ÖZGÜR ÇİZGİ
GÜNCEL SİYASİ VE EKONOMİ BÜLTENİ

8. Sayı

ÖZGÜR ÇİZGİ

Güncel Siyasi ve Ekonomi Bülteni

Eylül 2026

Dergi Adı: Özgür Çizgi
ISSN: 3108-8392

İmtiyaz Sahibi (Yayımcı):
Ülkü Neslihan AKTAŞ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Nevzat ADİL

Editör (Baş Editör):
Ramazan AKTAŞ

Editör Yardımcıları:
Mete Doğanay
Mansur Konuralp AKTAŞ

Yayın Türü: Süreli Yayın

Yayın Periyodu: Yılda 12 sayı

Yayıncı Adresi:
Büyükesat Mahallesi Mahatma Gandi Caddesi
52/7 Çankaya ANKARA

İletişim:
E-posta: iletisim@ozgurcizgi.com.tr
Web: www.ozgurcizgi.com.tr

Dizgi ve Tasarım:
Ülkü Neslihan AKTAŞ

Dergide yayınlanan yazıların etik, bilimsel ve hukuki sorumluluğu yazara/yazarlara aittir ve Editörler ve Yayın Kurulu üyelerinin görüşlerini yansıtmaz.

Editörden...

Özgür Çizgi, 8. sayısıyla yine gündemin yüzeyinde kalmayan, hayatımıza doğrudan dokunan meseleleri okurlarıyla buluşturuyor. Bu sayıda ekonominin nabzını tutan büyüme verilerinden hanelerin artan borç yüküne, işletmelerin rekabet gücünden futbol ekonomisine uzanan geniş bir yelpazede yazılar yer alıyor.

Yapay zekâ ile kurduğumuz ilişkinin nasıl bir ortak düşünme biçimine dönüştüğünü, alışverişin sokaktan ekrana taşınırken şehirleri ve gündelik yaşamı nasıl değiştirdiğini tartışıyoruz. Doğu Akdeniz'de şekillenen yeni güvenlik mimarisini, Rusya-Ukrayna savaşının geleceğini ve yeni eğitim modelinin sınav sistemiyle imtihanını da farklı bakış açılarıyla ele alıyoruz.

Katkı sunan tüm yazarlarımıza, bizi okuyan, eleştiren ve paylaşan siz değerli okurlarımıza teşekkür ediyorum. Düşündüren ve tartışmaya davet eden bir sayı olması dileğiyle...

İyi okumalar.

Editör
Prof. Dr. RAMAZAN AKTAŞ

İÇİNDEKİLER

ÖZGÜR ÇİZGİ
GÜNCEL SİYASİ VE EKONOMİ BÜLTENİ

Sektörel Rekabet Avantajı ve Stratejik Yetkinlikler
Ramazan AKTAŞ — **01**

İkinci Çeyrek Büyümesi Üzerine
Mete DOĞANAY — **04**

Ağzında Acı Tat Varsa Tükür!
Olcay AYDİLEK — **07**

İnsan Mimarili Ortak Zeka
Erkan KILIÇER — **10**

Sokaktaki Vitrinden Ekrandaki Sepete
Ahmet Fatih KARAKAYA — **13**

Aşil Kalkanı mı, Yoksa Aşil'in Ağı mı?
Bülent AYDEMİR — **17**

Savaşın Geleceği ve Rusya'daki Duma Seçimleri
Levent KÖSE — **20**

Maarif Modeli ve YKS'nin Kıskacında Alfa Kuşağı
Nevzat ADİL — **23**

Milyar Euroluk Lig, Milyar Dolarlık Güven Kaybı
Konuralp AKTAŞ — **26**

Yapay Zekâ Kullanılmıştır
Ülkü N. TÜRÜDÜ — **29**

REKABET AVANTAJI

ve Stratejik Yetkinlikler

Ürün kolayca taklit edilir; müşteri ağı, maliyet yapısı ve hız ise edilemez.

"Çıraklığını yapmadığın işin patronu olamazsın."

Prof. Dr. Ramazan AKTAŞ

Çoğu ülkede olduğu gibi, ülkemizde de iş insanlarının yatırım yaparken çoğunlukla iş planı hazırlamadığı ve sektörle ilgili temel yetkinlikleri araştırmadığı ve bu yüzden de iflas ettiği bilinen bir gerçektir. Genellikle Türk iş insanının– daha dar anlamda girişimcinin- "kervan yolda düzülür" mantığı ile hızlı biçimde iş hayatına atıldığını ve sonrasında da gerekli ön araştırmayı yapmadığı için sıkıntı yaşadığını görmekteyiz. Bazı saha araştırmalarında iş insanlarının iş hayatı boyunca en az 5 kez iflas ettiği gözlenmektedir. Nitekim ülkemizde şirket ömürlerinin kısa olması bunun bir diğer kanıtıdır. İmalat sanayinde ömrü 10 yılın üzerinde olan firma sayısı gelişmiş ülkelere kıyasla çok düşüktür. Bu istenmeyen durumun birçok nedeni (girişimcilerin iş planı hazırlamadan işe girişmesi, ülke ekonomisinin son derece riskli bir yapıya sahip olması gibi) olmakla beraber, yatırım yapılacak sektörün özelliklerini bilmeden yatırım yapma mali başarısızlıklarının en önemli nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır. "Çıraklığını yapmadığın işin patronu olamazsın" özdeyişinde vurgulanan sektörü ve işi tanımak yani sektörle ilgili temel yetkinleri bilmek başarıya giden yolun en önemli adımlarından birisidir. Bu yazıda bununla ilgili temel hususlara değinilmektedir.

Günümüzde herhangi bir sektörde sürdürülebilir bir rekabet avantajı yaratmak, yalnızca kaliteli bir ürün ortaya koymanın çok ötesine geçen son derece kapsamlı, dengeli, esnek ve çok boyutlu bir stratejik çerçeveye dayanmaktadır.

Günümüz dinamik iş dünyasında rekabette öne çıkmayı sağlayan temel yetkinlikler olarak karşımıza; **maliyet yönetimi, hız, müşteri ilişkileri, teknoloji kullanımı ve finansal yönetim** ögelerinin bütüncül bir kombinasyonu çıkmaktadır. İşletmelerin rekabette ayakta kalabilmesi, yalnızca **"iyi ürün" üretmekle mümkün değildir**. Günümüzde pazara sunulan herhangi bir ürün rakipler tarafından kısa süre içerisinde ve oldukça kolaylıkla taklit edilebilmektedir. Bu sorunu çözmenin yolu **güçlü müşteri ağı, tedarik sistemi, düşük maliyet yapısı, veri işleme kapasitesi, marka değeri ve satış organizasyonu** gibi yetkinliklere sahip olmaktan geçmektedir. Böylece, rakipler tarafından taklit edilmesi çok daha zor olan bütüncül bir rekabet gücü ortaya çıkabilmektedir.

Genel olarak, sektörel rekabette kurumsal başarıyı şekillendiren ve stratejik üstünlük sağlayan **10 temel yetkinlik** şunlardır:

1. Müşteri Odaklılık
2. Maliyet Yönetimi
3. Satış ve Müşteri Kazanımı
4. Dijitalleşme ve Yapay Zekâ (AI)
5. Tedarik Zinciri Yönetimi
6. Hızlı Karar Alma
7. Marka ve Güven
8. Finansal Yönetim
9. İnsan Kaynağı ve Uzmanlık
10. İnovasyon

Ancak iş dünyasında kritik nokta, her sektörde bu 10 temel yetkinliğin ağırlığının ve öncelik sıralamasının aynı olmamasıdır.

Sektörel dinamiklere göre bu yetkinliklerin stratejik önem sırası değişmektedir:

- **Sanayi ve Üretim Sektörü:** Öncelikli olarak maliyet yönetimi öne çıkmakta, ardından sırasıyla ürün kalitesi, üretim teknolojisi, tedarik zinciri ve teslimat süreçleri gelmektedir.
- **Restoran ve Gıda Sektörü:** Doğru lokasyon seçimi başarının ilk adımı olup, ürün kalitesi, operasyonel süreçler, marka değeri ve müşteri deneyimi öne çıkmaktadır.
- **Fintek Sektörü:** İleri teknoloji altyapısı temel gereksinim olup, üst düzey güvenlik, regülasyonlara uyum, kullanıcı deneyimi ile veri ve yapay zekâ kullanımı sıralanmaktadır.
- **Hizmet Sektörü:** Uzmanlık seviyesi ilk sırada yer alırken, bunu etkili satış becerisi, güçlü müşteri ilişkileri, güven ortamı ve operasyonel ölçeklenebilirlik izlemektedir.

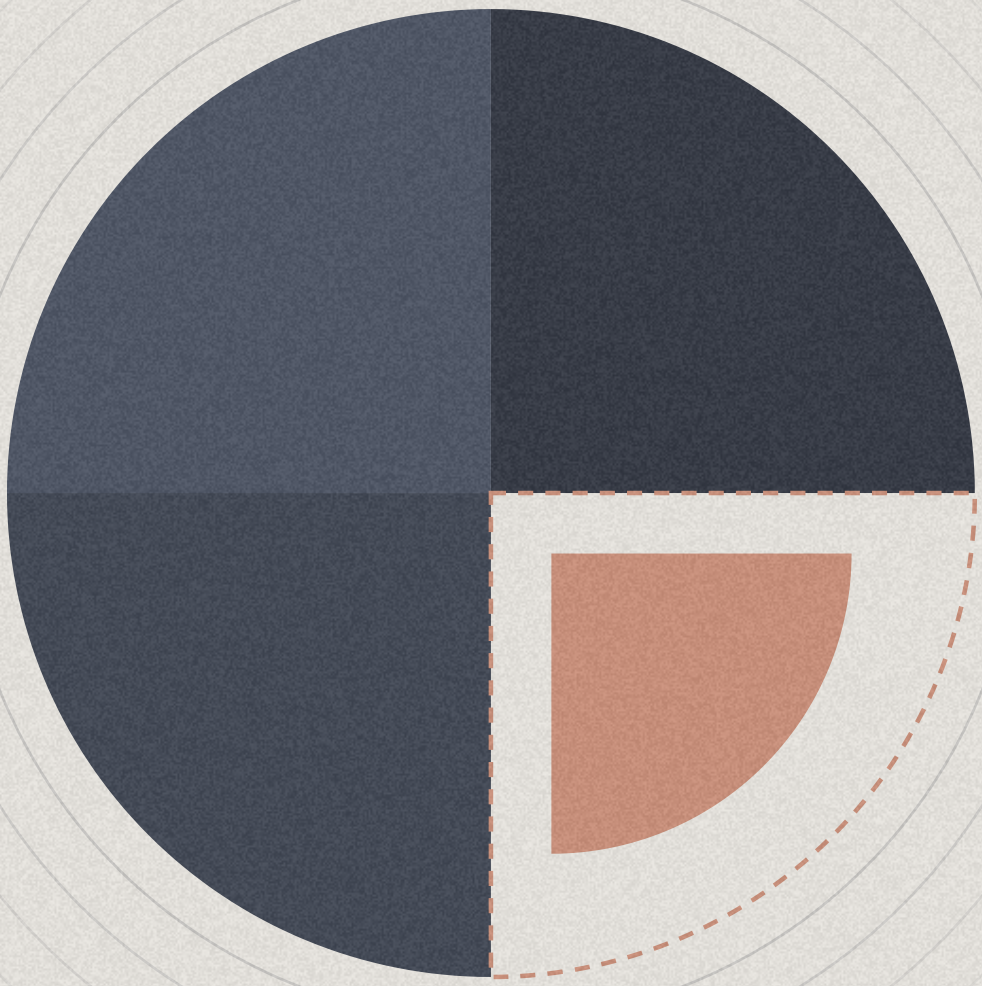
Tüm bu sektörel öncelik farklılıklarına rağmen, 2026 yılı için sektörden bağımsız olarak en güçlü rekabet kombinasyonunu oluşturan **beş kritik unsur**un; **etkili satış yapabilme becerisi, maliyeti rakiplerden daha iyi yönetebilme yeteneği, yapay zekâ ve dijital teknolojileri operasyonların içine doğrudan entegre etme, mevcut müşteriyi elde tutma stratejisi ve hızlı ölçeklenebilir bir sistem kurma gücü olacağını söyleyebiliriz**. Bu beş temel unsur bütünleşik ve kararlı bir şekilde uygulandığında, 2026'da kurumlara sürdürülebilir bir rekabet üstünlüğü kazandırmada hayati rol oynayacaktır. Bundan sonraki sayılarda bazı sektörler için daha ayrıntılı bilgiler sunulacaktır.

Prof. Dr. RAMAZAN AKTAŞ KİMDİR?

2004'ten beri TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesidir. Aynı zamanda "Finans", "Girişimcilik" ve "KOBİ'ler" konusunda eğitim vermektedir. Alanıyla ilgili çok sayıda kitap, makale ve konferans bildirileri bulunmaktadır.

İKİNCİ ÇEYREK BÜYÜMESİ ÜZERİNE

Türkiye ekonomisi yıllık bazda altı yılın en düşük büyümesini kaydetti; çeyreklik büyümenin itici gücü ihracat oldu.



Prof. Dr. Mete DOĞANAY

Türkiye ekonomisi 2026 ikinci çeyreğinde 2025 ikinci çeyreğine göre reel olarak (enflasyon ve fiyat değişimlerinin etkisinden arındırılmış olarak) %2,3 büyüdü (Bu yazıdaki tüm büyümeler reeldir).

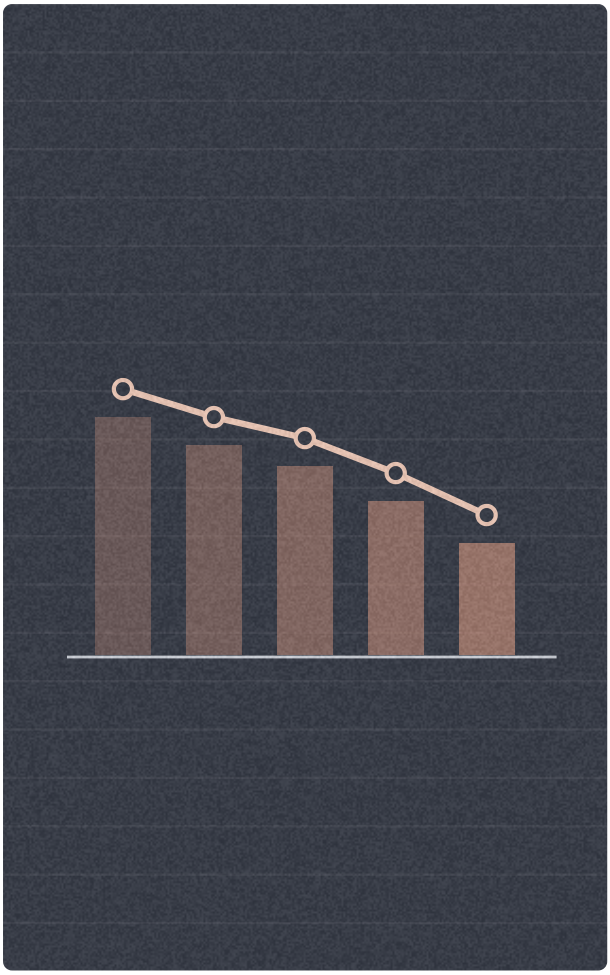
Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) bir ülkede yaratılan toplam ekonomik değerdir ve ülkenin ekonomik büyüklüğünü gösterir. GSYH mal ve hizmet üreten ekonomik birimlerin belli bir dönemde üretmiş oldukları nihai mal ve hizmetlerin toplam değeridir. Bunları üretmek için kullanılan ara girdilerin değerini içermez. Örneğin bir işletme, üretim için 1.000 TL değerindeki girdiyi diğer işletmelerden temin etmiş olsun. Bu girdiler üzerine 500 TL işçilik koysun, bunları üretmek için 200 TL sabit sermaye (bina, makine-teçhizat) kullansın ve bu malları 450 TL kârla satsın. Bu işletmenin yarattığı değer 500 TL işçilik, 200 TL sabit sermaye kullanımı ve 450 TL kâr olmak üzere 1.150 TL'dir. Buna işletmenin kattığı değer anlamında katma değer ismi verilir. Burada 1.000 TL tutarında başka işletmelerden sağlanan girdilerin tutarı dikkate alınmaz. Bunlar işletmenin yarattığı değer değildir. Bunlarla ilgili değeri tedarikçi işletmeler yaratmıştır ve onların katma değerinde yer alır. GSYH ekonomik birimlerin yarattıkları katma değerin toplamıdır.

Türkiye'de GSYH'daki yıllık büyüme tam 6 yıl önce 2020 yılı ikinci çeyreğindeki en düşük değerini aldıktan sonra bu yıl ikinci çeyrekte yeniden en düşük değerini almıştır. Büyüme 2025 ikinci çeyreğindeki %4,8 değerinden sonra dört çeyrektir düşme eğilimindedir. Enflasyonu düşürmek için uygulanan sıkı para politikası sonucunda yurtiçi talep baskı altındadır. Bu durum üretim ve yatırımları da etkileyerek bunların da düşmesine neden olmaktadır. Türkiye'nin temel ihracat pazarlarında da talep daralması yaşandığından bu durum da GSYH üzerinde olumsuz etki yaratmıştır.

> *Enflasyonu düşürmek için uygulanan sıkı para politikası sonucunda yurtiçi talep baskı altındadır.*

Türkiye ekonomisi bir önceki çeyreğe göre (2026 birinci çeyrek) %1,1 oranında büyümüştür. %2,3 yıllık, %1,1 bir çeyreklik büyümedir. Bir önceki çeyreğe göre büyüme 2025 3'üncü çeyrekten sonra önemli düşüşler kaydetmiş ve 2026 2nci çeyrekte önemli bir artış kaydederek %1,1 seviyesine gelmiştir.

2026 ikinci çeyrekte hizmetler sektörü yıllık %1,6, sanayi sektörü yıllık %2,4, tarım sektörü yıllık %13,3 büyümüştür. Sektörlerdeki büyümeler, sektörlerin ekonomideki büyüklüklerine göre GSYH büyümesine katkı yapmıştır. Büyümeye en önemli katkı tarım sektöründen gelmiştir. Hizmetler sektöründeki büyümeye %8,6 oranındaki büyüme ile bilgi ve iletişim alt sektörü öncülük etmiştir. Hizmetler sektöründeki en düşük büyüme %0,5 yıllık büyüme ile ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmetleri alt sektöründe elde edilmiştir.



Hizmetler sektörünün bir alt sektörü olan inşaat %1,9 daralmıştır. Hizmetler sektörünün önemli iki alt sektöründen birinde çok düşük büyüme, diğerinde ise daralma oluşmuştur. Bu durum hizmetler sektörünün büyümesini ve GSYH büyümesine katkısını olumsuz yönde etkilemiştir.

Büyümeye talep tarafından bakıldığında, hanehalkının tüketim harcamaları 2026 2nci çeyrekte yıllık %3,5 artmıştır. Devletin tüketim harcamaları yıllık %1,8 azalmıştır. Sabit sermaye yatırımları (bina, alt yapı, makine-teçhizat, vb.) yıllık %0,6 artmıştır. İhracat yıllık %3,4, ithalat ise %6,4 azalmıştır.

Büyümeye temel katkı hanehalkının tüketiminden gelmiştir. Sabit sermaye yatırımlarında inşaat yatırımları %0,9 azalırken makine-teçhizat yatırımları %1,6 artmıştır. Makine teçhizat yatırımlarının az da olsa artması iyi bir gelişmedir.

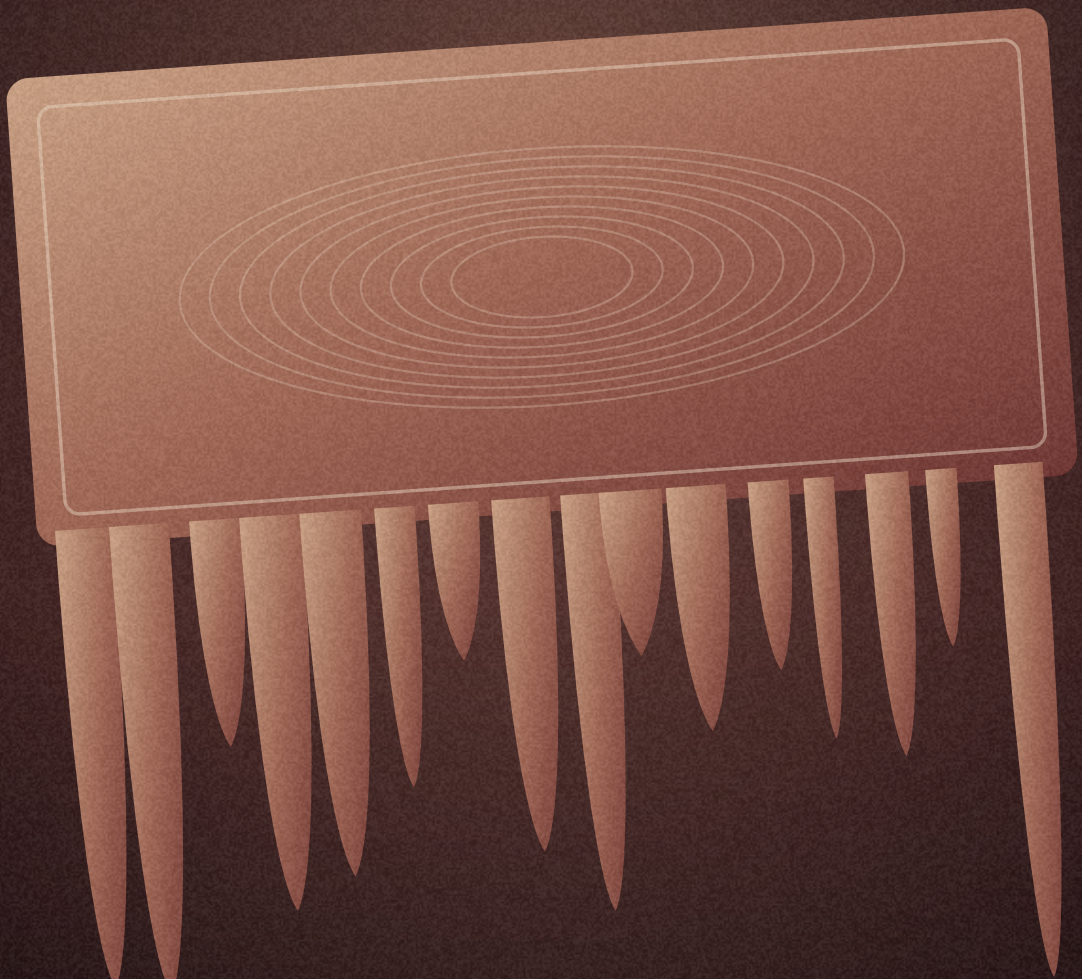
2026 2nci çeyrekteki çeyreklik %1,1 büyümede; ilk çeyreğe göre hanehalkı tüketim harcamaları %1,3 azalmış, devletin tüketim harcamaları %2 azalmış, sabit sermaye yatırımları değişmemiş, ihracat %6,2 artmış, ithalat ise %1,8 azalmıştır. Buna göre çeyreklik olarak kaydedilen yüksek oranda büyüme tamamen ihracattan kaynaklanmıştır. İhracat artışının devam etmesi ileride büyümeyi olumlu yönde etkileyecektir.

Prof. Dr. METE DOĞANAY KİMDİR?

2005 yılından beri Çankaya Üniversitesi İşletme Bölümü öğretim üyesidir. Muhasebe ve finans alanında ulusal ve uluslararası makale, kitap ve konferans bildirileri vardır. Enflasyon muhasebesi özel ilgi alanı olup bu konuda çeşitli konferanslar vermiştir.

Ağzında Acı Tat *Varsa Tükür!*

BORÇ, ENFLASYON VE ERİYEN PARA



“Para önce zihinleri işgal etti, ardından tüm ikili ilişkileri ve toplumsal-siyasal sistemi yerle bir etti.”

Olcay AYDİLEK

Ağzında acı bir tat varsa yutma, tükür! Türkiye'de, bir günümüzü, 24 saatimizi nasıl bir sancıyla yaşıyoruz? Gözümüzü açtığımız andan başlayarak, kapadığımız dakikaya dek karşı karşıya kaldığımız ekonomik, siyasi, toplumsal olaylar derin ve aşılmaz yaralar açıyor. Acı tatlar, şifasız dertler... Bitimsiz bir karanlık tünel...

Ne yaşıyoruz? Nasıl bir dönemden geçiyoruz? Neden, bir türlü bu keder dolu günleri geride bırakıp, yaşanabilir bir ülke inşa edemiyoruz?

Günlük koşuşturmaca içinde bu sorulara yanıt arıyoruz. İnsanlara, olaylara ve çevremize bakıyoruz; olup biteni anlamaya ve anlamlandırmaya çalışıyoruz. Bütünü yakalayamıyoruz. Tam yeni ve daha büyük bir boşluğun içine düşüp, umut düşmanı gri bir bulut dalgasına girdiğimizde, imdadımıza her zaman olduğu gibi sanat yetişiyor.

"Miami'de Bir Gece" filminden söz etmek istiyorum. 25 Şubat 1964 gecesi, Cassius Clay'in (Muhammed Ali) Sonny Liston'ı yenerek dünya ağır sıklet boks şampiyonu oluşuyla başlıyor.

Clay, ırk ayrımcılığı nedeniyle zaferini kalabalık kutlamalardan uzakta geçirmek zorunda kalır. Miami'nin siyahi mahallelerinden birinde, aktivist Malcolm X, şarkıcı Sam Cooke ve futbol yıldızı Jim Brown ile bir araya gelir.

Clay, bu unutulmaz gecede yalnızca zaferi değil, kendi kimliklerini ve toplum için hayal ettikleri yeni dünyayı da sorgular. Dört arkadaş, değişimin mümkün olduğuna dair ortak bir vizyon geliştirmeye karar verir.

Filmin bir sahnesinde futbol yıldızı Jim Brown ile Malcolm X arasında çok çarpıcı bir diyalog geçiyor. Jim Brown, Malcolm X'e şöyle sesleniyor:

"Beyazların becerikli olduğu tek şey, önemli konuları unutmamıza neden olacak biçimde tutkularımıza kapılmamızı sağlamalarıdır."

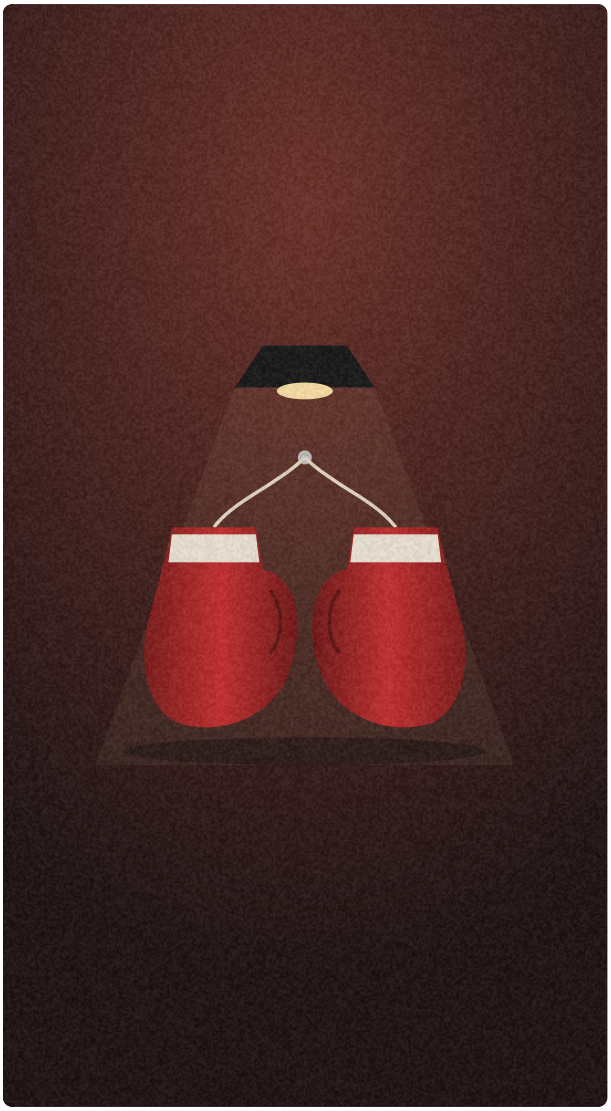
Bana öyle geliyor ki son çeyrek yüzyılda önemli sorunlarımızı ve insanı insan yapan değerleri bir kalemde çizerek, para ve güç tutkusunun esiri olduk. Daha çok para, sınırsız güç arayışı, aklın bir yansıması olan kuralın ve yasanın yerini keyfiliğin almasıyla adeta şahlandı. Para önce zihinleri işgal etti, ardından tüm ikili ilişkileri ve toplumsal-siyasal sistemi yerle bir etti.

> ***"Para önce zihinleri işgal etti, ardından tüm ikili ilişkileri ve toplumsal-siyasal sistemi yerle bir etti.***

Bu hastalıklı tutku, insanı ve toplumsal ilişkileri olduğu kadar parayı da çürüttü. Türkiye'nin en büyük banknotu 200 TL, ilk dolaşıma girdiği 2009 yılından bu yana geçen, çok değil 17 yılda erim erim eridi; zamanın ruhunun en somut, en yorgun,

en hakiki ve içler acısı gerçeğin tanığı olarak elimizden akıp gitti.

Bakın lütfen, tüketicilerin, bankalar ve finans kuruluşlarına olan bireysel kredi ve kredi kartı borçları, 28 Ağustos–4 Eylül haftasında 32,6 milyar TL artarak 7 trilyon 316 milyar TL'ye yükseldi. Varlık yönetim şirketlerine olan borçlarla birlikte toplam finansal borç 7 trilyon 449 milyar TL'ye çıktı.



Bu yılın ilk sekiz aylık döneminde 740 bin vatandaş bankalar ve tüketici finans kuruluşlarına olan bireysel kredi borcunu, 979 bin vatandaşta kredi kartı borcunu zamanında ödeyemediği için icra takibine alındı.

Hem kredi kartı hem de bireysel kredi borcu nedeniyle takibe alınanlar tek kişi sayıldığında yedi ayda toplam 1 milyon 291 bin vatandaş, kredi ve kredi kartı borçları yüzünden bankaların kara listesine girdi.

Doğrudur, yüksek enflasyon alım gücümüzü vurdu. Borçla yaşıyoruz. Neden, bu enflasyona ve borca battık? Ağzında acı bir tat varsa yutma, tükür!

OLCAY AYDİLEK KİMDİR?

Gazeteciliğe 1996 yılında başladı. Değişik gazete ve televizyonlarda muhabir ve haber müdürü olarak çalıştı. Ankara'da, başta enerji ve ulaştırma olmak üzere ekonomiye ilişkin bakanlıkları yakından takip etmeye devam ediyor.

İnsan Mimarili
Ortak Zeka

SORU-CEVAPTAN ORTAK DÜŞÜNMEYE

"Zeka ortak olabilir. Ama mimari insanda kalmalıdır."

Erkan KILIÇER

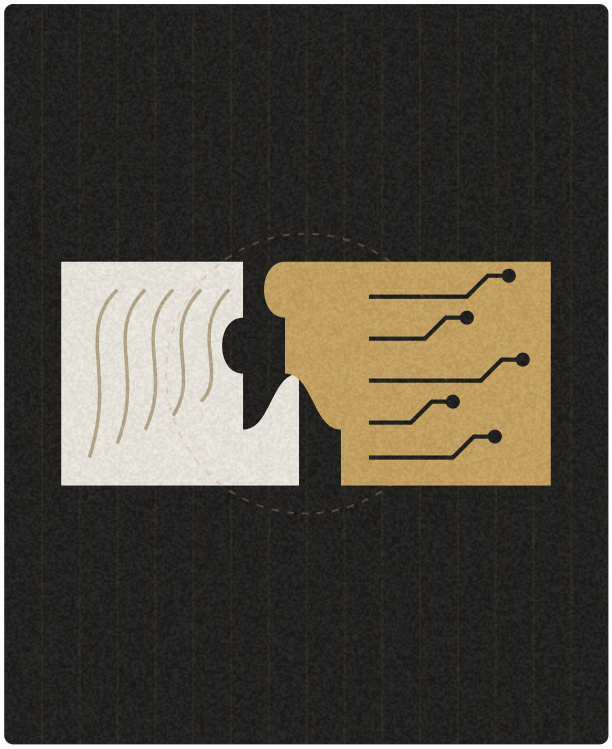
Yapay zeka ile ilişkimiz birkaç yıl içinde art arda gelen dönemeçlerden geçti. İlk aşamada insan soruyor, yapay zeka cevap veriyordu. Ardından 'prompt' mühendisliği öne çıktı; artık yalnız ne sorduğumuz değil, görevi nasıl tanımladığımız, hangi bağlamı verdiğimiz ve nasıl bir çıktı istediğimiz önem kazandı.

Sonra tek seferlik soru-cevap ilişkisinden döngüsel çalışmaya geçtik. İnsan sonucu değerlendiriyor, itiraz ediyor, yeniden soruyor; yapay zeka yeni seçenekler üretiyor, karşılaştırıyor ve düzeltiyordu. Bugün ise yapay zeka ajanlarıyla yeni bir eşiğe geliyoruz. Sistemler yalnızca cevap üretmekle kalmıyor; verilen hedef doğrultusunda plan yapabiliyor, araç kullanabiliyor, görevleri alt adımlara ayırabiliyor ve belirlenmiş yetki sınırları içinde işlem gerçekleştirebiliyor.

Soru-cevap çağında doğru cevabı arıyorduk. Prompt çağında doğru talimatı. Ajan çağında ise doğru mimariyi kurmak zorundayız.

Bu yazıda bu yeni yaklaşımı "İnsan Mimarili Ortak Zeka" olarak adlandırıyorum.

İnsan Mimarili Ortak Zeka, insanın her işi kendisinin yaptığı bir model değildir. Yapay zekayı pasif bir araç konumuna da indirgemez. Yapay zeka araştırabilir, analiz edebilir, alternatif geliştirebilir, karşı tez üretebilir, kör noktaları gösterebilir ve belirlenen sınırlar içinde eyleme geçebilir. Ancak amaçların, değerlerin, yetki sınırlarının ve son sorumluluğun mimarisi insanda kalır.



İnsan bütün cevapları üretmek zorunda değildir; fakat ortak zekanın hangi amaç için ve hangi sınırlar içinde çalışacağını tasarlayan taraf olarak kalmalıdır.

Bunun en basit örneği, insan ile yapay zeka arasında gerçek bir fikir geliştirme sürecidir. İnsan bir düşünce ortaya koyar. Yapay zeka bilgi, karşı görüş ve alternatifler getirir. İnsan bunları sorgular, bazılarını reddeder, bazılarını kendi deneyimiyle birleştirir ve soruyu yeniden çerçeveler. Yapay zeka bu yeni çerçeveyi tekrar sınar. Sürecin sonunda ortaya çıkan fikir, hazır bir cevabın sahiplenilmesi değildir; karşılıklı muhakeme içinde inşa edilmiş yeni bir düşüncedir.

Bu nedenle ortak zeka, insanın kenarda bekleyip yapay zekanın ürettiği sonucu onaylaması değildir.

Tam tersine insanın düşünsel sorumluluğunu daha aktif biçimde üstlenmesini gerektirir. Böyle bir süreçte insan ortaya çıkan fikre daha fazla sahip çıkar; çünkü o fikir kendisine yalnızca sunulmamış, kendi muhakemesi içinde oluşmuştur.

Ajanlar devreye girdiğinde aynı ilke eylem alanına taşınır. Bir ajan araştırma yapabilir, toplantı düzenleyebilir, belge hazırlayabilir veya görev alanı içinde operasyonel seçimler yapabilir. Fakat hangi veriye erişebileceği, hangi işlemi yapabileceği, hangi noktada duracağı ve ne zaman insan onayı isteyeceği önceden belirlenmelidir.

Yetki yapay zekaya verilebilir; yetkinin mimarisi yapay zekaya bırakılamaz.

Bu yaklaşım yalnızca "insanı döngünün içinde tutmak"tan daha ileri bir şeydir. Çünkü insanın sürecin sonunda bir onay düğmesine basması gerçek kontrol anlamına gelmeyebilir. Eğer amaçları, seçenekleri ve değerlendirme ölçütlerini bütünüyle yapay zeka belirliyor, insana yalnızca sonucu kabul etmek kalıyorsa insan görünürde sistemin içindedir; fakat gerçekte mimarinin dışındadır.

Geleceğin temel meselesi bu nedenle "İnsan mı daha zeki olacak, yapay zeka mı?" sorusu değildir. Asıl soru, insan ile yapay zekanın birlikte oluşturduğu yeni kapasitenin hangi değerler, sınırlar ve sorumluluk düzeni içinde çalışacağıdır.

Yapay zeka hız, hafıza, analiz, ölçek ve alternatif üretme gücü getirir. İnsan ise amaç, değer, bağlam, anlam ve sorumluluk getirir. Bu iki kapasite doğru tasarlandığında birbirinin rakibi değil, tamamlayıcısı olabilir.

Yapay zekanın gelişimindeki bir sonraki büyük sıçrama yalnızca daha iyi prompt yazmak olmayacaktır. Asıl sıçrama, insan ile yapay zekanın nasıl birlikte düşüneceğini ve birlikte hareket edeceğini tasarlamak olacaktır.

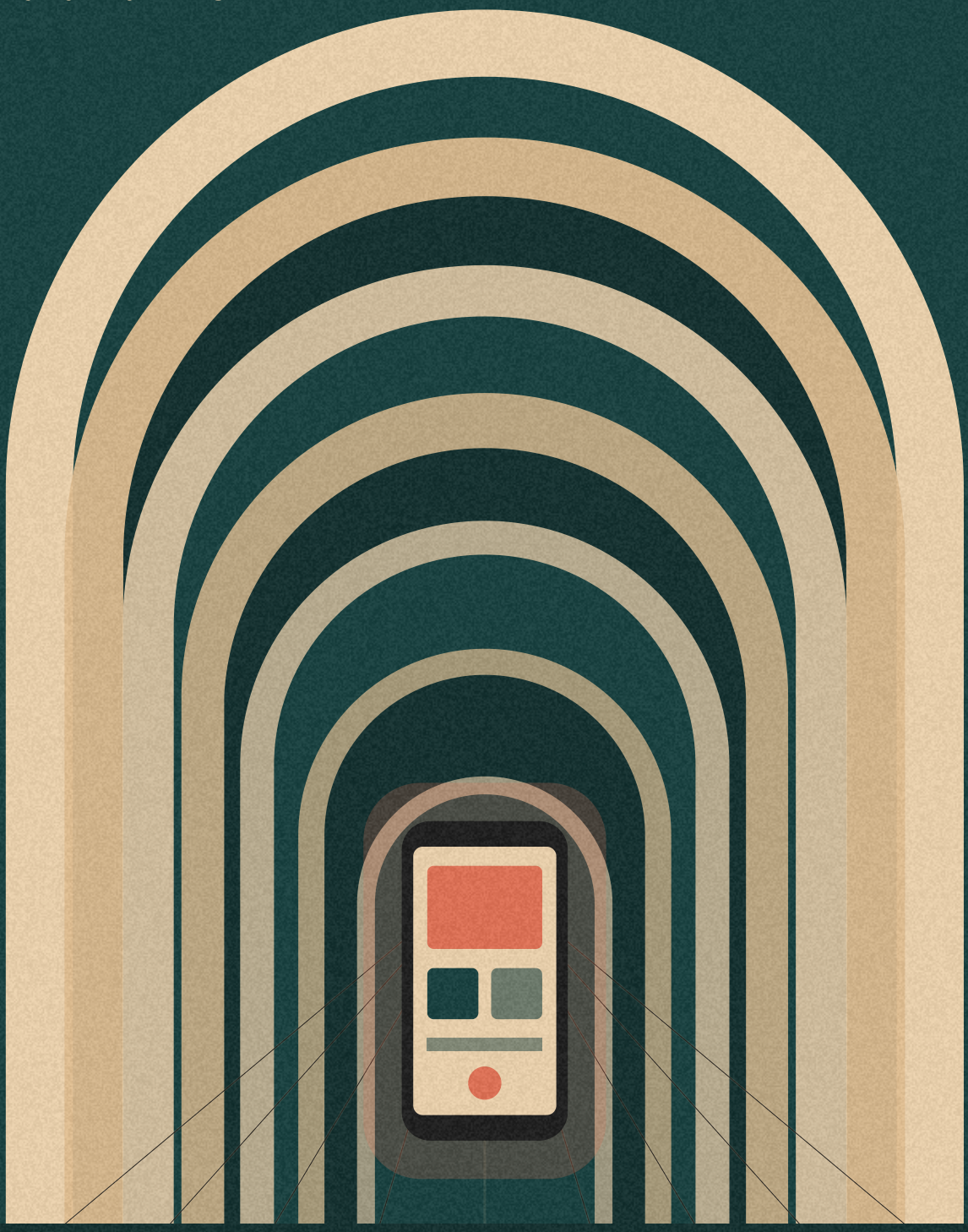
Zeka ortak olabilir. Ama mimari insanda kalmalıdır.

ERKAN KILIÇER KİMDİR?

İnsan–yapay zeka ortaklığı ve insan merkezli yapay zeka üzerine çalışan bağımsız araştırmacıdır. Yapay zeka, etik, sorumluluk, ortak muhakeme ve insanın karar süreçlerindeki merkezi rolü üzerine yazılar ve projeler üretmektedir. Yapay zekayı insan muhakemesini genişleten bir bilişsel ortak olarak ele almakta ve "İnsan Mimarili Ortak Zeka" yaklaşımı üzerinde çalışmaktadır.

SOKAKTAKİ VİTRİNDEN EKRANDAKİ SEPETE

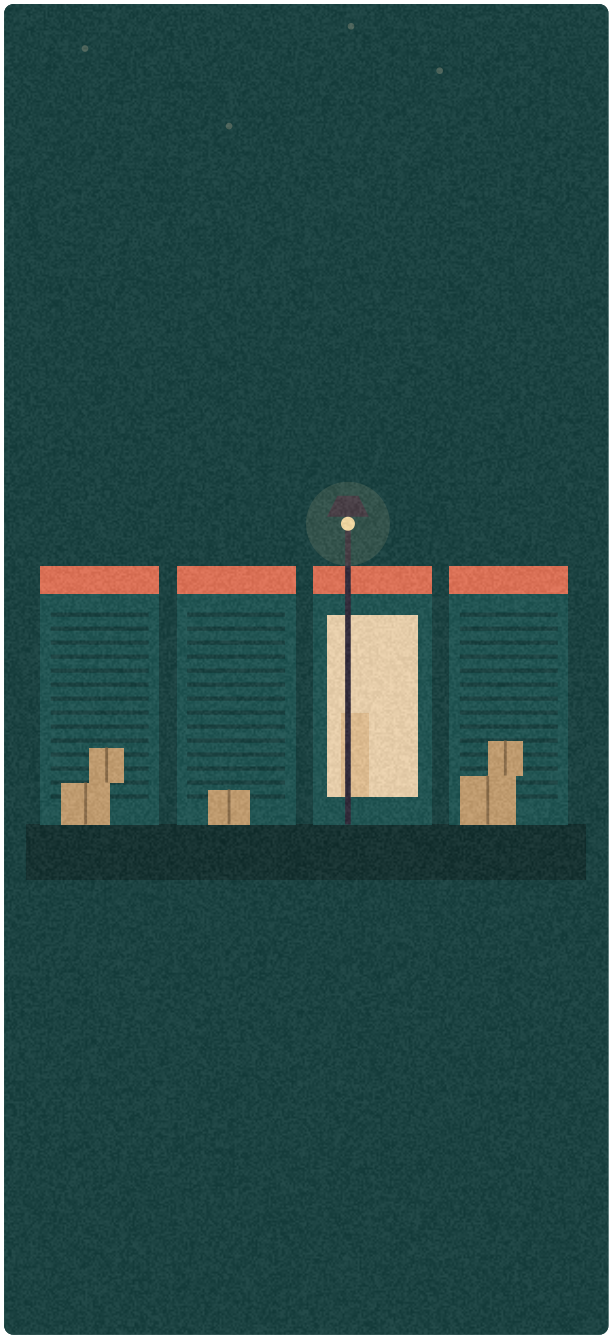
Kapalıçarşı'dan AVM'ye, AVM'den algoritmaya:
alışverişin yüzyıllık yolculuğu



Doç. Dr. Ahmet Fatih KARAKAYA

Bir zamanlar alışveriş yapmak için sokağa çıkardık. Şimdi ise sokak, alışveriş yapalım diye ekranımıza geliyor. Bu değişim yaklaşık yüz yılda gerçekleşti; üstelik sadece ticareti değil; şehri, binaları ve günlük yaşama biçimimizi de baştan aşağı değiştirdi. Alışveriş yüzyıllar boyunca toplu halde yapılan, sokağa karışan bir eylemdi. Mesela 15. yüzyılda kurulan Kapalıçarşı tek bir bina değil, üzeri kapatılmış sokaklardan oluşan bir ağ gibiydi. Hanları, meydanları ve irili ufaklı yollarıyla şehri doğrudan içine alırdı. Çarşının genişliğini, kapılarını ya da ölçeğini belirleyen şey adımlayan insanlardı. Alışverişe gitmek; yürümek, tanıdık bir yüze rastlamak, ürünlere bakmak ve keşfetmekti.

19. yüzyılın başında Milano ve Paris'te açılan pasajlar; cam çatıları ve gaz lambaları sayesinde insanları yağmurdan, çamurdan ve karanlıktan koruyordu. Yüzyılın ortasında Paris'teki Bon Marché ise pazarlık devrini kapatıp sabit fiyatı, iade imkânını ve en önemlisi "şöyle bir bakıp çıkma" özgürlüğünü getirdi. Bir şey almadan dükkânın içinde rahatça dolaşabilmek bugün çok sıradan gelebilir ama o dönemin insanı için yepyeni bir deneyimdi. Alışveriş artık bir ihtiyaç giderme işi olmaktan çıkıp bir boş zaman aktivitesine dönüşmüştü. Ucuzlayan dev camlar sayesinde vitrinler, sokakla mağaza arasında hem bir sınır hem de içeriye çağıran şık bir davetiyeye dönüştüler. Yirminci yüzyılın başında Londra'daki Selfridges mağazası, önünden geçen herkes içeriyi görebilsin diye vitrinlerini gece boyu aydınlattığında aslında sokağa büyük bir göz açmış oluyordu. Fakat tüm bu mekanların hâlâ değişmeyen tek bir kuralı vardı; müşteri oraya yürüyerek gelecekti.



Asıl büyük kopuş, bu kuralın terk edilmesiyle yaşandı. Bunu yapan da mimarlık değil, otomobil oldu. 1956'da Minnesota'da açılan Southdale Center, ABD'nin tamamen kapalı ve iklimlendirmeli ilk alışveriş merkeziydi (AVM).

Dört mevsim aynı sıcaklıkta tutulan bu yapının etrafı binlerce araçlık otoparkla çevriliydi. Üstü kapalı bir çarşı fikri yeni değildi fakat Southdale'i farklı kılan şey, tasarımının doğrudan otoparkla başlamasıydı. Eski çarşılar yüzünü sokağa dönerken, AVM vitrinlerini içeriye sakladı, dışarıya ise pencereleri olmayan soğuk ve penceresiz bir kabuk bıraktı. Binanın gerçek girişi artık şehirden değil, otoparktan yapılıyordu. Kapalıçarşı'ya otomobil ile girilemez ama AVM'ye neredeyse otomobilsiz gidilemez. İçeride hava sıcaklığının değişmediği, ışığın azalmadığı ve müziğin durmadığı bu mekânda insanın yönünü kaybedip amaçsızca dolaşması öyle sık yaşanan bir durum haline geldi ki, pazarlama dünyası bu duruma doğrudan mimarının adını verdi: Gruen etkisi.

Türkiye bu süreci biraz gecikmeli ama çok hızlı yaşadı. Seksenlerin sonunda açılan ilk modern AVM, buz pisti ve eğlence alanlarıyla birlikte alışverişin bir "gün geçirme biçimi" olduğu fikrini hayatımıza soktu. Bugün Türkiye'deki AVM alanı milyonlarca metrekareyi bulmuş durumda. Otuz küsur yılda AVM'ler mahalle meydanının ve eski çarşının yerini aldı: buluşma noktası, yürüyüş parkuru, yazın serinleme yeri oldu. Fakat şehir merkezinde değil, daha çok çevre yollarının kenarında geliştiler. Bu sırada AVM fikrinin doğduğu Amerika'da ise ziyaretçiler otuz yılda yarı yarıya düştü, yüzlerce AVM birer birer kapandı ve hayatımıza yeni bir kavram girdi: Ölü AVM'ler. Çünkü mağaza artık fiziken gidilen bir yer olmaktan çıkıyordu.

Doksanların ortasında internetten kitap satan ilk siteler kurulduğunda ekranlar mağazaların yerini almaya başladı. Yüzyıl boyunca mağaza tasarımcılarının ana meselesi sirkülasyondu: Müşteriyi kapıdan nasıl sokarsın, hangi koridordan yürütürsün, kasayı nereye koyarsın? Ekranda ise bu sorunun yerini tek bir hedef aldı: zahmetsizlik. Tek tıkla sipariş, bir şeyi arzulamak ile ona sahip olmak arasındaki bütün pürüzleri yok etti. Otopark fiziksel mesafeyi çözmüştü, tek tık ise mesafenin kendisini tamamen ortadan kaldırdı. Akıllı telefonlarla birlikte mağaza artık cebimize girdi; vitrin sokakta değil, gece gündüz elimizin altındaydı.

> *Eskiden vitrinde ne varsa onu görürdük; şimdi ise neyi görmemiz isteniyorsa önümüze o geliyor.*

Geleneksel vitrin, doğası gereği herkese aynı şeyi gösterir, mağazanın önünden geçen yüz kişi de aynı ürünü görür. Algoritmalar ve öneri sistemleri ise bu eşitliği bozdu. Artık büyük platformlardaki satın almaların çok büyük bir kısmı algoritmanın önümüze çıkardığı tekliflerden oluşuyor. Eskiden vitrinde ne varsa onu görürdük; şimdi ise neyi görmemiz isteniyorsa önümüze o geliyor. AVM, herkes için bir kez çizilmiş sabit bir plandı; algoritma ise her kullanıcı için anlık ve kişiye özel yeni bir plan çiziyor. Gruen'in bir binanın içinde kurduğu davranış yönlendirmesi, bugün hiçbir bina olmadan, üstelik

attığımız her bakış ölçülerek çalışıyor. Geldiğimiz son noktada alışveriş, kendi sınırlarını da kaybetti. “Amazon Go” gibi mağazalarda ürünü alıp kapıdan çıkıyorsunuz, ödeme arkadan sessizce halloluyor. Yüzyıllardır alışverişin bittiğini gösteren o ödeme ritüeli bile artık yok oluyor. Alışverişin artık ne belli bir saati ne de bir mekânı var.

Yüzyıllar boyunca alışverişi bir mekâna sığdırmaya çalıştık. Önce çarşıya, sonra pasajlara, ardından otoparklardan ulaştığımız dev kutulara. Çarşıya yürüyerek giderdik, AVM’ye arabayla gittik, şimdi ise hiçbir yere gitmiyoruz. Bir zamanlar şehri adımlayarak, insanlarla karşılaşarak yaşadığımız o canlı eylem, yakında sokağın sessizleştiği ve herkesin kendi dijital dünyasına çekildiği daha bireysel bir deneyime dönüşecek.

DOÇ. DR. AHMET FATİH KARAKAYA KİMDİR?

2009’dan beri TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Öğretim Üyesidir. Çalışmaları; uzaktan ve dijital tasarım eğitimi modelleri, işbirlikçi ve disiplinler arası tasarım süreçleri, genişletilmiş gerçeklik (XR) teknolojilerinin eğitim ve mekânsal deneyim bağlamındaki kullanımları ile yeni ve yükselen teknolojilerin tasarım, öğrenme ve kullanıcı deneyimi üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır.

AŞİL KALKANI MI, YOKSA AŞİL'İN AĞI MI?

Türkiye'nin çevresinde sessiz sedasız bir güvenlik ağı mı örülüyor?

Bülent AYDEMİR

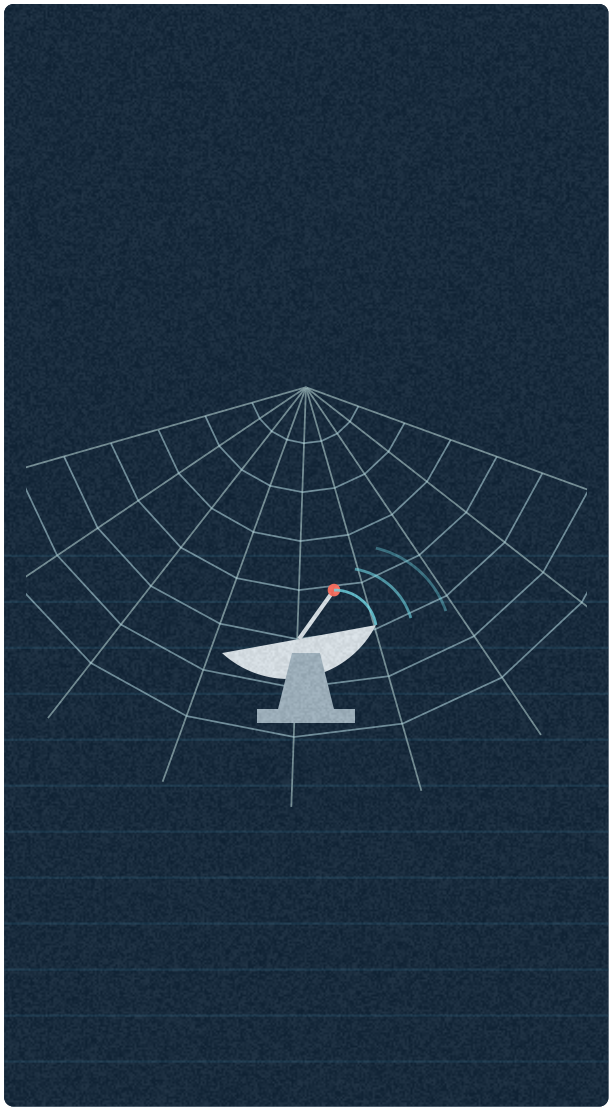
Aşil Kalkanı'nın perde arkasında sadece füze yok; Doğu Akdeniz'in geleceğine ilişkin daha büyük bir güvenlik mimarisi tesis ediliyor. Kritik soru; Türkiye'nin çevresinde sessiz sedasız bir güvenlik ağı mı örülüyor?

YUNANİSTAN'ın İsrail'le imzaladığı 3 milyar 35 milyon Euro'luk "Aşil Kalkanı" anlaşması, Atina'da patlayan kaynak kodu tartışmasıyla sıradan bir silah tedarikinin çok ötesine geçti.

İsrailli yetkili Moshe Patel'in, Yunanistan'ın komuta-kontrol kapasitesine ilişkin kaynak kodlara erişemeyeceğini açıklaması, Atina'da "milli egemenlik" ve "teknolojik bağımlılık" tartışması başlattı. Yunan muhalefeti hükümetten anlaşmanın teknik ve hukuki ayrıntılarını açıklamasını isterken, İsrail tarafı, Yunanistan için ayrı bir kaynak kodunun geliştirileceğini duyurdu. Ancak İsrail'in kendi operasyonel sistemlerine ait kodları devretmeyeceği de açıklandı.

Meselenin stratejik düğümü de burada...

Modern hava savunmasında kritik unsur yalnızca füzenin menzili değildir. Radarın gördüğü hedefi hangi yazılımın değerlendirdiği, farklı sensörlerden gelen bilginin hangi ağda birleştirildiği, hangi önleyicinin seçildiği ve sistemin gelecekte kimin tarafından güncellenebileceği, savunmanın gerçek egemenlik alanını belirler.



Aşil Kalkanı; David's Sling, BARAK MX, SPYDER, MMR radarları ve ulusal komuta-kontrol sistemini aynı mimaride buluşturacak. Yunanistan ayrıca 2036'ya kadar yaklaşık 28 milyar Euro'luk savunma modernizasyonu planlıyor; F-35'ler, yeni fırkateynler ve başka uzun menzilli sistemler de bu dönüşümün parçaları.

Türkiye bütün bunları yalnızca Atina'nın silahlanması olarak okuyamaz!

Çünkü aynı zamanda Yunanistan, İsrail ve GKRY arasındaki askeri işbirliği derinleşiyor.

Üç ülke 2026'da ortak hava ve deniz tatbikatlarını artırma kararı aldı. Doğu Akdeniz'de enerji, deniz seyrüsefer güvenliği ve askeri koordinasyon aynı jeopolitik denklem içinde ilerliyor.

YENİ TEHDİT TANIMI

Türkiye ile İsrail arasında Suriye ve Doğu Akdeniz merkezli stratejik rekabet sertleşirken, Yunanistan-İsrail savunma ortaklığı daha kurumsal bir karakter kazanıyor. Burada, "Türkiye çevreleniyor" kaygısıyla şu soruyu sormak gerekiyor:

Türkiye'nin çevresinde, Türkiye'nin hareket alanını daraltabilecek bir güvenlik mimarisi mi inşa ediliyor?

Cevap, giderek daha fazla "evet" yönünde okunabilecek işaretler taşıyor.

> *Çevremizde artık sadece silah sistemleri değil, güvenlik ağları konuşlanıyor.*

Türkiye'nin cevabı paniğe kapılmak değil, el yükseltmek olmalı.

Zira ihtiyacımız; sadece daha fazla füze değil; kendi sensörlerimizi, radarlarımızı, elektronik harp unsurlarını, yapay zekâ destekli karar sistemlerini ve komuta-kontrol altyapısını tek bir milli ağda birleştirebilmek.

Geleceğin savunmasında asıl üstünlük, en güçlü füzeye sahip olmak değil; en hızlı gören, en yükseğe çıkan, en doğru değerlendiren ve karar zincirini başkasına bırakmayan ülkenin elinde olacak.

Aşil Kalkanı'nın Türkiye'ye verdiği asıl mesaj budur:

Çevremizde artık sadece silah sistemleri değil, güvenlik ağları konuşlanıyor. Türkiye bu ağların dışında kalamaz.

Kendi milli ağını kurmak zorunda!..

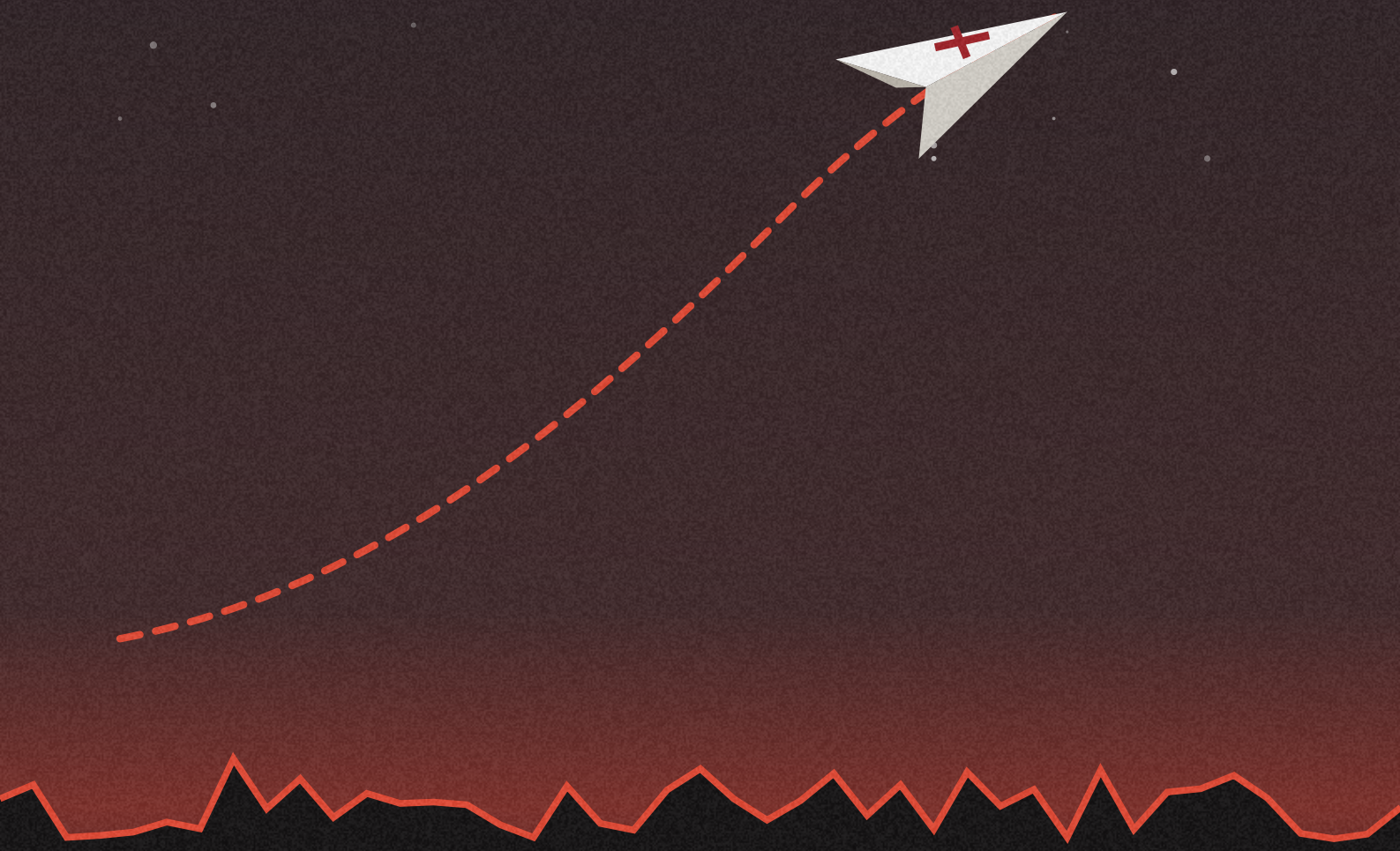
BÜLENT AYDEMİR KİMDİR?

Ankara Üniversitesi İletişim Fakültesi Radyo, Televizyon ve Sinema Bölümü mezunudur. Gazeteciliğe 1996 yılında İhlas Haber Ajansı'nda başladı. Sabah ve Habertürk gazetelerinde uzun yıllar Başbakanlık muhabiri olarak görev yaptı. 2014–2018 yılları arasında Habertürk Gazetesi Ankara Temsilciliği görevini yürüttü. Habertürk'ün dijital yayıncılığa geçişiyle birlikte haberturk.com ve Habertürk TV Ankara Temsilciliği görevini üstlendi. Halen haberturk.com'da yazar olarak gazetecilik faaliyetlerini sürdürmektedir.

SAVAŞIN GELECEĞİ

VE RUSYA'DAKİ DUMA SEÇİMLERİ

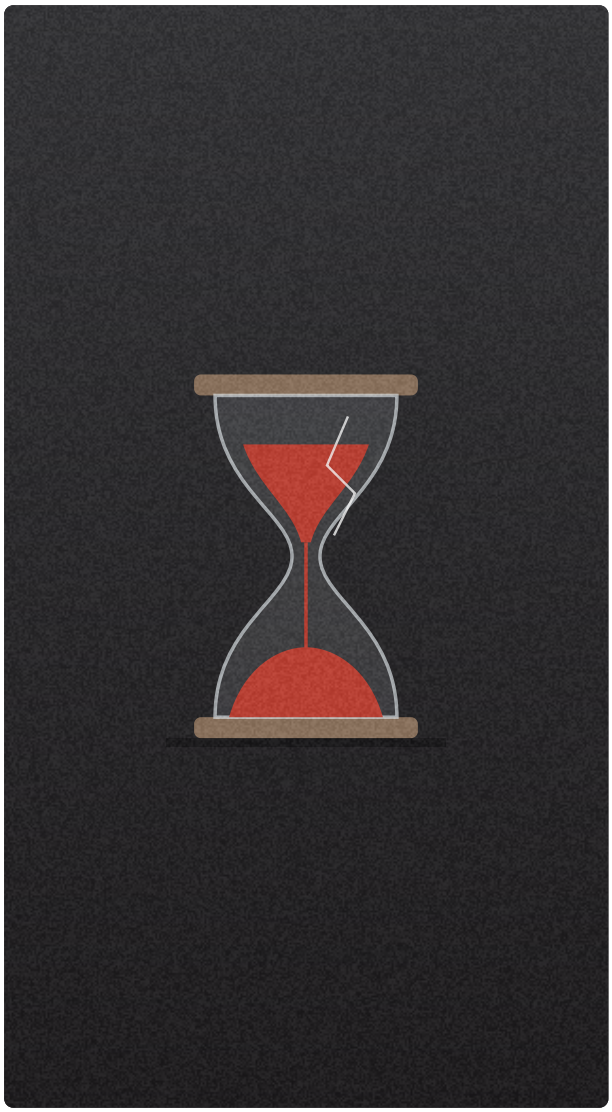
SAVAŞIN 1669. GÜNÜNDE SANDIK, CEPHE VE BARIŞ



E. Tuğgeneral Levent KÖSE

20 EYLÜL 2026 itibarı ile savaşın 1669 günündeyiz. Her iki taraf da savaşın daha nasıl şekilleneceğini, ne kadar süreceğini ve nasıl sonuçlanacağını bilemiyor. Rusya'nın 2026'da 1250 km'lik cephe hattında stratejik bir kazanım elde edemediğini, taktik seviyede kazanımlar elde ettiğini, harekât alanında çok üstün muharebe gücüne rağmen elde edemediği hedeflerine karşın bunu "Ukraynalılara karşı sivil hedeflere saldırarak-terör" ile telafi etmeye çalıştığını söyleyebiliriz. Yaklaşan kış öncesi, Rusya harekât alanındaki muharebelerin yanı sıra Ukrayna'nın muharebe etme gücünü ve moralini yok etmek için Ukrayna derinliklerindeki enerji tesislerine, lojistik tesislerine, karayolları-demiryolları gibi alt yapısına saldırarak Ukrayna'yı teslime zorlamaktadır. Bu maksatla jet motorlu 'shaded' dronları, balistik füzeleri kullanarak etki etmekte, Ukrayna da buna karşı tedbir geliştirmeye çalışmaktadır. AB ülkeleri bu savaşı Avrupa'nın güvenliği açısından riskli görüp Ukrayna'yı desteklemeye devam etmektedir. En son, ABD'nin Rusya'ya uygulama kararı aldığı ekonomik yaptırımlar da bu savaşta Rusya'yı ciddi olarak olumsuz etkileyecektir.

ISW'ye göre, Rusya ağustos ayında Ukrayna topraklarının yaklaşık 124 kilometrekarelik bir bölümüne ilerledi veya sızdı. Bu alan geçen yılın aynı ayında ele geçirdiği toprak miktarının yaklaşık dörtte birine denk geliyor. Son derece yavaş olan bu temponun Rusya'ya çok büyük bir maliyeti var. Batı istihbarat servisleri, Rusya'nın ayda yaklaşık 40.000 asker kaybettiğini tahmin ediyor; bu da her kilometrekare başına yaklaşık 340 kayıp anlamına geliyor. Savaşın başından itibaren Rusya'nın kayıplarının 1.510.000 asker olduğu ifade ediliyor. Putin bütün maliyetlerine rağmen savaş hedeflerinden asla vazgeçmiyor. Rusya'nın savaşta belirlediği hedefleri ele geçirmeden asla durmayacağı artık kesin. Bu maksatla Eylül ve Ekim ayında Rusların şiddeti artıracağı kış öncesi son hamlelerini yapacağını söyleyebiliriz.



Oy vermenin 18 Eylül günü başlayıp 20 Eylül günü biteceği Rusya'da Duma seçimleri mevcut. Putin yaptığı konuşmada halkın oy kullanmasını, bu savaşta yönetimin yanında yer almasını söyleyerek destek istemeye devam etmektedir. Ancak Rus halkı savaşı sonlandırabilecek hamleleri yapamamaktadır.

> *Ukrayna ve Rusya halkı savaştan yorgunlar, barışı fazlasıyla hak ediyorlar.*

Sonsuza dek süren savaşlar nihayetinde başarısız, aptal liderlerden kaynaklanır. Elbette generaller de hata yapar. Savaşta işler nadiren beklendiği gibi gider. Akıllı stratejiler ters tepebilir ancak, temel sorun, savaşan devletlerdeki çok fazla şey vaat eden, düşmanlarını hafife alan, barışçıl alternatifleri görmezden gelen, kendilerini kanunların üstünde sanan, hatalarını kabul etmeyen ve utanmadan, vicdan azabı duymadan yüzünüze yalan söyleyen Putin gibi politikacılardır. Bu, hızlı bir çözümü olmayan eski bir sorundur. Ancak cehennem gibi bir dönemden geçen Ukrayna halkı, acilen ek yardıma ihtiyaç duyuyor.

Artık bu savaşın kolay kolay bitmeyeceğini kabul edelim ve bununla yaşayalım. Yaşamak istemiyorsak diğer ülke halklarının kendi hükümetlerine baskı yapması gerektiğini hatırlatalım. Bitmeyen bu savaş için Batı demokrasileri, Rusya'nın barbarca saldırılarının yol açtığı sivil kayıpların her geçen gün artmasına seyirci kalamaz. NATO veya başka bir yapılanma Avrupa güvenliği için harekete geçmeli ve daha fazla savaş suçuna müsamaha gösterilmeyeceğini açıkça belirtmeli, Rus insansız hava aracı ve füze fırlatma rampalarına havadan saldırı tehdidinde bulunmalı ve Putin'i sonsuz savaşı herkesin savaşı haline gelmeden önce geri adım atmaya zorlamalıdır. Ukrayna ve Rusya halkı savaştan yorgunlar, barışı fazlasıyla hak ediyorlar ancak, Rus siyasetçilerin emperyalist emelleri barışı Kafdağı'nın arkasında tutmaktadır.

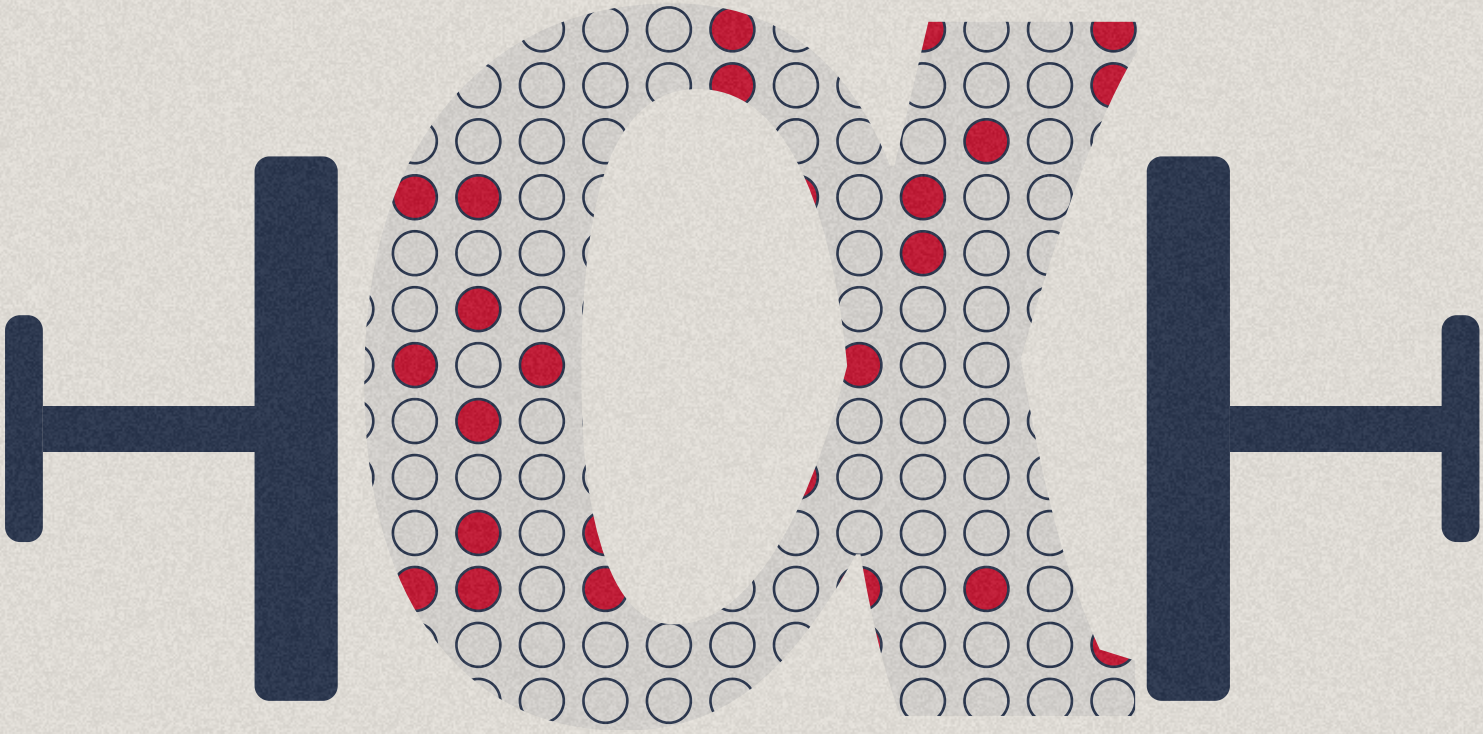
E. TUĞGENERAL LEVENT KÖSE KİMDİR?

İtalya (Torino) ve Bosna-Hersek'te barışı koruma ve insani yardım alanlarında görev ve eğitimler aldı; Azerbaycan (Bakü)'de Türkiye Askeri İşbirliği ve Koordinasyon Kurulu'nda görev yaptı. 2010'da tuğgeneral rütbesine terfi etti. 2017–2019'da OYAK Pazarlama YK üyeliği yaptı. EMO üyesi olup Gazze ve Ukrayna'ya ilişkin harekât analizleri yürütmektedir.

ALFA KUŞAĞI

"Türkiye Yüzyılı Maarif Modeli" ve
"YKS"nin kıskacında

Muhakeme becerisini hedefleyen bir model, sıralamaya dayalı bir sınavla ölçülebilir mi?

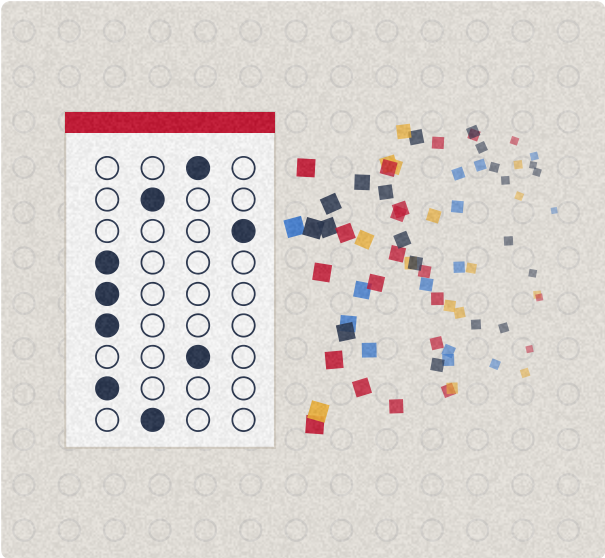


Dr. Nevzat ADİL

2010'lu yıllardan sonra doğan ve daha beşikte iken çıngırak yerine akıllı telefonla oynayan çocuklara "dijital yerliler" ve "alfa kuşağı" tanımı yapılıyor. Bu kuşak ilkokul yaşlarından itibaren yapay zekâ motorlarını kullanarak ihtiyacı olan bilgiye anında ulaşabiliyor ve robotik kodlama dahi yapabiliyor. Özgürlükçü tutumlarıyla, katı kurallara bağlı kalmak, yönergelere ve otoriteye kayıtsız şartsız biat etmek istemiyor. Ayrıca, uzun süre bir etkinliğe odaklanamıyor ve dikkat dağınıklığı sorunu yaşıyor. Etkili iletişimde, iş birliği yapmada, okuduğunu anlama ve yazma gibi dil becerilerinde zorlandıkları iddia ediliyor.

Alfa kuşağını eğitmekte olan çoğu öğretmenler ise, onlar kadar teknoloji okuryazarı olmadığı gibi, onları anlamakta ve yönetmekte zorlanıyor. Artık okullarda geleneksel yöntemlerle ders anlatmak ve bilgi aktarmak işe yaramıyor. Bu çocukları teknoloji entegreli tasarımlara ve proje odaklı görevlere yönlendirmek gerekiyor. Ayrıca eğitim-öğretim uygulamalarının her öğrencinin bireysel gelişim özelliklerine uygun olarak kişiselleştirilmesi önem kazanıyor.

Bugünden 20 yıl sonrasında nasıl bir dünya içinde yaşayacağı belli olmayan bir nesil için "21. Yüzyıl Becerileri" olarak adlandırılan problem çözme, eleştirel düşünme, iş birliği, iletişim, teknoloji ve bilgi okuryazarlığı, esneklik, olay ve durumlara uyum sağlayabilme ve finansal okuryazarlık şart koşuluyor. Gerçekten de bu beceriler günümüz kurumsal firmalarının dahi her alanda işe alımlarında adaylardan bekledikleri temel yeterlikler arasında yer alıyor. Çağdaş dünyanın eğitim uzmanları bu becerilerin yeni neslin eğitim ihtiyaçlarıyla örtüştüğünü kabul ediyor.



Bu görüş doğrultusunda, Türkiye Yüzyılı Maarif Modeli Öğretim Programları Ortak Metninde "öğrencinin bilgiye ulaşmakla yetinmeyip günlük hayatta karşılaştıkları sorunlara çözüm bulmak, ahlaki kararlar almak ve karmaşık durumları anlamlandırmak için bilgiyi etkin ve verimli kullanabilmesi gerekmektedir" deniliyor. "Sorgulama yoluyla, eleştirel düşünme, yaratıcılık ve problem çözme becerilerinin geliştirilmesi" hedefleniyor. Buna bağlı olarak, bu yıldan sonra yapılacak LGS ve YKS merkezi sınavlarında, PISA türünde sorularla, ezber bilgiden ziyade bilginin yeni durumlara uyarlanmasının ölçüleceği belirtiliyor.

Milli Eğitim Bakanı da bu yılın haziran ayında bir konuşmasında eğitim-öğretimle ilgili yaklaşımların değişmesi gerektiğini ifade ederek, çocukların

analitik düşünme becerilerini geliştirecek bir eğitim paradigması oluşturulması üzerinde durdu.

Diğer yandan Maarif Modeline tezat oluşturan söylem ve uygulamalara tanık oluyoruz. Mayıs ayı sonunda Milli Eğitim Bakanı "Maarifin Kalbinde Gençlik" programında, lise öğrencileriyle bir araya geldi ve bir soru üzerine, "Üniversite sınavında, karşınıza çıkabilecek bütün sorular sizin ders kitaplarınızdan çıkacak" dedi. Öğrencilere, "EBA, MEBİ, OGM Materyal gibi platformlardan yararlanmalarını" tavsiye ederek, "eksik kaldıkları durumlarda Destekleme ve Yetiştirme Kurslarına katılmalarını" önerdi. Oysa, deneyimli eğitimciler muhakeme becerilerinin ölçüleceği YKS için ezberlenen içerik bilgilerinin ve test sorusu çözdürmeye dayalı yetiştirme kurslarının etkisiz kalacağını savunmaktadır. Esasen üst düzey düşünme becerileri anasınıfından başlayarak liseden mezuniyete kadar tutarlı uygulamalarla kazandırılabilir. Üstelik bunları uygulamaktan sorumlu olan tüm öğretmenlerin alfa kuşağının ortak özellikleri ve gereksinimleri doğrultusunda Maarif Modelinin öngördüğü yetkinlik ve becerilerle donatılmış olması gerekiyor.

Ayrıca, Maarif Modeli sadece akademik başarıyı değil, "kâmil insan" yetiştirmeyi amaçlayan, milli-manevi değerleri, ahlakı, erdemi ve Türkiye'nin yerel kültürel kodlarını merkeze alan bütüncül bir felsefeye dayandırılıyor. Bu değerlerin ölçülmediği LGS/ YKS'nin zafiyetleri nasıl telafi edilecek? Velilerin LGS ve YKS'de başarı beklentilerini sömüren "dershanelerin" eğitim programları ve yayınları muhakeme becerilerini kazandırma amacına uygun hale nasıl getirilecek? Yenilikçi bir eğitim modeliyle yetiştirilmek istenen bu dijital nesil de kendilerinden öncekiler gibi, sıralama ve rekabete dayalı LGS/YKS sistemlerinin baskısı altında ezilecek mi? Sözün özü, eğitim-öğretim süreçlerinin asli şekillendiricileri olan öğretmen yetersizlikleri ve LGS/YKS açmazları gibi hayati sorunlara kesin çözümler üretilemediği takdirde, Türkiye Yüzyılı Maarif Modeli de benzer iddialarla 2004 yılında "müfredat devrimi" olarak öne sürülen "Yapılandırıcı Yaklaşım" gibi MEB'in tozlu raflarında yerini alacaktır.

DR. NEVZAT ADİL KİMDİR?

Resmi ve özel eğitim kurumlarında öğretmenlik, okul müdürlüğü ve genel müdürlük yaptı. Halen özel okul kuruluş ve geliştirme alanında danışmanlık ve yapay zeka uygulamaları için metin yazarlığı yapmaktadır. "Ebeveynlere Balonlar" kitabının yazarıdır.

MİLYAR EUROLUK LİG,
MİLYAR DOLARLIK GÜVEN KAYBI

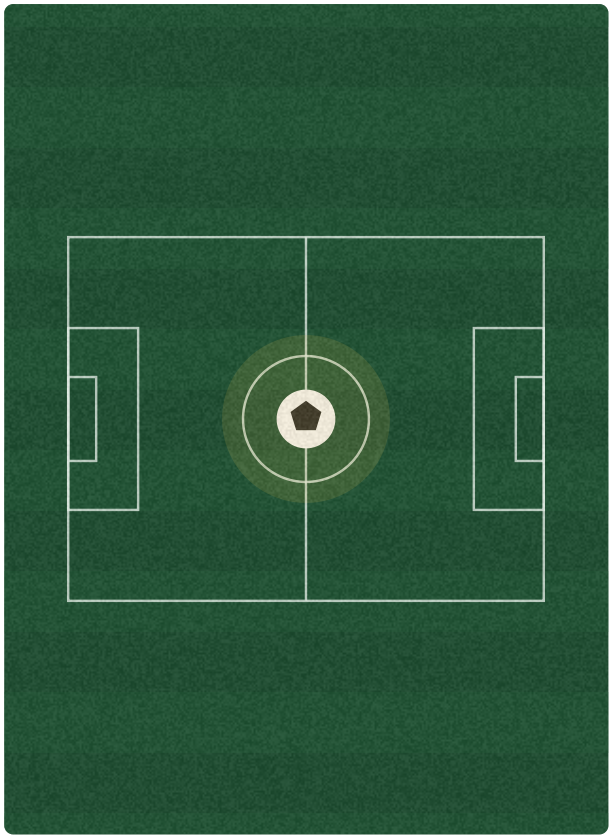
Süper Lig büyüyor; hakemlik, VAR ve yayıncılık aynı ölçüde büyüyor mu?

Dr. Öğr. Üyesi Mansur Konuralp AKTAŞ

Türk futbolu yeni sezona yalnızca yeni transferlerle değil, milyonlarca euroluk bir yatırım yarışıyla girdi. Süper Lig'in 2026-27 sezonundaki toplam kadro piyasa değeri yaklaşık 1,66 milyar euro. Transfermarkt verilerine göre ki bu verilerin tarafsızlığı da tartışılmakta kulüplerin bonservis ödeyerek yaptığı transferlerin toplamı 351,2 milyon euro; transfer gelirleri 130,6 milyon euroda kalınca ligin net transfer açığı 220,6 milyon euroya ulaşıyor. Başka bir ifadeyle Türkiye, yıldız satın alan ama oyuncu satışıyla aynı ölçüde gelir yaratamayan bir futbol ekonomisi olmaya devam ediyor.

Bu yarışın merkezinde dört büyükler var. Beşiktaş 65,8 milyon euro, Galatasaray 78,5 milyon euro, Fenerbahçe 83,2 milyon euro ve Trabzonspor 59,2 milyon euro bonservis bedeli harcadı. Dört kulübün toplamı 286,7 milyon euro. Yani Süper Lig'de bonservise harcanan her 100 euronun yaklaşık 82 eurosu bu dört kulüpten çıktı.

Beşiktaş'ın Trossard ve Vlahovic başta olmak üzere yaptığı yatırımlar dikkat çekici. Fenerbahçe ve Galatasaray da kadrolarını Avrupa'nın üst düzey liglerinden gelen isimlerle güçlendirdi. Ancak transfer döneminin ekonomik açıdan en sıra dışı hamlesi Trabzonspor'un Mohamed Salah transferiydi. Bonservis bedeli ödenmedi; fakat Salah'a iki sezon boyunca her yıl 10 milyon euro maaş + 7 milyon euro imza ücreti, yani sezon başına 17 milyon euro garanti ödeme yapılacak. İki yıllık garanti ödeme 34 milyon euro.



Buna ayrıca bonuslar, imaj hakları kapsamında ürün satışlarından oyuncuya yüzde 20 pay ve brüt ücretin yüzde 5'i oranında menajerlik bedeli ekleniyor. Dolayısıyla "Bonservissiz Salah" ifadesi, transferin gerçek ekonomik boyutunu anlatmaya yetmiyor.

Üstelik TFF'nin açıkladığı 2026-27 takım harcama limitleri de ölçeği gösteriyor: Beşiktaş'ın limiti 4,12 milyar TL, Galatasaray'ın 9,01 milyar TL, Fenerbahçe'nin 6,33 milyar TL, Trabzonspor'un ise 2,53 milyar TL.

Peki altı haftada bu yatırımın karşılığında ne gördük?

Beşiktaş 12 puanda. Altıncı haftada Amedspor karşısında alınan 3-2'lik yenilgi bunun en çarpıcı örneği.

Özellikle ilk yarıda Dusan Vlahovic'in ceza sahasında yerde kaldığı pozisyon tartışmanın merkezine oturdu. Eski hakemlerin büyük çoğunluğu pozisyonu penaltı ve kırmızı kart olarak değerlendirdi. Maçın ilerleyen bölümünde Beşiktaş'ın kazandığı penaltının VAR incelemesiyle verilmesi ise aynı maçta karar standardının ne kadar tartışmalı hale gelebildiğini gösterdi. Beşiktaş-Alanyaspor maçında yaşanan Trossard'a yumruk pozisyonu ve kararı Türk futbolunun unutulmaz skandallar listesinde üst sıralardan yerini aldı.

Buradan "Beşiktaş kesin olarak şu kadar puan kaybetti" sonucunu çıkarmak doğru olmaz. Fakat altı haftada milyon euroluk kadroların yarıştığı bir ligde hâlâ bu kadar yoğun hakem tartışması yaşanması ciddi bir problem. Hakemlikte yalnızca doğru karar değil, kararın neden doğru olduğuna dair güven de gerekiyor.

Yayıncılık tarafında da benzer bir güven sorunu var. beIN SPORTS'un tartışmalı pozisyonları "TRİO" programında değerlendirmesi önemli ancak yayıncı kuruluşun aynı zamanda kulüpler tarafından haberlerin ve pozisyonların ele alınış biçimi nedeniyle eleştirilmesi, sistemin güven problemini büyütüyor. Altıncı hafta Trabzonspor-Galatasaray maçının ardından Fenerbahçe'nin yayıncı kuruluşun haberci tutumuna yönelik sert açıklaması ve Beşiktaş'ın yayıncı kuruluş hakkında yaptığı suç duyurusu bunun son örneği.

Sonuç olarak, Türkiye'de kulüpler 1,66 milyar euro harcayarak rekabetçi bir lig yaratmaya çalışıyor. Salah, Trossard, Orkun, Osimhen, Greenwood, Lukaku gibi dünya yıldızlarına imzaları sonunda dört büyüklerin harcama limitleri milyarlarca lirayı buluyor. Fakat futbol ekonomisi büyürken hakemlik standardı, VAR şeffaflığı ve yayıncılık kalitesi aynı ölçüde büyümezse sorun yalnızca sahadaki sonuçlar olmayacak gibi görünüyor. Asıl kaybedilecek şey taraftarın oyuna duyduğu güven olacak. Milyon euroluk futbolun artık milyon euroluk yatırımlara yakışan bir yönetim ve yayın standardına ihtiyacı var.

Dr. Öğr. Üyesi MANSUR KONURALP AKTAŞ KİMDİR?

2013 yılından beri Hacı Bayram Veli Üniversitesi İletişim Fakültesinde görev yapmaktadır. İletişim çalışmaları, spor ve sinema konu başlıkları üzerine odaklanan çalışmaları bulunmaktadır. Beşiktaş Jimnastik Kulübü Genel Kurul üyesi olan Aktaş, YouTube kanalı üzerinden video yayınlarına devam etmektedir.

KAYBOLAN İŞLER · DOĞAN MESLEKLER

Yapay zekâ meslekleri değil, önce mesleklerin ilk basamaklarını yok ediyor.

Dr. Ülkü N. TÜRÜDÜ

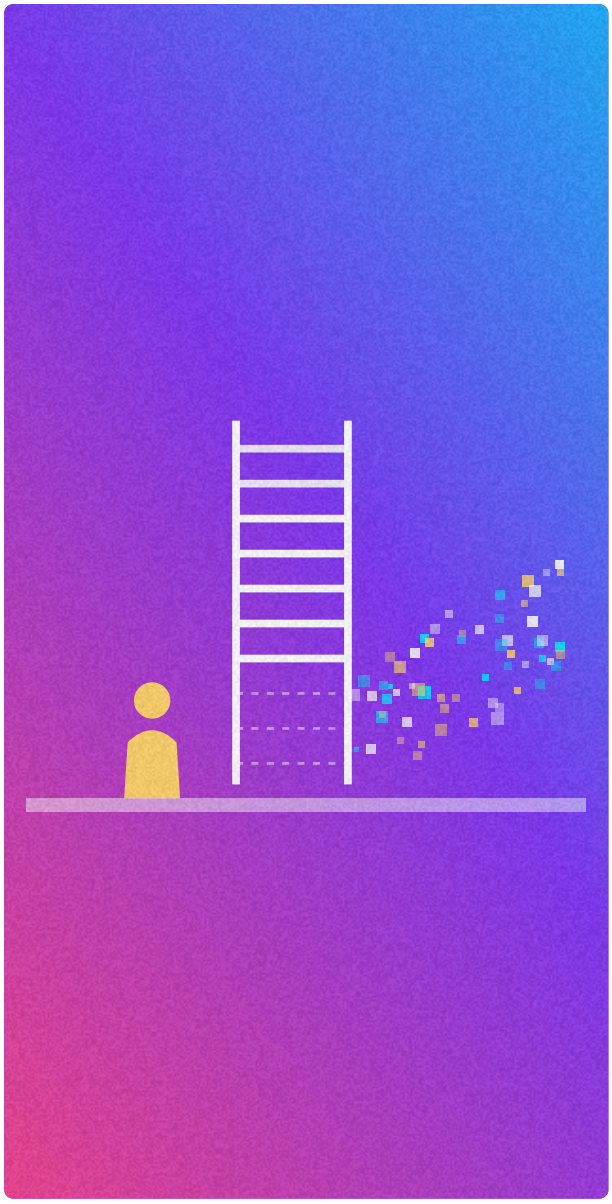
Yapay zekâ meslekleri değil, önce mesleklerin ilk basamaklarını yok ediyor.

Televizyonda izlediğiniz bir reklamın köşesinde küçük bir not dikkatinizi çekebilir: "Yapay zekâ kullanılmıştır." Bu ibare bir tercih değil, zorunluluk. 1 Ağustos 2026'da yürürlüğe giren düzenlemeyle, reklamlarda yapay zekâ kullanıldığında ya da insandan ayırt edilemeyen dijital karakterlere yer verildiğinde bunun açık ve anlaşılır biçimde belirtilmesi şart hâle geldi. Tüketiciyi korumak için konmuş bu küçük not, aslında çok daha büyük bir sorunun da işareti. O reklamı eskiden kimler yapıyordu?

Metni bir metin yazarı yazıyordu. Sesi bir seslendirme sanatçısı veriyordu. Görselleri bir illüstratör çiziyor, bir fotoğrafçı çekiyordu. Bugün bu işlerin önemli bir kısmı birkaç komutla, dakikalar içinde yapılabiliyor. Sinemada figüranlar dijital olarak çoğaltılıyor, dublajda oyuncunun sesi başka dillere aktarılıyor, çeviri ve çağrı merkezi hizmetleri hızla otomatikleşiyor.

Yine de tabloyu meslekler yok oluyor diye özetlemek çok doğru olmayabilir. Yapay zekâ çoğu zaman bir mesleği bütünüyle değil, o mesleği oluşturan görevleri tek tek devralıyor. Reklam ajansı kapanmıyor; ama çalışan sayısı azalıyor. Asıl kayıp, genellikle görünmeyen yerde giriş seviyesinde yaşanıyor. Genç bir metin yazarının ustalaştığı sıradan işler, stajyer çevirmenin pratik yaptığı basit metinler, asistanın öğrendiği rutin görevler artık makinede.

Merdivenin ilk basamakları kaldırılınca, yarının ustalarının nerede yetişeceği sorusu cevapsız kalıyor.



Madalyonun öbür tarafında ise yeni iş ve meslekler yer alıyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun 2025 raporu, 2030'a kadar yaklaşık 92 milyon işin ortadan kalkacağını, buna karşılık 170 milyon yeni iş alanı doğacağını öngörüyor. Yapay zekâ çıktılarını denetleyen editörler, sentetik içeriği tespit eden doğrulama uzmanları,

modelleri eğitmek için veri hazırlayanlar, yapay zekâ etiği ve uyum uzmanları, farklı araçları iş süreçlerine entegre eden danışmanlar gibi meslekler ön plana çıkıyor. Ancak bu rakamlar bir teselli olmaktan çok bir uyarı niteliğinde. Kaybedilen işlerle kazanılan işler aynı insanlara, aynı şehirlere ve aynı becerilere denk gelmiyor. Elli yaşındaki bir seslendirme sanatçısının yarın veri analisti olması kolay değil.

> *Merdivenin ilk basamakları kaldırılınca, yarının ustalarının nerede yetişeceği sorusu cevapsız kalıyor.*

Peki hangi beceriler öne çıkıyor? Çelişki şu ki, makineler üretimde ustalaştıkça insana kalan alan yargı oluyor. Neyin doğru, neyin uygun, neyin etik olduğuna karar vermek, bağlam kurmak, beğeni geliştirmek, sorumluluk almak gibi... Yapay zekâ yüz farklı reklam metni yazabilir; hangisinin markaya, topluma ve ana uygun olduğunu seçmek ise hâlâ insanın işi. Alan uzmanlığıyla birleşen yapay zekâ okuryazarlığı, yeni dönemin temel yetkinliği hâline geliyor.

> *Alan uzmanlığıyla birleşen yapay zekâ okuryazarlığı, yeni dönemin temel yetkinliği hâline geliyor.*

Türkiye açısından meselenin daha da acil olduğunu söyleyebiliriz. Genç işsizliğinin yüksek, eğitim sisteminin ezbere ve sınava dayalı olduğu ülkemizde, makinelerin en iyi yaptığı şeyi öğretmeye devam etmek büyük bir risk. Mesleki eğitimden üniversitelere kadar müfredatların bilgiyi hatırlamak yerine makineyle birlikte düşünmek üzerine yeniden kurulması gerekiyor.

Reklamların köşesindeki o küçük not belki bir gün kalkacak; çünkü yapay zekâ kullanmayan reklam kalmayacak. O gün asıl soru "Bunu yapay zekâ mı yaptı?" değil, "İnsan bu sürecin neresinde?" olacak.

Dr. ÜLKÜ N. TÜRÜDÜ KİMDİR?

Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi Sosyal İnovasyon Araştırma Merkezi'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır. Çalışmaları; sosyal girişimcilik, sosyal etki değerlendirmesi ve örgüt teorileri üzerine odaklanmaktadır. Akademik çalışmalarını kamu, özel sektör ve sivil toplumla yürütülen uygulamalı projelerle birleştirmektedir.

ÖZGÜR ÇİZGİ

GÜNCEL SİYASİ VE EKONOMİ BÜLTENİ

8. Sayı

Eylül 2026