

# Korsan yayın ve TV rekabeti

**Y**ayın sektörünün sorunlarını sergilemeye çalışan bu dizi için görüştüğümüz hemen herkes, sektörün en önemli sorunlarından birinin, okur sayısındaki daralma ve korsan yayıncılığın olduğunu söyledi. Ama bu konularda da farklı görüşler ve farklı çözümler önerileri abası gidiyor. Önce okur sayısındaki daralmayla ilgili olarak televizyon kanallarının yaygınlaşmasının bir etkisi olup olmadığını sorduk.

**- Televizyon okur çalıyor mu?**  
**Adalet Ağaoglu** - Zaten okumayan insanlar için televizyon bütünü bir kolaylık. En kestirme, komprime biçimde bilgilendirme, farklı yerlere, farklı insanlar, hayatlar içine göçme yolu, ama afyonlu bir yol bu. Bu yayınlarla yetinenlerin sahici birer kitap okuru olmalarını beklemek de ayrı bir aptallık olur tabii. Ama bu da tepkisini getiriyor. Bakıyorum, beri yanda da az ve öz, arayışı seven, farklıyı arayan bir okur çıkıyor ortaya. Yüzeysel olmanın dışında bir şey. Daha sahici bir okur. En azından ben böyle bir okurum olduğunu hissedebiliyorum. Hem zaten, iddialı olacak ama, ben okurumu medya desteğiyle edinmedim. Ben ve benim kuşağımdan pek çok yazar, geldiğimiz yere ıngayle kuyu kaza kaza geldik. Hayır, hayır televizyona okur kapırdığımızı filan sanmıyorum. Zaten bir o yana, bir bu yana kolan atan okur da istemem. Çabuk gelen, çabuk gider.

**Atıl Ant (Afa)** - Doğru değil bu. Bizim televizyon kanalları ne sunuyorlar ki kitap okuyucusunu çekebilinler? Ne seyredecek kitap okuru o kanallarda? Bizde TV kanalları seyirciyi "hiyar" sayıyor.

**Müge Sökmen (Metis)** - Televizyonlar, bizim tarımızdaki yayıncıların okurunu etkilemiyorlar bence. Olsa olsa best seller kitapların yaygınlaşmasını engelliyorlar. Çünkü televizyon yayınları genelde çok kitlesel, çok yaygın bir zevki ve merakı kapsamak üzere hazırlanıyor. Kitap ise daha incelikli, derinleşmiş merak ve zevklere seslenme şansına sahip.

## Okurun niceliği ve niteliği

Anlaşılan televizyon okuru etkilemiyor. En azından okur sayısının azalmasıyla da birincil etken televizyon değil. Kitap fiyatlarının pahalı olduğu tezi de sektörde pek yüz bulmuyor. Ama buna karşılık kitapların baskısı 2 binlere kadar da indi. Üstelik bu 2 bin kitabın eritilmesi çoğu kez bir yılı buluyor. Bu durumda nicel ve nitel olarak kitap okuruna ne oldu? Buyrun yanıtlar:

**Ömer Faruk (Ayrıntı Yayınevi)** - 1980 öncesinde kitaplar 5 bin basılıyordu. Sonra 3 bine indi. Şimdilerde 2 bin. Ve yavaş yavaş 1500'e indik. Yani 1500 basan yayınevleri de belirlemeye başladı. Aynıntı olarak biz genellikle 2 bin bastırıyoruz. Ama 3000 bin bastığımız kitaplar da oluyor.

Oysa aynı zaman dilimleri içinde okur sayısı ya da üniversite mezunlarının sayısı artıyor. Kitap baskıları azalıyor. Sorduğunuz bunalımın bir yanı, önemli bir göstergesi bu. İkinci yanı da okur bakmaya koşullandı: okumaya değil bakmaya. Kitaptan beslenen yazılı kültür, bir alt kültüre dönüştü. Yazı bir tanımlamaya göre anlamın yoğunlaşmış ifadesidir. İşte okurlarda bu "anlam"ın peşinde olanlar azaldı, azalıyor. Bunun kanıtları var. Okunduğu söylenen, örneğin satılan kitapların yol açtığı tartışmaya, bir düşünce akımına tanık olamıyoruz Türkiye'de. Bugünün tartışma iklimi, basılan, yayılan kitapların içeriklerinin çok gerisinde, çok öncesinde bir iklimden ibaret.

**Müge Sökmen (Metis)** - Bu dediğiniz geçiş döneminin, 12 Eylül'ün izlerinin silinmesi döneminin ürünüydü. Kanımca artık tersine bir süreç başladı. Çok iyi okuyan, meraklı, ilgili bir kuşak geliyor. Çok kaliteli, genç bir okur kesimi. Batıda okur hızla uzmanlaşayan, kendikendi dışındaki kitaplarla ilgilenemeyebiliyor. Bizdeyse daha geniş bir ilgi alanı söz konusu, dinamik bir okur bizimki.

Satışlarda bir düşme olduğuna da katılmıyorum. Evet kitap sektörü 1986-1987 arasında bir kriz yaşadı. Ama bu aşıldı. Örneğin biz Körfez Krizini bile pek hissetmedik. Kaldı ki düşük denen satışlar bizim tarz bir yayınevi için Batı'dan, Avrupa'dakinden pek farklı değil. Biz Tarih-Toplum-Felsefe dizimizi 2 bin bastırıyoruz. Aynı tip kitaplar Avrupa'da da bu kadar basılıyor. Ayrıca pek çok kitap da yeni baskı yapıyor. Bu tabloyu yayıncılığa gerekten de biliyorduk. Esas sorun, Batı'da yüz binlerce tiraja ulaşan, genel okura seslenen best seller tarzı kitapların Türkiye'de yine aynı dar tiraja sığışıp kalması.

Metis Yayınevi'nin yöneticisi Müge Sökmen'in yayıncılığını Yayıncılar Birliği Başkanı Atıl Ant pek bölüşüyor.



Hatta hiç bölüşmüyor  
**Atıl Ant (Afa)** - Bakın, kitabevi neyi satacağını bilmiyor. Ne dağıtımını sunuyor buna bu olanağı, ne yayınevi. Katalog yok, liste yok, tanıtım yok. O zaman ticari çekiciliğini de yitiriyor kitapçılık mesleği. Çocukluğumuzun kitapçı dükkanları 70'li yıllarda solculuk merkezlerine dönüştü. 70'li yıllarda klasik kitapçı ortadan kalktı. Varolanlar da 12 Eylül düzeni sildi süpürdü. Şimdi kitapçı, sansürü kendi yapıyor ve bunu cahilce yapıyor. En çok satan kitabı öğreniyor ve ondan ötesiyile ilgilenmiyor bile. Ama şimdi yayınlanan kitapların Anadolu okuru için fazla entelektüel olduğunu da söylemeliyim.

**- Gene okura önersek... Bir zamanlar kitap satın alan ve okuyan bir kuşak vardı bu ülkede...**

**Atıl Ant** - Sözü'nü ettiğiniz kuşak bence artık kitap okuru değil. Pek çoğunun kitaplığı 70'lerden kalmış. 1980 sonrasında bu kitapçılara giren kitap sayısı bir elin parmaklarını bulmuyor. Oysa bu entelektüel kitle, salt okur olarak değil, kitabın daha geniş katmanlara, kesimlere yayılması için köprü, halka işlevi de görüyordu. Kitap tartışıldıkça ilgi artıyordu. Bu kitle okur niteliğini terk edince halka koptu. Bu kuşak baskılardan, yaşamın zorluklarından yıldı ve para kazanmayı da öğrendi. Sonunda da o artık okur değil tüketici oldu.

## Korsan yayıncılık deyince

Yayınevlerinin ve kitabevlerinin üzerinde tam olarak anlaşığı ender konulardan biri **korsan yayıncılık**. Korsan miting

gibi devrimci terminolojiye (yoksa devrimci argoya mı demeli?) girmiş bu terim, 80'li yıllarda iyi satan kitapları ofset tekniğinin sağladığı olanaklarla gizlice basıp, düşük fiyatla pazarlayan yayıncılar için kullanılıyor. Sektörde korsan yayın yapanların çoğu adıyla, adresiyle, bastığı kitaplarla filan biliniyor. Ama kanıtlamak çok zor. Kimse de çıkıp "Ben korsan yayıncıyım" demiyor.

Bu dizi için görüştüklerimiz korsan yayın konusunda konuşmaya başladıklarında çoğu kez susturmakta güçlük çekti. Yerimizin elverdiğince bu yanıtları aktarıyoruz:

**Hüseyin Sönmez (Pandora Kitabevi)** - Bakın korsan yayıncılığı salt sergicilerin değil, kitapçıların da özendirildiği, beslediği söylenegiyor. Bunu biliyorum. İlk bakışta doğru da. Korsan yayıncıların işine geliyor gibi. Ne bileyim, korsan kitabın fiyatı ucuz. Çok yüksek indirimle almak mümkün filan. Ama özünde korsan kitap sektörü bir bütün olarak sakatlıyor, zayıflatıyor. Uzun erimde korsan kitap bu sektörün zararıdır. Kesinlikle önüne geçmeliyiz.

**Adalet Ağaoglu** - Evet, sık sık bir de ama fısıltıyla bazı yayınevlerinin kendilerinin korsan olduklarından dem vuruyor ama Yayıncılar Birliği bu konuda henüz bir açıklama yapmadı.

**Cahit Kılıç (Beyoğlu'nda sergici)** - Bütün yayıncılar, kimlerin korsan bastığını biliyorlar. Çıkar dolaşınlar, teşhir etsinler. Sergicilerde korsan basılmış kitap satılmıyor demiyorum, bazıları satıyor. Ama yalnız sergicilerde mi? Hiç ummadığımız kitap dükkânları da korsan kitap satmaktan yakalandı. Bunun sorumlusu ise yine yayıncılardır.

## Sergici eşittir korsan mı ?

Kestirmeden "Sergiciler için ne düşünüyorsunuz?" diye sormadım, yanıtları pek kestirmedim. O yüzden soruyu becerebildiğimece provokatif düzenledim.

**Adalet Ağaoglu**: Okumayan insanlar için televizyon bütünü bir kolaylık. En kestirme, komprime biçimde bilgilendirme, farklı yerlere, farklı insanlar, hayatlar içine göçme yolu, ama afyonlu bir yol bu. Bu yayınlarla yetinenlerin sahici birer kitap okuru olmalarını beklemek de ayrı bir aptallık olur tabii.

**Hüseyin Sönmez**: Sergici kayıtdışı ekonominin bütün olanaklarından yararlanıyor. Kira ödemiyor, personel çalıştırmıyor, vergi vermiyor, okura sunduğu kitaplar, genellikle ünlü ve çok satan kitaplardan ibaret.

**Bülent Ermiş**: Ben korsan yayıncılığı teşvik ettiğimize inanmıyorum. Biz, kayıt dışı ekonomi yapıyoruz ama bizim alışverişimiz dağıtımcılarla oluyor. Kitabevleri ise direk yayın evinden alışveriş yapıyorlar.

**Şöyle sordum**: "Ne güzel değil mi? Kentlerin anacaddelerinde, hele hele Beyoğlu'nda adım başı kitap sergileri. Cıvılcı. Sokaklar kitaba kesiyor. Sokaklar çiçek açıyor. Sonra yazın Ege ve Akdeniz kıyıları. Her yerde kitap sergileri. Ne hoş değil mi?"

Provokasyon galiba hedefini buldu. Yanıtlara bakın:

**Asuman Oktay ve Barış Tütün (İletişim)** - Biz, ilke olarak da uygulamada da indirimli kitap satan sergilere karşıyız. "Ne güzel kent sokaklarında cıvılcı kitap sergileri" kulağa hoş geliyor, ama sonuçlarına baktığımızda sektörün bütünü açısından zararları yararlarından fazla. Sergicilerin sırtında yumurta küfesi yok. Personel giderleri yok. Kira, yazar kasa zorunluluğu, fatura zorunluluğu filan yok. Kayıt dışı ekonominin bütün olanaklarından yararlanıyorlar. Büyük indirim yapabilmelerinin nedeni bu ve bu yolla ciddi kitabevleriyle haksız bir rekabet içinde-

ler. İlk bakışta yayınevlerinin sergicilerden çıkan var gibi geliyor. Oysa bu istikrarlı kitap satış kanalları genellikle sektöre zarar veriyor altında. Tahsilatınız güvenceye alınmamıştır. Kaldı ki sergicilik salt kitabevlerinin sorunu olarak

okuyucuların diğerece saldırdıkları. O zaman simitçilerle kestaneciler de vergi versinler. Kayıt dışı ekonomiyi ülkenin başbakanı bile yapıyor. Yine de yayıncılar okuyucuya ucuz kitap sağladıkları zaman kitap sergicilerinden ucuz kitap alma ihtiyacı duyulmayacak. Çok çeşitli kitap bulundurmamızı bizde isteriz. Ama burada belirleyici olan medya. Yazarı tanımış değilse, medyada reklamı yapılmamışsa okur almıyor. Bunu yayıncılar da biliyor.

**Ömer Faruk (Ayrıntı Yayınevi)** - Sergicilik kuşkusuz öncelikle kitapçıyı, kitabevlerini zayıflattı. İyi bir kitapçı salt "in" olmuş kitapları satmaz. Beş yıl sonra da, az da olsa bir talebi karşılayabilen bir yerdir kitabevi. Oysa sergici, salt "in" yayınlarla ilgili. Bu uzun erimde de kısıt erimde de sektörü sakatlıyor.

**Adalet Ağaoglu** - Benim açımdan, daha çok okura değil, okuyan okura ulaşmak; kitabın dizgi, baskı, kapak gibi kalitesiyle, estetiğiyle de bir bütün olduğunu bilen okura ulaşmak önemli. Eski- den sergileri karıştırarak, unutulmuş, artık bulunmayan ama içimizi cız ettiren kitaplara kavuşurduk. Ben, okuru az olan bir toplama bir kitabın diyelim bir milyon satsa, okunduğundan kuşku duyarım. O yüzden furya sergiciliğinden hoşlandığımlı söyleyemem. Hani dilimizde "işportaya düşmek" diye bir söz vardır. Sergicilik bana biraz bunu çağırıyor. Hopanlırlı ber kitapçının önünde kitaplarını yere yığılmış görsem mutlu olacağımı hiç sanmıyorum. Kitabın kendini aşan derecede rahat-sızlık duyduğumu söyleyebilirim.

Yayıncılar, kitapçılar, dağıtımcılar böyle diyor. Peki sergici ne diyor? Beyoğlu'da iki kitap sergicisiyle arkadaşlarımız **Filiz Gümüskonuştur**. Sergiciler suçlamaları kabul- lenmek bir yana oldukça farklı bir açıdan ilginç yanıtlar veriyorlar:

**Yayın evleri, genellikle korsan yayıncıdan yakınıyor ama pek de bir şey yapmıyor. Buna karşılık kitap sektöründe korsan yayıncılığı bir tür "yan meslek" edinmiş yayıncılar var. Örneğin Arkadaş Yayınlarından Cumhuriyet Özdendir. AFA'dan Atıl Ant, İletişim'den Tuğrul Paşaoğlu gibi. Biz Tuğrul Paşaoğlu ile konuştuk. O anlatıyor:**

- Adamı yakaladık. Bak- tı pabuç pahalı. "Tamam ben bastım kitapları" da diyemiyor. Bir başka korsan yayıncıyı ihbar etti. Gidip ona baskın yapmaya karar verdik. Ben arabanla, muhbir korsan dağıtım işlerinde kullandığı kırmızı kamyonetiyle arkada baskına gidiyoruz. Acele ediyoruz ki basacağımız korsan kaçmasın. Ama muhbir korsan yolda "Abi bir dakika be, bir şuraya uğrayalım, bir paket bırakacağız" deyip kimi kitapçılarda kısa molalar vermeye yol açıyor. Sonunda vardık ama kuş çoktan uçmuş. Nereden haber aldığımız önce anlamadık. Sonra fark ettik. Muhbir korsan- ın cep telefonu vardı ve daha biz yola çekirken işleştirdi.

"Bu düzeyde donanımlı korsanlara karşı ne yapabiliriz" derken bir haber daha geldi. Bizim muhbir korsan yol boyu uğradığı kitap- çılara hem de bizim yayınevinin korsan kitap paketlerini bırakmış. "Bunlar korsan kitap olmasın" diye soran kitabevi sahiplerine de "Ne korsan abi, görmüyor musun yayınevinin sahibi de burada" diye beni kanıt diye göstermiş... Ama bunları sakın yazma. "ava git- derken avlanan korsan avcısı" diye makaraya alırlar beni.

Ankara'da korsanı yakaladık. Adam ezilip büzülecek, dil dökecek, inkâr edecek diye bekliyoruz. Oysa herif bir açtı mübarek ağzını başladı döktürmeye:

- Ne korsanından söz ediyorsun sen arkadaş! İsmail Beşik- çiiçeride yatarken, siz kalkmış- sınız burada ticarete almışsınız. 8. maddeye karşı çıkacağız niza, tutuyorsunuz korsan ki- tap, korsan yayıncı diye devrimci demokratlarla uğraşıyorsunuz. Millet aç yoksul, kitap- alacak para ne, ekmecek, kitap- lar kardeşim".

Adam galiba kendisinden özer dilemimizi bekliyordu.



242 yayınevi ve sivil toplum örgütünün katıldığı 14. TÜYAP İstanbul Kitap Fuarı bugün halka açılıyor.

## Korsan yayıncı anlatıyor

Yayın dünyasında kimse kalkıp "Ben korsan yayıncıyım" demiyor. Ama korsan yayıncısız da bu dizi eksik olacaktı. Aldığımız birkaç sabıkalı ad- dan yola çıkıp iz peşine düştük. Sonunda eski bir mapus- hane arkadaşımız konuşmaya razı oldu. 1980 kışında Davutpaşa'da aynı koğuştaki kal- mıştık. Adımı açık- lamayacağıma söz verdim. O da bana korsan yayıncılığın hemen tüm dümenlerini anlattı. İşte birkaç seçme.

**Şimdi abi, bu korsanlık meselesi fazla abartılıyor. En çok satan kitap kaç satıyor ki, onun korsanını basan köşeyi dönsün. Bizimkine bu sofradan birkaç ekmeğe kırınması kapmak için çabalamak denmeli... Yaptım abi, korsan yayıncılık dediklerinden bir ara ben de yaptım. Ama benimki ummanda bir damla... Ben ne yapmışım? Esrar mı sattım? Çek senet işine mi buluştum? Kitap verdik biz insanımıza... Bak abi, bu yeni açılan lüks kitapçılar var. Bizim insanımız daha onun kapısından girerken tedirgin oluyor. Hani var ya... Paşam Disko, sen**

ona gidebilir misin? Gitsek bile kasını basar bizi. Okitapçılar da öyle.

... Evet abi, biz daha çok sergicilerle çalışırız. Çoğu da arkadaşımızdır... Bak ben bu işi sırf para kazanmak için yapaysaydım porno kitaplar var, onları korsanlardım. ... Abi, bu işte esas tezgâh, öyle korsan bastırılmakta değil. Tezgâh altı denir. Diyelim sen yayınevisin. Matbaada 3000 kitap bastırдың. 3000 bin de kapak var değil mi? Peki şimdi matbaada 3 bin 300 basılsa, 3 bin 300 de kapak. Matbaa, yayınevine kitaplarını teslim eder. Kalamı korsandır artık... Sonra ciltçide de olur bu iş. Ciltçi "200 kitap bozuk çıktı" dese ne olur? Yahut dağıtım kamyonundan iki üç paket düşse. Yani diyeceğim korsan basmam, zahmetine bile değmez... Zorlukları var tabii. Mesele sergiciye veriyorsun. Anadolu'da bazı kitapçılar sırf korsan çalışır, onlara veriyorsun. Adam biliyor, ödeme gününe ne yapıyor, ödeme gününde line aksatıyor: "Korsanda nakit para çalışır" derler ya, inandırmak. Nakit parası olan niye bu işe girsin ki?

## Korsan avcısı anlatıyor

Yayınevleri, genellikle korsan yayıncıdan yakınıyor ama pek de bir şey yapmıyor. Buna karşılık kitap sektöründe korsan yayıncılığı bir tür "yan meslek" edinmiş yayıncılar var. Örneğin Arkadaş Yayınlarından Cumhuriyet Özdendir. AFA'dan Atıl Ant, İletişim'den Tuğrul Paşaoğlu gibi. Biz Tuğrul Paşaoğlu ile konuştuk. O anlatıyor:

- Adamı yakaladık. Bak- tı pabuç pahalı. "Tamam ben bastım kitapları" da diyemiyor. Bir başka korsan yayıncıyı ihbar etti. Gidip ona baskın yapmaya karar verdik. Ben arabanla, muhbir korsan dağıtım işlerinde kullandığı kırmızı kamyonetiyle arkada baskına gidiyoruz. Acele ediyoruz ki basacağımız korsan kaçmasın. Ama muhbir korsan yolda "Abi bir dakika be, bir şuraya uğrayalım, bir paket bırakacağız" deyip kimi kitapçılarda kısa molalar vermeye yol açıyor. Sonunda vardık ama kuş çoktan uçmuş. Nereden haber aldığımız önce anlamadık. Sonra fark ettik. Muhbir korsan- ın cep telefonu vardı ve daha biz yola çekirken işleştirdi.

"Bu düzeyde donanımlı korsanlara karşı ne yapabiliriz" derken bir haber daha geldi. Bizim muhbir korsan yol boyu uğradığı kitap- çılara hem de bizim yayınevinin korsan kitap paketlerini bırakmış. "Bunlar korsan kitap olmasın" diye soran kitabevi sahiplerine de "Ne korsan abi, görmüyor musun yayınevinin sahibi de burada" diye beni kanıt diye göstermiş... Ama bunları sakın yazma. "ava git- derken avlanan korsan avcısı" diye makaraya alırlar beni.

Ankara'da korsanı yakaladık. Adam ezilip büzülecek, dil dökecek, inkâr edecek diye bekliyoruz. Oysa herif bir açtı mübarek ağzını başladı döktürmeye:

Adam galiba kendisinden özer dilemimizi bekliyordu.



14. TÜYAP İstanbul Kitap Fuarı, paneller, imza günleri, açikoturumlar gibi çeşitli etkinliklerle 12 kasma kadar sürecek. (Fotoğraf: UĞUR GÜNYÜZ)

# Yayıncılık, bir gönül işi

**K**itabeleri ve dağıtımclar. kitabın yazardan okura ulaşmasında vazgeçilmez halkalar. Ancak her iki konuda da sektörde şiddetli tartışmalar süregeliyor. Dağıtımcları çağa ayak uyduramayan kuruluşlar oldukları, korsan yayıncılığı özendirdikleri iddia ediliyor. Bu arada kitabelerinin de yayıncılarının sermayeleriyle para kazandıkları, kitabın finansmanına hiç katılmadıkları söyleniyor. Burada farklı görüşleri yansıtmaya çabalayacağız. Bu konularda en ilginç görüşleri kamme İletişim'den **Asuman Oktay** ile **Barış Tütün** dile getirdiler. Bu da doğal.

Oktay ve Tütün, kafalarında birkaç şapka birden taşıyorlar. Yayıncı, dağıtımçı, pazarlamacı ve kitapçı. Bu kadar çok şapka ile soruna çok çeşitli açılardan bakabiliyorlar. O yüzden dağıtımçılığı ve pazarlamacılığı tartışırken ilk söz onları:

**Asuman Oktay ve Barış Tütün (İletişim)** - Bakın, kitabın yayımından okura ulaşmasına kadarki süreç, iç içe geçmiş halkalardan oluşuyor. Bir zincir diyelim ister-seniz. İşte bu halkalarda aksamalar var. Böyle olduğu için 1983'te salt yayıncı olarak başlayan İletişim, böyle sürdüremedi. 1986 hatta 87'ye kadar biz de kitaplarımızı okura ulaştırmak üzere dağıtımçıydık. Ama gördük ki kitaplar okuyucuya ulaşmıyor. İyi ulaştırılmıyor. İLPA'yı kurduk, dağıtım ve pazarlama bölümümüzü. Şimdi de kitabeleri açıyoruz. İzmir'de iki, Ankara'da bir kitabeleri açtık bile. Sıra İstanbul'da. Kitaplarımızı okuyucuya ulaştırmak için bütün bu faaliyetlere girişmek zorunda kaldık. Ciddi bir dağıtım, ciddi bir yayıncı gerektirir. Bu çoğu kez göz ardı ediliyor. Örneğin bilgisayar donanımına, ulaştırma araçlarına, iyi yetişmiş personele, belirli bir miktar kitap stokunu taşıyabilecek sermayeye falan. Buna karşılık, dağıtımcların da ciddi zorlukları var, çok küçük kâr marjlarıyla çalışmak zorundalar. Bu kadar küçük marjlarla çalışan dağıtım sektörünün, riskler de göz önüne alındığında "yatırım" anlamında hiçbir cazibesi olmuyor. Ciddi bir sermaye girişiminin söz konusu olmaması nedeniyle dağıtımcları küçük birer işletme şeklinde varlıklarını sürdürmeye çalışıyorlar. Bu yüzden dağıtımçılığı hakıyla yapan dağıtımcların söz etmek güç. Biz İLPA olarak bu yönde çaba harçlıyoruz. Sonra Papirüs, Yeni Çizgi gibi dağıtım kuruluşları da var. Ama sayıları az.

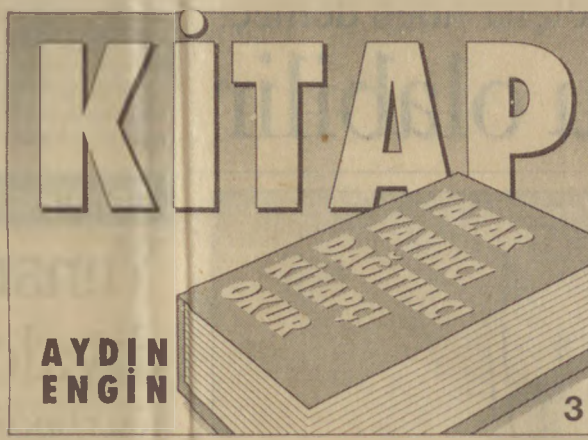
**Atıl Ant (AFA)** - Dağıtımclar, salt yeni kitapları kitabelerine ulaştırma çabasında. Bunu kitabelerinde de benimsiyor. Bir kitap çok satmıyorsa bir kez alındıktan sonra dağıtımçı talep etmiyor ve kitabelerine ulaştırıyor.

**Ömer Faruk (Ayrıntı)** - Bakın, 1980 öncesi yayıncıların niteliği ölçü alırsanız bugün çok daha çeşitli bir yayıncı yaşamı var. Türkiye yayıncılığında, ekonominin öteki sektörlerine göre çok daha becerili. Dünyada yayıncı sektöründeki gelişmeler Türkiye'ye çok çabuk yansıyor. Yayıncılıkta ki bu olumlu gelişmeye dağıtımclar ayak uyduramadılar. Örneğin yeni pazarlama teknikleri üretmediler. Ne bileyim, bilgisayar kullanımına bile geçemediler. Biz Ayrıntı olarak 12 dağıtımçıya kitap veriyoruz. Her birinin ilişki içinde olduğu 10-12 kitabeleri var.

**Müge Sökmen (Metis)** - Dağıtımclarla belli ilkeler çerçevesinde çalışmaya gayret ediyoruz ve bu anlamda büyük sorunlar yaşanmıyor. Ben bir kurum olarak dağıtımçılığın yaşamaya gerektirdiğini düşünüyorum; kitabı pazarlayan, tanıtım, uzaktaki kitapçılara kadar ulaştırılan bir kurum olarak... Bu ideal dağıtımçı tanımını elbette. İşler böyle yürümüyor pek. Yayıncının bu işlevi üstlenmesi ise zaten zor olan işimizi daha da zorlaştırır gibime geliyor.

**Kitap nereden alınmalı ?**

Pazarlamacılık, 80'lerden sonra kitap sektörüne giren bir kurum. Önceleri ansiklopedi pazarlamasıyla sınırlıydı. Ama ansiklopedi pazarı doyunca bu kuruluşlar kitaba yöneldiler. Kimileri pazarlamacılık terimi yerine aktif kitap satışı terimini tercih ediyorlar. Pazarlamacılığı kitap sektörüne yeni okur kazandıran bir kurum olarak görülenler de var, okuyucunun



kitap seçme özgürlüğünü zedeleyen bir kurum olarak da...

**Atıl Ant (AFA)** - Anadolu okuru, kitap pazarlamacılarının insafına kaldı. Bu pazarlamacılar, set satıyorlar. Okurun kendi seçmesini yok. İşte Uğur Mumcu Seti diyorlar, Nazım Hikmet Seti diyorlar, Tanilil Seti diyorlar. Seçimi pazarlamacılar yapıyor. Daha kestirmesi kitapçının, kitabevinin yerini pazarlamacı aldı. Ayrıca pazarlamacı kurumunun ister istemez korsan yayıncılığı da özendirilen bir yapıya var.

**Müge Sökmen (Metis)** - Pazarlamacılık kurumunun... Nasıl demeli, gereksizleşmesinden yanayım. Kendi seçmediği kitapları pazarlamacı ayağına kadar getirdiği için alan bir kimsenin kitapla ilişkisi bence giderek soğur. İnsanın seçip aldığı, arayıp bulduğu 3 kitabının olması, okumayıp da arada bir tozunu aldığı 103 kitabı olmasından yeğdir bence...

**Asuman Oktay ve Barış Tütün (İletişim)** - Pazarlamacılığı bir kurum olarak suçlayan görüşler, düşünmeden yapılmış yakıştırmalar. Pazarlamayı iyi yapanla kötü yapana aynı sepete koyan toptancı suçlamalar. Biz İletişim Yayıncı olarak okurla buluşmak istiyoruz. Pazarlama da bunun bir halkası. Kimilerinin bunu kötü yapmaları, olanakları kötüye kullanmaları başka şey, bu kanalı da kullanarak daha çok okura ulaşmayı başarmak başka şey olsa gerek. Pazarlama diye tanımlanan, satış temsilcileri kanalıyla okurlara götürülen hizmet de bu kanallardan biridir. Hepsini de.

**Ama deniyor ki okurun kitap seçme özgürlüğü... Kitapçıdan alınan, seçilenler alman bir kitapla, satış temsilcilerinden set olarak alınan kitaplar arasında bir fark...**

**Asuman Oktay ve Barış Tütün** - Olmuş olacak standart bir okur profili çizilsin, bundan ötesi okur değildir densin. Bunun için de okurları teste tabi tutalım.

Kitap almaya layık mı değil mi diye... Bu en hafif deyimleriyle ayıptır. Bu yolla ansiklopedi, kitap, dergi vs edimmiş yüz binlerce insana hakaret etmeye kimsenin hakkı yoktur. Bir satış temsilcisi, ortalama bir kitabevinde 8-10 bin başlık olması gerektiği düşünülürken, 10 bin kitaplık bir portföyü sunamaz okura. Bunun için kitabevleri var zaten. O yüzden dağıtımçı-kitabeler-pazarlama üçgenini birbirinin rakibi olarak değil, birbirinin tamamlayıcısı olarak kavramak gerekir.

## Son halka: Kitabeleri

Üvey evlat sergicileri ve özel alanlarda çalışan pazarlamacıları bir yana bırakırsak, yazardan okura ulaşan zincirin son halkası kitabeleridir. Bu konuda ilginç gelişmeler var. Büyük kentlerde, büyük yatırımlar gerektiren büyük kitabeleri açıldı, yenileri açılıyor. Buna karşılık Anadolu'da kitap suç aleti olarak kavrandığından, kitabevi de doğallıkla anarşi yuvası olarak kabul ediliyor. Anadolu'da kitabevi açmak, yürek işi ve alabildiğine riskli.

**Atıl Ant (AFA)** - Hayır, Elbette tek neden değil, olamaz da. Ama kitabeleri anarşi yuvası, kitap da suç aleti olarak görüldüğü sürece okur sayısında artış mümkün olmaz. 12 Eylül'ün etkilerini biçiyoruz hâlâ. Kitabevi açmak, bir cesaret sorunu oldu bu ülkede. Hele Anadolu'da.

**- Yani devlet kitaba karşı...**

**Atıl Ant** - Karşı değil düşman. Ne kitabı seviyor, ne kitabevini, tabii ne de yayıncıyı. Bir görüşleri vardı. Gelen genç müşteriye kitap seçmede bir çeşit rehber bile olurlardı... Bu tür kitapçılık, özellikle son iki askeri darbe ardından, yakılan, toplanan kitapların zaten dar sermayeli kitapçıya yarattığı korku -buna hapse atılmak dahil- sonucu iyice yok oldu. Anadolu kitapçılığının iyice söndüğü dönemler bunlar. Ardından "atılmcılık" işi patladı, dünün okuyarak kitapçısı tüccarları. Kendi okur değil ki, seçebilsin. Kim tanıyacak kitabı okura, nasıl tanıyacak? Tek tanıma yolu "best seller"lik. Çok kötü oldu bu. Hani eskiden ödülleri, taşra için bir ölçüde bu tanıma, önerme işlevini görürdük, şimdi ne ödül-



**Atıl Ant** - Evet. Hoş bir gelişme tabii. Ama orada da bir aksaklık var. Biliyorsunuz, kitap sektörünü yayıncı denen maceeracıların, kitap tutkunlarının sermayesi taşıyor. Dağıtımçı, kitaba para yatır-

ıyor. Kitabevi yatırımcı. Finansmana katılmıyor. O sözünü ettiğimiz büyük, hoş, özenli kitabelerini alalım. Ahsap raflara, vitrine, yüksek kiralara yatırım yapıyor. Ama ana metaya, kitaba yatırım yapıyorlar. Satacakları, asıl para kazanacakları malı bilbedel alabiliyorlar. Gerçi kitapçı gibi kitapları açılmaya başladı. Ama sektörün bunalımını önlemekten henüz çok uzak bu gelişme.

**Hüseyin Sönmez (Pandora)** - Bu iddialar klasik söylem. Kitapevi, kitabın finansmanına dolaylı da olsa katılmıyorsa, bunu kırmak için yayıncı ne yapıyorlar? Örneğin hangi yayıncı hangi kitapları çıkardı; hangi kitapların yeni baskıları var? Kitapevi, bu soruların yanıtlarını nasıl öğrenecek? Hatta kitapların içeriği, özelliği hakkında kısa, özlet bilgileri nereden edinecek? Bu durumda kitabevi okuyucusuna, müşterisine sunacağı kitaplarda ister istemez zorlanıyor. Dağıtımçı da bu alanda aynı umursamazlık, dağınıklık içinde. Dağıtımcların bir kitap katalogu, bir fiyat katalogu yok. Sonuçta kitap, olması gereken yerde olmayıyor. Buna karşılık olınması gereken yerdeki kitap da satılmadan bekliyor. Ne ekonomik olarak, ne kültürel olarak bunu savunmak mümkün değil.

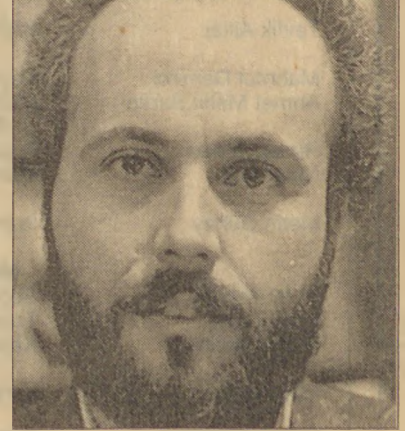
**Adalet Ağaoglu** - Çocukluğumuzda, gençliğimizde Anadolu'daki kitapçıları aynı zamanda şii yazan, en azından okur kişilerdi. Bir görüşleri vardı. Gelen genç müşteriye kitap seçmede bir çeşit rehber bile olurlardı... Bu tür kitapçılık, özellikle son iki askeri darbe ardından, yakılan, toplanan kitapların zaten dar sermayeli kitapçıya yarattığı korku -buna hapse atılmak dahil- sonucu iyice yok oldu. Anadolu kitapçılığının iyice söndüğü dönemler bunlar. Ardından "atılmcılık" işi patladı, dünün okuyarak kitapçısı tüccarları. Kendi okur değil ki, seçebilsin. Kim tanıyacak kitabı okura, nasıl tanıyacak? Tek tanıma yolu "best seller"lik. Çok kötü oldu bu. Hani eskiden ödülleri, taşra için bir ölçüde bu tanıma, önerme işlevini görürdük, şimdi ne ödül-



## Bir devlet düşmanı: Kitap

**Hüseyin Sönmez, Pandora** Kitabeleri'nin sahibi. Pandora, İstiklal Caddesi'ne açılan sokakta, benzeri az ama sayıları giderek artan seçkin kitabelerinden biri. Bir örnek olarak Pandora'yı seçtik. Bir kitapçının, özellikle yeni okur kazanılmasına ilişkin devletin ödevleri üstüne görüşleri önemli olsa gerek.

**Hüseyin Sönmez** - Kitaplar dünyada okurlara ya kitapçıyla ya da kütüphane kanalıyla ulaşır. Satınalma gücü olmayanlara, çok düşük olanlara kitabı ulaştırılacak olan kütüphanelerdir. Bugün Türkiye'de yayıncılarının baskıları ya da satışları bine kadar düştü. Oysa işlevlerini yerine getiren kütüphaneler olsa yeni okurlar doğacak. Bakın size bir örnek. Hilmi Yavuz biliyorsunuz aydındır, şairdir, vazardır. İstanbul Belediyesi'nde kültürel etkinliklerden sorumluydu. Birkaç öğrenciyle birlikte bize uğramış bir gün. Bana "Hüseyin, bu çocuklara indirimli kitap verir misin?" dedi. Ona, "Benden başka bir şey iste. Örneğin İHL. Yayıncı'nın kusurlu baskılarından kitap arımağın et bu çocuklara da. Ama indirimli kitabı benden isteme". Hilmi Yavuz'un amacı elbette



ki o çocukların kitap okumalarına yardımcı olma. Ama bunu niye Pandora üstünden gerçekleştiriyor. O dönemin İstanbul Kültür Bakanı'ydı Hilmi Yavuz. Çocuklar ona indirimli kitaba aracıları yerine, şurda 3-5 yüz metre ötedeki Atatürk Kitaplığı'na istedikleri kitapları aldırmasını önermelidiler. Bunu söyledim. Hilmi Yavuz da çocuklar da bana kızdılar. Neredeyse "Pis kapitalist" demedikleri kaldı.

Beyoğlu'nun göbeğinde, yüksek kira ödeyecek bir kitapçı açmak istediğimi, yani Pandora'nın projesini ilk kez 1990 yılında Bilsak'ta yakınlarıma söyledim. **Erdal Öz** de oradaydı. Güldü.

**"Hamburgerci aç. Çok daha fazla para kazanırsın"** dedi. Belki haklıydı. Hamburgerci açsam, elbet çok daha fazla para kazanırdım. Ama ben Pandora'yı açmayı yeğledim. 1991'de ilk açılan kitabeviydi Pandora. İlk aylarda, yıllarda büyük zorluklarım vardı. Ama ben bilinçli olarak çevremelolumlu bir hava yaydım. "Nasıl gidiyor?" diyenlere geçecek tam yansıtmaya da "Çok iyi, çok çok iyi" diye yanıtladım. 1993'e geldiğimizde gene aynı yanıtı veriyordum, ama artık yanıtım kesinlikle doğruydum.

**- Yani iyi para kazanıyorsunuz?**

- İyi paradan ne anladığınızla bağlı. Benim bir Serçe otomobilim var. Beni istediğim yere götürüp getiriyor. Ama bir BMW arabam olsun istesem bunu alamam. Ama Serçemden de memnunuz. Bu bir tercih. Hamburgerci dükkânı açsaydım BMW'm olurdu, ama mutlu olmazdım. Bugün Pandora var. Beni kimseye muhtaç etmiyor, kurulumuza yolunda ve mutluym.

lerin anlamı kaldı artık, ne de seçicilerin seçtiğine kulak asan...

**Asuman Oktay - Barış Tütün (İletişim)** - Bu sektörde sorunları gene de en az olan kitabeleri. Biliyorsunuz bir rant ekonomisi egemen Türkiye'de. Sektörde parayla, yani nakitle buluşan tek halka kitapçılar. Hadi Anadolu'ya saymayalım. Orada kitapçılık, kırtasiyecilik, oyuncakçı yenilmiş durumda. Ama büyük kentlerde bile kitapçılık -Ankara hariç- birkaç ciddi kitabeleri dışında daha çok "türedi" kitapçılarının elinde kalmış vaziyette. Bir kitabevinde olması gereken kitap çeşitliliğine asla sahip olmayan bu "türedi" kitapçıların, daha çok sergiden bozma bir görünümü var. En çok nakit paraya, en kısa



sürede kavuşmak için yüzde 20-50 arasında indirimli kitap satıyorlar. Ne dağıtımcları ne de yayıncıların ödemelerini zamanında yapıyorlar. Tüm sektörü olumsuz etkileyen bu "türedi" işletmelere karşı "kitabeleri" kimliğiyle buluşan, ciddi kitabelerinin sayısının artması sektörün daha rahat nefes almasını sağlayacaktır.

**Delir mi bu insanlar?**

İster yayıncı, ister kitapçı, ister sektörün herhangi bir halkasında yer alın. Bunca söyleşiden sonra bizim yargımız "Bu adamlar deli galiba?" oldu. Gerçekten de hiçbir sektörde bu kadar zorlukla boğuşulmuyor ve daha önemlisi kitap dışındaki herhangi bir sektörde harcanan bunca emek ve parayla köseyi dönmek mümkünken hâlâ yayıncı var ve yenileri kuruluyor. O yüzden dizinin son sorusu "Peki niye yapıyorsunuz bu işi siz alahakına?" diye sorduk. Yanıtlara bakın ve bu insanlar akıllı mı, deli mi siz karar verin.

**Müge Sökmen (Metis)** - Hayatımı yayıncılık yaparak geçirmek hoşuma gidiyor. Makine mühendisiyim ben. Ama yaptığım işi seviyorum. Kitap okuyarak ve yayımlayarak ekme paramı kazanmaktan çok mutluym. Birkaç yıldır Metis kendini döndürmeye başladı: para kazanmak için ek iş yapmadan da yürütebiliyoruz yayıncılığı. 13 yıldan sonra geriye dönüp baktığımızda, üç yüze yakın kitap bastığımızı gördüğümde inanmıyorum. Hayatımızı anlamlandırmak, dert ettiğimiz şeyleri yaygın olarak tartışabilmek için başlattığımız bu işin bizi geçindiriyor olması, bana hâlâ mucize gibi geliyor! Bu diziyi Atıl Ant'la başladık, onunla bitirelim. Atıl Ant'a sorduk:

**- Peki madem bu kadar zorluk var, niye yayıncı gene de var? Niye habire yeni yayıncı, yeni kitapçı açılıyor?**

**Atıl Ant** - Salt entelektüel bir kaygı bence. Şu ülkeye bir yararımdır dokunmuş mu acep sorusuna verilen bir yanıt. Bakın 5 Nisan kararlarından sonra otomotiv sektörü durdu. Tofaş, Renault kepenklerini indirdi. Sinema durdu, film yapmadılar. Ama geçen yıl TÜYAP Kitap Fuarı gene de civil civildi. Yayıncı durmadı, kepenk indirmede. Bu normal mi?

**- Bilmem. Sence normal mi?**

**Atıl Ant** - Değil tabii. Bir yayıncı, bir kitap çıkarıyor. Eğer kitap satır ve iş yaparsa, elde ettiği parayı hemen sekiz kitap daha çıkarmak için kullanıyor. Hem de çok satmayacağına bildiği kitapları... Normal mi bu? Maliyet hesabı yaparsanız, her bastığımız kitap zarar. 2 bin kitabı hepsi satsa ne olur? Dedim ya yararlı bir şeyler yapma duygusudur kişileri yayıncılığa iten.

**BİTTİ**

