

söyleşi... söyleşi... söyleşi... söyleşi... söyleşi... söyleşi...

HUKUKUK YAYINCILIĞINDA BİR SİMGE SEÇKİN YAYINCILIK

Oya Günendi*

Bu sayımızla birlikte yeni bir söyleşi serisine başlıyoruz. Amacımız hukukçularımıza, meslektaşlarımıza ve de mesleki bakımdan hukukçu olmasa da, hukuk konularına duyarlı okuyucularımıza, hukuk yayıncılığını daha yakın perspektiften göstermek. Bu yüzden her sayımızda hukuk yayıncılığı yapan bir yayıneviyle söyleşi yaparak, sizlere tanıtımını sağlamak amacındayız.

İlk olarak bu işe yıllarını vermiş bir yayınevini seçtik. Adı gibi seçkin bir yayınevi, olan Seçkin Yayınevi... Sahibinin soyadını almış, Sayın Aytaç Seçkin'in. Söyleşi yapmak üzere Sağlık Sokağı'ndaki büyük binalarına gittiğimde, Sayın Aytaç Seçkin, oğlu Sayın Koray Seçkin ve Seçkin Yayınevi'nin çiçeği burnunda "Terazi" Hukuk Dergisi'nin editörü Sayın Mehmet Handan Surlu tarafından



* Av., Ankara Barosu

çok sıcak ve samimi bir şekilde karşılandım. Ferah bir çalışma ortamları olduğunu gördüm ve toplantı odasında tatlı bir muhabbet olarak gelişen aşağıda keyifle okuyacağınızı umduğum söyleşiyi gerçekleştirdik.

Oya GÜNENDİ: Aytaç Bey yayıncı olmaya nasıl karar verdiniz?

Aytaç SEÇKİN: Ben aslında kitapçılıkla başladım. Kitap alım satımı yapan bir arkadaşımın muhasebesini tutuyordum. O bir gün dedi ki gel ortak olalım. Ve ortak olduk. Bu şekilde kitapçılığa başlamış oldum... Ama ortaklık 20 gün sürdü. Eski kitap alım satımı yapıyordum. 1965'te yeni kitaba döndüm. 1969'da yayına başladım.

K. S.: 1959 yılında, babam eski kitap alım satımı ile başlamış bu işe, çok küçük bir sermaye ile. Daha sonra, daha ciddi, büyük ölçekli bir kitabevine dönüşmüş.

O. G.: Neden hukuk kitapları?

K. S.: Aslında çok özel bir tercih değil. 70'li yılların başında, kitap almaya gelen okuyucularla sohbet ederken, tesadüf işte, hukukçular da geliyor gidiyor, birisinin benim kitabım var nasıl yayınlatırım diye sormasıyla o şekilde yayıncılığa başlıyor. O dönemde tabi Ankara'da aslında hukuk yayıncılığı çok gelişmiş değil, bir Olgaç yayınevi var. Onun için esas İstanbul merkez. Burada hukuk kitapları alım satımında da babam ciddi ciddi bir kitabevi olarak çalışıyormuş. Sonrasında zamanla 70'li yıllarda çok sayıda kitap yayımlandı. 80 sonrası 12 Eylül'den sonra bütün kanunlar altüst oldu. O bir fırsattı. O anda çok fazla kitap ihtiyacı vardı, kaynak ihtiyacı vardı. O dönemde hukuk kitapları piyasası çok hareketlendi. Sonrasında 1990'da Kocatepe Pasajı'ndaki küçük dükkanımızdan buraya taşındık ve bir kitabevi kimliğinden sıyrılıp tamamıyla bir yayınevi olarak devam ettik. Kocatepe Pasajı'ndaki dükkanımız küçük bir dükkan, burada büyük çaplı bir yayınevi olarak yani



kitap satışından ziyade yayıncı olarak çalışmaya başladık. Kitap satışı ikinci plana düştü, öncelik yayınevine geçti.

O. G.: Bir aile şirketisiniz diyebilir miyiz?

K. S.: Evet, 1992'den itibaren biz de katıldık (Aytaç Bey'in iki oğlu, Koray Bey ve Cem Bey). Daha kurumsal bir yapı kazanmak için, 2000 yılında AŞ'ye dönüştük. Adımız "Seçkin Kitabevi" iken "Seçkin Yayıncılık" oldu.

O.G.: Yayınevinizde kaç kişi çalışıyor, işleyiş şekliniz nasıl?

K. S.: Şu anda Yayınevi'nde yaklaşık 50 kişi çalışıyor. Dört ayrı bölüm var kendi bünyemizde. Birisi yayın-editörlük kısmı. Diğeri kitapçılara toptan satış bölümümüz. Şubelerimiz var, onların bağlı olduğu bir satış bölümümüz var. Bir de bir pazarlama bölümümüz var. Onlar da Adliye'de dolaşıp, oralarda kitap sergileyerek satış yapıyorlar.

O.G.: Kendi yayınlarınız dışındaki yayınların dağıtımını da yapıyor musunuz?

K. S.: Evet şöyle, kendi yayınlarımız dışındaki diğer hukuk kitaplarının ve bu arada üniversitelerin hukuk dışı kitaplarını da yayımlayabiliyoruz ve dağıtımlarını yapıyoruz. Hukuk yayıncılığı alanında büyük bir dağıtım ağına sahibiz. Hukuk yayıncılığı ve dağıtım konusunda şu anda en güçlü yayıneviyiz.

O. G.: Yayımlanması için size gelen kitaplarda Seçkin Yayınevi'nin yayımlama kriterleri nelerdir? Kısaca yayın ilkeleriniz nelerdir?

K. S.: Yayınladığımız iki tür kitap var. Biri uygulamaya yönelik kitaplar, biri de akademik çalışmalar, daha detaylı monografiler, tezler vs.



Monografilerde yani tezlerde vs. çok fazla satış imkanı olmuyor, çok sınırlı oluyor. Ama onlardan çok büyük bir beklentimiz de olmuyor. Amacımız daha çok, hukuk hayatına katkıda bulunmak için, ürünler yüzüstüne çıksın diye yayımlıyoruz.

O. G.: Bu tür monografik yayımları teşvik edici çalışmalarınız var mı?

K. S.: Özellikle yayına teşvik anlamında bir çalışmamız yok ama söylemesek de biliniyor, özellikle akademik çevre tarafından. Ancak bazı kitaplar var ki, on kişiyi yirmi kişiyi ilgilendiren, onlara kadar inemiyoruz ama, ne bileyim işte örneğin Osmanlı hukukunda bir konuyu inceleyen bir kitabın yayımlanması pek kolay olmuyor. Daha güncel tezleri, çalışmaları, ağırlıklı olarak yayımlıyoruz.

Diğer taraftan aslında bizim uygulamaya yönelik kitaplarımız daha fazla, daha ağırlıkta. Burada da dikkat ettiğimiz kriter, gerçekten okuyucuya ve genellikle hukukçulara fayda sağlaması, okuyucunun bir problemini çözmesi, uygulama için yararlı olacak bir kaynak olması.

O.G.: Yazarın yazma ilkeleri çatıştığında, diyelim ki redaksiyonda, dizgide, canınızın sıkıldığı sorunların ortaya çıktığı oluyor mu? Yayın ilkeleriniz esnek mi?

K. S.: Bazen oluyor tabi ama çok ciddi bir sorunla karşılaşmıyoruz. Yayın ilkelerimiz öyle çok katı değil, çok temel ilkelerimiz var tabi ama bunlar çok geniş bir çerçeveyi kapsayan temel ilkeler. Özeldde yazarın tercihlerini uyguluyoruz ağırlıklı olarak, onun yorumlarına biz uyuyoruz. Aynı konuda çok farklı düşüncelerde kitaplar çıkarabiliyoruz. Onu okuyucu tercih ediyor. Okuyucunun pek çok kitap arasından seçme şansı var. Mesela bazı şeyler vardır, bazı okuyucu teoriden ziyade uygulamayı talep eder ve sadece içtihatır belki istediği yani çok fazla açıklama kısmının ağırlıklı olmasını istemez. Bazısı da içtihatları yeterli görmez, işin teorisini ben öğrenmek istiyorum der. İkisi de farklı farklı okuyucu, bizim herhangi bir tanesi için bir tercih yapma şansımız yok. Biz çeşit çeşit kitaplar sunuyoruz. Farklı ağırlıkları var bunların, okuyucu hangisini tercih ederse onu alıyor. Geçmişe oranla çok büyük seçme şansları var okuyucuların. O yüzden bazen eleştiriler alsak da yayımladığımız bir kitap hakkında, mesela sadece içtihatları almış, yayımlanmış çok az bir açıklama var şeklinde... Ama onu da tercih eden var. Okuyucu bizim için ön planda. Sonuçta bizim varolma sebebimiz okuyucuya istediği, arzu ettiği, ihtiyacı olan bilgiyi sunmak. Bunun için çalışıyoruz, amacımız bu.

O.G.: Son zamanlarda, son bir iki yıldır, hukuk yayınları, özellikle de bir hukuk dergileri patlaması var. Bu rekabeti arttırıcı ve dolayısıyla da hukuk yayınlarının kalitesini arttırıcı bir etki yarattı mı?

K. S.: Pek değil. Buna katılmıyorum, şöyle, ben hatırlıyorum mesela 1980'lerde tirajlar çok yüksekti, 5.000 tane falan basılırdı bir kitap ve satılırdı. Şimdi tirajlar 1.000'e hatta 500'e düştü. Şimdi çeşidin artmış olması tabi bir etken. Eskiden de belki 5.000 okuyucu

vardı, şu anda da aynı 5.000 okuyucu var ama, 1.000 tanesi o kitabı alıyorsa 500'ü başka bir kitap alıyor veya bazısı örneğin medeni hukuk kitabını almıyor da, sadece içinden onu ilgilendiren sözgelimi boşanma kısmı ile ilgili yayımlanmış kitapları alıyor. Aynı konuya yönelik yayın ve yazar fazlalığının çok büyük etkisi oluyor. Mesela bakıyorsunuz şimdi, en son Ceza Kanunu değişti, şu anda ceza ile ilgili bu yayınevinden ve başka yayınevinden çıkmış, en azından her gün basılan beş tane ceza kanunu, ceza muhakemesi kanunu var. Kabahatler kanunu var. Herkes artık bunu yayımlayabiliyor. Bu tirajı topladığınız zaman aşağı yukarı o rakama yaklaşıyor ama teker teker tiraj daha düşük oluyor. Yani 5000 yine 5.000 aslında. Mesela bilumum şerh var, aynı konuya hitap ediyor. Şimdi burada tercih seçenekleri ortaya çıkıyor. Bir kısmı o şerhi alıyor, bir kısmı bu şerhi. Kayıt tutuyor aşağı yukarı. Ancak okuyucu sayısı pek artmıyor. Hakim sayısını bilemeyeceğim ama avukat sayısı arttığı halde, okuyucu sayısı pek değişmiyor. Sonuçta şöyle değerlendirilebilir, seçme şansı oluyor herkesin. Yani beş ayrı ceza kanunundan hangisini isterse onu alma şansı oluyor. Böyle bir avantajı var okuyucu açısından.

O.G.: Sonradan çıkan yayınların çok tutmadığını görüyorum. Aklıma gelen bir kaç hukuk dergisi var örneğin yayın hayatı bir seneyi bulmadı diyebilirim, kapatmak zorunda kaldı. Bunu hangi etkenlere bağlıyorsunuz?

K. S.: Geçmişe oranla başlangıç maliyetleri yükselmeye başladı. Eskiden bir yayınevinden bir kitap veya dergiyi hemen çıkarırdınız, üç beş ay idare ederdiniz, devam edebirdiniz. Ama şimdi kar marjları çok düşmeye başladı, yani eskiye oranla gözlemlediğimiz şey o. Kitapçılar daha fazla iskonto ile kitap almak istiyorlar. Okuyucu, mümkün olduğunca çok iskonto ile kitap almak istiyor. Maliyetler sürekli yükseliyor. Böyle olunca gerçekten kar marjında bir daralma var. Eskiden bir kitap basıp, hem de 2.000 basıp mesela, bir iki senede satardınız ve gerçekten bir yayınevini döndürebilirdi. Şimdi kazanç, bir yayınevini döndürebilecek durumda değil, öyle bir iki kitapla. Ölçek, büyümek durumunda kalıyor. Yani elli-yüz kitaba ulaşırsanız, artık yayınevi belli bir raya girmiş anlamına gelir. Birinin eksisini diğerinin artısıyla kapatma amacı.

O.G.: Peki kanunlarımızın sürekli değişiyor olması... Bu sizin gibi, sadece hukuk yayınları üzerine yayıncılık yapan bir yayınevini zor durumda bırakmıyor mu?

K. S.: Evet bu en büyük sıkıntımız diyebiliriz. Özellikle son 3-4 yıldır Meclis çok iyi çalışıyor. Bu şu anlama geliyor. Bastığımız kitapların bir çoğunu atıyoruz. Kanun değiştirildiğinde. Böyle bir tarafı var bu işin. Örneğin basıyoruz 1.000 tane kitap, depoya koyuyoruz. Mesela İhale Kanunu, bizim çok ciddi biçimde zarar ettiğimiz bir alan oldu. Bizim kendi yayınlarımız olan üç tane, böyle ciltli, farklı farklı yazarların İhale Kanunu kitapları, hepsi de uzman kişilerin yayımladığı kitaplar. İhale Kanunu değişti, değişince biner tane koca koca ciltli kitabı atmak durumunda kaldık. Yeni kanuna göre tekrar yayımladık. Arkasından bu sefer yönetmelikleri değiştirdiler. Yani iki kez yayımladık ve şu anda yayımlamaya cesaret edemiyoruz, çünkü yine bir tasarı var.

O.G.: Öyle görünüyor ki, çok sıkı takip etmek durumundasınız kanun değişikliği teklif ve tasarılarını...

K. S.: Öyle evet, her sabah bir sürpriz bekliyoruz, Resmi Gazete'yi açıp bakıyoruz, bakalım bugün ne geldi başımıza diye. Biraz diken üstündeyiz. Bu durum bize ciddi bir maliyetle geri dönüyor. Düşünün ki her türlü kağıt, matbaa, telif, cilt vs. bütün o masraflarını yapıp bir köşeye koyuyorsunuz ve hiçbir geri dönüşü olmadan doğrudan kağıtçılara hurda kağıt olarak veriyorsunuz.

O.G.: Kendimden biliyorum, bu kanun değişiklikleri, gerek meslektaşlarımızı gerekse kanunlarla işi olan diğer okuyucuları da, kanunları yazılı basımdan okumak yerine internetten okumaya yönlendiriyor. Çünkü söylediğiniz gibi, aldığımız bir kanun kitabının ömrü çok uzun olmuyor. Ve hukukçular değişiklikleri daha dinamik yayınlardan takip etmeyi yeğliyor.

K. S.: Tabi tabi. Şimdi son dönemde belki dergilerin biraz öne çıkmasının temel sebebi de bu. Örneğin bir avukat açısından düşünürsek, koca bir kitap alıyor ve rafa koyuyor, kanun değişince kullanılamaz hale geliyor. Bundan dolayı biraz daha hızlı bir periyotta güncelleme olabilen araçlar daha öne çıkmaya başladı. Dergi bunlardan birisi, İnternet ikincisi. İnternet aslında önemli bir araç burada ve bu tür referans alanlarında. Tıp, hukuk, mühendislik gibi belli alanlarda aranılan konuların daha rahat takip edilebileceği bir mecra. Ama şöyle bir sorun var, internetteki bilgiler çok yeterli değil açıkçası. Bazen gelen okuyucularla ben sohbet ediyorum, bazısı kitap almak çok da gerekli değil, internette her şey var diyor ama çok yüzeysel aradığınızı bulursunuz, onda hiçbir sorun yok ama derine inmek isterseniz sağlıklı bir sonuç alamazsınız.

O.G.: Çok haklısınız, internette çok faydalanan biri olarak dahi söyleyebilirim ki, sadece kaynakça olarak güzel. Neyi nerede bulabileceğimi, örneğin aradığım herhangi bir konuyu arama motorlarında yazdığımda ilgili eseri Seçkin Yayınevi'nde bulabileceğimi göstermesi güzel.

K. S.: Evet ve zaman içinde daha profesyonel siteler çıkacak. Mesela Almanya'da, abone oluyorsunuz, aylık 20 Euro para ödüyorsunuz, medeni hukukla ilgili kanunlar, içtihatlar, yorumlar, makaleler bir arada olarak sunuluyor

O.G.: Sizin de planlarınız arasında mı böyle bir hizmet?

K. S.: Tabi tabi biz de bunu düşünüyoruz. Ama orada en büyük sıkıntı telif konusu. Yani ne üzerinden telif ödenecek? O çok net değil ama yurtdışında bunlar çözüldüğüne göre bunlar burada da çözülecek ve ona doğru bir gidiş var o muhakkak.

O.G.: Korsan konusuna değinmeden olmaz...

K. S.: Korsanla ders kitaplarında çok büyük bir sıkıntımız var. Kitapları hem matbaada çoğaltıyorlar hem de fotokopiyle çoğaltıyorlar. Bunun bir suç olduğunu bile çoğu kişi bilmiyor. Hatta bir seferinde bize bir mail gelmişti, yetmiş tane alacağız şu kitaptan, iyi bir fiyat verin yoksa öğrencilere fotokopileri için vereceğim kitabı diye...

O.G.: Ne söylediğinin farkında değilmiş belli ki, kendi kendini ele veriyor.

K. S.: Korsan yayın, yayıncılık sektöründe çok ciddi bir sorun. Korsan yayınlar bize öyle ağır darbe vuruyor ki, her bastığımız kitaptan bir kazanç sağlamamız mümkün değil. Yani basarsınız tercih edilmez, beğenilmez, tutmayabilir veya kanun değişebilir; dolayısıyla yüklü bir maliyetimiz var. İyi satan kitaplarımız, onları finanse eder aslında veya çok kaliteli, güzel bir akademik çalışmayı yayımlarsınız ama okuyucusu çok azdır. Aslında korsan olmasa ve ders kitaplarından daha iyi kaynak sağlayabilsek, bu tür yayınlara daha fazla kaynak ayırma imkanımız olur. Ama her ne kadar dengelemeye çalışsak da, gitgide korsanın bize sekte vurması ile yayımlamak için uğraştığımız akademik çalışmaların da sayısı azalıyor. Mesela ders kitapları açısından söylersek, toplam öğrenci okuyucu sayısının ancak %10'una kitap satabiliyoruz. Kalanının hepsi fotokopi demeyeceğim, çünkü ders notları ile idare edenler var. Yani %80-90'ı farklı yollardan, ikinci el vs. ve bunun da nereden bakarsanız bakın %50'si korsan yollardan kitap ihtiyacını karşılıyor. Bu bizi çok ciddi sarsan bir tablo.

O.G.: İşte özellikle bu iki etken nedeniyle sizi çok cesur buluyorum. Korsan yayıncılığın henüz tam olarak önüne geçememiş ve kanunları son zamanlarda sürekli değişen bir ülkede hukuk yayıncılığı yapmak çok büyük cesaret işi.

K. S.: Ee, biraz öyle evet...

O.G.: Yazan hukukçu kesiminin istatistiğini siz çok iyi verebilirsiniz diye düşünüyorum.

K. S.: Yazar sayısını tam olarak bilemiyorum ama belki şu anda 1000 civarındadır toplam kitabı yayımlanmış kişi sayısı.

O.G.: Hep aynı kişilerle mi çalışıyorsunuz?

K. S.: Ağırlıklı olarak aynı kişilerle... Çünkü bir kitap yazmış kişi, ikinci kitabı daha kolay yazıyor. O ilk cesaret işi çok kolay değil. Adeta bir hamle... Çünkü herkesin muhakkak ki çok derin bilgisi var çalıştığı konuda ama bunu bir kitaba aktarması çok kolay olmayabilir. Çünkü kitabın kurgulanması çok kolay bir şey değil. Yani 300-500 sayfayı birden kafanızda organize edeceksiniz, yazacaksınız, başı sonu birbiriyle tutarlı olacak... Çok kolay değil... Bu anlamda belki dergiler bir araç olabilir. Çünkü makale yazmak, bir kitap yazmaya oranla çok çok daha kolay. Ben dergilerin bu tür bir avantaj sağlayacağını düşünüyorum, yani yazar sayısını artırılması açısından. Bir de kitap iddialı da bir şey. Makale yazmaya daha kolay cesaret edilebilir diye düşünüyorum. O yüzden zaman içerisinde dergi aracılığıyla yazma cesaretini bularak, daha fazla yazar kitap yazacak diye tahmin ediyorum.

Şöyle bir sıkıntımız var. Eskiden üniversitelerden çok sayıda kitap gelirdi yayımlanması için, yani üniversiteler ciddi bir kaynağı kitap yazarken ama orada da üniversite sayısının artması ders saatlerinin artması, bir hocanın birkaç üniversitede birden derse girmek zorunda kalması, üniversitelerden gelen kitap sayısını biraz azalttı. Bir de dediğim gibi özellikle ders kitabı anlamında hocaları teşvik edecek bir şey de yok, yani kitap yazıyorsunuz, bastırıyorsunuz 1.000 tane, siz 1.000 taneyi satana kadar 2000 tane de korsan çoğalıyor. Yani açıkçası örneğin İstanbul'da bir yandan danışmanlık yapan veya avukatlık yapan bir hoca için biraz fazla büyük bir zahmet. Yani birkaç saat içerisinde bir mütalaa verip kazanç sağlamak varken, siz altı ayınızı bir yılınızı ayırıyorsunuz bir kitaba, onda da korsan fotokopi çekenler ya da korsan satanlar kazanıyor. Bu çok büyük bir adaletsizlik ve aslında hocaların kitap yazmasını da engelleyen bir şey. Sistematik eser yazımına çok büyük darbe. Diğer yandan da doyurucu bir telif bulamaz hale geliniyor, çünkü satılmayınca telif de verilemiyor.

Diğer taraftan bir de uygulamacı yazarlarımız var. Yargıtay'dan, diğer hakimlerden, avukatlardan... Daha çok oradan aslında kitap çıkıyor. Dediğim gibi akademik çevreler biraz orada geri planda kaldılar geçmişe oranla, uygulamacılar daha hızlı kitap yazmaya başladılar.

O.G.: Sürekli devinim halinde olmalısınız, okuyucuya daha iyi nasıl ulaşabilirim, okuyucu bize nasıl ulaşır diye? Bu konuda çalışmalarınız var mı?

K. S.: İstanbul'da büyük bir şube açtık şu sıralar. Küçük bir yerde, pasaj içerisinde küçük bir şubemiz vardı, onu cadde üstüne taşıdık.

O.G.: Tam olarak nerede?

K. S.: Şişli Adliyesi'nin hemen altında.

O.G.: Daha uygun bir yer olamazdı, çok uygun.

K. S.: Evet, Şişli'nin çok merkezi bir yerinde, büyükçe bir dükkan ve içerisindeki kitapların %60'ı hukuk ağırlıklı ve %40'ı da ekonomi, diğer sosyal bilimlerle ilgili bazı kitaplar yer alacak.

Bu da aslında bir ihtiyaçtı. Özellikle İstanbul'da insanların keyifle alışveriş yapacakları bir yere ihtiyaç vardı. Ankara'da kitabeveleri daha doyurucu İstanbul'a göre, Ankara kitabeveleri daha güçlü.

O.G.: Bu tür açılımların devamını düşünüyor musunuz?

K. S.: Bunu zaman içerisinde birkaç büyük ile de yaymayı düşünüyoruz. Asıl şu anda şöyle bir sıkıntı var. Geçmişte hukuk kitabı satan kitapçılar vardı çeşitli illerde. Daha sonra bu kitapçılar yavaş yavaş hukuk kitaplarını bırakmaya başladılar. Bunun da sebebi şu

oldu, adliyelerde stand açıldığı zaman mesela Konya'da hemen hemen ne zaman gitseniz, herhangi bir kitapçının orada bir standını görebilirsiniz, her hafta bir stand var, Adliye'nin içerisinde. Şimdi böyle olunca, kimse o standdan alış veriş yapmak varken gidip de kitapçıdan kitap sormuyor.

O.G.: Yaşam hızlı, okuyucu da en hızlı ve kolay ulaşabileceği mekanı tercih ediyor dolayısıyla.

K. S.: Evet, işte bu yüzden, yavaş yavaş bu tür kitapçılar ellerindeki hukuk kitaplarını bitirdiler, artık satmıyorlar.

O.G.: Bildiğim kadarıyla siz uzun zaman standda satışa direndiniz.

K. S.: Evet çünkü o çok sağlıklı değil. Bilmiyorum bu durum belki zaman içerisinde değişecek. Ama şimdi bizim için de kaçınılmaz oldu, evet biz aslında uzunca bir süre direndik, böyle bir şeye girmeyelim, kitapçılar aracılığıyla satalım diye. Bu standda satış şekli 1983-84 yıllarında başladı, 1996 yılına kadar biz böyle bir şeye girmedik, çok direndik ama baktık ki başka türlü kitap satamayacağız, mecbur kaldık ve biz de artık iki ekip oluşturduk ve onlar aracılığıyla satış yapıyoruz. Ama dediğim gibi çok sağlıklı bulmuyorum. Kitap için kitapçıya gitmek bana daha uygun görünüyor.

O.G.: Elbette ve şu da var ki, okuyucu meslektaşlarımız standda, o anda düşünebildiği veya çok yakın belli kitapları alabilir. Ama özellikle avukatların çok olağan olarak önüne somut bir konu geldiğinde, onunla ilgili bir şey aradığı zaman standda bulması güç. Stand geçicidir. Sonuçta kitapçıya gitmek zorunda kalınacak.

K. S.: Evet kesinlikle öyle tabi.

O.G.: Dergi yayıncılığına başladınız bu arada, "Terazi" Hukuk Dergisi'ni çıkarıyorsunuz.

K. S.: Evet, editörlüğünü Mehmet Handan Surlu'nun yaptığı "Terazi" dergimizi aylık olarak çıkarıyoruz. Eylül ayında başladık yayımlamaya. 6. sayımızı çıkardık, çok keyifli ve güzel gidiyor. Onla beraber bir de Ceza Hukuku Dergisi çıkarıyoruz. Onun da ilk sayısı çıktı, ikinci sayısı da önümüzdeki Mart ve Nisan'a yetiyecek. Bu 6 ayda bir yayımlanıyor, biraz daha akademik makaleler ağırlıklı. Terazi Hukuk Dergisi daha uygulamaya dönük, makalelerin kısa olmasını tercih ediyoruz, 5-6 sayfayı geçmeyecek şekilde, dergi sayfası olarak bu 9-10 sayfaya tekabül ediyor aşağı yukarı. Bir sorunu çözmesi bizim için önemli. Amacımız, çok makale yer alsın, çok karar yer alsın, okuyan bir kişi en azından yayımlanmış on beş makeden beşi altısı onuyla ilgilen sin istiyoruz. Çünkü herkes her konuyla ilgilenmiyor. Kısa tutarak makale sayısını artırmanın sebebi bu. Akademik dergilerinse böyle bir sınırlaması yok, belli konularda akademik ağırlıklı sözler söylenmesi gerekiyor. Ama uygulamaya yönelik dergilerde kararlarla da hitap etme amacı güdülüyor. Hiç değilse okuyucunun %70'i o kararlardan yararlınsın istiyoruz. Kısa olmasının bir sebebi de hukuk-

çuların da vakti sınırlı. Onlar bir otobüste giderken, duruşma beklerken hemen şöyle 3-4 sayfayı okuyup bilgi edinmek istiyor. Bunların yanı sıra bir de özel hukuk alanında yeni bir dergi düşüncemiz de var.

O.G.: Hakemli dergiler mi?

K. S.: Her ikisi de hakemli dergi.

O.G.: Makale sorunuz oluyor mu, yazan kesimin az olduğunu düşünürsek?

K. S.: Pek olmuyor, çünkü aslında herkesin söyleyeceği, söylemek istediği bir şeyler var. Cesaretlendirmek belki gerekiyor, olabileceğini en azından anlatmak gerekiyor. Ben öyle düşünüyorum. Çünkü bir hakim ya da avukat, ya şimdi ben bunu yazsam nasıl anlaşılır, haddini bil mi derler? Öyle bir tedirginlik içerisinde bence büyük bir yazar kesimi hazırda bekliyor. Halbuki hiç öyle bir şey yok. Konuya hakimseniz, biliyorsanız bunu ortaya koyabilirsiniz

O.G.: Dergilerinizin tanıtımı ne durumda? Hukukçularımızın çoğu dergilerinizden haberdar mı, yoksa ilgilenen zaten bulur mu diyorsunuz?

K. S.: Biz 45 bin avukata mektup gönderdik dergilerimizle ilgili. Çoğu hukukçunun haberdar olduğunu düşünüyoruz bu yüzden arada adres değişikliği vs sebeplerle bilgilendirilemeyenler dışında.

O.G.: Avukat sayısı şu anda 59 bin.

Son olarak iyi ki bu işi yaptım, yapıyorum diyor musunuz?

AYTAÇ SEÇKİN: Tabi, çok seviyorum işimi,

O.G.: Bu güzel söyleşi için çok teşekkür ediyorum.

Aytaç, K. S.: Biz teşekkür ediyoruz.