



Geleceğin İletişimcileri Arel Medya'da

Derslerde aldığımız teorik eğitim, pratikle desteklenirse gerçek potansiyelini ortaya çıkarır. Arel Medya, teoriyi pratiğe döküyor, gelecekte edinilecek deneyimleri bugünde önümüze sunuyor. Yalnızca geleceğin başarılı bir medya çalışanını değil, eleştirel bakışı kalemine, vizörüne, mikrofonuna sızmış özgür bireyi hedefliyoruz. Arel Medya'da üretenler, kendi hikâyelerini anlattılar.

■ Gizem Tarçmoğlu

AYKUT AYKANAT

Öğretim Görevlisi/Arel Medya Direktörü

“Arel Medya'da olmak, Solaris'e seyahat etmektir”

1994 yılında Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Gazetecilik bölümünde okurken dikkatimi ilk çeken, fakültenin haber ajansı MİHA olmuştu. MİHA'daki iletişim fakültesi öğrencileri o günün koşullarında haber yazıyor, fotoğraf çekiyor ve bir ajans mantığı ile içerik üretiyorlardı. Dahası, içerikler o yılların önemli gazetelerinde öğrencilerin imzalarıyla yayımlanıyordu. Cumhuriyet ve Radikal gazetelerinin pazar eklerinde MİHA çıkışlı haberleri görmemiz mümkündü. MİHA'da çalışıp da medya sektörünün yer almayan yoktur neredeyse. Çünkü profesyonel anlamda içerik üretmekle kalmayıp

kültürel anlamda da öğrencilerin gelişimine katkıda bulunan bir ortam sağlıyordu. İşte Arel Medya da bir anlamda bunun için var. Hem de sadece İletişim Fakültesi öğrencileri için değil, tüm Arelliler için buradayız. Henüz yeni bir oluşum olsa da kısa sürede öğrencilerimiz birçok görüntülü ve yazılı habere, belgesellere imza attı. Gazetemiz ArelRepost, Radyo Arel, haber sitemiz www.arelmedya.com başta olmak üzere tüm sosyal medya kanallarımızda yaptığımız içerikleri görmemiz mümkün. Bunlar ağırlıklı olarak hayata eleştirel bakan ve daha da önemlisi, toplumsal konulara odaklanan

içerikler. Medyanın özgürlüğünün tartışılmasının bile “ayıplanacağı” ortamda bu içerikleri bir üniversitenin haber ajansında yapılması çok kıymetli. Ama çok daha önemlisi, Arel Medya'nın farklı bir kültürel ortam yaratma hedefi. Bizler için hayata eleştirel bakmak, adalardan yana olmak, özgürlüğün ne demek olduğunu anlamak çok önemli. Bu yüzden burada içerik üretmek için önce hayatı ve insanı yeniden anlamaya çalışıyoruz. Arel Medya'da olmak İlyada ve Odyssea'yı yeniden okumak, Dostoyevski'nin “yeraltındaki insanımı” tanımak, Solaris gezegenine seyahat etmektir bir anlamda.



DOÇ. DR. KENAN DUMAN

Neden Arel Medya Merkezi?

İstanbul Arel Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencileri, ders hocalarının liderliğinde sektör deneyimli isimlerle iş ve öğrenim hayatına önemli katkısı olan bir yapıda yer almakta. Merkezimizde yer alan mentor hocalarımız, Arel Medya'da öğrencilerimizle birlikte çalışıyorlar. Öğrencilerimiz, derste teorik olarak gördüklerini Arel Medya'da hocalarıyla birlikte pratiğe dökerek fotoğraftan videoya, kısa film den belgesele, radyo yayınından podcaste, haber yazımından muhabirliğe ve sektörde karşılaşabileceği birçok deneyime daha öğrenciyken sahip oluyorlar. Arel Medya, yakın tarihli kuruluşundan beri birçok öğrenciyi

sektöre kazandırdı. Öğrencilerimiz, Arel Medya'da kazandığı tecrübelerle birlikte daha henüz öğrenciyken bile sektörde çalışarak eğitim hayatını devam ettiriyor. İki yıl içerisinde çok sayıda öğrencimiz Arel Medya Merkezi'nde proje ürettiler. Özellikle belgesel, video ve haber projeleri profesyonel anlamda çok başarılı işler oldu. Gazetecilik uygulamaları, internet haberciliği ve podcast yayıncılığı derslerinin uygulamaları, Arel Medya içerisinde yapılıyor. Öğrencilerimiz, belgesel ve video projelerini sadece Arel Medya içerisinde değil, İstanbul'un dört bir yanında üretiyorlar. Dalyan isimli belgeselimiz, bunun en canlı ve yakın örneği.

Arel Medya'da üreten öğrenciler ne diyor?



ÇAĞTAY METİN

Görsel İletişim Tasarımı 4. sınıf öğrencisiyim. 2022 Şubat ayından beri Arel Medya'dayım. Burada bölümümün kapsamında birçok görsel medya ögesi üzerinden profesyonel odaklı iş yapabilme imkânı buldum. Geldiğim ilk hafta Arel Medya kendisini yeniliyordu. Böylece logosundan video girişindeki logo animasyonuna kadar birkaç kurumsal kimlik öğelerinin tasarımını yaptım. Haber derlemek, haber çekimlerine gidip turistlerle röportaj yapmak, kamera-mikrofon kullanmanın yanı sıra ofiste sosyal medya tasarımları ve haber-belgesel kurgusu ağırlıklı görevleri üstlenerek hem bölümüm hem de yan dalların mesleki görevlerini yapabilme fırsatı buldum. Böylece bir haberin, belgeselin prodüksiyon öncesi, prodüksiyon süreci ve sonrası hakkında deneyim kazandım. Hocalarımız ile yaptığımız haftalık yaptığımız toplantılar, ofis içi iletişim ile de ajans kültürü konusunda deneyim kazanmış oldum. Burada bulunduğum süre boyunca kendimi profesyonel hayatın kuluçkasında görüyorum.



AHMET ENES GÖKCAN

Yeni Medya ve İletişim bölümü 1. sınıf öğrencisiyim. İstanbul Arel Üniversitesi'ne gelir gelmez Arel Medya'yla tanıştım. Burada ne yapacağız, neler oluyor demeye kalmadan kendimi haber çekimlerinde buldum. Ortam o kadar güzel ve samimiydi ki arkadaşlarım ve ben Arel Medya'dan çıkmak istemedik. İş bilen, mizahtan anlayan, özleştirir yapabilen ve eleştirir kabul edebilen bir kadronun içinde olmak beni hayli mutlu etti. Arel Medya'da hem işi öğrenmeye başladım hem de hocalarımla tanışma fırsatım oldu. Aynı zamanda Arel Medya kadrosu olarak kendi aramızdaki etkinliklerle de samimiyetimizi pekiştirdik. Ben Arel Medya'yı hem bir iş hem de samimi ortamıyla bir aile olarak görüyorum. Bu ailedeki nitelikli insanlardan biri olmak ve kaliteli işler yapmak istiyorum. Gelecekte başarılı işlere imza atarak Arel Medya ile birlikte büyümek istiyorum. Arel Medya'nın yoluna ışık tutacağımı düşünüyorum ve geleceğe umutla bakıyorum.



ÖZGE GÜVEN

Gazetecilik bölümü 2. sınıf öğrencisiyim. Arel Medya'da çalışmaya birinci sınıfta başladım. İlk olarak haber toplantılarına katılarak bu sürece dahil oldum. Benim alanım gazetecilik olduğundan dolayı daha çok haber kısmına odaklandım fakat hocalarımın ve kamera, kurgu alanında kendini geliştirmiş olan diğer öğrenci arkadaşlarımla biriktirmenden de çoğu zaman yararlandım. Haber önererek, bu haberler için veri toplayarak, görüş almacak kişilerle önceden görüşerek, habere uygun sorular hazırlayarak haber öncesi aşamasını öğrendim. Ardından haberlere giderek görüş aldığım insanların kendini daha iyi ifade edebilmesi için bulunduğum atmosfere uygun bir dil kullanarak sorularını sordum. Böylece, haber derlemeyi öğrenerek ufak adımlarla başladığım bu yolculukta şu an muhabirliğe kadar ulaştım. Birçok haberde muhabirlik yaparak kamera önünde kendimi geliştirdim. Haber toplantılarında belirlediğimiz konular hakkında hocalarım ve ekip arkadaşlarımla haber çekimleri yaparak kendimi geliştirmeye devam ediyorum.



ZEHRA ÖZKAN

Yeni Medya ve İletişim bölümü 1. sınıf öğrencisiyim. Arel Medya'yla tanışma sürecim, ilk olarak tercih günlerinde, daha sonra da oryantasyon programında iletişim bölüm hocalarımızın bilgilendirmesi, tanıtması sayesinde başlamış oldu. Arel Medya'yla görüşmemiz ilk olarak Özkan Emre ve Gürkan Şen hocalarımızla oldu. Hocalarımızla yaptığımız ilk görüşme tercih ettiğimiz alan için yapacaklarımız, öğrenmek istediklerimiz, ilerlemek istediğimiz yollar hakkındaydı. Bu görüşme sonrasında Aykut Aykanat hocamızla da kısa bir tanışma toplantısı gerçekleştirdik ve böylelikle kendi açımdan Arel Medya serüvenim başlamış oldu. Arel Medya'ya olabildiğince vakit ayırmaya çalışıyorum çünkü burası benim ilerlemek istediğim yolda daha şimdiden destekçim ve bana imkân sağlayan bir yer. Burada sadece medya hocaları değil, çok sevdiğim İletişim Fakültesi hocalarımız ve İletişim Fakültesi öğrencileri de bulunmakta. Onlar da bizlere olabildiğince destek sağlamakta. Birinci sınıf olmama ve teknik açıdan pek yeterli olmamama rağmen kendimi yetersiz ya da geri planda hissetmedim çünkü burası o hisleri hissedebileceğiniz bir yer değil, aksine keyif aldığımız, sizi teşvik eden, yeni öğrenimler ve yeni deneyimler kazanmaya başladığımız bir yer.



GİZEM TARÇINOĞLU

Yeni Medya ve İletişim bölümünde 3.sınıf öğrencisiyim. Aynı zamanda Görsel İletişim Tasarımı bölümünden çift anadal yapmaktayım. Arel Medya'da hocalarımdan ve alanlarında uzman yöneticilerimden eğitim alıyorum. Edindiğim bilgi ve beceriler sayesinde sektörel alanda deneyim kazanıyorum. Her hafta yaptığımız haber toplantıları, bana olaylara farklı açılardan bakarak haber hazırlamayı öğretti. Yazı yönümü geliştirmeye başladığım için artık kendi haberlerimi yazabiliyorum. Derste öğrendiğim kamera, ışık ve ses konularını, haber çekimlerinde yöneticilerimin de tecrübesiyle birlikte pratiğe döküyorum. Haliç Goldenhorn Uluslararası Film Festivali'nde finalist olan Dalyan adlı belgeselde ses sorumlusu olarak görev aldım. Çekimlerde mikrofon nasıl tutulur, ses nasıl alınır onu öğrendim ve sandığım kadar kolay olmadığını anladım. Belgeselin bir parçası olduğum için çok mutluyum. Arel Medya bana, sosyal medyada içerik üretimi ve bir tasarımın nasıl olması gerektiğini öğretti ve bu sayede kendi Instagram sayfamı kurdum. Bu durum, kendime olan güvenimi artırdı ve yarışmalara katılmaya karar verdim. Derslerden arta kalan zamanlarda Arel Medya'ya gelecek kendimi geleceğe hazırlıyorum.



YAĞMUR BAYANSALDUZ

Yeni Medya ve İletişim bölümü 1. sınıf öğrencisiyim. Bu bölümü seçmemdeki en büyük etkenlerden biri medyaya ilgi duymam ve kendimi iletişim konusunda başarılı bulmamdır. Tercih zamanlarında İletişim Fakültesi'nde görev alan hocalarımızla görüştim ve Arel Medya hakkında bilgiler edindim. Arel Medya, aldığımız eğitimin yanında medyayı daha yakından tanımamızı sağlıyor. Derslerimizde teorisini öğrendiğimiz birçok şeyi hocalarımız sayesinde pratiğe döküyoruz. Bu sayede bölümümüzle ilgili daha geniş düşünerek gelecekteki planlarımıza zemin hazırlamış oluyoruz. Üniversitemizin ve Arel Medya ekibinin sağladığı bu olanaklarla gelecekte yapabileceğimiz işleri, nelere yoğunlaşabileceğimizi görüyoruz. Ben Arel Medya'yla birlikte gelecekteki hayalim için ilk deneyimleri kazanmaya başladım. Hocalarımızın bizimle özverili çalışması, her konuda onlara danışabileceğimiz bir ortamımızın olması ilk tecrübelerimizi daha da sağlamlaştırıyor. Kısacası Arel Medya, kendi becerilerimizi en iyi fark edebileceğimiz ve bunun üzerinde yoğunlaşabileceğimiz bir ortam. Burada kendimi geliştirip bölümüm hakkında tüm bilgileri öğrenmek istiyorum ki henüz mezun olmadan sektörel deneyimi kazanmış olayım.

AREL REPOST

YIL: 4 / 2022

Yeni yıl özel sayısı

İSTANBUL AREL ÜNİVERSİTESİ ADINA İMTİYAZ SAHİBİ
Özgür GÖZÜKARA

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Aykut AYKANAT

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Gürkan ŞEN

HABER MÜDÜRÜ
Özkan EMRE

MEDYA EKİBİ
Çağtay METİN
Gizem TARÇINOĞLU
Özge GÜVEN
Hakan KULAKSIZ
Zehra ÖZKAN
Yağmur BAYANSALDUZ
Sudenaz BÜYÜKDOĞAN
Ahmet Enes GÖKCAN
Baran Deniz ÖZER
Baran Efe YAPICILAR
Yelda KARAMAN
Ömer Alper AKDİ
Enes BIÇAK
Sadiye Didar KILIÇ
Eren AKYÜREK
İlayda HOŞGÖR
Nazlıcan MÜNÜKLÜ

Kemal Gözükara Yerleşkesi
Türkoba Mahallesi, Erguvan Sok.
No:26/K34537 Tepekent - Büyükdere/İst

Sefaköy Yerleşkesi
Kemalpaşa Mahallesi, Halkalı Caddesi
No:101 34295 Sefaköy-Küçükçekmece/İst

Cevizlibağ Yerleşkesi
Merkez Efendi Mah, Eski Londra Asfaltı Cd.
No 1/3, 34010 Cevizlibağ-Zeytinburnu/İst.

Türkiye, basın ilkelere uymaya söz vermiştir.
Haber, fotoğraf kaynak gösterilerek kullanılabilir.
areledu | (0850) 850 2735 | AREL MEDYA

BASKI-CİLT
İhlas Gazetecilik A.Ş.
İhlas Medya Plaza, 29 Ekim Caddesi, No: 23,
34197, Yenibosna / İstanbul 0212 454 35 10



İstanbul'da *kar zamanı...*

Metropoller için kar, birçok sıkıntıyı beraberinde getirirse de karlı bir güne uyanmanın mutluluğu her şeye değer. Özellikle de İstanbul gibi büyüleyici bir şehirde... Bu arada hangi yolu kimin temizleyeceği bu yazının konusu değil.

■ Ahmet Enes Gökcan



BU KIŞ İstanbul'a kar yağar mı, yağsa da tutar mı, bilinmez ama olur da beyaz örtü şehri ele geçirirse keyfini çıkarmak için bir an bile tereddüt etmeyin. Çünkü kar, İstanbul'un doğal güzelliğini ve tarihi mekânlarını seyrine doyum olmaz bir manzaraya çeviriyor. Sultanahmet'te, İstiklâl Caddesi'nde, Aşiyân'da, Balat'ta, Boğaz'da ya da kentin herhangi bir sokağında, beyaz örtünün yarattığı görüntüler bir başka güzel.

Uzun yıllar sonunda geçtiğimiz kış, eskinin özlenen kışlarını anımsatacak bir kar yağışı sunmuştu. İstanbul'un şimdiye kadar geçirdiği büyük kışlar tarihçiler tarafından kaydedilmiştir. Bu kayıtlardan şehrin çeşitli zamanlarda yaşadığı en soğuk dönemleri öğrenmiş bulunuyoruz. Miladın 401. senesinde İstanbul'da büyük ve devamlı bir kış olmuştu. Boğaziçi tam yirmi gün buzlarla örtülü kaldı.

AĞIR KIŞ UĞURSUZLUK İŞARETİ SAYILDI

763 yılı Ekim ayında İstanbul tekrar sayılı kışlarından birini yaşadı. Dayanılmaz soğuklar nedeniyle ölen insanlar oldu. Boğaziçi, 30 metre derinliğine kadar donmuştu, insanlar, yük hayvanları, arabalar Anadolu sahilinden Rumeli sahiline ve Galata'dan Üsküdar'a geçtiler. Sarayburnu'ndaki buzlar oradaki surlardan yüksek olduğundan surların bazı bölümleri hasar gördü. 1621 yılı Aralık ayında İstanbul'da tekrar büyük bir kış oldu. Boğaziçi buzlarla örtüldü ve Haliç dondu. Bu olay İkinci Osman'ın tahta bulunduğu zamana rastlıyordu. Dönemin müneccimleri olayı bir

Geçtiğimiz kış fazlasıyla yağın karın bu sene de aynı performansı gösterip göstermeyeceği merak konusu. Sosyal medya mecrası Twitter'da kendi hayran kitlesini yaratan Kerem Ökten, geçtiğimiz kış Ocak ayı yağışını 18 gün öncesinden tahmin ederek ilgiyi üzerine çekmişti. Kendisiyle yaptığımız söyleşide, küresel ısınmanın sonucu olarak ani yağışların ve buna bağlı olarak yaşanacak olayların artışına dikkat çekmişti

uğursuzluk olarak nitelendirip kötü bir olayın işareti olduğunu söylediler. İstanbul halkı deniz üstünden yürüdü.

YAKIN TARİHİN EN UNUTULMAZ KIŞI: 1987

1657 senesinde ise Haliç dondu. Defterdar İskelesi ile Sütluçe arasında halk denizi yürüyerek geçti. O kış, Edirne de görülmemiş yükseklikte kar yığınları altında kalmıştı. İstanbul halkı Boğaziçi'nin buzlarla kaplandığı zamanları tekrar görmüştü. Tuna'dan kopan buzlar bir defa 1928 kışında ve son olarak da 1954 Mart'ında Boğaziçi'ni tamamen kaplamıştı. 1954 Mart'ında birçok kişi buzlar üzerinde dolaşmış, vapurlar Boğaziçi seferlerini yapamamıştı. Anadolu Kavağı ile Rumeli Kavağı arasında, Boğaz'ın ağız da tamamen kapanmıştı. İstanbul'un yakın tarihinin en ünlü kışı ise 1987'de yaşandı. 5 Mart gecesi başlayan ve dört gün boyunca aralıksız tipi halinde devam eden kar yağışı nedeniyle hayat resmen durma noktasına geldi. Şehir merkezinde yaklaşık 1 metreyi bulan kar kalınlığı, yüksek kesimlerde 4 metreye kadar ulaştı.

GEÇTİĞİMİZ KIŞ

2022 Ocak'ında ise İstanbullu özlediği kışa kavuştu. Fakat ani ve yoğun yağın kar, cefasıyla beraber geldi. Kentin batı ve kuzey ilçelerinde etkili olmaya başlayan yağış, ilk olarak Avrupa Yakası'nı etkisi altına aldı. Anadolu yakasında ise Çekmeköy'de etkili olmaya başlayan yağışla birlikte İstanbul, tümüyle bembeyaz bir örtüyle kaplandı. Karda ilerle-

yemeyen araçlar, sürücüler tarafından terk edildi ve ulaşım tıkanı. Kar neşesinin yerini ulaşamama hüznü aldı. Mart ayındaysa gerekli önlemler alınarak beklenen kar, bu kez sefasiyle geldi. 1987 senesi kadar yağmasa da kayda değer bir kar yağışlı kış geçiren İstanbul halkı, özlediği günlerin tadını çıkardı.

ÖNÜMÜZ KIŞI

Geçtiğimiz kış fazlasıyla yağın karın bu sene de aynı performansı gösterip göstermeyeceği merak konusu. Sosyal medya mecrası Twitter'da kendi hayran kitlesini yaratan Kerem Ökten, geçtiğimiz kış Ocak ayı yağışını 18 gün öncesinden tahmin ederek ilgiyi üzerine çekmişti. Kendisiyle yaptığımız söyleşide, küresel ısınmanın sonucu olarak ani yağışların ve buna bağlı olarak yaşanacak olayların artışına dikkat çekmişti. Ökten'in önümüzdeki kış için tahmini ise yine yoğun kar yağışlı bir mevsimin bizi beklediği... Kış ne getirir bilinmez fakat İstanbul, beyaz bir örtüyle kaplıken daha da bir güzel.



“Her şey çok güzel olmayacak!”

İstanbul Arel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Cüneyt Dirican, geçen yılın ekonomik değerlendirmesini ve önümüzdeki yıl ile ilgili öngörülerini ArelRepost'a anlattı. Ona göre, 2023'te dünyada her şey güzel olmayacak.

SİYAH KUĞU GÖRÜNDÜ

Her yıla bir öncekinden daha güzel olacak diye giriyoruz ancak her sene siyah kuğuların miktarı artıyor. Finansal piyasalarda Siyah Kuğu Teorisini ortaya atan Nassim Nicholas Taleb. Hollandalılar ilk defa Avustralya'da siyah kuğu gördüğünde o güne kadar beyaz kuğuların varlığına inananların dogmaları sarsılıyor. İşte pandemi, ABD'de kongre başkanı, Rusya-Ukrayna arasındaki savaş, nükleer savaş tehlikesi, dolar/avro paritesinin yıllar sonra birin altına düşmesi, İngiltere'de poundun çökmesi, Japon yeninin %50 değer kaybetmesi, İsviçre Merkez Bankası'nın 143 milyar dolar rekor zarar açıklaması, bir İsviçre ve Alman bankasının CDS primlerinin uçması ve birinin hissesinin yılbaşından bu yana %60 düşmesi, pandemi döneminde petrol vadeli kontratının -40 doları görmesi ve savaşla birlikte 120 dolara çıkması, ABD tahvil faizlerinin uçması ve verim eğrilerinin terse dönmesi, Avrupa Birliğinde ve Almanya ile İngiltere'de enflasyonun iki haneye çıkması, petrol zengini Norveç'te bile politika faizi artışına, perakende satışların ve hanehalkı harcamalarının düşmesine rağmen enflasyonun çıkmaya devam etmesi ve daha niceleri.

Türkiye'de son dönemlerde üç kez siyah kuğu görüldü. Geçtiğimiz sene kasım ayında, Üniversitemiz tarafından medyaya servis edilen basın bülteninde demiştim. Fazla likidite ve fiyat artışı hiperenflasyona götürür diye. Aslında dünyada enflasyonu artan herkes kendi ölçeğinde hiperenflasyonunu yaşıyor denebilir. Geçen sene kasım ayında bizde henüz ilk 100 puanlık faiz indirimi olmamıştı. Dünyadaki ve bizdeki enflasyonun temel nedeni aslında M2 likidite artışı. Ve tabii en başta Fed ve yanlış para politikaları. Arz sorunları, tedarik zinciri kırılmaları, petrolün varil fiyatı yani doğalgaz ile birlikte enerji maliyetleri de enflasyonlarda ana etken. Zaten faiz arttırmalarına rağmen hala enflasyonu yükselen veya hedef enflasyon seviyesinden çok uzak kalan ülkeler de bu yüzden. ABD'de enflasyonun %50'si, AB'de ise %25'i talep kaynaklı. Faizlerin yetersiz kalması sadece bu yüzden değil. Aynı zamanda hazine destek paketleri ile hazine bütçe açıklarının hızla artmaya devam etmesi. Sadece avro bölgesinde önümüzdeki iki yıl refinansman ihtiyacı 300 milyar avro ve çoğu hazine tahvil enflasyona endeksli. Yani enflasyonları düşmezse borç sarmalı (ve faizler) hızla artmaya devam edecek demek. 1970'lerin enflasyonist döneminden çıkış



Türkiye kendisi ile karşılaştırılan Finlandiya veya Norveç'in nüfuslarının yaklaşık 16 katı seviyesinde. Yani büyümesini her sene en az %5 seviyesinde tutmak zorunda. Bu yüzden bazı dönemlerde nominal büyümeyi öne almak zorunda kalabiliyor. Tabii zamanlama dünya ile olumsuz şekilde denk gelince, bu gelir seviyesi TÜİK'e göre son %20'lik dilimdeki nüfusun kabaca yarısına tekabül eden asgari ücret seviyesindeki hane halklarını, gelir dağılımı eşitsizliği ile birlikte dünyaya göre daha fazla mutsuz ediyor.

akademide farklı makalelere göre Volcker'ın çok faiz artışları ile değil, Meksika ve Kanada'daki petrol kuyularının devreye girmesi ile gerçekleşmiş.

2023 NASIL GEÇECEK?

ABD ekonomisinin yaşadığı sorunlar ile kongre demokratlara geçti. Fed faiz artışlarına rağmen enflasyon aynı hızda düşüş tepkisi vermiyor. ABD bütçe ve cari açığı hızla yükselmeye devam ediyor. Faiz artışlarının sonucu olarak resesyona geçilmiş durumda. Faiz artışları hızla devam ederse bu stagflasyona veya İngiltere, İsviçre, Japonya'da yaşanan finansal krizleri bulaşma riski ile küresel krize doğru götürebilir. Nitekim çoğu faiz uyarısı da bu yüzden. En son politika faizinin ABD'de beşli seviyelere gelmesi sonrasında 2008 küresel krizi yaşanmıştı. Fed durgunluk veya farklı nedenlerle faizleri hızla yine sıfır seviyelerine doğru çekerse, bu sefer de enflasyon ve borsalar şişmeye devam edebilir ve enflasyon iyice kalıcı hale gelebilir. Yani aslında insanlığın finansal kaderi ABD'ye, kararının doyması ve soğuktan donmaması için Rusya'ya bağlı demek çok yanlış olmaz. Tabii çip yoksa araba yok kısmını da unutmamak lazım. Tayvan, Çin Denizi ve Pasifik ile İpek Yolu ve Arktik Denizi de bir başka boyut. Tedarik zinciri kırılmaları ve ticaret savaşları da önemli bir etken. Özetle, 2023 yılında dünyada her şey çok güzel olmayacak. Bu 1985-95 sonrası küreselleşme ile hız kazanan neoliberal politikaların çöküşünün bir sonucu.

Türkiye haliyle kendi bölgesel sorunları ile birlikte bu genel konjonktürden payına düşeni fazlası ile alıyor. Almanya Merkez Bankası'nın son tartışma makalelerinden birinde, reel sektörü yüksek borçlu ve gelişmekte olan ekonomiler için makro ihtiyati tedbirler ve döviz kuru politikaları aşağı yönlü büyümeye risklerini azaltır diyor. Kur korumalı mevduat ile birlikte sıkı kambiyo rejimi aslında böyle bir dünya sürecinde özetle kaçınılmaz olanı. Ancak politika setinin alt bileşenlerinde revizyonlar gerekmiyor diye okunmamalı. Türkiye kendisi ile karşılaştırılan Finlandiya veya Norveç'in nüfuslarının yaklaşık 16 katı seviyesinde. Yani büyümesini her sene en az %5 seviyesinde tutmak zorunda. Bu yüzden bazı dönemlerde nominal büyümeyi öne almak zorunda kalabiliyor. Tabii zamanlama dünya ile olumsuz şekilde denk gelince, bu gelir seviyesi TÜİK'e göre son %20'lik dilimdeki nüfusun kabaca yarısına tekabül eden asgari ücret seviyesindeki hane halklarını, gelir dağılımı eşitsizliği ile birlikte dünyaya göre daha fazla mutsuz ediyor. Türkiye'nin dış ticaret ve enerji açısından enerjinin payı çok büyük. Neredeyse dış ticaret açığının %85'i altın ve enerjiden kaynaklanıyor. Bu yüzden ihracata dayalı büyümeye çok önemli. Keza içeride tasarrufları Türk Lirası cinsinden yapabilmek de. Enflasyonun belki de bir kazanımı varsa bu, kur korumalı mevduat ile TL'ye dönüşün hızlanması ve borsaya yöneliş. Ancak dünyada sürdürülebilirlik kelimesinin önemi her geçen gün artıyor. Ve alışmak sevmekten daha zor geliyor.

Arel Medya'nın ilk belgeseli: Dalyan

Arel Medya'nın ilk belgesel projesi olan Dalyan'ın yönetmeni Özkan Emre, belgeselin hikâyesini kaleme aldı. O, bir yıl süren çekimlerde yaşananları 'karpuz kabuğundan gemiler yapmaya' benzetiyor.



İNSANLIK, tarih boyunca duygularını ve düşüncelerini sanat yoluyla anlatma yoluna gitmiştir. İnsanı resim yapmaya, şarkı bestelemeye, yazmaya, haliya motif işlemeye, heykel yapmaya iten şey nedir? Neden bir şeyleri anlatmak için sözden ötesini kullanırız? Neden bir film çekeriz örneğin? Saniyede 24 kare yan yana gelir ve bir imge oluşur, bir dil yaratılır. Bir duygu, bir düşünce birbirinin ardı sıra gelen resimlerle, önce kameraya, sonra izleyiciye yansır. Yaşamım boyunca bu soru hep aklımı meşgul etti, kendimce az da olsa cevap bulabildim: dert. Film çekmek dert işidir. Bir sözü olanların, sözünü paylaşmak isteyenlerin, “güzel bir şeyin farkındayım, siz de bunun farkında olun” diyenlerin işidir. Sanaçtı herkesin yanından umarsızca geçtiği bir olaya, bir nesneye farklı yaklaşan; onda kimse görünmediğini gören, duyan ve hissettiği şeyi duyurmak isteyendir. Geçenlerde, yönetmen Ahmet Uluçay'ın vefat yıl dönümünde onun neden film çekmek istediğine dair verdiği eski bir röportajı izledim. Uluçay'la sinema yapmaya dair fikirlerimiz neredeyse aynı. Aynı yörelin insanları olmak, köyde yetişmek, köyde film çekme noktasında da ayrıca bir sempatiim var kendisine. Bazen hayatta yeniliğe düştüğümü hissettiğim anlarda, onun sözünü anımsarım: “İnsan karpuz kabuğundan gemiler bile yapabilir, bu iş para değil yürek meselesi” diyen sözünü. Uluçay, Karpuz Kabuğundan Gemiler Yapmak filmini çekerek hayalini gerçekleştirdi. Dertini, duygularını, çocukluğunu, sinemasını bizlere gösterdi ve gitti.

AREL MEDYA'NIN İLK BELGESEL PROJESİ: DALYAN

Üniversitede çalışırken bir film çekmek, bir içerik üretmek, bir şeyler yapmaktan isteyen öğrencilere hep onu anlatıyorum. Bir şeyler üretmeyen, her şeyi tüketen, yaşama bir değer katmayan insan fakir aslında. Üreten insan her daim zengin. Üreten insan, karpuz kabuğundan gemiler de yapar, herhangi bir kamera ve tripodla bir şaheser de yaratır. Güzel bir hikâyeyi görmek ve onu anlatacak dili bulup bu yetkinliğe sahip olmak aslolan. Dalyan'ı çekerken de içimde bu ruh ve istek vardı.

Filmi çekmek birçok güçlüğü de beraberinde getirdi. Büyükçekmece-Beykoz güzergahında, elimizde malzemelerle birlikte gidip geldik. Ulaşım her açıdan büyük bir sorundu. Bazı günler, filmin kameramanı öğrencimiz Hakan'la birlikte Beykoz sahilinde sabahladık.



Ne olursa olsun yaşamını, yaptığı işi değerli bulduğum insanları anlatma isteği. Onlarla birlikte tarihe, yaşama bir çentik atma, bunca hikâyenin içinde Dalyan'ın da hikâyesi var deme isteği. Arel Medya'da işe başlarken birçok endişem vardı. Aykut Hoca'nın var etmeye çalıştığı projeyi çok sevsem de uygulayabileceğimiz noktasında emin değildim. Biz öğrencilerle birlikte iyi belgeseller, haber içerikleri, radyo programları üretebilecek miydik? Nasıl güçlüklerle karşılaşacaktık? Bunların üstesinden gelebilir miydik? Okulda teorik anlamda yetişen öğrencilere işin pratiğiyle birlikte teorisini verebilir miydik? Tüm endişelerim zamanla kayboldu. Çalışma arkadaşım Gürkan, Arel Medya'daki asistan ve hoca arkadaşlarımızla birlikte güçlü, sağlam bir ekip olduk. Haberleri, filmleri, ürettiğimiz içerikleri tartıştık. Habere, belgesele, filme öğrencilerimizin nasıl yaklaşması gerektiği noktasında felsefi bir yaklaşım meydana getirdik. Tüm bunların sonunda, ilk orta metraj belgeselimizi çekmeye başladık: Dalyan'ı.

“DALYAN, KUZEYLİ NANOOK'U ANIMSATTI BANA”

Dalyancılık yüzyıllardır süregelen bir balık avlama yöntemi. Gırgır tekneleriyle avlanmanın yasaklandığı yaz dönemlerinde dalyancılar, akıntının durumuna göre, kıyıya yakın yerlere dalyan direklerini ve ağları yerleştirip balıkların, bu ağların içine girmesini bekliyor. Balığın ve deniz suyu sıcaklığının durumuna göre bu süreç uzayıp kısalıyor. Bartın-Amasra Çakraz Köyü'nden İstanbul'a gelen balıkçıların tek amacı yaz boyunca çokça balık tutarak biraz para kazanıp memleketlerine dönmektir. Hikâye, Flaherty'nin çektiği sinema tarihinin ilk uzun metraj belgeseli olan Kuzeyli Nanook'u anımsattı bana. Nanook'tan

bu yana balıkçının var olma mücadelesinde, dünyanın neresinde olursa olsun çok da bir farklılığın olmadığı aşikar. Filmi çekmek birçok güçlüğü de beraberinde getirdi. Büyükçekmece-Beykoz güzergahında, elimizde malzemelerle birlikte gidip geldik. Ulaşım her açıdan büyük bir sorundu. Pekki, filmi hangi dramatik yapı üzerine kuracaktık? Dalyancılığın tarihsel gelişimi mi yoksa balıkçıların ekme kavgası mı ana tema olacaktı? Tüm bu içeriksel ve biçimsel güçlükler, çözümlerini de beraberinde getirdi. Balıkçıları, dalyanı tanıdıkça hikâyeye daha çok hâkim olmaya başladık. Belgeseli çekmek, öğrencilerimiz için de çok iyi bir deneyim oldu. Bir diğer öğrencimiz Gizem, ilk kez boom mikrofon kullanımına rağmen çok iyi bir iş çıkardı. Hakan ise çekim teknikleri, aktüel kamera kullanımı, çekim yaparken karşımıza çıkan bir çok güçlüğe dair bir fikir edindi. Filmi birlikte çektik. Kurgu ve grafik konusunda Çağtay, set ekibi olarak Özgü ve Ömer filme katkı sağladı. Çekimler bittikten sonra medyadaki arkadaşlarımızla birlikte filmin kurgusu üzerine düşüştük. Nasıl daha güçlü bir dramatik yapı oluştururuz sorusuna cevap aradık. Sonuç olarak el emeği, göz nuru filmimiz Dalyan'ı hep birlikte soruna göre, kıyıya yakın yerlere dalyan direklerini ve ağları yerleştirip balıkların, bu ağların içine girmesini bekliyor. Balığın ve deniz suyu sıcaklığının durumuna göre bu süreç uzayıp kısalıyor. Bartın-Amasra Çakraz Köyü'nden İstanbul'a gelen balıkçıların tek amacı yaz boyunca çokça balık tutarak biraz para kazanıp memleketlerine dönmektir. Hikâye, Flaherty'nin çektiği sinema tarihinin ilk uzun metraj belgeseli olan Kuzeyli Nanook'u anımsattı bana. Nanook'tan

“Tohumların hepimize söyleyecek çok şeyi var”

Kendini “tohum gözlemcisi” olarak tanımlayan Lalehan Uysal, 2018 yılında başladığı tohum fotoğrafçılığını “Kurda, Kuşa, Aşa... ve GÖZE” adlı sergisiyle taçlandırarak sürdürüyor.

Yağmur Bayansaldız



TOHURLARA çocukluğundan beri canı gönülden bakan Lalehan Uysal, yıllarca kreatif direktör olarak çalıştı. Bugün ise kendini yalnızca “tohum gözlemcisi” olarak tanımlıyor ve 2018’den beri tohumları fotoğrafıyor. Öyle ki büyük bir çoğunluğumuz, tohumun bir sanat nesnesi olabileceğini hiç düşünmemişizdir. Tohum bazılarımız için bereket, bazılarımız için gıda dönüşecek bir ilk unsurdur. Uysal için ise tohum, renklerinin ve üzerindeki çizgilerinin çarpıcılığıyla bir sanat nesnesi... Peki, kurt, kuş ve aş için olmazsa olmaz olan tohumlar, gözleri-mize ne söylüyor?

“Kurda, Kuşa, Aşa... Ve GÖZE” adını verdiğiniz tohum fotoğraflarınızı sırasıyla; Oxford, Gaziantep, Adana, İstanbul ve Bodrum-Gümüşlük’te sergilediniz. Pandemi de iki on-line sergiye gündemdediniz. Geçtiğimiz Eylül ayında İzmir Kültürpark’ta Terra Madre Anadolu adıyla açılan uluslararası gastronomi fuarında yer alan serginize de yoğun ilgi vardı. Nasıl başladı tohumları fotoğrafı-lama ve sergileme fikri?

Tohumlar çocukken arkadaşlarımdı. Çam iğ-nelerinden küpe, gece sefasının tohumları-ndan kolye yaptım. Annem tohumları mü-cevher kutularında, Halide Edip kuşağın-dan babaannem kahve pişirdiği mangalın soğumuş

Tohumları öncelikle hayatıma dâhil ediyorum. Kutular içinde, kavanoz içlerinde, çekmecelerde, saklama kaplarında, sepetlerde, gardırobunda, evin her köşesinde, ceplerimde benimle yaşıyorlar. Bazen günlerce elimi sürmüyorum.

küllerinde, iki savaş görmüş anneannem ise çaputların içinde saklardı. Bu üç kadınla büyüdüm. Büyüdüğümde benim gibi tohumlarla arkadaş olan insanlarla arkadaş oldum. Birlikte bir dernek ve bir pazar kurduk. Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği bugün 20 ve İstanbul Bomonti’deki %100 Ekolojik Pazar ise 16 yaşında. Çoğu arkadaşım bütün bu zaman diliminde eken biçene destek oldu, bazısı kırsala göçtü, kendi ekti, toprak insanı oldu. Bazıları da hasattan aldı, pişirdi. Mutfak hayatının işi oldu. Bende ise ne toprak vardı ne de mutfak... Arkadaşlarım tohuma verim, hasat, bereket, gıda diye bakarken ben sadece renklerine, üzerindeki çizgilere bakıyordum. Birden kendimde olanın farkına vardım. Bende de göz vardı. Sahip olduğum meleke bakmak ve görmekti. Tohumlara çocukluğumdan beri canı gönülden bakıyordum. Anladım ki ben ilk fotoğraflarımı gözümle çekiyordum. Gün geldi, baktıkça baktığım, ekilince yeşeren tohumlar birikti, saklamayı beceremezsem küflendi, çürüdü. Önceleri tohumlarda gördüklerimi yitirmeden kayda almak için fotoğrafladım. Fotoğraflarken onlarda o kadar farklı, çarpıcı, olağanüstü şeyler gördüm ki, göstermez paylaşırsam olmazdı. Sergiler gördüklerimi gösterme çabasındır. Ben sergi açmıyorum, gözümüzü açıyorum diyorum hep... İşte bu yüzden.

“TOHURLAR HEP OLACAK”

Tohum, doğada sürdürülebilir bir hayatın önemli göstergesi... Tohumlara bakarak hayatın devamlılığına dair tespitlerle bulunabiliriz? Siz bu konuda neler düşünüyorsunuz? Gerçekten insanlık tohumlarına iyi bakıyor mu? İnsan olumsuz her şeye rağmen yaşadığı coğrafyaya has tohumlarını hayatta kalmak için koruyor, saklıyor. Kaybolanı buluyor, ekip çoğaltıp paylaşıyor. Anadolu insanı tohum takas geleneğini sürdürüyor. Günümüze kadar gelmiş ata tohumlarını mücevher gibi saklıyor. Norveç’in kuzeyinde yer alan her koşula göre inşa edilmiş Kıyamet Ambarı diye anılan Svalbard Küresel Tohum Deposu, dünyanın bereketli topraklarına ait tohumları koruyor. Oysa esas toplumumuz gereken gezegenimiz, toprağımız. O gezegen ve o toprak olmadan sakladığımız hiçbir tohumun bir anlamı yok. Ben tohumun bizzat de var olabileceğine inanıyorum. Dünyada yaşam olduğu müddetçe tohumlar olacak, tohumlar yeşerecek. Ama değerler zincirinden kurtulmuş



insanlığın yaşamını sürdürmesi için tek bir tohuma ihtiyacı var; gezegenin geleceğine atılacak vicdan tohumlarına...

Peki, Türkiye için neler söyleyebiliriz? Türkiye tohum çeşitliliği açısından zengin bir ülke mi ve biz bunu koruma noktasında neler yapıyoruz? Anadolu’da süregelen sayısız medeniyetin bıraktığı izler bu topraklara has bereketin ve biyoçeşitliliğin geçmişine işaret ediyor. Bugün eksilen türlere, günümüzde ekimi yapılmadığı için kaybettığımız tohumlara, azalan tarım arazilerine ve endüstriyel tarım yöntemlerine rağmen Türkiye hâlâ tohum çeşitliliğine sahip zengin bir tarım ülkesi. Ancak bunun devamı için şu anda sürdürülen tarım kültürünün değişmesi ve bize miras tohumlarımıza sahip çıkmamız gerekli. Az sayıda örneğini gördüğümüz doğa dostu tarım ve topluluk destekli tarım yöntemlerinin çoğaltılması için çalışmalıyız. Küçük ölçekli ekim yapan çiftçiyi desteklemeliyiz. Yerel, aracısız, zehirsiz gıdaya ulaşmak için gıda topluluklarının yaygınlaşmasına öncelik vermeliyiz. Topraklarımızın zenginliğini de tohum çeşitliliğimizi de koruyabilmemiz bu değişim ve dönüşüme bağlı.

Tohum fotoğrafı-lama sürecini biraz anlatır mısınız? Hangi tohumu fotoğraflayacağımıza nasıl karar veriyorsunuz?

Tohumları öncelikle hayatıma dâhil ediyorum. Kutular içinde, kavanoz içlerinde, çekmecelerde, saklama kaplarında, sepetlerde, gardırobunda, evin her köşesinde, ceplerimde benimle yaşıyorlar. Bazen günlerce elimi sürmüyorum. Bazen üçünü bazen sadece birini fotoğraflıyorum. Gözümün önünde duranlar var. Onları unutup, dalında tohuma durmuş bir zakkuma gönül verip, bir hafta onu bin türlü açıdan çekip duruyorum. Tohumlar ne zaman sırlarını açığa çıkaracaklarını gözümle fısıldıyor. Sanırım hangi tohumu fotoğraflayalım kararımı tohumlarla birlikte veriyorum.

Araştırma yaparken hiç bilmediğiniz tohumların farkına varmışsınızdır... Mesela en çok garipsediğiniz tohum ne oldu? Yani “Aaa demek bunun tohumu bu” dediniz...

Bütün sergilerimde diğer tohumlardan rol çalan bir karpuz çekirdeği var. Onu gördüğüm an, “Bu olağanüstü karpuz çekirdeğini herkes görmeli” diye düşündüm ve fotoğraf çekmeye ağırlık verdim. O karpuz çekirdeği diğer tohumlardaki güzelliklerini görme ve fotoğraflama ilhamı verdi bana. Adı Çekirdeği Oyalı. Bazı yörelerde Yazılı Karpuz ya da Sarı Karpuz olarak biliniyor. Em-



İnsan olumsuz her şeye rağmen yaşadığı coğrafyaya has tohumlarını hayatta kalmak için koruyor, saklıyor. Kaybolanı buluyor, ekip çoğaltıp paylaşıyor. Anadolu insanı tohum takas geleneğini sürdürüyor.

salsız bir çekirdeği var. Çekirdeğin bir yüzünde başka, diğer yüzünde başka çizgiler var. Her bir çekirdekdeki çizgiler de birbirinden farklı. Parmak izimiz gibi. Ama çoğu kişi bu çekirdeği görmemiş hiç. Çünkü bu karpuz içi kırmızı değil de sarı olduğu için kelek sayılıyor. Çiftçi kendi yiyor, konu komşusuna veriyor, artanı hayvanlarına yediyor. Satılmadığı için de ekimi çok az yapılıyor. Sergilerimden sonra kaderi değişti. Artık onu çok kişi taniyor ve çekirdeğinin önünde ağlayan sergi ziyaretçilerim var. Bir avuç çekirdeği onu ekecek insanlarla paylaştım. Artık ekiliyor ve çekirdeğini her sergimde onu ekecek olan başka başka insanlarla paylaşıyorum.

Fotoğraflamakta en çok zorlandığınız tohum ne oldu?

Antep fıstığı ve Adana biberini fotoğraflarken çok zorlandım. Antep fıstığını çekerken bir iki, bir iki yediğim için çekecek fıstık kalmadı. Adana biberinin de acısından gözyaşlarımı tutamadığım için çekemedim.

Hâlâ aklınızda olup da fotoğraflamadığınız tohum var mı? Ya da hedefinizdeki tohumlar neler?

Önce memleket tohumlarını sonra da dünyanın bütün tohumlarını fotoğraflamayı istiyorum. Aklımda o kadar çok tohum var ki, saymakla bitmez. Henüz onları çekmemin zamanı gelmemiş olmalı ki çekemediler.

Serginizi gezenlerden nasıl dönüşler aldınız? Sergimin açıldığı yıl, Oxford Üniversitesi’nde

her yıl farklı temalarla yemek ve pişirmek üzerine yapılan sempozyumun teması tohumdu. Dünyanın her yerinden tohum üzerine düşünen, kafa yoran 250’ye yakın akademisyen sergimi gezdi. Son gün kahve molalarından birinde bir akademisyen yanıma gelerek “İki gün boyunca tohumu konuştuk ama tohuma hiç sizin baktığınız gibi bakmamışız” demişti. Sadece tohum üzerine düşünen insanlar değil, tohuma çok yakın hayatlar süren insanlardan da benzer cümleler geliyor. “Yıllardır bu buğdayın unundan ekme yapıyoruz. Başkalarının üzerinde tüyler olduğunu fotoğraflarınızda gördüm” diyen fırın sahibinden, sevecek yediği sebzenin tohumunu gördüğünde şaşırın, bir tohumu gördüğünde çocukluğunu hatırlayan insanlar var. Çekirdeği Oyalı’nın önünde gözyaşlarını tutamayan genç kız unutamadıklarından... Çok kişi özellikle makro çekimlerden çok etkileniyor. Bazı fotoğraflarımı tohumların orijinalleriyle birlikte sergiliyorum. Satın alırken tohumların orijinalleri de talep ediliyor. Kendimi bir tohum gözlemcisi olarak tanımlamam dikkat çekiyor. Sergi defterlerim onlara gösterdiklerim için teşekkür mesajlarıyla dolu.

Son olarak tohumlar bize ne söylüyor geleceğin için? Bu kadar içinde olan biri olarak, size bir şey söylemişlerdir diye düşünüyoruz.

Tohumlar çok konuşkan. Ama anlattıkları aramızda... Size sır olmayan bir şey söyleyebilirim. Gezegenimizin geleceği için vicdanımızın sesini dinlersek, tohumların hepimize söyleyecek çok şeyi var.



Tek aşamalı implant tedavisi ile ezberleri bozdu!

Tek aşamalı implant ve 72 saatte kalıcı diş tedavisinin Türkiye'deki öncüsü Novus Klinik'in Kurucusu Ağız ve Çene Cerrahisi Mustafa Sabri Şencan ile Türkiye'deki ağız ve diş sağlığı ile ilgili birçok konuyu konuştuk. Ona göre Türkiye'de ağız ve diş sağlığı tedavi fiyatlarının yüksek olmasındaki en temel faktör, malzemelerin Türkiye'de üretilmemesi. Fakat her şeye rağmen geleceğe dair iyimser.

■ Sudanaz Büyükdogan

İLK SORU güncel bir konudan: Geçen yaz ayında ABD'de yaşayan bir kişinin videosu ülkede viral oldu neredeyse. ABD'de yaşayan bir kadın, çok cüzi bir fiyata Türkiye'de diş tedavisini yaptırdığını paylaşmıştı. Türkiye'ye gidiş-dönüş uçak bileti, bir hafta konaklama ve tedavi tutarı, ABD'deki tedavi tutarından neredeyse 5 kat ucuzdu. Tüm bunlara rağmen Türkiye'deki ağız ve diş sağlığı tedavileri birçok kişiye pahalı geliyor. Bu durumu nasıl açıklarsınız?

Maalesef bu durum, Türkiye'de hem genel ekonomi anlamında hem halkın ekonomik gücü anlamında ne kadar yetersiz olduğunun göstergesi. Fakat baktığımızda, Türkiye ekonomisiyle tıbbi alandaki Türk hekimlerinin yeterliliği, tecrübesi, yetkinliği ve yaptığı tedavilerin üst düzey olması arasında ters orantı var. Türkiye'deki hekimler dünyanın birçok ülkesinde ve Türkiye'de yaptığı işlerle ve bi-

Yurt dışından tedaviye gelecek hastalara önereceğim şey, birinci olarak tedavilerini yaptıracağıları kliniğin, yaptıracağıları hekimin mutlak surette geçmişlerini, önceki tedavilerde nasıl sonuçlar elde ettiklerini sorgulasınlar.

limsel çalışmalarla, yapılan tedavilerin başarılarıyla, başarı oranının yüksek olmasıyla dünya çapında kabul görmüş ve dünyada adından söz ettirmektedir. Umarız ki gelecekte Türk hekimlerinin gösterdiği başarı, ekonomi anlamında da gösterilir ve halkımız, refah seviyesi ve ekonomik gücü daha yüksek bir yaşam seviyesine kavuşur.

Türkiye, özellikle de son 5 yıldır, ağız ve diş sağlığı tedavilerinde başta Avrupa olmak üzere dünyanın her yerinden hastalar kabul etmekte. Bunun nedeni yalnızca fiyat mı? Nasıl değerlendirirsiniz?

Türkiye'nin son yıllarda dünyanın birçok ülkesinden hasta kabul etmesindeki birinci faktör kesinlikle fiyat değil. Çünkü fiyat olsaydı eğer, bizden çok daha uygun fiyata tedavi yapan ülkeler de var. Buradaki birinci faktör kesinlikle ve kesinlikle yapılan tedi-

vilerin başarı ve kalitesi. Tabii ki yüzde yüz bu da değil. Çünkü örnek vermek gerekirse bunun nedeni, yüzde 60 oranında tedavilerin başarısı ve yüzde 40 oranında bu hastaların geldiği ülkelerdeki tedavi fiyatlarına göre daha uygun fiyatlar çıkarmamız. Tabii ki fiyat da etkili ama temel tedavide bir başarısızlık durumu olsaydı istersen bedava yap, zaten hasta gelmeyecektir sana. Burada iki faktör birlikte etkili fakat temel anlamda hastaların tercih etmesinde tedavilerin başarısı da ilk plandadır. Ama şu da unutulmamalıdır ki siz eğer tedavideki başarınızı koruyamazsınız ve maalesef küçük hesapların küçük hırsızları uğruna hastalarda yanlış uygulamalar, yanlış tedaviler yaparsanız bu çok kısa bir sürede tersine dönecektir ve bu hastalar artık Türkiye'yi tercih etmez hale gelecektir. Esas dikkat çekilmesi ve üzerine düşünülmesi gereken bu noktadır.

Dijital ortamda yapılan tedavilerle ilgili maalesef şikâyetler de var. Sizce Türkiye'deki klinikler bazen ayağna mı sıkıyor? Yani, yurt dışından hasta bulma uğraşının yarattığı rekabet, hastaların mağduriyetiyle mi sonuçlanıyor? Birçok yabancı hastayı tanımış bir ağız ve çene cerrahisi olarak neler söylersiniz?

Maalesef yapılan tedavilerin kalitesinde çok ciddi bir düşüş söz konusu. Genel duruma baktığımızda, bir grafik olarak düşünürsek, grafiğin neredeyse çakılır vaziyette aşağıya doğru indiğini net olarak söyleyebiliriz. Bu durumda etkili olan faktörlerin birincisi, tıbbi uygulamaların karar vericisi pozisyonunda olan kişilerin hekimden ziyade sermaye sahiplerinin olmasını söyleyebiliriz. Türkçesi şu, tabii ki istisnalar her zaman her şeyde, her yerde olur ama her hekim, ettiği yemine bağlı olarak ve uzun vadeli çalışmayı da planlamak suretiyle doğru tedaviler, doğru uygulamalar yapmayı hedefler ve bu doğrultuda hareket eder. Bunun sonucunda da yapılan işte, kendi bilgisi becerisi dahilinde en iyi sonucu vermekle mükelleftir ve bunun için çabalar. Fakat buradaki karar verici pozisyonunda hekimler devreden çıkıp yerine sermaye sahipleri geldiği zaman, sermaye sahibinin baktığı tek bir şey vardır: Yaptığı yatırımı realize etmek, yani bunu kara dönüştürmek ve bunu da en kısa sürede yapmak. Bu noktada sermaye sahibinin birinci önceliği kâr etmek olduğu için işin ne kadar iyi olduğuna, ne kadar doğru yapıldığına ve ne kadar uzun süreli başarılı olacağına kesinlikle ve kesinlikle bakmaz. Örneklendirmekte fayda var. Biz tabii ki bu sağlık turizmi uygulamalarını yapan bir hekim ve bir sağlık şirketleri yöneticisi olarak maalesef şunlarla karşılaşıyoruz: Bizim maliyetlerimizin bile altında, gerçek dışı teklifler vererek manipülasyon yapıyor. Bakın üstüne kâr koymaktan vesairenden bahsetmiyorum, sonuçta hepimiz para kazanmak için bu işi yapıyoruz ama bazı ajans olarak kendini nitelendirilen tarafından bize ve hastalara akıl dışı teklifler önerilebiliyor. Bunlara tabii ki halk arasında farklı tabirler de söylenebilir. Mesela biz, herhangi bir x kalem işini 100 birim fiyata yapıyoruz. Benim bu işteki maliyetim 70 TL. Fakat bize bu kişiler tarafından ben size hasta getireceğim, hasta başına bu iş için 30 TL vereceğim şeklinde teklifler geliyor. Ben şimdi oturup düşünüyorum. Benim, bırakın kâr etmeyi maliyetim bile 70 lirayken bu kişi bana 30 TL teklif ediyor ki bunu da yapacak hekim ve kliniği de rahatlıkla bulabiliyorlar. Bu nasıl mümkün olabilir? Birincisi, her şeyin olduğu gibi malzemelerin de kaliteleri var. Malzeme kalitelerinin yanında uygulayanların da yetkinliği, tecrübesi ve işini ne kadar iyi yaptığı durumu söz konusu. Yani bu şu demek oluyor: Bu 100 liralık işlemi siz bir yere 30 liraya yaptırabiliyorsanız, o zaman bu noktada benim bu kişilerde arayacağım şey maalesef ne tecrübe olur ne malzeme kalitesi olur ne de işin arkasında durma olur. Bazı detaylı düşünmeyen hastalar da bunları tercih edebiliyor, işlem yaptırabiliyor.

Peki, bu durum sorunlara yol açıyor mu? Açmaz olur mu? Hem yapılan işin kalitesinin düşük olması, hem kullanılan malzemenin kalitesinin düşük olması, bunun yanında uygulamanın düşük işlem kalitesiyle yapılması gibi



Türkiye'nin son yıllarda dünyanın birçok ülkesinden hasta kabul etmesindeki birinci faktör kesinlikle fiyat değil. Çünkü fiyat olsaydı eğer, bizden çok daha uygun fiyata tedavi yapan ülkeler de var. Buradaki birinci faktör kesinlikle ve kesinlikle yapılan tedavilerin başarı ve kalitesi. Tabii ki yüzde yüz bu da değil. Çünkü örnek vermek gerekirse bunun nedeni, yüzde 60 oranında tedavilerin başarısı ve yüzde 40 oranında bu hastaların geldiği ülkelerdeki tedavi fiyatlarına göre daha uygun fiyatlar çıkarmamız.

nedenlerden dolayı çok kısa zamanda problemler çıkıyor. Ondan sonra bu sıkıntıları yaşayanlar da "Türkiye'ye gitmeyin, Türkiye'de yaptırırım şöyle kötü oldu, böyle kötü oldu, böyle problemler yaşadım" şeklinde haklı olarak yorum yapıyorlar, serzenişte bulunuyorlar, şikâyetlerini dile getiriyorlar. Peki bu işi yapanlar ne oluyor? Bu işi yapanlar ortadan kayboluyorlar. Dent falanca diye çalışırken kapatıyorlar, dent filanca diye açıyorlar ve maalesef o mağdur olan hasta ne bunlara ulaşabiliyor ne parasını alabiliyor ne de hesap sorabileceği birini bulabiliyor. Sonuç itibarıyla, önlem alınmadığı müddetçe sektörün altını oyup sağlık turizminin kalıcı olarak yok edilmesiyle sonuçlanacak bir gidişattan bahsediyoruz.

"BANA DAMDAN DÜŞENİ ÇAĞIRIN"

Yurt dışından tedaviye gelecek hastalara neler önerirsiniz?

Yurt dışından tedaviye gelecek hastalara önerdiğim şey, birinci olarak tedavilerini yaptıracağıları kliniğin, yaptıracağıları hekimin mutlak surette geçmişlerini, başarılarını, diğer hastalarda yaptıkları tedavilerde nasıl sonuçlar elde ettiklerini sorgulasınlar ve bunları sorgularken de en kolay ve basit yolu kullanınlar. Nasrettin Hoca'nın dediği gibi, "bana damdan düşeni çağırın". Bu şekilde, tedaviyi aynı klinikte yaptırarlardan görüş alınlar, neler yaşamışlar... Bunu sorguladıkları zaman görecekler ki doğru iş yapan klinikler ve başarılı hekimler zaten direkt olarak orada, gözlerinin önünde parlayacaktır. Kendilerini seçim yapmak konusunda çaresiz hissetmeyeceklerdir. Çünkü genelde yapılan hata şu oluyor: Örneğin, ben X markalı implant yaptırmak istiyorum veya ben Y markalı implantı şu fiyata yaptırmak istiyorum veya işte en büyük yapılan hatalardan biri de ben Z ülkesinin implantını yaptırmak istiyorum şeklinde hasta talepleri oluyor. Yani ne adı belli ne cinsi, hiçbir şey belli değil, sadece ve sadece ürettiği ülke ve hatta ürettiği ülke bile bazen hatalı olabilir. Menşei gibi genel yuvarlak bir söz var. Ürettiği ülke üzerinden veya marka adı üzerinden bir değerlendirme yapılmaya çalışılıyor. Bu çok yanlış. Neden

yanlış? Çünkü birincisi, bu bir makine tarafından otomatik olarak yapılan bir işlem değil. Burada mutlak surette hekim faktörü var. İkincisi, bu multidisipliner, yani birçok hekimin birçok işlem yaparak oluşturduğu bir süreç sonunda ortaya çıkan bir tedavi. Yine implant tedavisinden devam edelim. Örneğin, ben x markalı implantı istiyorum diyor hasta. Peki, bu senin kemik yapına uygun mu, değil mi? Bu implantı yapacak hekim bu konuda yeterli bilgiye, tecrübeye sahip mi? Bu implant konusunda yeterli uygulama yapmış mı? Çünkü şu da olabilir ki binlerce implant yapmış bir hekimdir fakat bu implant sistemine yabancı olabilir. Bir diğer sorulan soru, ben işte Alman implantı istiyorum. Peki siz bunu araştırınız mı? Acaba bu Alman implantı dediğiniz implant, İsrail'de üretilip paketlenmesi Almanya'da yapıyor olabilir mi? Bunu araştırınız mı? Yok. O zaman burada şöyle bir sonuç ortaya çıkıyor: Bizim implant yaptıracak bir hastamızın araştırması gereken şey kesinlikle ve kesinlikle ülke veya menşei değildir. Çünkü şu anda bildiğim kadarıyla, Türkiye'de halihazırda kayıtlı implant firması 160-170 civarında. Ben 20 yıldır implant yapan bir hekim olarak bile firma adetini, hangi firmanın ne yaptığını tam bilemezken bunu hasbelkader dışında problem yaşayıp implant yaptırmaya karar vermiş bir hasta asla bilemez. O kadar çok firma ve o kadar çok tedarikçi firma var ki...

Siz bir ağız ve çene cerrahisi olarak doğru değerlendirme yapmakta zorlanırken hasta ne yapabilir ki?

Bu noktada yapılması gereken analiz şudur: Birincisi, kendini bilen klinikler ve bu işin arkasında duran, yıllardan beri bu sektörde hizmet veren klinikler zaten hali hazırda kötü malzeme, kötü implant kullanmazlar. Çünkü eğer problemi bir ürün kullanırlarsa eninde sonunda problem çıkacaktır ve bu kliniğe geri dönecektir. Bunun maliyeti o klinik için çok daha yüksek olur. O yüzden, dediğim gibi kendini bilen, uzun yıllardır bu sektörde hizmet veren başarılı klinikler bu noktada zaten kötüye kaçmazlar. İkincisi, uygulayan faktörü çok önemli. Nedir uygulayan faktörü? Heki-

min mutlak surette çene cerrahisi olması, bu konuda eğitim almış olması ve bu konuda deneyimli olması çok önemli. Çünkü baktığımız zaman, birçok çene cerrahisi olmayan diş hekimi de pazar payını artırmak için firmaların verdiği cesaretlendirme ve teşvikle beraber implant uygulaması yapmaya çalışmakta. Fakat implantta problem çıktığı zaman, hastanın kalıcı olarak kemik dokusu da zarar gördüğü için bunun telafisi çoğu zaman mümkün olmamaktadır. Kemikteki kayıp orada çok ciddi hasarlara neden olabilmektedir. Bu nedenle de implantı bir sefer yapılacak bir iş olarak görmek gerekir. Tercihimizi mutlak surette doğru uygulayıcı seçimi yaparak, doğru klinik seçimi yaparak vermeliyiz. Ülke veya marka seçimi yaparak doğru implantı kimse seçemez. İkinci olarak, yapılacak protetik sistemde en az implant kadar önemli. Çünkü siz, trnak içinde söylüyorum, dünyanın en iyi implantını da yapsanız, üzerine yapacağınızı yanlış bir kaplama veya protez, o implantın kısa sürede problem çıkarmasına neden olur. İki kere iki dört netliğinde bir şey bu. Siz bu noktada sadece implant seçimi yaparak başarıya ulaşamazsınız. Üzerine yaptıracağınız kaplamanın türü, zirkonyumun türü ve yapan hekimin uzmanlığını mutlaka bunları araştırmanız gerekiyor.



Her işte olduğu gibi, tıbbın çeşitli dallarında da uzmanlaşmak mutlak surette bir gereklilik. Çünkü insan vücudu çok geniş kapsamlı ve çok detaylı bir yapı. Bu yapının her alanında uzman olmak, bunu yönetmek o kadar zor ve imkânsız bir durum ki eninde sonunda spesifik uzmanlaşma olmazsa verilecek tedavi ya sıradan bir tedavi olur ya da tam bir çare bulunamayan, tam bir iyileşme sağlanamayan bir tedavi süreci ile karşılaşılır.

TEK AŞAMALI İMPLANT VE 72 SAATTE KALICI DİŞ TEDAVİSİ!
Genelde implant tedavileri iki aşamadan oluşmakta. Ama sizler Türkiye’de ilk defa “72 saatte implant ve kalıcı diş kaplaması” yaparak birçok hastayı tedavi ettiniz. Hatta birçok klinik, birdenbire bu tedaviyi kendilerinin de yapmaya başladığını söyledi. Gerçekten de tek aşamalı implant ve kalıcı diş kaplaması nasıl olmaktadır, süreçlerden bahsedersiniz?

Günümüzde implant tedavilerinin iki aşamada yapıldığı düşünülmekte, fakat biz, tek aşamada implant ve üzerine 72 saatte kalıcı zirkonyum diş yaparak tedavinin tek aşamada tamamlandığı Türkiye’deki öncü uygulayıcılarından biriyiz. Peki, bu nasıl oluyor? Öncelikle bu sistem dünyada sayılı kliniklerde yapılabiliyor. Bunun için çeşitli gereksinimler var, her yerde yapılamıyor. Özellikle belli başlı üst düzey kliniklerde yapılabiliyor. Nedir bu gereksinimler? Birincisi, klasik implant tedavisini yaptığımız implantlar ile bu tek aşamalı implant ve 72 saatte kalıcı diş tedavisini yapamazsınız. Yani, bu implantı yapabilmek için özel implantlar kullanmanız gerekiyor. Nesi özel peki bu implantların? Bu implantların yüzey tasarımı eşsiz ve özel. Kemikten çok yüksek oranda tork kuvveti aldığımız ve bu noktada üzerindeki özel yüzey kaplamasıyla beraber kemik hücrelerinin çok daha hızlı bir şekilde osseointegrasyon sağladığı bir implanttan bahsediyoruz. Başka nesi özel bu implantların? Uygulama teknikleri özel. Yani, klasik iki aşamalı olarak yaptığımız implantlarda uyguladığımız tekniklerle bunları yaparsanız mutlak surette başarısız olursunuz. Bu, tek aşamalı implantları çok daha farklı bir felsefeyle, çok daha farklı tekniklerle uygulamanız gerekiyor. Bu implant sisteminin eğitim sorumlularından biriyiz ve bu konuda dünyanın dört bir tarafından gelen hekimlere, diş hekimlerine eğitimler vermekteyiz.

Bir diğer özel yanıysa, üzerine yaptığımız kalıcı zirkonyum. Bakın, geçici plastik dişlerden bahsetmiyorum. Kalıcı zirkonyumun doğru bir şekilde yapılması ve doğru bir şekilde uygulanması gerekiyor. Bu şu demek oluyor, sadece implantı yapan diş hekimi değil, üzerine zirkonyum kaplamaları yapan teknisyenin de eğitim alması gerekiyor. Başka nesi özel? Tabii bu sistemi yaparken özellikle implantların yapılması sırasında ve yapıldıktan sonra üzerine kaplamaları uygularken bazı özel cihazlar kullanıyoruz. Bunların hepsini alt alta koyup topladığımız zaman, aslında neden her yerde olmadığını da sebebi ortaya çıkıyor. Çünkü bu faktörleri, bu öğeleri bir araya getirmek kolay bir şey değil. Yani hem diş hekiminiz hem teknisyeniniz eğitim alacak, özel cihazlarınız olacak ve bunları bir arada, aktif vaziyette tutacaksınız. O yüzden, dünyada sadece bazı elit, üst düzey kliniklerde uygulanabilen bir tedavi. Tabiri caizse bu işlem bir “challenge” yani alışlagelmış meydan okuyan bir tedavidir.

Peki ya hekim faktörü?

Hekim faktörü çok önemli. Birincisi çok yüksek bir cerrahi melekeye sahip olmanız gerekiyor. Yani kemikle aynı dili konuşabilir bir tecrübeye, bir uzmanlığa sahip olmanız gerekiyor. Biz çene cerrahları buna, kemikle konuşmak deriz. Kemiğin size söylediklerini iyi anlamamız, iyi analiz etmeniz, onlara doğru tepkileri vermeniz gerekiyor. Vermezsiniz zaten başarısızlıkla sonuçlanıyor. Üzerine kaplamaları yapan hekimin de protetik anlamda çok yetkin bir protez uzmanı olması, ikinci önemli konu. Bunlar ilk söyleyebileceğim esas faktörler. Yıllarca öğretim üyeliği yapmış, yıllarca diş hekimleri yetiştirmiş, sağlık mensupları yetiştirmiş bir hekim olarak benim için en önemli noktalardan biri de herhangi bir uygulamanın mutlak surette bilimsel yayınlarla başarısını kanıtlanmış olması. Peki bilimsel yayınlar ne diyor? Bu konudaki en geniş kapsamlı çalışmalardan biri bu sistemin ilk uygulayıcısı Alman bilim insanı Prof. Dr. Ste-

fan Ihde. Birçok çalışması var fakat en güncel ve en geniş kapsamlı çalışmalardan biri Lazarov isimli bir bilim insanının çalışması. Yaklaşık 58000 adet bu implant tedavisinden yapmış, tedavi ettiklerini 5 yıl sonra geri çağırılmış ve başarı oranlarını klasik implant sistemi ile karşılaştırmış. 72 saatte kalıcı diş yapılan tek aşamalı implant sisteminin başarı oranı, klasik implant sisteminden çok daha yüksek çıkmış. Bu şu demek oluyor, doğru yapıldığında, doğru bakıldığında ve doğru uygulandığında sistemin başarısı çok daha yüksek. Tabii burada olaya bir de tersinden bakmak gerekiyor. Hem klasik hem de tek aşamalı sistemde başarısız olanlar da var. Bunun nedenleri incelenmiş ve başarısızlığın her iki sistemde de benzer sebeplerden olduğu görülmüş.

Başarısız tedavilerde öne çıkan unsurlar neler?

Birincisi, şeker hastalığı ki şeker hastalığı maalesef vücudun enfeksiyonla savaşımını direkt olarak etkileyen ve vücudun enfeksiyonla savaşında zayıflığa neden olan bir hastalıktır. İkincisi ise sigara kullanımı ve kötü ağız hijiyeni. Bu faktörler her iki implant sisteminde de başarısızlığın temel etkenleri olarak gösterilmiş. Burada şunu iyi ayırt etmek gerekiyor. Tek aşamalı implant ve 72 saatte kalıcı diş tedavisinde, üzerine yaptığımız kaplamalar, kalıcı zirkonyum kaplamalardır. Yani biz bu sistemin üzerine plastik veya akrilik veya geçici hiçbir şey takmıyoruz. Bu da şunu ortaya çıkarıyor: Bu sistem kesinlikle ve kesinlikle all-on-4 veya zigomatik implant uygulamasından farklıdır. Çünkü all-on-4 veya zigomatik implant uygulamalarının ilk etabında üzerine akrilik veya plastik esaslı geçici bir diş takılır. Kesinlikle zirkonyum diş takılamaz. Ancak 3-6 ay kadar bekledikten sonra kalıcı dişleri takarsınız. Bu da aslında all-on-4’da tek değil, iki aşamalı bir tedavi yapıldığını ortaya koyar. İki sefer mesai harcandığı, iki sefer maliyet oluştuğu ve en önemlisi zaman harcandığı ortaya çıkar. Fakat bizim uyguladığımız tek aşamalı implant ve 72 saatte kalıcı diş tedavi-



sinde ise hastanın dişleri çekilir, aynı anda bu özel implantlar uygulanır ve 3 gün içerisinde yani 72 saat içerisinde de geçici değil, kalıcı zirkonyum dişleri takılarak hastanın tedavisi tamamlanır. Baktığımız zaman, son derece meydan okuyan ve mutlak surette iyi organize edilmiş iş akışının ayarlanması gerekliliği olan bir tedavi sistemidir bu.

Nitelikli bir implant ve kaplama tedavisi için ağız ve çene cerrahisi, protez uzmanı gerekmektedir mi? Türkiye’de birçok klinikte genelde tek bir hekim ve pedodontistin hem ortodontist hem ağız ve çene cerrahisi hem de protez uzmanı gibi her işlemleri göze almıyor. Bu doğru bir tespit mi? Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Her işte olduğu gibi, tıbbın çeşitli dallarında da uzmanlaşmak mutlak surette bir gereklilik. Çünkü insan vücudu çok geniş kapsamlı ve çok detaylı bir yapı. Bu yapının her alanında uzman olmak, bunu yönetmek o kadar zor ve imkânsız bir durum ki eninde sonunda spesifik uzmanlaşma olmazsa verilecek tedavi ya sıradan bir tedavi olur ya da tam bir çare bulunamayan, tam bir iyileşme sağlanamayan bir tedavi süreci ile karşılaşılır. Örnek vermek gerekirse, bir göz doktoru bile mutlak surette uzmanlaşmak zorundadır. Hem şaşılık tedavisini yapıp hem gözün arka odasında işlem yapıp hem de katarakt cerrahisi yapamaz. Yapmazlar da zaten. Bu alanlar için her birinin ayrı bir uzmanlığı vardır. Gözün arka odasına bakan ayırır, şaşılığa bakan ayırır gibi. Aynı şey diş için de geçerlidir. Siz yani gözdeki bu uzmanlaşmayı takdir ediyorsanız, dişteki ağızdaki ağız ve çevre dokularında uzmanlaşmayı da takdir ve talep etmeniz gerekir. Çünkü ağız da çok geniş kapsamlı ve birçok yapının ahenk içinde bir arada çalışması gereken bir yapıdır. Bu nedenle de ağızdaki tedaviler de belirli alanlardaki uzmanlar tarafından yapılmalıdır. Bu noktada implant ve üzerine yapılacak kaplamaların da uzman hekimler tarafından yapılması, başarı için temel faktörlerden biridir. İmplant, cerrahi bir operasyondur ve cerrahi

Günümüzde implant tedavilerinin iki aşamada yapıldığı düşünülmekte, fakat biz, tek aşamada implant ve üzerine 72 saatte kalıcı zirkonyum diş yaparak tedavinin tek aşamada tamamlandığı Türkiye’deki öncü uygulayıcılardan biriyiz.

operasyon olmasının yanında protetik bir başlık açısıyla da yapılması gerekir. Çünkü üzerine eninde sonunda diş yapılması gerekir. Yani hiçbir hasta ben implant yaptırmak istiyorum diye gelmez. Ben diş yaptırmak istiyorum diye gelir. Fakat bu noktada protetik alanında uzman bir hekimin, cerrahi yapılara hâkim olmasını beklemek de insafsızlık olur. İşte bu noktada, doğru bir uyum içerisinde, doğru bir iş birliği içerisinde, çeşitli hekimlerin bir arada çalışması başarıyı getirecektir. Buradaki en önemli faktörler de çene cerrahisinin uygulamayı yapması ve sonrasında bir protez uzmanı tarafından protetik tedavisi, yani kaplama veya zirkonyum yapılmasıdır.

“MALZEMELERİN BİRİM FİYATLARI ÇOK YÜKSEK!” Ortalama full bir çenenin implant ve kaplaması en düşük 100 bin TL’den başlıyor. Kaplamalar zirkon olursa ve implant markaları da yurtdışındansa fiyat 200 hatta 250 bin TL’yi buluyor. Böyle baktığımızda Türkiye’de yaşayan insanların belki de neredeyse tamamına yakını, uzun yıllar boyunca hareketli protez, yani takma-çıkarma diş kullanacak. İmplant ve kaplama fiyatları neden bu kadar yüksek? Bizlerin bu tedaviyi alacak koşulların oluşmasına, yani fiyatların düşmesine dair bir öngörünüz var mı?

Bahsettiğiniz fiyatlar doğru, fakat buradaki esas maliyet kalemlerini oluşturan etken, sizin de söylediğiniz gibi malzemelerin birim maliyetlerinin yüksek olması. Bunkadaki en büyük sebep de çoğunlukla yurtdışından gelen malzemeler veya parçaların kullanılıyor olması. Türkiye’deki uygulayıcıların yani hekimlerin en düşük payı alan grup olduğunu net olarak söyleyebiliriz. Zaten bu malzemelerin, bu implantların ürettiği yerlerdeki hekimin kaç lira aldığına baktığımızda bunların yanına birer sıfır daha eklemek gerekiyor. Tabii bu noktada yine ekonomik anlamda Türkiye’deki ve yurtdışındaki farkın oluşturduğu bir konudan bahsediyoruz. Yani sizin kullanacağınız malzemeler yurtdışından gelmek zorundaysa

bu maliyetler de kaçınılmaz oluyor. Çünkü esas fiyatı oluşturan etken malzemenin fiyatı. Yoksa buradaki doktorun yüzdesel olarak çok bir şey aldığı yok, az önce söylediğim gibi. Bununla beraber, artık teknolojik anlamda know-how’ın doğru bir şekilde üretilmesi, çeşitli Ar-Ge’ler yapılmasıyla da zaten birçok şeyde olduğu gibi, implant anlamında da yerli ve başarılı ürünler üretmekte ve dünyanın birçok ülkesine de satış yapmaktayız. Baktığımız zaman, Türkiye’de onlarca firma mevcut ve bu firmalar da oldukça başarılı ürünler üretebilmektedir. Total fiyatı düşürmenin birinci koşulu da maliyetleri düşürmek. Bu noktada maliyetlerin düşmesi için zaman içerisinde üretici sayısının artması gerekli. Böyle olunca da artık esas fark, maliyet kalemi olmayacak; esas fark, olması gerektiği gibi, uygulayıcı kalem olacaktır. Çünkü gelişmiş ülkelerde durum bu şekildedir. Belirli bir seviyeye oturmuş toplumlarda en önemli değer bilgidir ve bu bilginin sahibi de en yüksek payı alır. Yani yurtdışında yıllarca yaşamış ve çalışmış bir insan olarak bunu net olarak söyleyebiliriz ki yurtdışında yapılan implant tedavilerindeki esas kazancı sağlayan implant firmaları ve zirkonyum satan firmalar değildir. Esas ücreti alan yurt dışındaki hekimlerdir. Türkiye’deki üretim kapasitesi, uygulama alanları da arttıkça şartlar daha ideal hale gelmeye başlayacaktır. Bunun sonucunda da temel fark, hekimlerin tecrübesi olacaktır.



Arelli Faezeh hem tasarladı hem de podyumda yürüdü

İstanbul Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Moda Tasarımı bölümü öğrencisi Faezeh Ahan, Bursa Fashion Week'te kendi tasarımı olan kıyafetlerle podyumda yürüdü.

■ Zehra Özkan



TEK BAŞINA ve çok kısa sürede tasarladığı kıyafetlerle profesyonellerin yerini aratmayan Faezeh Ahan'ın kendi tasarımlarından biriyle podyumda yürütmesi oldukça beğeni gördü. Ahan defile hakkındaki yorumları için, "Podyumdayken elbiseleri çok güzel buldular kulağıma geliyordu. Bunlar çok güzel duygular" dedi. Ayrıca amacının Türkiye'de bir marka haline gelmek olduğunu ifade eden Faezeh, bunun için çok çalıştığını belirtti.

İran'dan Türkiye'ye gelme amacınız ve İstanbul Arel Üniversitesi'ni seçme sebebiniz nedir?

Merhaba ben Faezeh Ahan. 26 yaşındayım, İranlıyım ve İran'dan geliyorum. İstanbul Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde Moda Tasarımı okuyorum. Türkiye'ye gelme amacım moda tasarımı okumaktı. Çocukluğumdan beri İran'da moda tasarımı üzerine okuyor, çalışıyor ve kurslara gidiyordum. Gittiğim yerdeki hocalarım çok farklı ve başarılı tasarımlar yaptığını, başka ülkelere giderek moda tasarımı hakkında daha fazla bilgi edinmem gerektiğini söylüyorlardı. Benim aklımda da böyle bir fikir oluştu ve başka bir ülkede nasıl okuyabileceğimi ve neler yap-

Açıkçası tasarımlarımın herkesin giyebileceği şeyler olmasını istemiyorum. Yaptığım tasarımlar sizin ne istediğinize, nasıl renkleri sevdiğinize ve tarzınıza göre değişiyor. Örneğin bazıları hiç taş sevmiyor ya da leopar sevmiyor.

bileceğimi araştırmaya başladım. Türkiye'yi araştırdığımda moda tasarımı alanında çok iyi yerde olduğunu gördüm. Ayrıca çocukluğumda televizyonumuz Türk televizyonu olduğu için de Türkiye'yi biliyordum ve burada okumaya karar verdim. Çevremdeki insanların bana önerdikleri moda tasarımı okullarını araştırdıktan sonra İstanbul'a taşındım ve İstanbul Arel Üniversitesi'ni tercih ettim.

Tasarım yaparken nelerden ilham ve keyif alıyorsunuz?

Tasarım yaparken örneğin hava ve buluttan ilham alıyorum. Özellikle buluttan ilham almak bana bir şey yaratıyormuş hissi veriyor ve o bulutu giysi haline dönüştürmek bana çok keyif veriyor.

Bursa Fashion Week süreci nasıl başladı?

Modellik, Türkiye'ye geldiğimden beri seyerek yaptığım bir işti. Burada birkaç ajans tanıyordum ve içlerinden bir ajansın moda tasarımı okuyan öğrenciler için defile yaptığını öğrendim. Daha sonra bir hocam, beni Asil Çağrı'nın ajansı ile görüşebileceğini söyledi. Asil Çağrı'nın ajansında aylarca çekimlerde ve defilelerde model olarak çalıştım. Sonra-

sında Bursa Fashion Week'te gelinlik ve abiye üzerine çok iyi 4-5 markayla beraber defile yapacaklarını ve benim de katılabileceğimi söylediler. Defileye katılma fikri bana çok cazip geldi ve katılmaya karar verdim. Ancak defile için bir ay zamanım olması nedeniyle sabahdan akşama kadar çalışarak elbiseleri tek başıma tasarlayıp diktim ve defileye katıldım.

"TÜRKİYE BANA İYİ GELDİ" "Podyumda yürümek en büyük hobim" demiştiniz. Hem tasarım yapmak hem de podyumda sahne almak nasıl bir deneyimdi, o an neler hissettiniz?

Ben bu işi yapıyordum ve model olarak podyumlara çıkıyordum ancak kendi tasarımlarla podyumda tasarımcı ve model olarak yer almak çok farklı bir duyguydu. Podyumda yürürken elbiselerin çok güzel olduğu ve çok beğenildiği gibi söylemler kulağıma geliyordu. İnsanların böyle düşünmeleri, dile getirmeleri çok farklı ve güzel bir duygu.

Bir röportajımızda, amacınızın Türkiye'de tasarımı anlamında marka haline gelmek olduğunu söylemişsiniz, bunu daha detaylı

öğrenebilir miyiz?

Ajansla konuştuğumda kendi hayalimi söylemişim ki benim buraya gelme amacım öncelikle burada okumak ve sonrasında bir marka oluşturmaktı. Bu nedenle okulum bittikten sonra bir marka kurmayı düşünüyordum ve şimdiden gerekli işlemlere başladım.

İran'a geri dönmek istiyor musunuz?

Hayır, İran'a dönmek istemiyorum. Orada hayal ettiklerimi gerçekleştirebilmek için çok fazla zaman ve çaba gerekiyor. Türkiye ise bana çok iyi geldi. Hem burada tanıştığım insanlar hem de hayallerime daha erken ulaşabilmem için bana yardım ediyorlar.

Yeni bir koleksiyon hazırlıyor musunuz, eğer hazırlıyorsanız koleksiyondan kısaca bahsedebilir misiniz?

Evet, hazırlıyorum ancak artık koleksiyonlarım için tema seçiyorum. Fashion Week'te kendimi göstermek istiyordum fakat bir tema yoktu. Nasıl giydiğimi, neler sevdiğimi ve nasıl bir tarzım olduğunu göstermek için defileye katılmıştım. Bir sonraki defilede ise çok farklı bir tema seçeceğim. Ayrıca yeni defilede çok daha fazla tasarım yapmayı ve bunları normal makinelerle dikmeyi istiyorum.

Yaptığınız tasarımları nasıl tanımlarsınız? Bu tasarımlarınız kimlere hitap ediyor ve tasarımlarınızda ön plana çıkarmak istediğiniz noktalar neler?

Açıkçası tasarımlarımın herkesin giyebileceği şeyler olmasını istemiyorum. Yaptığım tasarımlar sizin ne istediğinize, nasıl renkleri sevdiğinize ve tarzınıza göre değişiyor. Örne-



Ben bu işi yapıyordum ve model olarak podyumlara çıkıyordum ancak kendi tasarımlarla podyumda tasarımcı ve model olarak yer almak çok farklı bir duyguydu.

Çocukluğumdan beri İran'da moda tasarımı üzerine okuyor, çalışıyor ve kurslara gidiyordum. Gittiğim yerdeki hocalarım çok farklı ve başarılı tasarımlar yaptığımı, başka ülkelere giderek moda tasarımı hakkında daha fazla bilgi edinmem gerektiğini söylüyorlardı.

ğin bazıları hiç taş sevmiyor ya da leopar sevmiyor. Bu nedenle kişinin istediklerine bağlı bir tasarım yapıp onu giydirmeye, yani kişiye özel tasarımlar yapmaya çalışıyorum.

Kariyerinizde nasıl ilerlemek istiyorsunuz? Şu an Türk ve İranlı influencer arkadaşlarımla hangi renkleri sevdiğiniz, nasıl bir giyim tarzı olduklarını, nelerden hoşlandıklarını konuşarak onlar için özel tasarımlar yapıyorum. Kendimi insanlara tanıtmak istiyordum çünkü ilk defilede benim dışındaki herkes tanıdık bir markaydı. Ben ise tasarımlarımı evde kendim dikmişim ve defileye kardeşimle birlikte katılmıştım. Bu nedenle öncelikle kendimi biraz tanıtarak bir marka olmayı hedefliyorum.

"AREL'İN İMKANLARI ÇOK FAZLA" Moda tasarımı işine yeni başlayacaklara neler söylemek istersiniz?

Türkiye, insanlara tasarımı anlamında çok iyi imkânlar sunuyor. Ben buraya yabancı bir ülkeden geldim fakat okulum ve çevremdeki insanlar bana çok yardımcı oldu. Bu nedenle diyorum ki kim böyle bir işi kendine yakın görüyorsa mutlaka yapsın. Çünkü Türkiye moda tasarımı alanında çok iyi bir yerde. Burada hayallerine ulaşmak hiç de zor değil.

Moda tasarımı okuyan ve okuyacak olan öğrencilere neler söylemek istersiniz? Öncelikle öğrencilerin tercih etmek istedikleri okulları iyi araştırmaları gerektiğini söyleyebilirim. Örneğin, bizim okulumuzun imkânları çok fazla. Ben daha önce İran'da iki sene üniversite okumuştum. Ancak oraya nazaran burada overlock, baskı, örgü makinesi bile olması beni çok şaşırttı. Dolayısıyla yeni başlayacak öğrencilere tavsiyem geniş imkânlarla ve deneyimli hocalara sahip okullara öncelik vermeleridir.



“Her zaman kenarda kalan insanların hikâyelerini anlatmayı sevdim”

Her zaman kenarda kalan, haksızlığa uğrayan, azınlıkta olan insanların hikâyelerini anlatmayı seven usta senarist, auteur yönetmen Ümit Ünal ile sinema serüvenini, kadın öykülerini ve dijital platformları konuştuk.

■ Gürkan Şen

SENARYOSUNU yazdığımız ilk film 1986 yapımı Teyzem filmi fakat yönetmenliğini yaptığımız ilk film 2002 yapımı 9 filmi. Sinema serüveniniz nasıl başladı, senaryodan yönetmenliğe geçiş süreciniz nasıl gelişti?

İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Sinema-TV bölümünde okudum. 1985 yazında mezun oldum. Okul sırasında gerçek hayattan esinlenen Teyzem senaryomu yazmıştım. İstanbul'a geldiğimde Atif Yılmaz'ın yönetmen yardımcısı Leyla Özalp ile tanıştım ve onun sayesinde Atif Yılmaz'ın ekibinde yer aldım. O sırada Adı Vasfiye filminin hazırlıkları vardı, orada 4. asistan oldum. Urla civarında yapılan çekimler sırasında Müjde Ar'la tanışma ve ona Teyzem'i okutma şansım oldu. Müjde Ar senaryoyu çok beğenip desteklediği için film hayata geçebildi ve 86 yazında Halit Refiğ yönetmenliğinde çekildi. Sonraki yıllarda senaryolar yazdım. Aklımda okul bittiğinden beri hep yönetmenlik vardı ama Yeşilçam o sırada genç insanlara daha kapalı bir endüstriydi. Ben de hayatımı kazanmak için reklam dünyasına geçmek zorunda kaldım. Uzun süre ajanslarda reklam yazarlığı ve yaratıcı yönetmenlik yaptım. 1996'da kendi yazdığım reklamlardan bazılarını çekmeye başladım. Bunlar başarılı olunca sadece yönetmenlik yaparak yaşamamın yolu açıldı. 2001'de, reklamda edindiğim teknik tecrübelerin ışığında ilk uzun metrajım 9'u çektim.

“TEK MEKÂN TERCİHİ BÜTÇEDEN KAYNAKLANIYOR” Sinemanızda, özellikle de bazı filmlerinizde tek ve kapalı mekân tercihinde bulunduğunuzu görüyoruz. Neden tek ve kapalı mekân tercihinde bulunuyorsunuz, bu mekânlarda kurguladığımız filmlerde ilgiyi ve gerilimi nasıl canlı tutuyorsunuz?

Tek mekân tercihi öncelikle bütçe kısıtlarından kaynaklanıyor. Bugüne kadar Anlat İstanbul, Gölgesizler ve Ses dışında tüm filmlerimi olağanüstü küçük bütçelerle ya da “bütçesiz” yaptım. 9'la başlayan tek mekân macerasının temel sebebi, filmin daha tasarım aşamasındaki giderlerini kısılabilmektir. Sinemada mekân arttıkça çekim günü de artıyor. Bu da bütçe demek. Ülkemizde “normal” bütçeli bir film, diyelim 5-6 haftada çekiliyorsa bir tek mekân filmini 15 günde çekebilme şansınız var. Ama bunun için elbette çok sağlam bir metin ve tek mekâna uygun bir film tasarımı gerekiyor. Tek mekâna göre düşünmek, her şeyi ona göre tasarlamak zorundasınız. Seyircinin ilgisini ayakta tutabilmek için de hikâyenin iç gerilimini, dramatik çatışmayı çok sağlam kurmak zorundasınız. Eğer hikâyenin çatışması doğru



Her yerde söylediğim gibi, sinemanın yönetmen sanatı olduğuna inanıyorum. Bir film yönetmenin zihninde doğar ve eğer yönetmen bir hayali, filme aktarma konusunda yetenekliyse, seyirciye ulaşır.



değilse, iç gerilimi yoksa yüzeysel bir gerilim yaratmak için kamerayı oradan oraya koşturmanız, müziği bağirtmanız yetmez. Ama doğru kurulmuş bir dramatik yapı varsa bir masa başında oturan iki kişinin konuşmasını bile ilgiyle izler seyirci. Hitchcock'un ünlü örneği: “Bir masa başında iki kişiyi 5 dakika konuştursam seyirci çok sıkılır. Ama eğer sahnenin başlangıcında o masanın altında 5 dakikaya ayarlı bir saatli bomba olduğunu gösterirsem, en sıkıcı konuşmayı bile herkes sonuna kadar seyrederek.” Şimdi, her konuşma sahnesine bir bomba koyamayız elbette ama o bombanın yerine geçecek bir merak unsuru, bir çatışma ögesi bulmak zorundayız.

Usta bir senarist ve auteur bir yönetmen olarak senaryo ve yönetmenlik ilişkisinden bahsedebilir misiniz?

Her yerde söylediğim gibi, sinemanın yönetmen sanatı olduğuna inanıyorum. Bir film yönetmenin zihninde doğar ve eğer yönetmen bir hayali, filme aktarma konusunda yetenekliyse, seyirciye ulaşır. Senaryo yazarı ekipten biridir. Kameraman, sanat yönetmeni vb. gibi yönetmenin bir dünya kurmasına yardımcı olan biridir, ama işin asıl anlatıcısı yönetmen-

dir. Bu durumun sinemanın kimi alanlarında, kimi ülke ve dönemlerde istisnaları olabiliyor. Ama bu eğlence endüstrisinin üretim bandında ortaya çıkan geçici bir durum. Gerçekten fark yaratan ve çığır açan sinema, özgün bir hikâyeyi kendine özgü bir sinema diliyle aktarmayı başaran, kendi sinema dilini ve dünyasını kuran yönetmenler tarafından yapılır.

“GÜÇLÜLERİN DERTLERİ BENİ İLGİLENDİRMİYOR”

Sinemanızın kadın karakterleri oldukça derinlikli. Sinema sektörü erkek egemen yapıda ve bakış, çoğu zaman erkeğin bakışı. Siz ise perdeye kadın bakışını taşıyorsunuz. Bu tercihinizin nedeni nedir ve sektörün erkek egemen yapısını nasıl değerlendirirsiniz?

Her zaman kenarda kalan, haksızlığa uğrayan, azınlıkta olan insanların hikâyelerini anlatmayı sevdim. İlk senaryom Teyzem'den beri yazdığım birçok karakter bu tanıma girer. Güçlülerin, galiplerin dertleri beni pek ilgilendirmedir. Kadınlar, sanırım en çok bu yüzden filmlerimin ana karakterleri oldular. Çünkü tüm dünyada, en çok haksızlığa uğrayan onlar. Ama kendimi sadece kadın karakterlerle sınırlamak, “kadın filmlerinin unutulmaz yönetmeni” olarak anılmak da istemem. Toplumsal cinsiyet kalıplarının dışında düşünebilmek isterim.

Sektörden bahsetmişken dünyada ve Türkiye’de sinema sektörünün gidişatını nasıl yorumlarsınız? Aşk, Büyü vs. filminiz de MUBI platformunda yayımlanmıştı. Dijital alanın sinemayı nasıl etkilediğini düşünüyorsunuz?

Aşk, Büyü vs. 2019 sonbaharında bitmişti. Ama 2020 boyunca salgın yüzünden seyirciyle buluşmak için beklemek zorunda kaldım. Biraz da günümüzün tutucu ve baskıcı politik ortamı yüzünden, salonlarda dağıtım şansım olmadı. Tek şansımız dijital ortamda gösterime çıkmak oldu. Ben dijital platformlara olumsuz bakmıyorum. Şu an en çok film seyredilen yerler orasıysa, biz de sırtımızı dönmeyiz ve oraya satmak üzere film yapmak zorundayız. Ayrıca dijital kanallar, dünya seyircisine ulaşmak için de çok büyük bir fırsat. Yaptığımız film anında birçok dile çevrilip birçok ülkede yayına giriyor. Ama şöyle bir durum var: Bilmediğim kadarıyla uluslararası kanallar filmin tüm haklarını bir kerede satın alıyor. Türkiye standartlarında aldığımız bir ücret haricinde bir daha dünya çapında herhangi bir hak talep edemiyorsunuz. Bunun haksızlık olduğunu düşünüyorum. Ayrıca Türkiye’de üretilen içeriklerle aynı kanalların yurtdışı içerikleri arasında dev kalite farkı oluyor.