



www.okan.edu.tr

Tech Strategy

www.tech-strategy.org

Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü – Finans Grubu Toplantısı
26 Kasım 04
“Türkiye’de Kriz Sonrası İstihdam
Sorunları ve Çözüm Yolları”

Toplantının Formatı: Toplantı workshop (çalıştay) şeklinde yapıldı. Katılımcılar sırayla görüşlerini belirttiler. 17:00’de başlayan bu etkinlik verilen bir ara ile 21:00’e kadar devam etti.

Kaseti Çözümleme Yöntemi ve Konuşmacılar: Aşağıda konuşmalardan bir derleme yapılmıştır. Yazı diline geçirilirken ana tema korunmuş ama bazı düzeltmeler yapılmıştır. Ayrıca tartışmaların bazı kısımları kısaltılmış özet olarak geçilmiştir. Kaset çözümlemesi yaparken konuşmacı isimlerinde hatalar yapmış olabiliriz. Bunun için de konuşmacılardan özür dileriz.

Kolaylık açısından konuşmacılardan burada alıntı yapılanların isimlerini kısaltıyoruz.

GTY: Yrd.Doç.Dr.Gonca Telli Yamamoto
Okan Üniv. Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ANT: Yrd.Doç.Dr. Ayşe Nur Topçuoğlu
Okan Üniv. Sürekli Eğitim Merkezi Müdürü

FK: Dr.Faruk Karaman
Okan Üniv. Öğretim Görevlisi

EG: Erdinç Gülbaş
Gülbaş İç ve Dış Tic. Sahibi

SKÇ: Sibel Kaya Çalışkan
Eski Bankacı

ED: Engin Dumanlı
Eski Yatırım Bankacısı

MB: Musa Bayram
Öğrenci, Marmara Üniv Almanca İşletme

KÇ: Kürşat Çavuşoğlu
Öğrenci, Marmara Üniv Almanca İşletme

ZK: Zeynep Kotühoğlu
Okan Üniv. Ticaret Kulübü

TOPLANTININ ÖZET METNİ

BİRİNCİ BÖLÜM

GTY: Biz Okan Üniversitesi olarak sadece eğitim programları yürütmeyi değil Türkiye'nin ihtiyaçlarına, problemlerine çözüm üretmeyi de hedefliyoruz. Bu amaçla da bu tür toplantılara büyük destek veriyoruz ve çok sıcak bakıyoruz.

İstihdamı çalışabilme, işsizliğin tersi şeklinde tanımlayabiliriz. İstihdamın bir diğer tanımı da bir ekonomide belli bir dönemde üretim öğelerinin var olan teknolojik düzeye göre ne ölçüde kullanılabildiğidir. İstihdam gelişmiş ya da gelişmekte olan farketmez bütün ülkelerin en büyük sorunlarının başında geliyor.

Eğer bizim ülkemizde iş gücünün %63'ü düzgün bir işten yoksunsa, işsizlik hızlı bir artış trendi gösteriyor örneğin 2000 yılında kentlerde %14 olan atıl iş gücü 2002'de %20'ye çıkmışsa ve ülkemizde her üç eğitilmiş gençten biri işsizse bu konuların ciddi şekilde ele alınması gereklidir.



FK: Formatımız Siyaset Meydanı programının formatına benzer. Herkes sırayla söz alacak. Ben de arada toparlamalar yapacağım. Önce kısa bir tanışma yapalım. (Tanışma yapıldı).

Başta kendi görüşlerimi aktarayım. Hepinizin bildiği gibi 2001 yılında Türkiye tarihinin en derin krizi yaşandı. 1994 krizinden daha derindi. Ancak II.nci dünya savaşı yıllarıyla kıyaslanacak bir krizdi. Bu son krizin en önemli farkı beyaz yakalılıların da işsiz kalması oldu. Daha önceki krizlerde eğitilmiş kesimin pek fazla

etkilenmediğini görmüştük. Fakat bu son krizde çok kalifiye insanlar da özellikle finans, reklamcılık, medya sektörlerinde işsizlikle tanıştılar.

2000 yılından beri Türkiye'de bir IMF programı uygulanıyor. Bu programın ana amacı da enflasyonu düşürmek. Enflasyonu kaç yolla düşürürüz diye bir soru sormak istiyorum sizlere.

MB: Talebi kısarak ya da üretimi artırarak

FK: Peki Türkiye'de hangisi uygulanıyor?

MB: Tabi ki talep baskı altına alınıyor

FK: Evet arkadaşlar. Türkiye'de uygulanan program öncelikle insanların elindeki parayı kısıyor bu şekilde para harcamaları önleniyor ve enflasyon düşüyor. Fakat bu durum işsizlik sorununu derinleştiriyor. Eğer üretim artışı yoluyla bir mücadele yapılsaydı işsizlik bu ölçüde sorun olmazdı.

MB: Avrupa'daki işsizlik bizi olumsuz etkiliyor. Nasıl bir önlem alabiliriz?

FK: Bence Avrupa'daki işsizlikten daha büyük bir tehlike özellikle Tekstil gibi sektörler için Uzak Doğu'dan gelen ucuz iş gücü rekabeti. İşsizlik konusunda daha çok bizim Avrupa için bir tehdit olduğumuzu düşünüyorum. Çünkü yetişmiş, kalifiye ve ucuz iş gücümüz var. Zaten bundan çekindikleri için bizi AB'ye almakta tereddütlü davranıyorlar.

MB: Ama şu anda Portekiz ve İspanya'da işsizlik oranı Türkiye'dne fazla. Almanya'da bile neredeyse Türkiye kadar işsizlik var. Orada da bir beyaz yakalı işsizlik sorunu var. Sadece Türkiye'deki bir sorun değil.

FK: Evet, dünyada genel olarak bir işsizlik problemi var.

KÇ: Türkiye'de işsiz insandan çok mesleksiz insan var. İnsanlar meslek edinmiyor. Bence bu kadar üniversite olmasına gerek yok. Herkes üniversiteye gidecek diye bir şey yok. Mesleki eğitime önem verilmeli.

SKÇ: Piyasada çok fazla işsiz olduğu için firmalar da şöyle de olsun böyle de olsun diye bunu çok güzel kullanıyorlar.

FK: 30 yaş sınırı koyuyorlar örneğin. Yeni mezunlarda tecrübe sorun oluyor. Bazılarına sen fazla tecrübelisin deniyor. Mutlaka bir şey buluyorlar.

SKÇ: Ben iyi bir elemanım beni almaları gerekir diye düşünüyordum. Ama kişisel olarak kendinizi geliştirmeniz, pazarlamanız gerekiyor. Yine de bu aynı zamanda toplumsal bir sorun.

ANT: Bugün Almanya'da eğitim sistemi oturmuş vaziyette ama orada da işsizlik var. Temeldeki sorun ekonomik politikalar. Türkiye'de kendi işini kurmak isteyenlerin sayısının artırılması gerekiyor. Biz her şeyi devletten bekleyen bir toplumuz. Herkes bir yerlerde çalışma hevesinde.



ED: Kişiler kişisel çabalarla kendi sorununu aşabiliyor ama toplumdaki sorun bu şekilde çözülmüş olmuyor. İşsiz bankacılara yönelik Dünya Bankası'nın desteklediği bir proje var. Ona katıldım. Amaçlanan şu: Nasıl başka birilerinin yerine siz öne geçersiniz. CV'nizi nasıl yazarsınız. Görüşmeye gittiğiniz zaman nasıl görüşme yaparsınız. Bu belki kişi olarak birilerinin sorununu hallediyor ama genel sorun devam ediyor. Asıl çözüm yolu yeni istihdam sahalarının açılması. Yeni yatırımlar yapılması bazı kişilerin de kendi işlerini kurması gerekiyor.

MB: Girişimcilikten insanlar korkuyor. Nasıl olacak?

ANT: Orijinal fikir üretilmeli.

FK: Türkiye'de işini kurmaya çalışan insana da işsiz gözüyle bakılıyor. Gir adam gibi bir yerde çalış deniyor. Kültür olarak girişimciliğe uzak kalmışız. Toplumumuz girişimci insana değer vermiyor. Büyük bir kurumda çalışmak daha üstün bir mezyet olarak görülüyor. Bu kültürü yıkmak gerek.



EG: On yıl başka şirketlerde çalıştıktan sonra 2004 başında kendi işimi kurdum. Kültür konusunda söylenenler doğru. Yazık diyenler bile oldu. Büyük bir yere arkamı dayamışken niye böyle bir şey kurdun dediler. Aslında bizde daha büyük bir şirkette çalışma kültürü oluşmamış ki girişimcilik kültürü oluşsun.

Kendi işini kurmak bazı yönlerden kolay bazı yönlerden zor. Başka şirketlerde çalıştığım on yıl bana bir altyapı sağladı. Bir anda iş dünyasında girip hızla yükselemiyorsunuz.

30-35 yaşına gelinceye kadar iş kurmanın hayalini kurmamış, kendini bu yönde hazırlamamış bir insanın işsiz kalınca bir anada bunu başarması çok zor. Olmaz demiyorum her şey olabilir zorlanırsa ama kolay değil. Daha üniversite yıllarında bu hayali kurmalı.

ZK: Ben bir üniversite öğrencisi olarak hayatta sürekli yükselen bir kariyer çizgisi hedefliyorum. Böyle bir şey artık mümkün değil midir?

ANT: Ben kendi hayatımda bir kariyer gelişimi yaşadım. Üniversite yıllarında kurduğum bütün hayalleri gerçekleştirdim. Önemli olan o hayali kurmak.

FK: Eskiden kariyer diye bir kavram vardı ama artık bence böyle bir kavram kalmadı. Sanayi toplumunda bir şirkete giriyor ve oradan emekli olabiliyordunuz. Örneğin Japon şirketlerinde ömür boyu iş garantisi vardı. Rekabetin artması ile "outsourcing", "downsizing" kavramları gündeme geldi. Bu da iş garantisini ortadan kaldırdı.

Mesleklerin de ömrü var. Özellikle bizim gibi toplumlarda var. Örneğin bir dönem işsiz kalan herkes bankacı oldu.

ANT: Benim öğrenciliğimde de teftiş modası vardı.

GTY: Bir yerden sonra bir iş yerinde aynı rutin işi tekrarlayıp duruyorsanız o iş sizin için artık can sıkıcı hale geliyor. Bir değişim ihtiyacı beliriyor.

"Downsizing" ya da yalın yönetim gibi kavramlar hiyerarşik yapıdaki bütün şirketlerin organizasyon yapılarının değişmesine yol açıyor. O zaman da yeni yapıda orta kademedeki çalışanlara ihtiyaç kalmıyor. Bu ara basmakları teknoloji ortadan kaldırıyor. Bu da kalifiye, beyaz yakalı insanların işsiz kalmasına yol açıyor. Sizin için pazarlamayı Internet siteleri, ATM'ler yapıyor.

ANT: O zaman "bankamıza verdiğiniz emek için teşekkür ederiz" denir ve kapının önüne konursunuz.

GTY: Düşünün senelerce o işe bağlanmışsınız. Artık kendinizi o işle tanımlıyorsunuz ve bir özgüveniniz oluşmuş. Maaşınız geliyor, geliriniz var, düzeniniz var ve birden bire alt üst oluyorsunuz. İnsanlar için çok yıpratıcı.

Şu nokta da var. İnsanlar çok fazla kendisini düşünüyor. Herkes ben kendini kurtarayım havasında. Ortaklaşa girişim, paylaşma, sinerji gibi kavramlar bilinmiyor.

İnsanların muhteşem yetenekleri var. En yeteneksiz olarak gördüğünüz insanlarda bile çok enteresan yetenekler var. Bu insanların bir araya gelip çalışması gerekiyor.

ANT: KOBİ'ler çok önemli. KOBİ 5-200 arası çalışanı olan küçük ya da orta boy işletme demektir. Devletin çok çeşitli kurumlarının çeşitli destekleri bulunuyor

ama girişimciler bunları bilmiyorlar. Bilmedikleri için de kullanamıyorlar. Örneğin yurt dışı fuarlara katılan bir KOBİ iseniz devlet İGEME vasıtası ile sizin fuar kiranızı destek olarak ödüyor ve malınızın sigortasını ödüyor.

Başarılı yönetimle doğru yatırımlar yapıp, gerekli destekleri doğru kullanıp kaliteli ürün üretirseniz malınızı dünyanın her tarafına satarsınız. Hatta adamlar gelir sizi bulurlar.

KOBİ'ler kendilerine verilen destekleri bilmiyorlar. Onun için Bankalar Birliği böyle bir eğitim kurguladı. KOBİ'lere devlet neler veriyor, bankalar neler veriyor bu konuyu masay yatırmaya çalışacağız.



EG: AB'nin de KOBİ'lere destekleri var. KOBİ'ler onları da kullanamıyorlar. Aslında zaten alınan fonun masrafları da düşünülünce yarısı tekrar Avrupa'ya gidiyor. Masrafları çıkınca aldığınız şeyin pek bir önemi kalmamış oluyor.

ANT: Bir ara Hermes kredileri modaydı örneğin. Alman yatırım malları için maksimum beş yıl vadeli krediler bunlar. Ama öyle şartlar koyuyor ki ve öyle masrafları oluyor ki astarı yüzünden pahalıya geliyor.

EG: Ne varsa bu ülkede var. Biz kendi çalışmamız ve emeğimizle bir şeyler yapmalıyız.

Bir başka konu da şu: Şirketlerde elemanlar arasında yıkıcı bir rekabet var. Şirketler de bunu körükleyip elemanın gücünü kırmak için kullanıyorlar. Sporda bile başarılarımız daha çok bireysel alanlarda. Takım oyunlarında başarı olsa da kalıcı olmuyor.

MB: Gençler hiç bir şey yapmak istemiyorlar. Şans oyunlarına ümit bağlamış durumdalar.

ANT: Üretmezsen nasıl geçineceksin? Çok yazık. Bizim öğrencilerimizi eleştiriyoruz. Ama aynı öğrenciler Amerika'ya gidiyor bir anda daji oluyorlar. Ne oluyor da böyle oluyor peki? Çünkü orada çalışma ortamı var. Herkes bir şeye odaklanmış çalışıyor. Bizim gençlerinse merak ettikleri bir konu yok.

MB: Gençler kolay para kazanmaya odaklanmış durumda.

ANT: Ne kadar yanlış. Üretmeden hiç bir şey tüketemezsiniz. Üretmek için de orijinal fikirlerinizle kendinizi oertaya koymanız lazım. Orijinal fikir için de o konuda bilgi sahibi olmanız lazım. Bilmeden ne üreteceksin? Kitapta okuduğun şeyler seni açacak. Daha fazla şeyler gelecek aklına.

GTY: Köşe dönücülük mantığı Türk işletmelerinin başarısızlığının ana nedenlerinden bir tanesi. Çünkü o mantıkta birisi günlük yaşar. Planlayarak, uzun vadeli düşünerek, geleceğe dönük öngörülerde bulunarak birtakım şeyler yapmalı. İşletmenin kar dışından amaçlarından bir tanesi de kendisini sürdürbilmesi, yaşatabilmesi.

ANT: Bugün ABD'de uzun yaşayan şirketler inceleniyor. Bir şirket eğer 50 yılı aşabilmişse mercek altına altına alınıyor. Türkiye'de de Enis Berberoğlu inceledi Türkiye'de 50 yılın üzerinde ayakta kalan markaları. Nasıl ayakta kalmış. Hiç bir şekilde kalitesinden ödün vermemiş.

FK: Bu köşe dönücülüğün bir nedeni de yüksek reel faiz ortamı. Siz paranıza bir yılda paranıza %25-30 reel faiz alabiliyorsanız ...

ANT: parayı yatırıma dönüştürmezsiniz.

FK: Evet. En kolay geri dönüşü olan bir alanda bile yatırım geri dönmesi ve dönüşün %25 olması çok zordur. Yaşlı bir teyzenin bir parası var. Gidiyor banka şubesine. Bir tek şey bilmesi gerekiyor. "Evladım bu paramı repo yapar mısını?" Onu bilmesi yeter. Öyle yıllarca okumasına gerek yok.

GTY: Repo bilmesi bile gerekmiyor. Benim param var demesi yeterli.

FK: Böyle bir ülkede birinin yatırım yapması zaten mantıksız. Bugün Türkiye'de paranın büyük bir kısmı kısa vadeli. Bir yılın altındadır.

EG: Bu paranın 75 milyar dolar olduğu söyleniyor. Bu aslında güvensizliği temsil ediyor. Buna bakınca hiç okumamak Türkiye'de çok daha iyi denebilir. İnsanlara şöyle bir izlenim verilmiş insanlara. Falanca koleji kazanırsan çok iyi bir üniversiteyi kazanacaksın. Çok iyi üniversiteyi kazanırsan iyi bir işe gireceksin, çok iyi bir hayatın olacak. Fakat çok iyi bir hayat olmuyor. Bu bir yanılsama Matrix filmindeki gibi.

Maslak insanları var şimdi. Sabah servislerine biniyorlar. Kuleleri var. Kulelerin içine giriyorlar. 7-8 saat çalışıp tekrar evlerine dönüyorlar. Hayatı da yaşamıyorlar. Uyuşturulmuş insan grubu diyorum ben onlara.

ANT: Anadolu insanı inanın o Maslak insanların hepsinden daha iyiler.

EG: Bir noktadan sonra gerçek hayatı gördüğünüz zaman Matrix'deki o uyandırıcı hapi almış gibi oluyorsunuz.

Ancak bu okumayalım demek değil. Siz ne kadar donanımınızı artırırsanız karşılaştığınız sorunları o kadar kolay çözersiniz. Bir anlamda kendinizi yeterince hazıladığınız anda gerçek hayatla yüzeleşebiliyorsunuz. Öbür türlü bir büyük şirkette elinize çıkış kağıdını verdikleri anda ben bunun için mi bu kadar çabaladım diyorsunuz.

Bu bir seçim. İnsan eğer o seçimde gerçek hayattan kopmayı istiyorsa bile bir yerde mutlaka gerçekle yüzleşiyor o zaman ne olacak?

FK: Bir şey eksik kaldı. O da kariyerin ortasında 30'lu yaşlarda işsiz kalan insanların sorunu. Bir bankacı şöyle diyor: Köprünün tam ortasında köprü yıkılıyor. Geri de dönemiyor ileri de gidemiyor. Elli yaşında bir insan işsiz kalsa bir şekilde zaten emekliliğine yaklaşmış olacak. Fakat 30'lu yaşlarda yeni bir kariyere de başlayamıyor. Otuzun altında değilsin otuz yaş sınırı var işe alırken. Kendini yeniden eğitmen lazım, nasıl yapacaksın? Bir hayat standardı tutturmuşsun. Belli bir yaşam kaliten var. Öyle iş arkadaşlarım vardı ki o ay maaşını alamasa kredi kartı borcunu ödeyemeyecek. Hiç birikim yapmıyor. Kazanıyorsam niye harcamayım diyor.

ANT: Bankacılar için şöyle bir gözlemim var. Bankaya genelde paralı müşteri geliyor. Bankacı da zannediyor ki ben de onun gibi para harcayabilirim. Kendini o dünyanın bir parçası olarak görüyor. Ama sen bir memursun, bankanın sahibi değilsin. Orada çalışanlar kendini bankanın sahibi gibi hissediyor. Yanlış!!!

(Bu noktada bir ara verildi. Kantine çıkıldı. İşi olanlar ayrıldı).



İKİNCİ BÖLÜM

FK: İlk bölümde şunu diyordum. Ülkede insanlar 30'lu yaşlarda iş hayatının dışına atılıyorlar. Yeni bir kariyere de başlayamıyor.

ANT: Amerika'da her insan her yerde çalışıyor ve her işi yapıyor.

GTY: Aktifseniz emeklilik diye bir şey yok. 75'e kadar yolu var.

SKÇ: Bu alternatif bolluğundan olabilir. Firmaların seçme lüksü var.

EG: Biz de genç nüfus birilerini elemek için araç. Oysa onların mümkün olduğunca önünü açıp güce dönüştürmeli.

ANT: Üniversiteler liselere dönüşünce ve farksız sıradan bireyler yetiştirince işveren de diyor ki e ben bir ilan versem binlerce kişi başvurur, kafama göre seçerim. Bir çok kuruluştaki ben seçme ve yerleştirme anlamında bir ciddiyet görmüyorum. İş başvurmasına gidiyorsun adam bir olumlu bir elektrikle seni işe alıyor. Böyle bir şey yok .Hiç bir bilimsel ölçme ve değerlendirme tekniği kullanmadan işe almasın.

Bir de şu oluyor. İyi üniversiteden mezun birini işe alıyorsun ve sana diyor ki "ben fotokopi mi çekeceğim?". Çekeceksin kardeşim. Dosyaya da takacaksın, fotokopi de çekeceksin, arşiv de temizliyeceksin.

EG: Ben de çalıştığım bir tekstil şirketinde işçi gibi numune taşımışım. Bunları yapmayanlar şirkette kalamadılar.

ANT: Okuldaki başarını ben iş aleminde bilmem. İş aleminde ben işteki başarına bakarım. Bir yeni elemana soruyorum. En son okuduğunuz kitap ne dedim. “Uluslararası iktisat” dedi. Ne yapayım ben bu adamı yani?

MB: Beni stajda bir ay boyunca ambara götürdüler. Ama başka bir yerde imza bile attım.

GTY: Ben de kendi stajımda günde 700 sayfada fazla fotokopi çekiyordum. 15 gün sürekli bana fotokopi çektirdiler. Ama 15 günün sonunda beni o masaya oturttukları zaman her şeyi öğretiler. İşyerleri insanları deniyor. Gerçekten bu işi istiyor musun istemiyor musun? Sadece patron denemez bir insanı iş arkadaşları da dener.

SKÇ: Bizde de yeni gelenleri yıldırma için yapılıyordu. Bu dosyayı yerine götür. Şimdi o götürdüğün dosyayı geri getir gibi.

GTY: Japonya’da bankada ya da başka bir yerde işe girerken yaptıkları ilk iş size tuvalet temizlemek.



ANT: Ben bankada kambiyo başladım. Annem babam banka müdürüdür. Eve geldim. “Nerede başlattılar seni?” dediler. Kambiyo dedim. “Çok yanlış yapmışlar, muhberattan başlatmalıydılar” dediler. Öğle tatillerinde muhberatta çalışmaya başladım.

İş hayatının değişik zorlukları olabilir ama en önemli şey kendimizin niteliğini geliştirmemiz. İstihdam sorunu ekonomiye damgasını vurmaya devam edecek. Çünkü neden? Ekonomideki dengeler nedeniyle. Şu anda borç ödemek gibi bir yükümlülüğümüz olduğu için istihdama dönük yatırım yapılamıyor. Onun için de ihracata yönelmemiz lazım. Markalaşmamız lazım. Marka olduğunuz zaman daha fazla

adam çalıştırırsınız. İstihdam yeni fikirler üretmenizle artacak. Bulduğunuz şeyler hele dünyada ilkse o zaman sizin kurduğunuz işletmelerde binlerce kişi çalışacak.

Türkiye’nin istihdam sorununu çözecek olan artık bir noktada devlet değil. Artık özel sektör yatırımlarının, genç girişimcilerin bu ekonomiye damgasını vurması gerekiyor. Hepimiz birer girişimci gibi düşünüp kendimizi yetiştirmeliyiz. Her yerde kendi işini kuran insanların sayısının artması bir yerde bunların yanında çalışan insanların artmasını sağlayacak ve istihdamdaki sorunlarımıza büyük ölçüde çözüm sağlayacaktır.

FK: Bugün gelişmiş ülkelerde işsizlik sorununun en az hissedildiği ülke ABD'dir. Sebebi de istihdamın esnekliği. Türkiye'de bir eksiklik de bu. Buna bağlı olarak da dönemsel işlerin de yaygınlaşması lazım. Toplumda da bu işlere saygı duyulmuyor. Bu değişmeli.

ANT: ABD'de görürsünüz. Kasada yaşlı yaşlı adamlar. Ne yapar bu adamlar diye sordum. Dediler ki sağlık sigortası için emeklilik geliri yetmiyor onu ödemek için çalışıyorlar.

FK: Ama Türkiye'de onu alıp kasaya oturtmazlar. Genç, prezantabl birini tercih ederler.

ANT: Yavaş yavaş paradigmlar değişiyor.



FK: Gençler hala seçim yapabilir. Belli bir yaşa gelen insanlar ne yapmalılar bu önemli. İşletme bu dönem bankacılık krizi nedeniyle inişe geçti. Bilişim sektörünün önü daha açık. Finans işsizlerinin bir kısmı da kendini yeniden eğitip o alana yönelebilir. Yine eski bankacılar bir araya gelip bir arazi alıp biyoteknoloji alanına girebilirler. Türkiye pek kendimize konduramasak da bir tarım ülkesi. Bu alanda önü açık.

Bence darbe almasına rağmen finans devam edecek. Ayrıca ticaret çok önemli. Türkiye bir köprü çünkü. Eğitim alanında da bir fırsat var. Üniversitelerimize yurt dışından öğrenci gelebilir. Yazılım da bizim bir açılım alanı.

Bazı sektörlerde insanlar işsiz kalıyor ama yeni alanlar açılıyor. Gençler çok şanslı, çünkü öne çıkan alanlara yönelebilirler. Ama eski bankacılar şunu

beklemesin. Bir gün bankacılık sektörü düzelecek ve eski güzel günler geri gelecek. Hiçbir zaman o günler geri gelmeyecek. Belki çok geliştirmediginiz bir hobi olabilir. Onu geliştirebilirsiniz. Beni başkalarından ayıran nedir? Başkalarından daha iyi yaptığım Şey. Türk insanı birey değil. Birey olarak öne çıkmayı öğrenmeli.

Bu tür toplantılara devam edeceğiz. Bu toplantılar sanal dünyadaki tanışıklıkları gerçek dünyaya taşıyor ve insanlara arasındaki sinerji daha iyi ortaya çıkıyor.