

**İZMİR ŞARK SANAYİ KUMpanyASI TEKSTİL FABRİKASININ 1924 YILINDA KARADENİZ
BÖLGESİNDE YAPTIRDIĞI “PAMUK İPLİĞİ PAZARI” ARAŞTIRMA RAPORU**

Oya SİPAHİOĞLU*

ÖZET

Ege bölgesi 19. Yüzyıl başlarından itibaren pamuk üreticisi bir bölge ve buna bağlı olarak da pamuk ipliği ve pamuklu kumaş ticareti merkezlerinden biri olmuştur. İzmir’de 1800 lerde kurulan yabancı sermayeli iplik ve kumaş fabrikaları Hem iç tüketimin ihtiyacını karşılamış hem de yurt dışına ihracat yapmıştır. Aynı zamanda da ithal edilen özellikle İngiliz ve Hint mamulleri ile rekabet etmişlerdir. Bu fabrikalardan biri olan ve kuruluşu 1893 yılına kadar uzanan İzmir Şark Sanayi Kumpanyası Tekstil Fabrikası da dönemin tekstil piyasasında çok önemli bir yere sahip olmuştur.

Karadeniz bölgesi dokuma merkezlerinin yoğunluğu nedeni ile yıllık iplik ve mamul pamuklu kumaş tüketimi açısından tekstil fabrikaları açısından önemli bir Pazar konumunda olmuştur. Özellikle bölgede üretilen futa, alaca, peştamal ve bez dokumalarında kullanılan pamuk ipliklerinin bir kısmı İstanbul Yedikule ve İzmir Pamuk Mensucatı Fabrikaları tarafından, bir kısmı da İstanbul’da bulunan yerli ve yabancı tüccarlar tarafından karşılanmıştır.

İzmir Şark Sanayi Kumpanyası Tekstil Fabrikası, Karadeniz Bölgesine iplik sağlayan üreticiler arasında yer almak amacıyla 1924 yılında bölgeye bir pazarlama elemanını göndermiş ve bir pazar araştırması raporu hazırlatmıştır. Bu rapor ışığında Trabzon, Rize, Giresun, Samsun, İnebolu ve Kastamonu şehirlerinin Birinci Dünya Savaşı sonrasındaki ekonomik sosyal durumları, kumaş ve iplik piyasası, yıllık iplik tüketim miktarları hakkında tespitler yapılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Şark Sanayi Kumpanyası, İzmir iplik, Karadeniz iplik, pamuk mensucat, tekstil

**A RESEARCH REPORT ON THE COTTON THREAD MARKET IN THE BLACK SEA REGION OF
TURKEY PREPARED BY THE IZMİR ORIENTAL INDUSTRIES COMPANY TEXTILE MILL IN
1924**

ABSTRACT

By the beginning of the 19th Century, the Aegean region of Turkey had already become the leading manufacturer of raw cotton, with the increased cultivation of cotton in the countryside. As a result, the coastal port city of Izmir was also fast becoming the center of cotton thread production. During this exciting era, many cotton thread and cloth mills sprang up in the outskirts of the city, financed by European investors, around the 1800’s. These mills aimed at the national-local market and were in fierce competition with the foreign textile

* Doç. Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Geleneksel Türk Sanatları Bölümü
e-mail: oya.sipahi@deu.edu.tr

imports, especially with the Indian and English manufactures. The Izmir Oriental Industries Company, Textile Mill (est.in 1893) was one of those mills which had a very important place in the textiles industry of the time, and secured itself a strong position, both in national and international markets.

Because of the intensity of many centers of weaving centers all around the Black Sea region of Turkey, the whole region at that time had already become a very important market for yearly consumption of cotton thread and cloths for the Aegean textile mills. The fine cotton thread, used widely in the manufacture of the Black Sea type of futa, alaca, peştamal and cloth weavings was produced partly by the Istanbul Yedikule mills and partly by the Izmir Oriental Industries Company Textile Mill and by local and foreign tradesmen.

In 1924, in order to secure it's place firmly among the manufacturers of cotton thread aimed at the Black Sea region, The Izmir Oriental Industries Company Textile Mill decided to embark on a kind of a 'market research and evaluation survey expedition' of the Black Sea region. At the end of this long survey, a very detailed report was prepared, giving many crucial details of the cotton textile market situation around the whole region. This article is based on this historical report, which provides valuable information on the names and locations of the many tradesmen, involved in the textile business, their yearly consumption of cotton thread and cloth, the thread and textile manufactures that are traded and about the economical and social conditions of the many Black Sea towns and cities at the time, such as Trabzon, Rize, Giresun, Samsun, İnebolu ve Kastamonu after the First World War. The copy of the original document in Ottoman Turkish is presented with the article, together with it's modern Turkish translation.

Key Words: The Oriental Industries Company, Izmir, Black Sea, Cotton thread, Cotton Hosiery

GİRİŞ

Pamuklu dokumaların ve pamuk-ipek karışımı kumaşların Osmanlı toplumunda hem kullanım alanı hem de ticari olarak çok önemli bir yeri vardı. Osmanlı toplumunun pamuklu ürünlere olan geniş talebi, ülke içinde köylerde ve kentlerde çok çeşitli ve çok yaygın bir el dokuma sanayi ile karşılanırdı. Anadolu'da pamuklu sanayinde uzmanlaşmış belli bölgeler iç talebi karşılar ve ayrıca pamuk yetişmeyen kuzey ülkeleri ve Avrupa için de üretim yaparlardı.

1500'lü yıllarda Tuna ve Kuzey Karadeniz gümrük defterlerinde, 1487-1490 tarihli Kefe iskelesi gümrük defterinde, Kayseri, Bursa, Kastamonu, Konya, Ankara, İstanbul, Tosya, Zile, Merzifon, Amasya, Gümüş, Küre, Sinop, Samsun, Denizli, Uşak gibi şehirlerden pamuklu kumaş gönderildiği kayıtlıdır (İnalçık,1979:2). Genellikle 15.yüzyıl sonlarında Kefe gümrük defterlerinde gördüğümüz durum 18. yüzyılda da fazla değişmemiştir. Ucuz pamuklular, kuzey-güney ticaretinin temel maddesi olmaya devam etmiştir. Orta-kuzey Anadolu, Kastamonu'dan Tokat'a kadar uzayan bölge, 15. yüzyılda olduğu gibi 18. yüzyılda da kuzey bölgesinin pamuklu gereksinimlerini karşılayan temel üretim bölgesidir. Özellikle de çok tüketilen kaba pamuklularda yalnız şehir- kasabaların değil kırsal bölgelerin de bu sınaî üretime katıldığı anlaşılmaktadır. Bölgede Kastamonu, Amasya, Merzifon, Tokat, Çorum gibi dokuma ve boyacılık el sanayi merkezlerinin, Sinop, Samsun, İnebolu gibi ihrac limanlarının ekonomik yaşantısı ve refahı bu ekonomik bağlantıya, özellikle pamuklu ihracatına bağlı olmuştur. Kuzey Karadeniz bölgesinde Rus işgalinden (1783) sonra da bütün güçlüklerle rağmen bu bağlantı bir süre devam etmiştir. Fakat daha 18. yüzyılın sonlarından itibaren İstanbul'dan geçen İngiliz pamuk ipliği ve pamukluları bu pazarda Anadolu mamullerinin yerini almaya başlamıştır (İnalçık, 1979,42).

Avrupa'nın 17. ve 18. yüzyıllarda pamuk ve ipek üretim kaynaklarına ve dünya ticaretine egemen olmaya başlamasından sonra Türkiye'nin ticareti küçülmüştür. 18. yüzyıl sonlarına doğru İngiltere'de makinenin tekstil sanayinde uygulanmasıyla çok ucuz, makine yapımı pamukluların dünya pazarını ele geçirmesi sonucunda, 1830-1850 döneminde Türkiye ve Hindistan pamuklu sanayileri çökmüş ve sadece hammadde ihrac eder memleketler düzeyine inmiştir (İnalçık,2008:161). Bu dönemde ilk tekstil fabrikaları, Avrupa'dan ithal olunan makineler ve çoğu Ermeni idareciler eliyle işletilen tesislerden ibaretti. Ancak bu fabrikalar Avrupa rekabeti, kötü idare ve kapitülasyonların Avrupalılara tanıdığı imtiyazlı koşullar yüzünden iflasla ortadan kalktı. 1908 de II. Meşrutiyet ile birlikte kapsamlı bir batılılaşma ve atılım dönemine girilmişti. Devlet bütün güçlüklerle rağmen yerli özel sanayi geliştirmek için mali önlemler almasına rağmen yerli pamuklu sanayi tesisleri gelişmemişti. Başlıca neden, Türkiye'de üretilen ham pamuğu Avrupa alıyor, kendi ucuz mamullerini düşük gümrük ödeyerek Türk piyasasına sürüyordu (İnalçık,2008:149). Böylece yabancı yatırımcılar Osmanlı İmparatorluğu'nun ticari hayatında yüksek kapitalli kuruluşlara sahip olup özellikle dokuma sanayi alanında önemli işletmelere ve geniş bir pazara sahip olmuşlardı. Kuruluşu 1890'lara kadar giden İzmir Şark Sanayi Kumpanyası da bu şartlarda kurulan ve gelişen işletmelerden biri olmuştur.

İzmir Şark Sanayi Kumpanyası Tekstil Fabrikası

Meşrutiyet yıllarında 10 kişilik İzmir Ticaret Odasında sadece tek bir Türk üye vardı. Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde İzmir'de sanayi, ticaret, ulaşım, madencilik, bankacılık ve sigortacılık İngiliz, Fransız, Amerikan ve Yunan grupların elindeydi. İzmir sanayi ve ticaret hayatında büyük öneme sahip olan İzmir Elektrik Şirketi, Göztepe Tramvay Kumpanyası, Körfez Vapurları İşletmesi ve bunun yanında Pamuk Mensucat ile Şark Sanayi Kumpanyası'nın büyük hisseleri de Belçikalı iş adamlarına aitti. (Yüzyıllık Kuşak Haritası, Capital.com.tr, 01 02 2001)

Şark Sanayi Kumpanyasının 1926 yılında hazırlanan ana mukavelenamede şirketin kuruluşu ve kurucuları şöyle aktarılır; Şark Sanayi Kumpanyası "Cumhuriyetten önce 1893 yılında Belçika'nın bir şehri olan Brüksel'de 'Industrielle du Levant Societe Anonyme' adı ile kurulmuş olan bir Belçika şirkettir. Ve Türkiye'de çalışmakta iken 1924 yılında yabancı anonim şirketler hakkında çıkarılan kanun gereğince çalışmasına son verilmiştir. Bu şirketin yerini almak ve aynı personel tarafından yürütülmek üzere 1925 senesinde 'Şark Sanayii Kumpanyası T.A.Ş.' adını almıştır." Şirketin kurucuları, "İzmir Kordon'da Şark Halı Şirketi binasındaki yazıhanesinde oturan Türk tebaasından dava vekili FEVZİ bey, Bayraklı'da Alkol Fabrikası Müdürü TALAT bey, Hukuk Doktoru, banker ve temsilciler odası üyesi Belçika tebaasından Baron MAVRİCE HOVTARD, Brüksel'de oturan Belçika tebaasından CHARLES VERBEKE, Brüksel'de oturan ALFRED MATHOD, Belçika'da oturan Belçika tebaasından GEORGES FIEVER, İzmir'de oturan Belçika tebaasından MAVRİCE VERBEK." (1926 yılında hazırlanan ana mukavelename: s. 3. Osmanlıca'dan çeviri, Feridun Sipahioğlu)

1930 Sanayi Kongresinde sunulan İzmir raporunda ise fabrikanın üretim kapasitesi verilmektedir; "Fabrikada 22 000 masura bulunmaktadır. 170 erkek 350 kadın olmak üzere toplam 520 işçi çalışmaktadır. Fabrika 4-24 numara iplik üretiminde yeteneklidir. Yılda her biri 4,5 kilo ağırlığında 250 000 paket iplik üretir. Yani yaklaşık olarak 1,5 milyon kilodur. Bu üretim için de 7 bin balya pamuk sarf etmektedir. İmal ettiği kalın iplikler halı çözümlerinde ve 10 numaradan yukarı olanlar Denizli çevresinde ve diğer şehirlerde el tezgâhlarında ve özellikle alaca dokumacılığında çarşaf ve peşkir imalinde kullanılmaktadır. Fabrikada 1929 senesinden itibaren 110 tezgah ile kaputbezi imaline başlanmıştır." (1930 Sanayi Kongresi Raporlar Zabıtlar, 2008, 44.s.) Şirket 1976 yılında iflas ederek kapanmasına kadar İzmir'in büyük tekstil fabrikalarından biri olarak iplik, dokuma ve baskılı bez (Fotoğraf 1) üretimini sürdürmüştür.



Fotoğraf 1- İzmir Entarnasyonel Fuarındaki sergi alanı (Şark Sanayii Fabrika Arşivi1982)

Karadeniz Bölgesi “Pamuk İpliği Pazarı” Araştırma Raporu

1982 yılında fabrikanın ürettiği tekstiller ile ilgili yapılan araştırma sırasında, Eski Türkçe ve Fransızca çok sayıda belge ile karşılaşıldı. Bu belgeler arasında 1924 yılında fabrikanın Karadeniz bölgesi iplik pazarında ürünlerini satmak amacıyla yaptırmış olduğu bir pazar araştırması raporu dikkat çekiciydi. 88 yıl öncesine ait olan bu rapor, iplik pazarı ve dönemin tekstil ürünleri hakkında bilgi vermekle birlikte, araştırmacının gezdiği kentlerin genel durumu, iplik ve dokumacı esnafı ve dönemin iktisadi durumu ile ilgili belgesel niteliğinde bilgiler içeriyordu. Özellikle firmaların pazarda yer edinme ve kalıcı olma çabaları ve teknikleri, farklı alanlarda çalışan araştırmacılar için değerli bir kaynak olacak nitelikteydi.

“15 Eylül 1924 ile 11 Ekim 1924 günleri arasında Karadeniz sahillerindeki seyahatimin sonuçları hakkında rapordur. Bu raporda önce şehirlerin durumu belirtilmiş, sonra bu bölgeyi kapsayan bir genel görüş ilave edilmiştir.

Trabzon

Beslediği şehirler: kıyılarda, Şehirlerin doğu ve batısında küçük limanlar, iç kısımlarda Erzincan, Erzurum, Van ve civarı

Yıllık Tüketim: Üçte ikisi Vater¹, üçte biri ekstra renkli ve kasarlı². Yaklaşık 15 bin paket, en çok istenen çeşitler vater 4 ve 10 numaralı³, ekstra 20, 24 numaralar.

Yıllık tüketim mevsimleri, yarısı şehirde bütün yıl, ocak başından mayısa kadar ve sonbahar mevsimi.

Şehir hakkında genel görüş: Şehirlerin çevresi önce Rus istilası, sonra göçler ile harap olmuştur. Bu nedenle içerilere pek az iplik gönderiliyor. O derece ki vaktiyle yılda 50 bin paket tüketebilen Erzincan, bu gün 150 paket ancak çekiyor. Bu yüzden tüketimin yarısı şehir ve çevresinde ki 500 kadar el tezgâhı ve örgü makinelerine ve kıyıdaki küçük komşu şehirlerin son fiyatına mahsustur.

10 numaralı vater tüketimin en önemli kısmını oluşturur. Bizim 10 numara için oldukça propaganda yapılmıştır. %5 indirimli fiyatımız yabancı ipliklerle rekabete yeterse de ipliklerimizin bugünkü azlığından şikâyet ediliyor. Bu noksanlık giderilirse bu numaradan yılda Trabzon’da 4-5 bin paket pazarlanabilir. Bundan sonra en çok sürülen 4 numara vater gelir. Bu numarayı Yedikule⁴ tekeline almıştır. Bu numara için özel ve Trabzon’a mahsus bir fiyat koyarak Yedikule ile mücadele etmemiz gereklidir. Böylece birkaç bin paket de 4 numara satılabilir. Alıcıların çoğu, kardeşleri veya kendileri İstanbul’da oldukları için yılda bir defa şehri dolaşarak İstanbul’da propaganda yapmak gerekmektedir beraber çalışma merkezi İstanbul’da olmalıdır. Trabzon’da tüketilen renkli ipliğin çoğu merserizedir

Rize

Yıllık tüketim: üçte biri ekstra ve kalanı vater olmak üzere yaklaşık 10 bin pakettir.

İstenen cins ve çeşitler: vater 12-14 numaralar, en çok Japon ve Hint malı kullanılıyor. Genellikle en çok 24, sonra 20-22 numaralardır. İngiliz ekstrası kullanılıyor.

¹ **vater** : Ring iplik makinesinde elde edilen ham pamuk ipliği

² **kasar**: Pamuk ipliklerine yapılan ön terbiye işlemi

³ **numara**: İpliğin kalınlığını belirtir

⁴ **Yedikule İplik Fabrikası**: 1889 da İstanbul’da kurulmuştur

Tüketim mevsimi: Vater Eylül ve Ekim hariç hemen bütün sene kullanılır.

Adresler: Şahzade Ali Efendi-oğlu İstanbul'dadır

Veli İsmailzade Mustafa Efendi

Tatzade Hafız Osman Efendi

Mataracızade Salih Efendi

Bunlar piyasayı yalnız iplik işlerinde değil, her mal için ellerinde tutarlar. Adeta bir çeşit bankerdirler ki, yüksek faizle para verme yerine, getirttikleri malı yüzde bir miktar ekleyerek ve krediyle diğer bir tüccara verirler. Kendilerinden mal alan tezgâh sahibi tüketiciler aşağıda gösterilmiştir.

Şeyh Hüseyinzade Hüseyin Efendi (yılda ikibin paket tüketir)

Şeyh Hüseyinzade Tahsin Efendi (yılda üçbin paket tüketir)

Sabuncuzade İbrahim Efendi (yılda bin paket tüketir)

Tatzade Mustafa Efendi (yılda üçbin paket tüketir)

Tatzade Halim Efendi (yılda bin paket tüketir)

Şehir hakkında genel görüş: Şehirde genellikle 700-800 el tezgâhı olup peştamalcılık hemen hemen başlıca sanattır. Ürettikleri peştamalları Karadeniz'in bütün çevresine sevk ederler. Bunun için kullandıkları vater ipliklerini beyaz alıp kendileri boyarlar ve bununla bir çeşit gömleklik bez dokurlar. 12 ve 14 numara vaterlerimiz %5 indirimle burada satılabilir. Ekstralarımız için burada iş yoktur. Bir kere İngiliz iplikleri kadar mükemmel değildir. Bu nedenle kalite bakımından rekabet edemeyiz. Fiyat bakımından da İtalyanlarla rekabet edemiyoruz.

Burada çalışabilmemize en büyük engel olacak şey, bir Osmanlı Bankasının bulunmayışıdır. Ziraat Bankası şubesi kontrkonşman muamelesi yapıyor. Ancak fiyatlar çok pahalıdır. %2 alıyor ve ancak kendisiyle her şekilde iş yapmak üzere anlaşması olan kuruluşlara %1,5 ile kolaylık gösteriyor. Herhalde Ankara'ya bir gidişimde bu mesele ile meşgul olacağım. İhtimal ki mallarımızın bedellerinin toplanmasını Osmanlı Bankası gibi her şehirde şubesi olmayan bir kuruluşu havale etmektense Ziraat Bankası gibi köylere kadar şubesi olan bir kuruluş ile genel bir anlaşma yapmak daha yararlıdır. Bu konuda fabrikanın görüşünü ve Osmanlı Bankasının Kontrkonşman işlemi için (tabii iskonto hariç) ne verilmekte olduğunu bildirilmesini rica ederim.

Şimdilik Rize için yapılacak şey oradaki toptancılardan İstanbul'da vekilleri olanların buradaki vekillerini elde etmektir. Bununla uğraşıyorum. Gerekirse Rize için ilk satışlarda ayrıcalıklı bir tarife uygulanması gerekir. Esasen ben aynı şehirdeki bütün tacirlere bir tarife, fakat çeşitli bölgeler için durumun gereğine göre, çeşitli tarifeler uygulanmasına taraftarım.

Giresun

Beslediği yerler: Şebinkarahisar, Divrik, Eğin ve civar kıyıları.

Yıllık tüketim: Şehrin ihtiyacı bin paket kadardır. Fakat içerilere sevk etmek üzere her sene 8-10 bin paket iplik geçer. İstenen çeşit ve numaralar: Ekstradan özellikle 24 sonra 20-22 dir. Kullanımın beşte üçünü vater, ikisini ekstra oluşturur. Renkli kullanım azdır.

Tüketim mevsimi: İçeride ilk ve son bahardır.

Adresler:

Hattatzade Hacı Efendi

Kitapçızade Ahmet Efendi
 Hacıeminzade Hacıemin Efendi
 Hacızade Asım Efendi

Genel görüş ve düşünceler: Şehir iplik kullanımı bakımından hiçbir önem göstermez. Hatta bu adresler bile iplikçi değil manifaturacıdır. Ancak, iç kısımdaki şehirlerin bir limanıdır. Bu nedenle önemi vardır. Ve bunlarla ilişki kurmaktan çok bizim için önemli olan şey iç kısımları tanımaktır. Bu yüzden Şebinkarahisar, Eğin ve Divrik için hayli adres topladım. Bir taraftan bu adreslere bir sirküler gönderdik. Diğer taraftan da kendilerinin İstanbul'daki temsilcilerini, yazışmaların işlerinin el verdiği ölçüde istemek ve ilişki kurmak ile uğraşmaktayım.

Samsun

Beslediği yerler: Merzifon, Çorum, Sivas, Yozgat, Zile, Amasya'yı karadan ve Bafra ile Ereğli'yi sahilden besleyen çok önemli bir merkezdir.

Yıllık tüketim: İç kısımlarıyla beraber yılda 40 bin paket kadardır. Bunun altıda biri ekstradır.

İstenen çeşit ve numaralar: Vater kalın numaralardan 20-22-24 tür. Tüketim beslediği şehirlere göre değişir. Fakat genellikle hasat zamanları müstesna olarak her ayda sarfiyat vardır.

Adresler: Sabuncuzade ve Hafızade ticarethanesi

Kavukcuzade Salim Efendi

Kefelizade Hayri efendi

Kulaksızzade Kenan Bey

Çorumteali Şirketi

Hacı Paşazade ve oğulları

Genel düşünceler: Şehir genel alışveriş yönünden Karadeniz'in en işlek limanıdır. Çevresinin ne umumi harpte ve ne de Yunan harbinde hiçbir zarar görmemiş olması büyük bir ticaret çalışması doğuruyor. Ancak burada iş yapmamızı birçok fedakârlıklara bağlı görüyorum. Çünkü tüccarlarımızın çoğu doğrudan doğruya Avrupa ile ilişki halindedir. Bu nedenle 10 numaraya kadar olan bu günkü fiyatlar rekabete yeterli olduğu halde 12 ve 14 numaralar için daha çok tenzilat yapmak gerekiyor. Çünkü buradaki tüccar da iç kısımlara satarken biraz istifade etmek zorundadır. Vaziyetleri İstanbul'daki toptancıların durumuna benzemektedir. Bu nedenle bizim için yapılacak iki şey vardır. Ya bunlara % 6-7 indirimle mal satarak kendilerine de faydalanmak için pay bırakmak ya da Merzifon (pek önemli bir merkezdir), Çorum, Sivas, Yozgat, Zile gibi yeni yerleri dolaşarak buradaki tüccarı doğrudan doğruya elde etmek ve Samsun toptancılarıyla tıpkı İstanbul'daki gibi mücadeleye girişerek sonradan onları bize başvurmağa mecbur bırakmak.

NOT: Samsun'da bize örnek olabilecek dikkat çekici bir hadiseyi öğrendim. Giraud'ların⁵ kaput bezi geçen seneye kadar Samsun'da ismi duyulmadık bir şeydi. Geçen yıldan beri bunun tanıtılması Faik Bey adlı bir gence bırakılmış. Kendisine masraflarına karşılık ayda 300 TL verilmiş. O da çarşıda en işlek bir yerde mağaza açmış. İç kısımlarda pek çok geziler yapmış. Tüccara her kolaylığı göstermiş. En eminlere kredi ile satış yapmış. Malı ta içerideki tüketiciye kadar göndermek sureti ile yabancı mallar ile arasındaki fiyat farkını azaltmış. Özetle ben orada bulunduğum zaman artık mal tamamen tanınmış ve Faik Bey de mağazayı kapatmak üzere

⁵ İzmir Pamuk Mensucatı Fabrikası Sahibi Giraud Ailesi

bulunuyordu. Satışı oradaki toptancılara belirli bir komisyon karşılığında bırakması kararlaştırılmıştı. Toptancılar önceleri almak istemedikleri bu malın şimdi fiyatça yabancı mallardan yüksek olmasına rağmen satışını kabul ediyorlardı. Çünkü müşteriler de gelip kendilerinden sormaya ve aramaya başlamışlardı.

İnebolu

Beslediği yerler: Kastamonu, Çankırı ve bunların çevreleriyle yakın köyler.

Yıllık tüketim: Kastamonu transiti hariç 20 bin paket kadardır. Bunun dörtte üçü vater dörtte biri ekstradır.

İstenen çeşit ve numaralar: Vater özellikle 8 ve sonra 10 ve 6 numaralar. Ekstra 18-20-22-24 numaralar. Tüketim mevsimi özellikle ilk ve sonbaharda

Adresler

Karaoğluzade Hacı Abdullah Efendi

Uzun Mehmetzade Mahdumu (oğlu) Aziz Efendi

Kadveroğlu Ömer Lütfü Efendi

Abdi Paşazade İhsan Bey

Genel düşünceler: Bu şehirlerin de iç kısımları umumi harpte ve Yunan işgali sırasında hasar görmediğinden genel ticareti faal durumdadır. Bu nedenle burada bile vaterlerin kalın numaraları ve belki de bir miktar ekstraların kalın numaraları üzerinde bizim için iş vardır. %5 ten biraz fazla indirimle düzenleyip bir kopyasını da fabrikaya gönderdiğimiz tarife üzerinden cinsinin iyiliği nedeni ile benzerimiz olan Japon ve Hint iplikleri ile bu bölgede rekabet edebileceğiz.

Kastamonu

Beslediği yerler: Araç, Daday, Çerkeş, Çankırı, Boyabat, Hasya, Taşköprü.

Yıllık tüketim: 40 bin paketi geçmektedir. Üçte ikisi vater, üçte biri ekstradır.

Vaterden istenenin yarısı 12-14 numaralar diğer yarısı da diğer numaralardır.

Tüketim mevsimi: Her zaman özellikle de ilk ve son baharda.

Adresler

Mahsurzade Mahir Efendi

Safuzade Tevfik Efendi

Karahüseyinzade Hüseyin Hüsnü

Beylerzade Nazif

Çuhacızade Mehmet Emin

Boyacızade Hafız Sadık

Karavelzade Salim

Kadirezade Mehmet

Himmetzade İhsan Efendiler.

Hepsinin İnebolu'daki komisyoncuları Mustafa efendi'dir. İnebolu'nun en güvenilir adamıdır.

Şehir hakkında görüş ve düşünceler: Şehir gayet zengindir. Birçok dokuma tezgâhı vardır. Harpte harap olmaktan kurtulmuştur. Nüfusu yoğundur. Hem kendisi iplik üzerinde çalışır hem de kuvvetli sermaye sahipleri eliyle çevredeki şehirler için transit görevini yapar. Buranın en kuvvetli iplikçisi Mahir Efendi olup Kastamonu ithalatının yarısı kendi elinden geçer. Kendisine telgraf çekilerek İstanbul'da beni beklemesi yazılmıştı. Gelir gelmez kendisi ile bir antlaşma yapılmış ve ilkbahara kadar sarf miktarı hakkında iki taraflı deneme yapıldıktan sonra bunun daha esaslı bir antlaşmaya başlangıç olması kararlaştırılmıştı. Ondan sonra en kuvvetli Sofuzade Tevfik Efendi dir. Bu da tüm ithalatın dörtte birini yapar. Geri kalan dörtte biri diğerlerininindir. Burada çok kuvvetliyiz ve iyi yapacağımızdan umutluyum.

Bu raporu temize çekerken şu satırları eklemeyi de gerekli gördüm.

Kastamonu'da yalnızca dört saat kaldım fakat elimdeki kuvvetli tavsiyelerle Kastamonu ve İnebolu tamamen lehimize kazanılmıştır. Geldikten sonra hatta fiyat bile sormaksızın, "filan filan numaralardan şu kadar yükleyiniz" tarzında telgraflarla sipariş aldık, zira tüccarlar inanmışlardı ki kendilerine en son fiyatımız ne ise onu bildireceğiz. Bu güvenin korunması ve meş'um pazarlık ve karşı teklif usullerine meydan açılmamalıdır. Bunun için bu pazarda gayet büyük bir özenle hareket gereklidir. Ufak bir hata hakkımızdaki güveni kaybettirir.

Fabrikaca şimdiye kadar kendi bölgemize ait her teklifin kabulü ve yerine getirilmesiyle hakkımızda gösterilen güvene teşekkür ederiz. Benim prensibim Samsun, Bursa, Kastamonu gibi bölgelere durumun gereğine göre, çeşitli tarifeler uygulamak. Ancak tarifeyi uyguladıktan sonra hiç kimse için ayrıcalık yapmamaktır. Bugün Kastamonu ve İnebolu için %5,5 indirim 10 numaraya kadar yeterlidir. 12-14 mümkün ise %6 ile satılmalıdır. Ve fiyatlar genel olmalıdır.

Battalzade vasıtasıyla Beylizade Nazif Efendi'ye gönderilen 8 numara fiyatları her ne kadar bir yanlışlıktan ileri gelmişse de bütün pazarı aleyhimize çevirebilir. Bu hususu fabrikaca, yanlışlıktan 8 numara yerine 6 numara fiyatı konulduğunu söyleyerek düzelttim. Fakat bundan sonra bu hususa çok özen gösterilmesini özel olarak rica ederim.

Genel Durum Hakkında Özet

Yaptığım bu gezide Karadeniz'in çeşitli limanlarında gelişmemiz ve adı geçen şehirlerde eski tanışıklığımızı yeniden kurabilmemiz için yapılması gereken işleme ve diğerlerine ait saptadığım noktaları aşağıda aktarıyorum.

Önce; bizim ilişkilerimiz, tanınmamız bu taraflarda tümü ile unutulmuştur diyebilirim. Kastamonu'da ve İnebolu'da yapılan propagandalarla bu iki şehir bizim için kazanılmıştır.

İkinci olarak: savaşlar ve göçler dolayısıyla hemen her yerde eski gerçek iplik tacirleri ortadan çekilmişlerdir. Bugün iplik ticareti yapan birtakım eski bakkallardır ki, ipliğin ne olduğundan habersizdirler. Bunlardan bazıları bu işe yeni başladıklarını itiraf etmişler ve bu nedenle kendilerine kalitesiz ve satılması zor olan mallardan gönderilmemesini rica ettiler. Şu halde bunların güvenini kazanmak ve bizim mallarımızdan başkalarını almamalarını sağlamak için bu şahısların şu halinden yararlanmalıyız.

Üçüncü olarak: Müşterilerimizin hemen hepsinin İstanbul'da alıcıları vardır. Bu bakımdan kendilerini ikiye ayırmak gerekir. Birincisi İstanbul'da yabancılar aracılığıyla alımlarını yapanlar ve alımları için çok yüksek komisyon ve birçok yol masrafı ödeyenler ki, bu masraf bizim paket başına aldığımız 10 kuruştan daha fazladır. Bu kısım başvurumu iyi karşılayıp bizimle doğrudan doğruya iş yapacaklarını vaat ettiler. Diğer kısım,

İstanbul'daki alıcıları kardeş, baba, oğul, ortak gibi yabancı olmayanlardır. Dâhilden kendilerine gerekli olan numaralar bildiriliyor. Hangi markayı hangi fiyatla alacağına İstanbul karar veriyor.

Dördüncü olarak; Başka bir yandan yine müşterilerimizi ikiye ayırmak mümkündür. Zenginler ve fakirler. Zenginler Mahir Efendi ayarındaki müşterilerdir ki, (yalnız İnebolu'da Mahir Efendi'nin tamamı ecnebi malı olarak kırkar paketlik seksen balyası bulunuyordu). Peşin para ile büyük alımlar yaparlar. Fakirler bu zenginlerin esiridirler. Çünkü genellikle bunlardan kredi ile alırlar. Her iki tarafı da elde tutmak için birinci sınıfa bizim fiyatımızla sattıkları halde dahi kendilerine bir şey kazandırabilecek surette özel bir tarife tatbik etmek, ikinci sınıfa ise peşinat istememek en az iki balyaya kadar sipariş kabul etmek, mümkün ise kredi yapmak sureti ile işlemde bulunulmalıdır.

Beşinci olarak; diğer taraftan da müşterilerimiz satıcı ve dokuyucu olarak da ikiye ayrılırlar ki çıkarları her noktada aynı değildir. Örneğin satıcılar paket veya dirhemle sattıkları için "aslan marka"yı alırlar. Fakat dokuyucular yardımları noksan olduğu için bu markadan ve bütün falso numaralardan kaçınırlar. Yalnız her iki sınıfın birleştiği bir nokta vardır ki, o da sürat ve düzenli sevkiyattır. Satıcı piyasada eksilen çeşitleri sipariş eder. Vaktinde eline geçmez ise fırsatı kaçıtır. Dokuyucu bizim gibi bir atölye sahibidir. Zamanında iplik yetiştirilmezse atölyesi tatile uğrar. Bu düzen ve sürat sağlanmazsa her iki sınıfta birkaç kuruş fazla vermeyi ve bir saat gibi düzenli çalışan İstanbul'daki toptancılarla iş yapmayı tercih edeceklerdir. Manukyan'ın siparişlerinin İnebolu'ya telgraf tarihinden dört gün sonra vardığını gördüm. Bu koşullara uyarak Karadeniz piyasasını elde bulundurmamak mümkündür. Vaterlerimizin bu günkü fiyatları rekabete yeterlidir. Küçük satıcılara %5 (bu günkü tarife) büyük satıcılara %6 vermek yeter. Bundan sonra yapılacak düzen ve süratli nakliyatla, propaganda ve reklamdır. Kanımca reklamların en iyisi de çeşitli bölgeleri ziyaretle konuşarak yapılacak propagandadır.

Bu münasebetle şubemizin durumundan da biraz söz etmeyi yararlı görüyorum. Yapılacak birçok şeyler var. Hâlbuki bizim komisyonumuz değil bunları yapmaya geçimimize bile yetmeyecektir. Farz edelim ki, ilk tahminlerin üstünde nihayet 50 bin paket satalım, komisyonumuz nihayet üç bin liradan biraz fazladır. Bu miktar sonradan biraz arttırılırsa dahi belki ancak geçinmeye yeter. Fakat zorunlu masraflara on para bile sarf etmeye olanak yoktur. Halbuki vakitlerimizi bu iş o kadar meşgul etmektedir ki, başlıca bir iş olsa dahi öğleleri de yazıhanede geçen ve diğer durumda yetmeyen bu çalışma saatlerinden zaman kurtaracak işi yapmaya olanak yoktur.

Bu nedenle şirketçe kesinlikle bize %1 komisyon verilmesi gerekiyorsa, o halde yazıhanenin bütün masraflarının şirketçe üstlenilmesi veya bu masraflar tamamen bize ait olmak üzere komisyonumuzun %2 ye çıkarılması bir adalet olur. Aksi takdirde bu para ile hem yaşamak, hem de bize yüklenen bu önemli görevi şirketin ve bizim arzumuz içinde gereken amaçlara götürmek olanaksızdır. 1 Aralık 1924" (Ana Mukavelename:3)

SONUÇ

Raporda yer alan Karadeniz Bölgesi iplik pazarına ait bilgilerde açıkça görülmektedir ki, bölgede tüketilen iplik miktarı oldukça fazladır. Bunun sebebi bölgede büyük miktarda el dokuması tezgâhının bulunmasıdır. Raporda sadece Trabzon ve Rize'de yaklaşık 1300 adet el tezgâhının bulunduğu belirtilmiştir. Özellikle bölgede üretilen futa, alaca, peştamal ve bez dokumalarında kullanılan pamuk ipliklerinin bir kısmı

İstanbul Yedikule ve İzmir Pamuk Mensucatı Fabrikaları tarafından, bir kısmı da İstanbul'da bulunan yerli ve yabancı tüccarlar tarafından karşılanmıştır. Raporda İstanbul piyasasının mal temini ve ulaşımı konusunda üstün olduğu belirtilmiştir.

Karadeniz Bölgesi dokumacılığı için gereken ipliğin sağlanması firmalar arası rekabeti de beraberinde getirmiştir. 1926 yılında Bölgede tüketilen iplik miktarı rapora göre toplam 160 000 pakettir. Bu miktarın büyük kısmı yerli üreticilerden karşılanmakla birlikte İngiliz, Hint ve Japon mamulleri de piyasada yer almıştır Yerli üreticinin yabancı, özellikle İngiliz ve Hint tekstil ürünleri karşısında rekabette zorlandıkları açıkça ortaya konmuştur. Raporda dikkat çekilen konulardan biri de Birinci Dünya Savaşı sonrasında bölgenin ekonomik açıdan zarara uğramış olmasıdır. Savaşın yarattığı olumsuz ekonomik koşullara rağmen ticari faaliyetlerin düzenli bir şekilde yürütülmeye çalışıldığı görülmektedir.

KAYNAKÇA

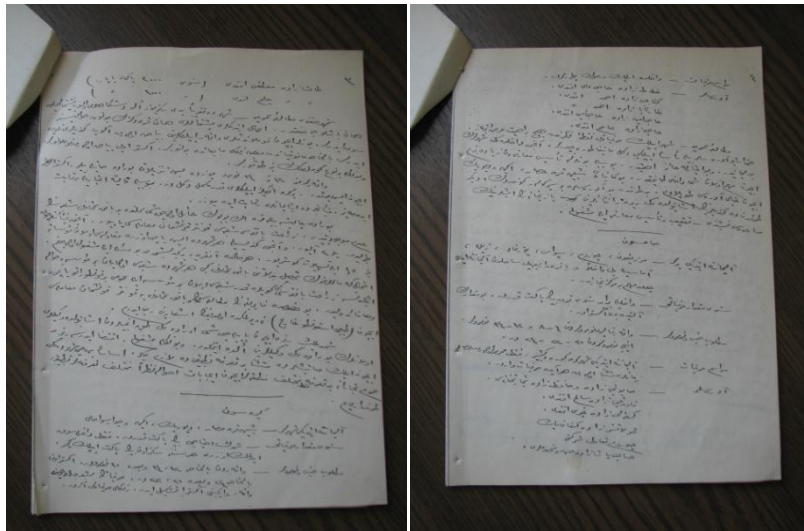
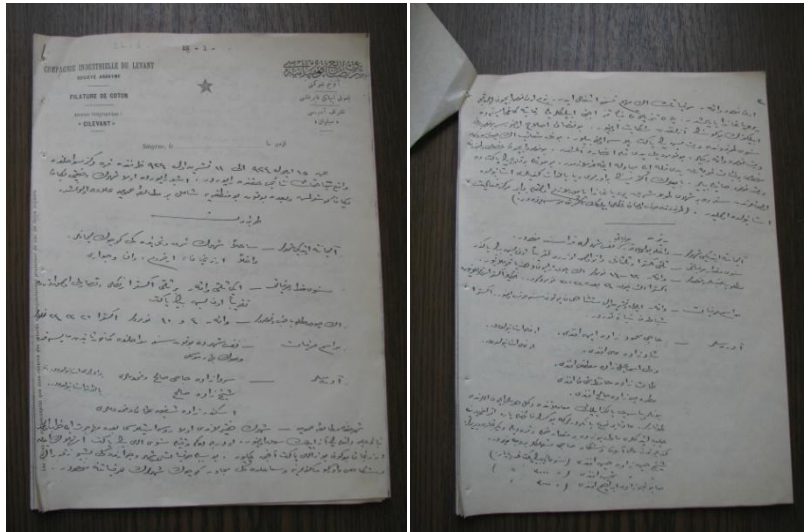
- İNALCIK, Halil. (1979-80) *Osmanlı Pamuklu Pazarı, Hindistan ve İngiltere: Pazar rekabetinde Emek Maliyetinin Rolü*, ODTÜ Gelişme Dergisi, Özel sayı.
- İNALCIK, Halil. (2008) *Türkiye Tekstil Tarihi*. Türkiye İş Bankası Yayınları İstanbul
- MARTAL, Abdullah. (1999) *Değişim Sürecinde İzmir'de Sanayileşme*, Dokuz Eylül Yayınları. -İzmir.
- 1930 Sanayi Kongresi Raporlar Zabıtlar, Milli İktisat ve Tsarruf Cemiyeti ANKARA Ankara Sanayi Odası 2008.
 - 1926 Yılında hazırlanan "ana mukavelename", Şark Sanayi Kumpanyası T.A.Ş Arşivi. Şehitler cad. No.24 Alsancak-İzmir. Eski Türkçe'den Çeviri: Feridun Sipahioğlu.1982
 - 1924 Yılında hazırlanan "Pamuk İpliği Pazarı" Araştırma Raporu Şark Sanayi Kumpanyası T.A.Ş Arşivi. Şehitler cad. No.24 Alsancak-İzmir. Eski Türkçe'den Çeviri: Feridun Sipahioğlu.1982

İnternet Kaynakları

www.levantineheritage.com

<http://www.capital.com.tr/yuzyillik-kusak-haritasi-haberler/16885.aspx>

ARAŞTIRMA RAPORUNUN KOPYASI



İZMİR ŞARK SANAYİ KUMPANYASI TEKSTİL FABRİKASININ 1924 YILINDA KARADENİZ BÖLGESİ'NDE YAPTIRDIĞI "PAMUK İPLİĞİ PAZARI" ARAŞTIRMA RAPORU

