevlerine başlamışlardır.

C) SOSYAL FAALİYETLER

Merkezi İstanbul'da bulunan Feyzioğlu Kardeşler Vakfının fakültemize her sene sayısı artacak şekilde tahsis etmiş olduğu burslardan iki tanesi bu sene başarılı iki öğrencimize verilmiştir.

Vakfın, geçen yıl Fakültemizi birincilikle bitiren Hatice Kösehaliloğlu'nu İstanbul'daki törende nakdi ödülle taltif etmesini memnuniyetle kaydediyoruz.

Fakültemiz ile iş çevresi ilişkilerini geliştirmek için fabrika ziyaretlerine ve yöneticilerin fakültemize konuşmacı olarak getirilmesine bu dönem de devam edilmiştir. İkinci sınıf öğrencileri topluca Lüks Kadife tesislerini gezerek, başta genel müdür olmak üzere üst düzey yöneticilerinden bilgi almışlardır. Yine fakültemiz öğretim üyelerinden bir grup Birlik Mensucat Fabrikasını ziyaret etmiş ve üst düzey yöneticileri ile görüşmüşlerdir. Lüks Kadife genel müdürü sayın Akın Bayrak ve Ticaret Müdürü Ömer Alpay uluslararası işletmecilik konusunda, Birlik Mensucat genel müdürü sayın Mehmet Hamdi Üçok işletme yönetim konusunda ve Hava İkmal Komutanlığı OBİM müdürü sayın Yzb. Cengiz Çelikkaya ise bilgisayara dayalı stok kontrolü konusunda öğrencilerimizi ve ilgilileri konferansları ile aydınlatmışlardır. Candan ilgilerine teşekkür ederiz.

ERCIYES ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Orta Anadolu'da önemli bir ticaret ve sanayi merkezi olan Kayseri'de 7 Ocak 1980 tarihinde öğretime başlayan Fakültemiz bu yıl ilk mezunlarını vermenin mutluluğunu tatmıştır.

Önceki yıllarda olduğu gibi Fakültemizde eğitim süresi **bir yıl İngilizce hazırlık**, dört yıl mesleki eğitim olmak üzere beş yıldır. İngilizce muafiyet sınavını başaranlar doğrudan doğruya mesleki eğitime başlayabilirler. Fakültemizde İngilizce öğretimine hazırlık sınıfından sonra da ağırlık verilmeye devam edilmektedir. Nitekim bazı dersler İngilizce verilmekte ve dört yıl boyunca çeşitli alanlardaki -finansman, muhasebe, ticari yazışmalar gibi- mesleki İngilizce dersleri ile de lisan öğretimi desteklenmektedir.



Bir grup hazırlık sınıfı öğrencimiz Üniversitemiz lisan laboratuvarında.