

Konya'da bir zamanlar halı mezarının yapıldığı Eski Dellal Pazarından bir görünüm.

A view from Old Dellal Bazaar where carpet auctions take place.



Konya'da El Halıcılığının Bugünkü Durumu ve Problemleri

Dr. Azize Aktaş-Yasa*

Bu köşemizde sizlere halıcılık sektöründeki gelişmeleri, değişimleri, problemleri duyurmak, bu sektörün sesi olmak ve onun, ilgili mercilere ulaşmasını sağlamak istiyoruz.

Bunu yaparken; estetik, işlevsel ve ticarî yönlerinin yanı sıra kültürel kimliğimizin bir parçası olan ve ülkemizin uluslararası platformlarda tanıtılmasında önemli bir yeri bulunan bu sanat dalının korunması ve yaşatılması için dokünyucudan siparişi verene, pazarlayıcıdan alıcıya kadar toplumun bütün kesimlerinde daha yüksek düzeyde bir bilincin oluşmasına katkıda bulunmak başlıca hedefimiz. Çünkü biliyoruz ki kültür değerlerimize sahip çıkabilmenin yolu, yeterli ve doğru bilinçlenmeden geçiyor. El halıcılığımızın sadece ticarî kaygılara yenik düşerek yozlaşmasına engel olmak da tabii.

Bir başka hedefimiz ise üreticilerin ve pazarlayıcıların sorunlarına eğilerek bu sorunlara çözüm yolları aramak ve bunun için Bakanlıkların, kamu kuruluşlarının, üniversitelerin ve medyanın konuya dikkatlerini çekmek.

Halı sektörünün iktisadî yönünü ve sağlayacağı iş imkânlarını gözler önüne sererek bu konudaki güzel ve yapıcı girişimleri duyurup yerel yöneticilere ve müteşebbislere örnekler sunmak da yine hedeflerimiz arasında yer alıyor.

Bu düşünceyle işe önemli bir halı merkezimizden, Konya'dan başladık. Konyalı halıcılarla görüştük; onların sorunlarını dile getirmeye çalıştık. Ancak önce Konya'da el halıcılığının bugünkü durumuna kısaca değinmek istiyoruz.

El ipi ve kök boyanın kullanıldığı Konya imalatı halı ve kilimler Türkiye piyasasında bulunan en kaliteli mallar arasında yer alıyor. Kalitelerine bağlı olarak fiyatları da biraz yüksek. Bu halı ve kilimler iç piyasada tutulduğu gibi, ülkemize ihracat girdileri açısından da önemli katkılar sağlıyor.

1992 yılında Konya Ticaret Odası'nda işlem gören halı ihracatı 27.000 m² ve 14,9 milyar TL olarak hesaplanmış.

Bu rakam, yine Ticaret Odası verilerine göre 1993 yılında 20,3 milyar TL, 1994 yılında 65,7 milyar TL ve 1995 yılında 69,8 milyar TL olarak gerçekleşmiş. Keza 1996 yılına ait Konya Ticaret Odası Fasıllar Bazında İhracat Raporu'nda, halılar ve dokunabilir madde yer kaplamalarının miktarı 92.428 kg ve ihracat getirisi 131,3 milyar TL olarak belirtilmiş. Sadece bu yılın Ocak ayında ise 10.774 kg miktarındaki halı ihracatından 19 milyar TL gelir elde edilmiş. Turistlere yapılan satışlar bu ihracat rakamlarının dışında kalıyor.

İhracat ağırlıklı olarak Almanya, Fransa, İsveç, İtalya, İngiltere, Danimarka ve Amerika Birleşik Devletleri'ne yapılıyor. İhracat yapılan ülkeler arasında İslâm ülkeleri, Meksika ve Yeni Zelanda da yer alıyor.

Ticaret Odası yetkililerinin verdiği bilgiye göre, bu arada, 1996 yılı içinde İsrail'e kökboya halı ipi ile Avusturya ve Almanya'ya da sarı safran çiçeği, papatya gibi boyar çiçeklerin ihracatı yapılmış.

Konya Ticaret Odası'nın -Temmuz 1996 itibariyle- halı ve kilim üretim ve ticaretiyle uğraşan 250 üyesi mevcut. Bu üye sayısına, mobilya ve beyaz eşya ticareti ile uğraşırken bu arada halı da satanlar dahil değil.

El halılarında mevcut potansiyelin yeterince değerlendirilemediğini vurgulayan halı ihracatçılarının hedefi, 2000 yılına kadar ihracatlarını 1 milyar dolara çıkarabilmek.

Konya'da gerçekleştirilen önemli bir çalışma da geleneksel halıcılığımızın yeniden canlandırılması amacıyla pilot bölge olarak seçilen 8 yörede "Türk El Halıcılığı" (THE) adıyla bir projenin yürütülmesi olmuş. Ladik, Sille, Taşkale, Akören gibi yerlerde üretilen el halılarımızın kültür ve gelenek zenginliğinin yeni üretimlerle canlandırılması ve bu yolla istihdamın artırılması gayesine yönelik bu proje, bunun için belirlenen yörelerde geleneksel halı türlerinin ve özelliklerinin araştırılması, belgelendirilmesi, arşivlenmesi ve böylece dokunan halıların kalite kimlik belgesi eşliğinde pazarlanması gibi çalışmalarını kapsıyor.

* Başbakanlık Atatürk Kültür Merkezi Uzmanı.



Konya'da bir zamanlar halı mezarının yapıldığı Eski Dellal Pazarından bir görünüm.

A view from Old Dellal Bazaar, where carpet auctions take place

Current Status and Problems of Hand-Weaving in Konya

Dr. Azize Aktaş-Yasa*

In this part of our magazine, we wish to announce developments, changes and problems in carpet weaving sector, to be the voice of this sector and to ensure its reaching to the authorised levels concerned.

Doing this, our main objective is to contribute to formation of a higher level of consciousness at all levels of society for conservation of this branch of art having an important place in the introduction of our country at international platform, besides its being a part of our cultural identity with its aesthetic, functional and commercial aspects, for we acknowledge that the only means of embracing our cultural values is reaching an adequate and right conscious. Another is, without a doubt, to prevent degeneration of hand-weaving having defeated by commercial anxieties.

Another objective of us is to care for problems of producers and marketers and to attract the attention of the ministries, the public institutions, the universities and the media.

Our objectives, also, include but not limited to reveal job opportunities to be provided by economic aspect of carpet sector, to announce constructive initiatives in this sector, and to present samples for local administrators and entrepreneurs.

It is with this understanding that we started this task in Konya, a centre of carpet weaving. We interviewed with carpet weavers from Konya and tried to express their problems, before which we want to brief current status of hand weaving in Konya.

Konya carpets and kilims woven using hand-yarns and root dyes are among the most quality products of Turkish market. Their prices are bit higher due to their quality. Those carpets and kilims, besides their share in internal market, also contribute to Turkey's export inputs.

In 1992, carpet export processed in Konya Chamber of Commerce was estimated as 27,000 m² and TL 14.9 billion. This figure increased to TL 20.3 billion in 1993,

to TL 65.7 billion in 1994 and to TL 69.8 billion in 1995. Similarly, in Item-Based Export Report o Konya Chamber of commerce dated 1996, amount of carpets and weavable floor coverings were shown as 92,428 kg with an export income of TL 131.3 billion. In January of this year, a total of TL 19 billion was received from the carpet export of 1,774 kg. It is important here to note that all those figures exclude tourists' purchasing.

Exporting is generally to Germany, France, Sweden, Italy, the Great Britain, Denmark and the United States of America. Several Islamic countries, Mexico and New Zealand are also included in those aforementioned countries.

According to information provided by officials of the Chamber of Commerce, in 1996, root dye carpet yarns were exported to Israel, along with such dyeing flowers as saffron flower and camomile exported to Austria and Germany.

As of July 1996, Konya Chamber of Commerce has 250 registered members dealing with carpet and kilim production and trade. This figure does not include those businessman selling carpets as a secondary job.

Emphasising inadequate assessment of current potential of handweaving, target of carpet exporters is to increase their export to US\$ 1 billion by the year 2000.

Another important activity conducted in Konya is a project named 'Turkish Hand-Weaving' (THE) implemented in eight (8) pilot regions for revival of traditional carpet-weaving tradition of our country. This project, towards an increase in employment rates through reviving cultural and traditional richness of carpets hand-woven in Ladik, Sille, Taşkale, Akören and some other places, covers such activities as researching, documenting and archiving traditional carpet types and characteristics, and thus marketing those carpets with a quality identity certificate.

Under the project, an archive was made up of those carpets photographed and documented through a research conducted in museums, private collections,

* Specialist, Atatürk Culture Center.

Proje için seçilen yörelerin halıları müzeler, özel koleksiyonlar, camiler ve çeşitli dokümanlar taranarak, fotoğrafları çekilerek belgelenmiş, boyutları, ilmek sayıları, ait oldukları yöre özellikleri kaydedilerek bir arşiv oluşturulmuş. Bu arşiv içinden seçilen 450 adet halının 1/1 ölçeğindeki renkli desenleri bilgisayar teknolojilerinden yararlanılarak yeniden hazırlanmış ve ait oldukları bölgenin üreticilerine dağıtılmış. Saf yün ve doğal boyalı ipliklerle gerçekleştirilen bu üretim, malzeme temininden ipliklerin boyanmasına, desenlerine ve dokuma tekniklerine kadar her aşamada Kültür Bakanlığınca denetlenmiş ve üretim kalitesinin artması sağlanmıştır.¹

Konya'da el halısı imalatçıların sayısı kesin olarak tesbit edilmemiş. Ancak şu anda büyüklü küçüklü 25 civarında imalatçı olduğu söyleniyor.² İmalatçıların dağıttıkları tezgâh sayısı 10 ile 70-80 arasında değişiyor. Bir tezgâhta 2-3 kişi çalışabiliyor. İmalatçılar yünün iplik haline getirilmesinden boyanmasına, yıkanmasına varıncaya kadar üretimin her aşamasını kontrol altında tutuyorlar. Halı imalatı genellikle evlerde yapılıyor. Atölye sistemi denenmesine rağmen yürütülemedi. Şehrin içinde, daha çok göçle gelen insanlar ek bir iş olarak evlerinde halı dokuyorlar. Konya'nın Seditler, Araplar, Kumköprü, Mengene, Kovanağzı gibi semtlerinde fason iş yaptırılıyor. Şehrin çevresinde ise, imalat, genellikle tarlası olmayan dağlık kesimlerde yapılıyor. 10-12 yıl evvel bir dağ köyünde 100 tezgâh bulunurken ihracat yapılamadığı ve kalitesiz mal para kazandırmadığı için tezgâh sayısının 20'ye kadar düştüğü belirtiliyor. Tezgâhı olmayanlara imalatçılar tarafından tezgâh veriliyor. Konya içinde ve çevresinde 10.000 hanenin halı dokumasıyla uğraştığı tahmin ediliyor.

Konya'da el halısı ticareti ile uğraşanların bir kısmı yukarıda sözü edildiği gibi imalatı kendileri yaptırırken, diğerleri halıları çeşitli yollarla temin ediyorlar. Bunlar halı ve kilimleri genellikle doğrudan doğruya dokuyucudan alıyorlar. Ağırlık, 3-4 yıl öncesine kadar Eski Dellal Pazarı olarak adlandırılan Nakibü'l-Hac Seyid İbrahim Hanı'nda yapılan mezatta iken, artık köylüler getirdikleri malları bizzat pazarlıyorlar. Paraya ihtiyaç duyunca kendileri için dokudukları halıları satabiliyorlar. Halıcıların köyleri dolaşarak halıları mahallinde satın almaları ise kullanılan bir başka usul. Bir de "seyyar" olarak adlandırılan kişiler var ki onlar da köy köy dolaşarak battaniye veya makine halısı karşılığında el halısı alıp bunları tüccarlara pazarlıyorlar. Ayrıca bu mallar küçük esnafta bulunabildiği gibi Konya'nın ilçelerinde kurulan halı pazarlarından da temin edilebiliyor. Bu konuda görüşlerine başvurduğumuz şahıslardan Hüseyin Kaplan, eski ve orta eskilikte mal bulmakta sıkıntı çektiklerini, Nadir Gezginci ise, bundan on yıl öncesine kadar yılda 30-40 civarında 100/120 yaşında halı çıkmasına karşılık bugün bu sayının yılda sadece 1-2 parçaya düştüğünü belirttiler. Nitekim biz de Konya'nın Başarakavak kasabası ile Ulu ve Kiçi Muhsine köylerinde yaptığımız araştırmalarda 10 yaşından daha eski halı ve kilime rastlayamadık.



Konya Kavak modeli bir kilim.
A Konya Kavak type kilim.

Konyalı halıcıların sorunlarına gelince; aslında biliyoruz ki bu sorunlar sadece Konya'ya özgü değil, ülkemizden bir kesit. Meselâ geçen yıl (26-31 Mayıs 1996) Kurumumuzca düzenlenen "Türk Soylu Halkların Halı, Kilim ve Cicim Sanatı" konulu uluslararası bilgi şöleni esnasında Kayseri halı imalatçıların Başkanı Prof. Dr. Sadık Tural'a ilettikleri metinde de benzer problemlere değiniliyordu.³ Kayseri'de üretilen ipek halıların aynı model ve desende Çin'de taklit edilerek gümrüksüz olarak Türkiye'ye sokulduğu ve Türk, Hereke, Doğu Türkistan adları altında haksız rekabete sebep olacak şekilde ucuz fiata turistlere satıldığı, Türk halılarının yarı fiyatına satılan bu halıların üreticileri maliyetin % 15-20 altında mal satmak zorunda bırakarak zararlarına sebep olduğu belirtilmişti.⁴

¹ Konya'da el halıcılığının bugünkü durumuna değinilirken, Konya Ticaret Odası yetkilileri dışında, şu iki kaynaktan da ihracaat rakamları için yararlanılmıştır: "Konya'nın Halı İhracatı Artıyor", *Konya Ticaret Odası Dergisi*, Kasım 1993, s. 38-39; *1995 Yılı Konya İli'nin Yıllık Ekonomik ve Ticari Durumu Hakkında Rapor*, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Konya Sanayi ve Ticaret Müdürlüğü, Konya, 1996.

² Bu yazı hazırlanırken görüşlerine başvurduğumuz: Eğerci Halıcılık'tan Hüseyin Eğerci, Karavan Halıcılık'tan Hüseyin Kaplan, Genç Ortaklar Halıcılık'tan bir yetkili, Gezicioğlu Eski Halı-Kilim Pazarı'ndan Nadir Gezgin, Fırat Halı ve Kilim Pazarı'ndan Paşa Erdem, Tarihi Dereli Kemal Baharatçısı El İpi-Kök Boya-Halı Kilim Galerisi'nden Yafes Sinop'a katkularından dolayı teşekkür ediyoruz.

³ Azize Aktaş Yasa, "Uluslararası Türk Soylu Halkların Halı, Kilim ve Cicim Sanatı Bilgi Şöleni", *Bilge*, 9/Yaz (1996), s. 10.

⁴ Türkiye piyasalarına giren Çin halılarına karşı alınan tedbirler bir önceki sayımızda ayrıntıları ile yer almıştır. Bkz. Emine Aslan, "Türk Halıcıları Taklit Çin Halılarına Karşı Önlem Almak üzere Çalışmalarını Yoğunlaştırdı", *Arış*, 2 (Ağustos 1997), s. 118-123.

mosques and various documents, including dimensions, loop numbers and regional characteristics of the carpets. Of the selected 450 carpets, colourful patterns were re-prepared at 1/1 scale using computer technology and delivered to the producers of the regions concerned. This production realised with pure wool and natural dyed yarns were supervised by the ministry of Culture at every level ranging from equipment supply to yarn dyeing and from patterns to weaving techniques, which enabled an increase in the quality of production .

No certain number of carpet manufacturers have been determined in Konya. However, it has been rumoured that there are approximately 25 manufacturers which vary in size . The number of workbenches delivered by the manufacturers change between 10 and 70-80. 2-3 people work on each workbench. The manufacturers control every step of the production process - from the conversion of wool into yarn to dyeing and washing. Carpet manufacture is usually done at homes. Workshop system could not be carried on, although it was tried previously. In the city centre, people mostly migrated to the city weave carpets at their homes, which they consider as a secondary job. Commission works are very common in such districts of Konya as Sedirler, Araplar, Kumköprü, Mengene and Kovanağzı, whereas, manufacturing of city suburbs is made in mountainous regions of Konya where field is not available for agriculture. While a mountain village used to have 100 workbenches 10-12 years ago, this number was decreased to 20 due to lack of exporting activities and non-quality goods bringing no income. Manufacturers provide workbenches for those people who do not have any and it is estimated that a total of 10,000 houses deal with carpet weaving in Konya and surroundings.

As mentioned above, some of those dealing with hand-woven carpet trade in Konya are also manufacturers, whereas some others supply carpets using another method and purchase them directly from the weavers. Nowadays, village people market their products by themselves while, 3-4 years ago, it was common to find the carpets in auctions held at Nakibü'l-Hac Seyid Ibrahim Inn called 'Old Broker Bazaar' (Eski Dellal Pazarı). Village people may, now, market those carpets they wove for themselves when in need. Another method is carpet dealers' visiting the villages and purchasing the carpets at the weaving places. There are also such people called 'peddler' (seyyar) who purchase hand-woven carpets for marketing to traders in return for blankets and machine-woven carpets in the villages. Furthermore, those carpets may also be supplied from carpet bazaars held in sub-provinces of Konya, besides from the shops of modest tradesmen. Mr. Hüseyin Kaplan, one of the individuals that we interviewed, stated that they had difficulty in finding old and semi-old goods. Another person, Mr. Nadir Gezginci, mentioned that, despite an annual figure of 30-40 for carpets of 100-

120 years old, nowadays this figure decreased to one or two in a year. Hence, we could not observe any carpet older than 10 years in Başarakavak town and Ulu and Kiçi Muhsine villages.

With regard to the problems of carpet traders of Konya, we, in fact, acknowledge that those problems are national ones, not particular for Konya. To give an example, during the international information festival on 'Carpet, Kilim and Cicim Art of Turkish Societies' held between 26-31 May 1996 by our institution, the presentation of Carpet Manufacturers of Kayseri to Prof. Sadık Tural, the Head of our Centre, focused on similar problems . In this presentation, it was stated that silk carpets of Kayseri had been imitated in China with same model and pattern, that those Chinese carpets had been entered in Turkey without any customs and marketed to tourists with relatively lower prices under the name of Turkish, Hereke and Eastern Turkistan, and that Turkish manufacturers had been to sacrifice their own carpets 15%-20% below the manufacturing price. This situation had been a negative impact on hand-weaving. We encountered in Konya with a similar problem in another shape: a quality decrease and marketing opportunity in international platforms due to unfair competition caused by demands of tourist for cheaper goods.

İç ve dış piyasalarda çok rağbet gören Konya-Nuzumla kiliminin sinekli modeli.

Konya-Nuzumla kilim with flies, which is very popular in local and international markets.





Konya'da dokunan Balıkesir-Yüncü modeli bir kilim.
A Balıkesir-Yüncü type kilim woven in Konya.

Bu durum el dokumacılığın da olumsuz yönde etkiliyordu. Aynı problem bir başka şekilde Konya'da da karşımıza çıktı. Malzeme ve işçiliğin çok pahalı olduğu ülkemizde Avrupalı turistlerin ucuz mal isteği karşısında haksız rekabetin yol açtığı kalite düşüşü ve buna bağlı olarak yurt dışında azalan pazar şansımız.

Konya'nın büyük halı imalatçılarından Hüseyin Eğerci, bu konuda: "ülkemizde Türk el halıcılığı ve kilimciliği yavaş yavaş bitmek üzere; bunun en önemli sebeplerinden biri de kaliteli üretimin azalması" diyerek imalatçıları iki gruba ayırıyor: Çok kaliteli ve pahalı mal üretenler; ucuz mal üretirken kaliteden ödün verenler. Hüseyin Kaplan da üretilen malları çok kaliteli ve çok kalitesiz olarak yine iki grupta değerlendiriyor. Dünya piyasalarına kaliteli mal ile açılabilmemiz ve bu piyasalardaki pazar payımızı yükseltebilmemiz için ise önerileri aynı: İmalat sektörüne kalite standardı getirilmesi.

Dışarıya kendi imkânları ile açılmanın zor olduğunu vurgulayan halı imalatçısı ve pazarlamacıları, Devlet tarafından verilen ihracat teşviklerinin kalkmasının el halısı ve kilimi ihracatının 3-4 yıl öncesine göre gerilemesine sebep olduğuna işaret ediyor ve Devletin bu konudaki ilgisizliğine dikkat çekiyorlar. Özel sektörün kendi imkânlarıyla ayakta durmaya çalıştığını belirterek, teşviklerin kalkmasına ilâveten Çin halısının Türkiye piyasasına girmesinin de ciddi imalat yapan firma sayısını düşürdüğünü ifade ediyorlar. Hüseyin Eğerci: "Siparişle çalıştığımız müşteriler bittiği zaman bu işi bırakmak zorunda kalacağız" diye yakınıyor ve ekliyor: "Önceden hazır imalat yaparken şimdi sipariş dışında imalat yapamıyoruz".

Bu kritik durumun ortaya çıkmasında turistik halı-kilim satışındaki tekelleşme de etkili olmuş. Seyahat acentalarının büyük halı firmaları ile anlaşmaları, küçük firmaların satış yapma şansını yok etmiş. Bu arada turistlerin acentalar aracılığı ile gelmesi, halıcıların "pasan" müşteri olarak adlandırdıkları ve bir acentaya bağlı olmadan ülkemize gelip

alış-veriş yapan turist sayısında, dolayısıyla iş hacminde azalmaya yol açmış. Turist müşteri sayısının azalmasında, Avrupa'dan gelen turistlerin güzergâhları üzerindeki muhtelif problemlerin -meselâ Yugoslavya'daki savaşın- da rol oynadığı ifade ediliyor.

Konya'daki halı imalatçıları genellikle sipariş üzerine çalışıyorlar. Tamamen siparişe dayalı imalat yaptıklarını söyleyen Hüseyin Eğerci, siparişlerin model ve ebatlarının yurt dışındaki firmalar tarafından verildiğini, siparişin, ne çok satılıyorsa ona göre yapıldığını belirtiyor ve bir yılda üretilen halıların ancak dörtte birinin orijinaline sadık kalarak dokunduğunu ileri sürüyor. Arkasından da, Devlet denetimi ile teşvik ve güvencesinin olmamasının, imalatçıları, ne satılıyorsa onu yapmaya yönlendirdiğini ekliyor. Zaman zaman müşterinin zevkine hitap ederek modernizasyon çalışmaları yaptıklarını söyleyen Yafes Sinop, bazı kilim modellerini halıya uyarlamış. Hüseyin Kaplan ise: "Müşterinin yönlendirmesi tabii ki söz konusu. Farklı alternatifler sunuyoruz, onların seçtikleri arasından tercihler yapıyoruz. Yelpazeyi geniş tutarak ve müşterinin tercih ettiği desenlere öncelik vererek imalat yapıyoruz." diyor. Kaplan, orijinaline uygun halılar da çalıştıklarını belirterek bu arada bir ikilemi dile getiriyor: "Ticarî kaygı ile halılarımız yozlaşsın mı, yoksa halı ticareti hiç yapılmasın mı?" Ve sonra içinde bulunulan durumu özetleyiveriyor: "Orijinal parçalar müzelerde, özel koleksiyonlarda yaşayacak, diğerleri ise insanların ufuklarındaki değişikliği gösterecek".

Konyalı halıcıların, mevcut potansiyelin -dokuyucu, tezgâh, malzeme açısından- daha iyi değerlendirilebilmesi için Devletten bir takım beklentileri var. Örneğin el halısı üretiminde atölyeciliğin teşvik edilerek evlerde üretim usulünün terk edilmesi gerektiğini düşünüyorlar ve bunun için uygun faizli kredi verilmesini, vergi indirimleri ve sigorta ödemelerinde kolaylık sağlanmasını istiyorlar. İstisna ve muafiyetlerin kapsamının genişletilmesini kaliteli imalat için önemli bir adım olarak görüyorlar. İhracat teşviklerinin yeniden verilmesi ve ihraç edilecek mala kalite standardı konulması gerektiğini söylüyorlar ve Devletin pazar bulma konusunda desteğini bekliyorlar. Yine Devletin uluslararası platformlarda konferanslar, sempozyumlar, sergiler ve fuarlarla Türk halısını bütün dünyaya tanıtmaya çalışması gerektiği de, onlar tarafından, içinde bulunulan çıkmazdan kurtulmanın en etkin yolu olarak görülüyor.

Bunlar, geleneksel el halıcılığımızı ilgilendiren genel beklentiler. Özel olarak Konya'ya gelince, mallarını İstanbul'u devreden çıkararak satabilmek için İstanbul'a gelen esnafın kolaylıkla Konya'ya ulaşmasını sağlayacak sivil hava alanı açılması ve İstanbul-Konya, Ankara-Konya arasına hızlı tren hattı konması gibi talepleri var.

Konyalı halı imalatçıları ve pazarlamacıları, yukarıda dile getirmeye çalıştığımız bütün olumsuzluklara rağmen, geleceğe ümitli bakıyorlar. Özellikle bu piyasanın içinden yetişen genç ve dinamik iş adamları, yeni atılımlarla Konya'da el halıcılığını sürekli daha iyi yerlere taşıma çabası içindeler. Dileriz, ilgili merciler de kendi üzerlerine düşeni yapmaktan kaçınmazlar. ●

Karaman yöresinden bir halı.
A carpet from Karaman.

Mr. Hüseyin Eğerci, one of the biggest carpet manufacturers in Konya, divided manufacturers into two groups by saying that Turkish hand-woven carpets and kilims were about to disappear by virtue of a decrease in quality manufacturing: those manufacturing expensive and quality products and those manufacturing cheaper goods and making concessions from the quality. Mr. Hüseyin Kaplan also evaluated the manufactured good in two groups: the quality goods and the non-quality goods. Both suggestions for entering into world markets with the quality goods and for increasing our share in those markets are the same: A standard of quality in manufacturing sector...

Carpet dealers and manufacturers have emphasised that it is difficult to expand their limits abroad with their own means. They have also expressed that removal of export incitements provided by the government led to a three or four-year regression of hand-woven carpet exporting and attracted the attention for indifference of the government on this subject. Having mentioned that private sector is standing on their own, they have also pointed out that, in addition to the removal of incitements, entrance of Chinese carpets into Turkish market have also decreased the number of serious manufacturing firms. Mr. Hüseyin Eğerci, complaining about that they will have to quit their job when their order-based manufacturing is stopped by the clients, has added that they cannot manufacture unless for orders.

We learned that monopolism on carpet-kilim marketing for tourists was also considered as a negative impact for this current situation. Agreements between travel agencies and big carpet manufacturing firms minimised the job opportunity of small firms. Furthermore, that the tourists travel to Turkey through travel agencies decreased the number of independent tourists, called 'pasan' by carpet manufacturers, and volume of the business. Another reason for the decrease in number of tourist consumers is said to be various problems on the way to Turkey including Yugoslavian war.

Carpet manufacturers in Konya generally work order-based. Mr. Hüseyin Eğerci, a fully order-based manufacturer, has spoken of models and dimensions of orders coming from overseas firms, which have depended on the most demanded. He has also added that only a quarter of those carpets woven in a year are faithful to their original shape. He, correspondingly, has stated that lack of incitement and guarantee of the government directs carpet manufacturers to what is sold. Mr. Yafes Sinop, conducting modernisation studies in accordance with the aesthetic values of his clients, has spoken of adaptation of some kilim models to carpets. Mr. Hüseyin Kaplan has stated: 'There is a guidance from the clients... We offer different alternatives and prefer what is selected by them. Widening the fan of alternatives, we manufacture giving priority to patterns preferred by the consumers'. Mr. Kaplan has also spoke of a dilemma saying that they are manufacturing carpets fitting to the originals:



'Shall be prefer the degeneration of our carpets through commercial anxieties or the disappearance of carpet sector?'. Finally, he has summarised the current status: 'Original pieces shall live in museums and private collections, whereas, the others will reflect the change in people's horizons'.

Carpet manufacturers and dealers in Konya have some expectations from the government for a better evaluation of the current potential in terms of weavers, looms and materials. To give an example, they believe in abandoning of manufacturing at homes through encouragement of workshop work in hand-weaving, for which they need credit provision with adequate interests, tax discounts and convenience in insurance-related payments. They consider widening the coverage of exemptions and exceptions as a big step for quality manufacturing. They speak of the necessity for a standard quality for the goods to be exported and of the provision of export incitements. They await the government's support for entering into markets. They also emphasise the importance of introducing the Turkish carpets through conferences, symposiums, exhibitions and fairs to be held by the government at international platforms, a way which they see an efficient way of being saved from this cul-de-sac.

These are general expectations with regard to our traditional hand-weaving. There are also some demands as to establishment of a civil airport and fast-train railways between Istanbul-Konya and Ankara-Konya which will enable the tradesmen directly reach Konya without any additional work in Istanbul.

Carpet manufacturers and dealers of Konya, despite all problems mentioned above, look at the future with a great optimism. Particularly the young and dynamic businessmen grown out of this sector are in an effort for raising hand-weaving sector in Konya to higher levels. We hope competent authorities shall practice what they ought to do. ■