

**DENİZLİ KENTİNDEKİ BABADAĞLI VE BULDANLI AİLE
İŞLETMELERİNDE HEMŞEHRİLİK VE AKRABALIK
BAĞLAMINDA SOSYAL SERMAYENİN İŞLEYİŞ
MEKANİZMALARI**

**Pamukkale Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Doktora Tezi
Sosyoloji Anabilim Dalı
Sosyoloji Programı**

Mustafa GÜLTEKİN

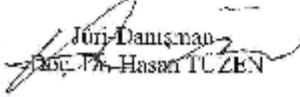
Danışman: Doç. Dr. Hasan TÜZEN

**Haziran 2014
DENİZLİ**

DOKTORA TEZİ ONAY FORMU

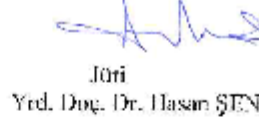
Sosyoloji Anabilim Dalı, Sosyoloji Doktora programı öğrencisi Mustafa GÜLTEKİN tarafından Doç. Dr. Hasan TÜRZEN yönetiminde hazırlanan "Denizli Kentindeki Bahadâğh ve Buldanlı Aile İşletmelerinde Hemşehrilik ve Akrabalık Bağlamında Sosyal Sermayemin İşleyiş Mekanizmaları" başlıklı tez aşağıdaki jüri üyeleri tarafından 12/06/2014 tarihinde yapılan tez savunma sınavında başarılı bulunmuş ve Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.


Jüri Başkanı
Doç. Dr. Bülent ŞEN

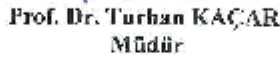

Jüri Danışmanı
Doç. Dr. Hasan TÜRZEN


Jüri
Yrd. Doç. Dr. Alim ARI


Jüri
Yrd. Doç. Dr. Güneş ÇİÇİN


Jüri
Yrd. Doç. Dr. Hasan ŞEN

Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 04/07/2014 tarih ve .../... sayılı kararıyla onaylanmıştır.


Prof. Dr. Turhan KAÇAR
Müdür

Bu tezin tasarımı, hazırlanması, yürütülmesi, araştırmalarının yapılması ve bulgularının analizlerinde bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini; bu çalışmamın doğrudan birincil ürünü olmayan bulgularını, verilerini ve materyallerin bilimsel etiğe uygun olarak kaynak gösterildiğini ve alıntı yapılan çalışmalara atıfta bulunduğunu beyan ederim.

İmza


Mustafa GÜLTEKİN

ÖNSÖZ

Tez çalışmalarım boyunca değerli birçok kişinin katkısı ve emeği olmasaydı bu çalışma bu haliyle tamamlanamazdı. Doç. Dr. Hasan TÜZEN, akademik katkıları ve eşsiz hoşgörüsüyle beni bir an olsun yalnız bırakmadı. Tez izleme komitemde bulunan Doç. Dr. Bülent ŞEN, alan araştırmasındaki mülakat formunun son haline gelmesindeki katkıları ve yazım sırasındaki yerinde müdahaleleriyle çok besleyici oldu. Tez izleme komitemde bulunan diğer hocam Yrd. Doç. Dr. Alim ARLI, çalışmanın tüm aşamalarında kritik uyarılarda bulunarak tezin bu hale gelmesinde belirleyici oldu. Tez savunma sınavıma katılan Yrd. Doç. Dr. Güney Çeğin, çalışmanın her anında teşvik edici ve yapıcı kritiklerde bulundu ve desteğini hiçbir zaman esirgemedi. Tez savunma sınavıma katılan bir diğer hocam Yrd. Doç. Dr. Hasan ŞEN ise, tezin son halini alma aşamasında titiz tashihleri ve öneriyle değerli katkılarda bulundu. Tezin projelendirilmesini ve maddi olarak desteklenmesini sağlayan Pamukkale Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi çok kritik bir rol oynadı. Pamukkale Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Başkanı Prof. Dr. Mehmet MEDER, çalışmanın sağlıklı bir biçimde devam edebilmesi için birçok kolaylık sağladı. Sosyoloji bölümünün diğer öğretim üyeleri ve öğretim elemanı arkadaşlarım, desteklerini tez boyunca hiç esirgemediler. Annem ve babam varlıklarıyla her daim beni motive ettiler. Sekiz ay önce doğmuş olan kızım Reyhan, her daim gülen yüzüyle en sıkıntı anlarımda yardımına koştu. Sevgili eşim Merve ise eşsiz sabrı ve desteğiyle tezin bütün aşamalarında yanımda olmasaydı tez bu haliyle bitmezdi.

ÖZET

DENİZLİ KENTİNDEKİ BABADAĞLI VE BULDANLI AİLE İŞLETMELERİNDE HEMŞEHRİLİK VE AKRABALIK BAĞLAMINDA SOSYAL SERMAYENİN İŞLEYİŞ MEKANİZMALARI

Gültekin, Mustafa
Doktora Tezi
Sosyoloji ABD
Sosyoloji Programı
Tez Yöneticisi: Doç. Dr. Hasan Tüzen

Haziran 2014, 223 Sayfa

Bu çalışma, Denizli tekstil sanayisinde baskın konumdaki Babadağ ve Buldan kökenli aile firmalarının üretimi ve emeği nasıl organize ettikleri ve bu süreçte firma sahiplerinin birbirleriyle ve firmalarındaki çalışanlarla olan hemşehrlik ve akrabalık bağlarının sosyal sermaye biçiminde oynadığı rolü açıklamaya çalışmaktadır. İlişkisel sosyolojinin belli kavramsal araçlarının kullanıldığı bu çalışmada, Denizli tekstil iş kolundaki sermaye hacmi ve yoğunluğuyla öne çıkan bu firmalar, aynı kökenden gelen ve baskın konumda olmayan firmalarla birlikte, etnografi temelli bir alan araştırması aracılığıyla belli bir örneklem dâhilinde incelenmiştir. Babadağ kökenli ve Buldan kökenli firmalar birbirleriyle keskin bir biçimde rekabet etmelerinin yanı sıra, özellikle hemşehrlik ve akrabalık gibi tanışıklıklar dolayısıyla çıkar temelli dayanışmacı ilişkiler de kurabilmişlerdir. Buna karşın, mezkûr baskın firmalar diğer firmaların üretmediği belli ürünlerde uzmanlaşmışlardır. Bunun yanı sıra kâr marjı çok düşük belli tekstil ürünleri orta ölçekli ve küçük ölçekli firmalara fason yaptirmaları ve görece kar marjı yüksek tekstil dışı sektörlerde faaliyet göstermeleri, alandaki firmalarla tersine çevrilmesi güç olan tahakküm ilişkilerini yeniden üretmeye hizmet etmektedir. Ayrıca, Denizli tekstil sanayisinin geçirdiği dönüşümler, Üçüncü İtalya'daki sanayi bölgelerindeki dönüşümlere belli bakımlardan benzemektedir. Bunun yanı sıra Denizli tekstil sanayisi güçlü bir biçimde kalkınmacı devletin kılavuzluğunda endüstriyel gelişimini devam ettirmektedir.

Anahtar Kelimeler: Denizli, Tekstil Sanayisi, Babadağ, Buldan, Aile firmaları, Baskın Firmalar, Hemşehrlik ve Akrabalık Ağları, Bourdieu, Alan, Sermaye, Habitus.

ABSTRACT

IN DENİZLİ URBAN, THE WORKING MECHANISMS OF SOCIAL CAPITAL IN THE CONTEXT OF CITIZENSHIP AND KINSHIP IN BABADAĞ AND BULDAN FAMILY BUSINESS

Gültekin, Mustafa

Doctoral Thesis

Sociology Department

Sociology Programme

Adviser of Thesis: Assoc. Prof. Dr. Hasan Tuzen

June 2014, 223 Pages

This study aims to describe how Babadağ and Buldan origin family companies in dominant position in Denizli textile industry organize production and labor and the role of citizenship and blood relations between company owners themselves and with their employees in the form of social capital. In this study which uses certain conceptual tools of relational sociology, these outstanding companies with their capital volume and intensity in Denizli textile branch of industry as well as other companies from the same origin but without a prominent position have been examined in a certain sample through an ethnography based field study. Babadağ origin and Buldan origin companies, despite having a sharp competition with each other, have been able to establish interest oriented solidarist relationships especially through acquaintances such as citizenship and blood relation. Moreover, the aforementioned companies have specialized in certain products which cannot be produced by others. The fact that they outsource certain textile products with very low profit margin from medium and small scale companies and operate in non-textile industries with high profit margin serves to recreate domination relations which are hard to reverse with the companies in the field. Furthermore, transformations in Denizli textile industry have certain similarities with those experienced in industrial areas in the Third Italy. On the other hand, Denizli textile industry continues its industrial development under guidance of a powerfully developmentalist state.

Key Words: Denizli, Textile Industry, Babadağ, Buldan, Family Companies, Dominant Companies, Citizenship and Blood Relations, Bourdieu, Field, Capital, Habitus.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	iv
İÇİNDEKİLER	v
ŞEKİLLER DİZİNİ	ix
TABLolar DİZİNİ	x
KISALTMALAR DİZİNİ	xi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN KAVRAMSAL VE TEORİK TASARIMI

1.1. Tözcü Sosyolojiye Karşı İlişkisel Sosyoloji	7
1.2. Klasik Sosyolojide Sosyal Sermayenin İçerimleri	10
1.3. Tözcü Sosyal Sermaye Teorisi	12
1.3.1. Neo-Klasik İktisadın Toplum Formülasyonu	13
1.3.2. Tözcü Yönelimli Sosyal Sermaye Teorisyenleri: Gary S. Becker, James S. Coleman, Robert Putnam	16
1.3.2.1. Becker'in Sosyal Sermaye Anlayışı	17
1.3.2.2. Coleman'ın Sosyal Sermaye Anlayışı	19
1.3.2.3. Putnam'ın Sosyal Sermaye Anlayışı	24
1.4. Yeni Ekonomi Sosyolojisine Doğru: Mark Granovetter'de Gömülmüşlük Problemi	29
1.4.1. Granovetter'de Zayıf Bağların Gücü Yaklaşımının Ronal Burt'un Ağ Modellemesinde "Yapısal Boşluklar" Olarak Sosyal Sermayeye Dönüşme İmkânı	37
1.5. İlişkiselci Bir Sermaye Anlayışı: Pierre Bourdieu	40
1.5.1. Bourdieu'nün Ortodoks İktisat/Neo-Klasik İktisat Eleştirisi	43
1.5.2. Bourdieu'de Sermaye Biçimleri: Ekonomik Sermaye, Kültürel Sermaye, Sosyal Sermaye, Sembolik Sermaye	46
1.5.3. Bourdieu'de Ekonomik Alanının Anahtar Aktörleri Olarak Firmalar	50

İKİNCİ BÖLÜM

KAPİTALİZMDE YENİ ULUSLARARASI İŞ BÖLÜMÜ VE DENİZLİ PAMUKLU TEKSTİL SANAYİSİNE ETKİLERİ

2.1. Küresel Ekonomi ve Yeni Uluslararası İş Bölümü	55
2.2. Esnek Uzmanlaşma: Üçüncü İtalya Örneği	61
2.3. Denizli Tekstil Sanayisinin Yapısı ve Gelişme Eğilimleri	65
2.3.1. Denizli Tekstil Sanayisi Araştırmalarına Genel Bir Bakış	65
2.3.2. 2008 Küresel Ekonomik Krizinin Denizli Tekstil Sanayisine Genel Yansımaları	73

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BABADAĞLI VE BULDANLI FİRMALARA YÖNELİK ALAN ARAŞTIRMASI BULGULARININ DEĞERLENDİRMESİ

3.1. Baskın Konumdaki Firma Sahiplerinin Sosyo-Demografik Bilgileri.....	83
3.1.1. Yaş Durumu, Doğum Yeri ve Göç Profilleri	83
3.1.2. Örneklem Grubun Kuşaklararası Eğitim Nitelikleri	84
3.1.2.1. Görüşülenlerin Eğitim Profilleri.....	84
3.1.2.2. Babalarının ve Dedelerinin Eğitim Profilleri.....	85
3.1.2.3. Çocuklarının ve Torunlarının Eğitim Profilleri	85
3.1.3. Görüşülenlerin Eski/Önceki Kuşaklarının Meslek Profilleri	90
3.1.4. Görüşülenlerin İkametgâh Profilleri	91
3.1.5. Görüşülenlerin Dernek veya Birliklere Üyelik Durumu.....	92
3.2. Orta Ölçekli Firma Sahiplerinin Sosyo-Demografik Bilgileri	95
3.2.1. Yaş Durumu, Doğum Yeri ve Göç Profilleri	95
3.2.2. Örneklem Grubun Kuşaklararası Eğitim Nitelikleri	96
3.2.2.1. Görüşülenlerin Eğitim Profilleri.....	96
3.2.2.2. Babalarının ve Dedelerinin Eğitim Profilleri.....	96
3.2.2.3. Çocuklarının Eğitim Profilleri	97
3.2.3. Görüşülenlerin Eski/Önceki Kuşaklarının Meslek Profilleri	98
3.2.4. Görüşülenlerin İkametgâh Profilleri	99
3.2.5. Görüşülenlerin Dernek veya Birliklere Üyelik Durumu.....	100
3.3. Baskın Konumdaki Firmalarda Ortaklık Süreçlerinde Akrabalık ve Hemşehrilik İlişkisi, Sermaye Destekleri, Devlet Teşvikleri	102
3.3.1. Baskın Konumdaki Firmalarda Ortaklık Süreçleri ve Akrabalık ve Hemşehrilik Ağlarının Etkisi	102
3.3.2. Baskın Konumdaki Firmaların Kuruluşlarında Sermaye Destekleri	104

3.3.3. Baskın Konumdaki Firmaların Kuruluşlarında Devletten Aldıkları Yatırım Teşvikleri	106
3.4.Orta Ölçekli Firmalarda Ortaklık Süreçlerinde Akrabalık ve Hemşehrilik İlişkisi, Sermaye Destekleri, Devlet Teşvikleri	107
3.4.1. Orta Ölçekli Firmalarda Ortaklık Süreçleri ve Akrabalık ve Hemşehrilik Ağlarının Etkisi	107
3.4.2. Orta Ölçekli Firmaların Kuruluşlarında Devletten Aldıkları Yatırım Teşvikleri	109
3.5. Baskın Konumdaki Firmaların ve Orta Ölçekli Firmaların İdari Yapılanmasında Akrabalık ve Hemşehrilik İlişkileri.....	109
3.5.1. Baskın Konumdaki Firmalarda ve Orta Ölçekli Firmalarda Aile Üyelerinin Firmanın İçindeki Konumları ve Firma Gelişimine Katkıları	109
3.5.2. Baskın Konumdaki Firmalarda Yakın Akrabaların Aile Firmasında Görev Almasının Olumlu veya Olumsuz Etkileri.....	119
3.5.3. Orta Ölçekli Firmalarda Yakın Akrabaların Aile Firmasında Görev Almasının Olumlu veya Olumsuz Etkileri.....	122
3.6. Baskın Konumdaki Firma Sahiplerinin Profesyonellere Olan Bakış Açısı	125
3.7. Orta Ölçekli Firma Sahiplerinin Profesyonellere Olan Bakış Açısı	128
3.8. Firmaların Denizli Tekstil İş Kolundaki Diğer Firmalarla Olan Üretim Organizasyonu ve Akrabalık ve Hemşehrilik İlişkileri.....	131
3.8.1. Baskın Konumdaki Firmaların Uzmanlaştığı Pamuklu Tekstil Ürünleri..	131
3.8.2. Orta Ölçekli Firmaların Uzmanlaştığı Pamuklu Tekstil Ürünleri.....	132
3.8.3. Baskın Konumdaki Firmaların Denizli Tekstil İş Kolundaki Ayırt Edici Konumlarını Elde Etmedeki Temel Stratejileri	134
3.8.4. Firmalar Arası Üretim Organizasyonunda Baskın Konumdaki Firmaların Fason İş Yapma ve Fason İş Yaptırma Pratikleri ve Hemşehrilik ve Akrabalık Ağları	139
3.8.5. Firmalar Arası Üretim Organizasyonunda Orta Ölçekli Firmaların Fason İş Yapma ve Fason İş Yaptırma Pratikleri ve Hemşehrilik ve Akrabalık Ağları	151
3.9. Firmaların İşçi Organizasyonu ve Akrabalık ve Hemşehrilik Ağları	164
3.9.1. Emeğin Organizasyonu ve Cinsiyet.....	164
3.9.2. İşgücü Temin Etme Süreci ve Bölgesel Nitelik.....	166
3.9.3. Firmalarda İşçi Temin Etme Biçimleri, Aracıların Konumu ve İşlevleri	168
3.9.4. Görüşülen Firmalar Açısından Firmalar arası Rekabetin İşgücü İstihdamına Etkileri.....	173
3.9.5. Firma Sahipleriyle İdari Yönetim Dışındaki Çalışanların Akrabalık ve Hemşehrilik Bağları	178
3.9.6. Akrabalık veya Hemşehrilik Bağlarının Çalışma Disiplinine Olumlu ve Olumsuz Etkileri	179

3.9.7. Firma Sahiplerinin İşçilere Yardım Biçimleri	181
3.10. Firma Sahiplerinin Tüketim ve Tasarruf Pratikleri	182
3.11. Firma Sahiplerinin Ekonomik Büyüme Perspektifleri	186
3.12. Görüşülen Tekstil Firmalarının Sektör Dışı Ekonomik Faaliyetleri	189
3.13. Yerel Kimlik, Firma Sahipliği ve Sermaye İlişkisi: Ekonomik, Sosyal ve Sembolik Sermaye Odağı Olarak Yerelliğin Girişimcilik Sürecindeki Etkisi	191
SONUÇ	200
KAYNAKLAR	215
ÖZGEÇMİŞ	223

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Gruplar Arasındaki ve Gruplar İçindeki İlişkilerin Yoğunluk Tablosu (Robert ve James arasındaki Ağ)	39
---	----

TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 1. Yeni Ekonomi Sosyolojisinin Neo-Klasik Kurama Göre Metodolojik Üstünlükleri.....	32
Tablo 2. Granovetter Başta Olmak Üzere Yeni Ekonomik Sosyolojinin Bourdieu'nün Yapısal-inşacı Düşünce Tarzı Karşısındaki Metodolojik Zayıflıkları.....	36

KISALTMALAR DİZİNİ

BASİAD	Babadağlı Sanayici ve İşadamları Derneği
DEĞİAD	Denizli Genç İşadamları Derneği
DENİB	Denizli İhracatçılar Birliği
DETGİS	Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri
DSO	Denizli Sanayi Odası
ODTÜ	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
TETSİAD	Türkiye Ev Tekstildcileri Sanayici ve İşadamları Derneği
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

GİRİŞ

Bu tez çalışmasında, Denizli tekstil sanayisinde baskın konumdaki Babadağlı ve Buldanlı aile firmalarının sermaye birikimi süreçlerinde, firma içindeki ve firmalar arasındaki üretimin ve emeğin organizasyonunun nasıl işlediği ve bu işleyişin hemşehrilik ve akrabalık bağlarıyla/ağlarıyla ne tarz bir ilişki içerisinde olduğu ele alınmıştır. Denizli tekstil sanayisi, yüzyılı aşkın bir süredir dokumacılık zanaatının yapılageldiği Babadağ, Buldan, Kızılcabölük ve Kale beldelerindeki dokumacılık bilgisini/kültürünü ve rekabetle bir arada işleyen dayanışmacı pratikleri arkasına almak suretiyle, 1980’li yıllardan sonra klasik tekstil ürünlerinde ayırt edici biçimde öne çıkan bir sanayi bölgesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Denizli tekstil iş kolunda mütehakkim konumlarını iyice sağlamlaştıran özellikle Babadağ kökenli ve bir ölçüde Buldan kökenli firmaların, 2013 konjontüründe, üretimi ve emeği nasıl organize ettiklerini ve firma sahiplerinin birbirleriyle ve firmalarındaki çalışanlarla olan hemşehrilik ve akrabalık bağlarının sosyal sermaye işlevi görmek suretiyle buradaki rolünü açıklamaya çalışmaktır. Denizli kenti başta tekstil iş kolu olmak üzere sanayinin diğer kollarında da ayırt edici bir sermaye hacmi ve yoğunluğuyla öne çıkan aile firmalarını doğurmuştur. Son yıllarda İstanbul Sanayi Odası’nın açıkladığı sıralamalarda, tekstil iş kolunda ilk 1000’e giren firmaların çoğunun Babadağ kökenli firmalar olması tesâdüf değildir. Babadağ kökenli sanayiciler Denizli tekstil sanayisinin ve kent ekonomisinin yükselişe geçmesinde çok özel bir toplumsal/etnik grubu oluşturmaktadır. Bu sebepten dolayı bu çalışmada da, tekstil iş kolunda mütehakkim konumları işgal etmiş Babadağ kökenli sanayicileri araştırmak, küresel süreçlere büyük ölçüde başarıyla adapte olan yerel bir üretim biriminin geçirdiği dönüşümleri anlamak açısından önemlilik arz etmektedir. Buldan kökenli tekstilciler, Denizli tekstil iş kolunda Babadağlılara göre niceliksel olarak çok daha az sayıda ihracat yönelimli çalışan aile firması çıkarmasına karşın, tekstil iş kolunda mütehakkim pozisyonlar elde edebilmiş Buldan kökenli firmalar da bu çalışma açısından önemlilik arz etmektedir.

Kapitalizmin 1970’li yıllardan sonraki *yeniden yapılandırılma* sürecinde yeni bir uluslararası işbölümü mantığı çerçevesinde inşa edilmeye çalışılan Denizli tekstil sanayisi, kentteki geleneksel dokumacılık merkezlerinden en önemlilerini oluşturan Babadağ ve Buldan’daki dokumacılık birikimi ve kültürüyle öne çıkan aile firmalarının üretim ve emek sürecini başarılı biçimde organize edebilmesiyle bu sürece kendini

uyarlayabilmiştir. Bununla beraber bu süreçte Türkiye'nin birçok ilinden kentteki tekstil sanayisindeki proleterleşme dalgasına dâhil olmak isteyen kent dışındaki emek gücü ve Denizli kırsalındaki emek gücü bu sürece dâhil edilmiştir. 1980 sonrası süreçte Türkiye'de ithal-ikameci politikalarından vazgeçilmesi suretiyle serbest piyasa ekonomisinin Manuel Castells'in kullandığı anlamda *kalkınmacı devletin*¹ kılavuzluğunda hayata geçirilmesi, Türkiye'de aralarında Denizli kentinin de olduğu birçok yerel üretim mekânının ulusötesi bir ekonomik ağa (network) entegre olmalarına olanak sağlamıştır. Denizli kentinde 1980 öncesinde ulusal pazarlarda belli pozisyonlar edinen dokuma tüccarları; kişisel beceri, girişimcilik ve tecrübelerinin ötesinde, hem on yıllardır biriktirdikleri sermayelerini hem de dokuma ürünlerinin üretimini ve emeği organize edebilme becerisini, devletin ihracat yönelimli teşviklerini başarılı biçimde kullanabilen sanayiciler olarak yeni uluslar arası iş bölümüne uyarlayabilmişlerdir.

1990'ların ortasından itibaren yüksek ihracat rakamlarına ulaşabilmiş, 2000'li yılların başlarında ise ihracat ağlarını genişletebilmiş ve büyük ölçüde krizleri fırsata çevirebilmiş olan Denizli, tekstil iş kolundaki baskın firmaların ve orta ölçekli birçok firmanın 2008 küresel finans krizinin ilk dönemlerinde Amerika ve Batı Avrupa'daki pazar payları kayda değer biçimde daralmaya uğramıştır. 2010 sonrasında Denizli Sanayi Odası öncülüğünde tekstil iş kolu başta olmak üzere, ihracat yönelimli üretim yapan Denizli sanayisinin yeni pazar arayışlarının sonuçlar vermesi ve küresel kriz temelli sorunların sanayicileri mağdur etmemesi adına, yine sanayi odası öncülüğünde yapılan başvuruların da etkisiyle belli korunma taleplerinin (belli ürünlere anti-damping vb.) hükümet düzeyinde kabul edilerek yasalaştırılması olumlu gelişmeler olarak görülmesine karşın, hükümetin 2012 yılında düzenlediği teşvik sisteminde Denizli ilinin görece gelişmiş sanayisini 2. Bölge'de göstermesi ve kendisine komşu illerin 3. ve 4. bölgelerde gösterilmesi suretiyle aldıkları teşvik sayesinde görece avantajlı bölgeler haline gelmesi, Denizli'deki sanayicilerin bazılarının üretim tesislerini komşu illere taşıdığı ve böylece firmalar arasında haksız rekabetin oluşmasına da yol açtığı olumsuz bir durumu da beraberinde getirmiştir. Ayrıca 2011 yılında çıkarılan bir genelgeyle 15 yılını doldurmuş çalışanların tazminatlarını alabilmeleri ve bu çalışanlara başka bir firmada çalışma izni verilmesi, Denizli tekstil sanayisindeki firmalar arasındaki rekabeti

¹ Castells "kalkınmacı devlet"i şu şekilde açıklamaktadır: "Bir devlet sürekli yüksek bir ekonomik büyüme oranı tutturmayı ve gerek ülke içinde gerek uluslararası ekonomiyle ilişkisi içinde üretim sisteminde yapısal değişikliklere gitmeyi kalkınma olarak anlayıp kalkınmayı teşvik etme ve sürdürme yetisini meşruiyet ilkesi olarak tesis ediyorsa, kalkınmacı devlettir"(Castells: 2007: 373).

daha da keskinleştirmiştir. Kısaca, Denizli tekstil sanayisinin genel itibariyle avantajlı ve dezavantajlı durumları bir arada yaşadığı bu süreçte firmalar arasındaki tarihsel rekabet çok daha sertleşmiştir.

Bu çalışma, dünya küresel piyasalarının birbirleriyle ağ (network) biçiminde örgütlendiği ve ağın dışında kalan ülkelerin, bölgelerin ve kentlerin kapitalizmin nimetlerinden yararlanamadığı, bir başka deyişle dışlandığı bir ekonomik, toplumsal ve siyasal bir bağlamda yapılmıştır. 2008 Küresel Finans Krizi'nin ülke ekonomilerini olduğu kadar bölge ve kent ekonomilerini belli düzeylerde etkilemesi, özellikle 2000'li yılların başlarından itibaren etkin biçimde öne çıkan Uzakdoğu piyasalarının diğer ülkelerin ihracat yönelimli çalışan sanayi kentlerinin pazar paylarını daraltması, birçok firmayı piyasadan silmek suretiyle iflasın eşiğine getirmiş veya iflas ettirmiştir. Ve bu sürecin etkileri hâlâ devam etmektedir. Denizli tekstil sanayisinin özgün bir yerel sanayi odağını (benzer bir çalışma biçimi Bursa ilinde de yaygındır) temsil etmesindeki en ayırt edici (*distinctive*) özelliklerinden biri Babadağ ve Buldan kökenli firmaların uzun bir tarihsel geçmişe sahip olan üretim sürecinde *fason yönelimli* bir işbirliği içerisinde olmaları ve bu pratiği devam ettirebilmiş olmalarıdır.

Özellikle firmalar, gelen siparişler doğrultusunda haşıl-çözü, dokuma, boya-baskı, konfeksiyon, paketleme-taşıma gibi temel işlemlerin bazı kısımlarını veyahut tümünü birbirleriyle fason ilişkilere girmek suretiyle Denizli tekstil iş kolundaki konumlarını büyük ölçüde (tabi bu süreçte gerek büyük ölçekli üretim yapan baskın firmaların gerekse orta ölçekli ve küçük ölçekli birçok firmanın piyasadan silindiği ya da Pierre Bourdieu'nün deyişiyle *alandaki* oyunun dışında kaldığını da akılda tutmak kaydıyla) muhafaza edebilmiş ya da dönüştürebilmişlerdir.

Bu çalışma, kendi araştırma nesnesini Bourdieu'nün sosyolojisinin pratik kavramsal araçlarını oluşturan *alan*, *sermaye*, *habitus* kavramları aracılığıyla inşa etmeye çalışmıştır. Bourdieu'nün sosyolojisinin bizim açımızdan özgünlüğü şu veya bu kavramda, kuramda, metodolojik reçetede veya ampirik gözlemde değil onları üretme, düzenleme ve ortaya çıkarma biçimindedir. Ve işleyiş dair eser olarak *opus operatum* değil de, eserin işleyiş tarzını betimleyen *modus operandi* Bourdieu sosyolojisini en iyi tanımlayan şeydir (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 7). Onun sosyolojisinde birbirleriyle *bağıntısal bir konfigürasyon* olarak zikredilen *alan* kavramı, *alan* içerisinde *kıt kaynak ve değerleri* ima eden *hiyerarşik ve eşitsiz biçimde dağılmış sermaye biçimleri*

(ekonomik sermaye, kültürel sermaye, sosyal sermaye, simgesel sermaye, teknolojik sermaye, bilimsel sermaye, eğitimsel sermaye vb.) ve *alan* içerisinde konumlanmış aktörlerin işgal ettikleri konumla uyumlu biçimde olan algı şemaları, zihinsel yatkınlıkları, görme veya bölme ilkeleri, kültürel bilinçdışı olarak işlev gören *habitus* kavramı araştırma süreci boyunca iş başındadır. Ve bu kavramlar pozitivist kavramları “kapatma” anlayışına zıt biçimde kavramla ampirik araştırma arasında gidip gelen yinelemeli ve spiral bir hareketlilik içerisindedirler.

Pratiklerin Ekonomisinin Genel Bir Bilimi çerçevesinde *ekonomik sermayenin* dışındaki diğer sermaye biçimlerinden olan *sosyal sermaye, kültürel sermaye, sembolik sermaye, ticari sermaye, teknolojik sermaye ve eğitimsel sermaye*; ekonomik sermayeye dönüştürülebilmekle beraber kendi özgül mantıkları olan sermaye biçimlerini muhafaza edebilmektedirler. Çalışmamızda dâhil olunan *bir ağın hareket ettirebileceği kaynaklar kümesini* ihtiva eden *sosyal sermaye* (diğer sermaye biçimleriyle olan ilişkiselliği içinde) temel odağımızı oluşturmaktadır. Denizli tekstil sanayisinde 2013 konjonktüründe görüştüğümüz baskın firmaların, ekonomik sermaye birikim süreçlerinde firma içindeki ve firmalar arasındaki üretimin ve emeğin organizasyonu, *toplumsal bir kaynaklar kümesini* (sosyal sermaye) temsil eden hemşehrilik ve akrabalık ağlarıyla ilişkisi içinde analiz edilmeye çalışılmıştır.

Bu tez çalışması üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde, Amerikan sosyal bilim literatüründe belli ağırlıkları olan ve *rasyonel seçim kuramı* aracılığıyla büyük ölçüde temsil edilen (t)özcü sosyal sermaye teorilerine; Gary Becker, James Coleman ve Robert Putnam gibi belli başlı isimler üzerinden yer verilmiştir. Akabinde, 1980’lerin ortasında “yeni ekonomi sosyolojisi” (new economy sociology) olarak dillendirilen ve ağ modellemeleriyle çalışan teorik yönelimin en önde gelen temsilcilerinden Mark Granovetter’in “gömülmürlük”² tartışmasına ve Granovetter’in zayıf bağların gücü yaklaşımından teorik alt yapısını alan Ronald Burt’ün ağlar arasındaki girişimci boşlukları ele aldığı “yapısal boşluklar” olarak sosyal sermaye anlayışına yer verilmiştir. Çalışmamız açısından yeni ekonomi sosyolojisinin literatürde görece metodolojik avantajları öne çıkmış olsa da savunduğumuz yaklaşım açısından metodolojik zaaflarına da yer verilmiştir. Birinci bölümün son kısmında, yapılan bütün tartışmalar karşısında epistemolojik ve metodolojik olarak en tutarlı yaklaşımı temsil

² Gömülmürlük kavramı burada ekonominin diğer toplumsal kurumlarla ve kültürle içiçeliği anlamında kullanılmaktadır.

ettiğini savunduğumuz Bourdieu'nün *sermaye anlayışı* ve toplumsal alanlarda işlerlik gösteren *sermaye biçimleri* (the forms of capital) ekonomizm (economism) ve neo-klasik iktisat/ortodoks ekonominin (orthodox economy) eleştirisinden sonra ayrıntılı biçimde ele alınmıştır. Tekstil iş kolunun anahtar aktörleri olarak firmaların veya Bourdieücü bir deyişle *ekonomik alana gömülü* olan firmalarla ilgili Bourdieu'nün pratik teorisinin yönlendirici ilkelerine yer verilerek bu bölüm sonlandırılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde, 1970'lerden sonra kapitalizmin yeniden yapılandırılması sürecinde gelişmekte olan ülkelerin ulusötesi taşeron ağlarıyla yeni uluslararası iş bölümüne eklenmesine ve enformasyon ve iletişim teknolojilerindeki dönüşümlerin ekonomileri, toplumları ve devletleri birbirine bağlayan ağ tarzı örgütlenmelerin özelliklerine Arif Dirlik, Manuel Castells ve Gary Gereffi'nin tartışmaları çerçevesinde yer verilecektir. Bu küresel temelli tartışmaların yanı sıra özel bir sinai kümelenme modeli olarak literatürde dillendirilen ve 'idealize' edilen *esnek uzmanlaşma* (flexible specialization) tartışmaları bağlamında "Üçüncü İtalya"nın 1970'lerdeki sinai yapılanmasına ve günümüzdeki geçirdiği dönüşümlere değinilmiştir. Bu tartışmalara yer verdikten sonra Denizli tekstil sanayisi üzerine çalışmamız ekseninde seçtiğimiz belli sosyal bilimsel çalışmaların ayrıntılı bir özetine yer verilmiştir. 2008 Küresel Finans Krizinin Denizli tekstil piyasasına olan etkileriyle ilgili ampirik veriler üzerinden verilecek bir tartışmayla ikinci bölüm sonlandırılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, tezin temel sorusu çerçevesinde birinci kuşak ya da ikinci kuşak firma temsilcileriyle görüşülmesinin yanı sıra aile temsilcileriyle görüşme imkânı elde edilemeyen durumlarda firmanın müdürleriyle görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Çalışmamızın temel odağını oluşturan tekstilcilerden baskın konumdaki Babadağ kökenli yedi firma ve Buldan kökenli bir firmayla³ olan görüşmelere ilaveten Denizli tekstil sanayisinde aynı iş kolunda baskın konumda bulunan Kızılcabölük kökenli ve Manisa Alaşehir kökenli birer firmayla da derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Babadağ kökenli yedi firma arasından iki firmanın ikinci kuşağı temsil eden görüşmeciler olmasının nedenini; birinin birinci kuşağı temsil eden babasının hayatta olmaması, diğersinin ise birinci kuşağın iş

³ Tezimizde sahiplerinin Babadağ ve Buldan kökenli olduğu baskın konumdaki firmalar temel araştırma odağımızı oluşturmasına rağmen, Buldan kökenli sadece bir firmayla görüşmemizin nedeni; ilk bölümde detaylı olarak anlattığımız alandaki firmaların diğer firmalara görece farklı sermaye ve hacim yoğunluğu itibarıyla daha baskın konumda olmasıyla ilişkilidir. Buldan kökenli baskın konumda bir firma olmasına karşın mukayese edebilmemiz açısından, görece baskın konumda olmayan orta ölçekli iki firmayla da görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

yoğunluğu nedeniyle ikinci kuşağın görüşmeyi yapmasının firma yönetimi tarafından daha uygun görülmesiyle açıklayabiliriz. Ayrıca Babadağlı kökenli yedi firma arasından iki firmanın birinci kuşak firma sahipleri hayatta olmalarına rağmen müdürleriyle görüşme gerçekleştirmemiz; kendileriyle yoğunlukları nedeniyle bir türlü görüşme imkânı elde edemememiz dolayısıyladır. Baskın konumda yer alan Babadağlı firmalar dışında görüşme gerçekleştirdiğimiz Buldan ve Alaşehir kökenli firmaların ikinci kuşaklarıyla görüşme yapmamız, babaları olan birinci kuşak temsilcilerin hayatta olmamaları nedeniyledir. Kızılcabölük kökenli firmanın ise birinci kuşak olan babası hayatta olmasına rağmen ikinci kuşak temsilcisiyle görüşme imkânı etmiş bulunmaktayız. Bu görüşmelerin yanı sıra sahiplerinin Babadağ kökenli olduğu on orta ölçekli firmayla ve sahiplerinin Buldan kökenli olduğu iki firmayla da firmalar arasındaki ilişkileri/bağıntıları belli bir örneklem dâhilinde görebilmemize imkân vermesi açısından görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Orta ölçekli firmalarla gerçekleştirdiğimiz görüşmelerin tamamına yakınının 2. Kuşak görüşmecilerle olması; 1. Kuşakların bazılarının hayatta olmaması veya firmayı temsil etmesi açısından 2. Kuşakların firma tarafından görüşmeyi gerçekleştirmek üzere uygun görülmesi nedeniyledir. Böylece çalışmamızda araştırma nesnemizi inşa etme sürecinde toplam yirmi iki firmayla görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Ayrıca çalışma boyunca araştırma teknikleri olarak icra edilen “gözlem”, “yapılandırılmamış derinlemesine görüşme”, “yarı-yapılandırılmış derinlemesine görüşme” ve resmi kuruluşların aralarında geçen mektup vb. yazışmalar, kullandığımız yöntemden kopartılmayacak biçimde (Bourdieu vd., 1968) araştırma nesnemizi inşa etmede kullanılmıştır.

Bu çalışmada özet olarak; Denizli pamuklu tekstil iş kolundaki Babadağ kökenli ve Buldan kökenli baskın firmaların bir yerel üretim odağı olarak küresel süreçlerle olan etkileşim içerisinde üretimi ve emeği nasıl organize ettikleri ve bu süreçte akrabalık ve hemşehrilik bağlarının/ağlarının rolü sorgulanmaya çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN KAVRAMSAL VE TEORİK TASARIMI

1.1. Tözcü Sosyolojiye Karşı İlişkiselci Sosyoloji

1960'lar sonrası özellikle Batı Avrupa ve Kuzey Amerika sosyolojisinde, bir yandan toplumsal aktörleri dışlayarak nesnel yapılara odaklanan "yapısalcı sosyoloji"lere, öte yandan aktörlerin pratik icraatlarını toplumsal gerçekliğin tek belirleyicisi olduğunu iddia eden "öznelci sosyolojilere" karşıt olan "anti-Kartezyenci ve "ilişkisel" (relational) sosyolojilerin yoğunluk kazandığı dönemi işaret ediyordu. Sosyal bilimler alanında (t)özcülük (substantivist) karşıtı yaklaşımlar, yüzyılın ilk çeyreğinde Albert Einstein'ın "görelilik teorisi" ve fizik ve matematikteki özgün bilimsel çalışmalardan ilham alarak⁴ ilişkisel bir ontoloji üzerinden yenilikçi bir sosyoloji tarzı geliştirmeye yöneldiler. Nesnelci sosyolojiye karşı öznelci sosyoloji olarak en yaygın biçimde sosyal bilim alanında hüküm süren tözcü sosyolojiler; madde ile idea, nesne ile özne, yapı ile fail, toplum ile birey, akıl vb. ikici karşıtlıklardan herhangi birinin diğerine ontolojik önceliğini temele alan ve gerçekliğin "ilişkisel" doğasını ihmal eden düşünme tarzına dayanmaktadır.

Mustafa Emirbayer, 1997 yılında Amerikan Sosyoloji Dergisinde yayımlanan *Manifesto for A Relational Sociology* [İlişkisel Bir Sosyoloji İçin Manifesto] adlı uzun makalesinde, sosyolojik kavrayışlarda hüküm süren tözcü sosyoloji tarzlarının aksine ilişkiselci sosyoloji tarzlarının, toplumsal dünyanın araştırılmasına eşsiz katkılar sağlayacağına ilişkin temel iddiasını zengin bir metodolojik tartışma üzerine inşa etmiştir. Bu manifestoda tözcü sosyoloji ve ilişkiselci sosyolojinin entelektüel kökenlerini ifşa ederek ilişkiselci sosyolojinin verimliliklerini şu şekilde belirtmiştir:

Tözcü yaklaşım başlangıç noktasını çeşitli tözlerin (şeylerin, varlıkların, özlerin) bütün sorgulamanın temel birimi olduğu nosyonundan alır (s. 26)... John Dewey ve Arthur

⁴ Albert Einstein, fizik alanında oluşturduğu görelilik teorisiyle ilişkisel epistemolojinin 20.yy. daki en önemli entelektüel figürü olarak kabul edilmiştir. Fizik'teki *alan* teorisinde en iyi ifadesini bulan, tözcü düşünme biçimlerini tümüyle reddeden ilişkisel düşünce, özellikle Ernst Cassirer ve Gaston Bachelard'ın ayrı ayrı olarak yaptığı özgün katkılarla sosyal bilimlerde yeni bir bilgi teorisinin uygulanmasına açmıştır. Bu çalışmalarda adı geçen düşünürler kendi kendisiyle açıklanan fiziksel nesnelerin varlığının, gösterdiği özelliklerin ve başka nesnelere üzerindeki etkisinin nesnenin bulunduğu ilişkiler ağı içerisindeki konumunun işlevi olduğunu iddia ederek tözcülüğe karşıt olan ilişkisel bir yaklaşım geliştirmişlerdir. Bu konuyla ilgili detaylı bir tartışma için bkz. Vandenberghe, Frederic , “ ‘Gerçek İlişkiselci’: Pierre Bourdieu’nün Üretken Yapısalcılığının Epistemolojik bir Analizi”, *Tözcülüğün Tasfiyesi: İlişkisel Sosyolojide Temel Yaklaşımlar*, 2012, s.385-435.

F.Bentley iki çeşit tözcülük biçimini ayırdıkları tartışma az bilinir fakat önemlidir. İlk tözcülük biçimine *öz-eylem* derler; terim diğer tüm tözlerden bağımsız olarak “şeyleri... kendi güçlerini kullanarak eyleyor” olarak kavrar (Dewey ve Bentley, 1949: 108). Bu görüşe göre tözlerin içlerinde eylemci olduğu ilişki matrisler, kendini üreten ve kendini hareket ettiren faaliyetleri için boş ortamlardan başka şey sağlamazlar. Dewey ve Bentley böyle bir bakış açısını eski ve orta çağ felsefesinin en ayırt edici özelliği olarak görürler (s. 27)... Ancak modern felsefede, öz-eylem nosyonu çeşitli "karar verme" öğretilerinde ve liberal politik kuramda (Hobbes, Locke ve Kant'tan beri) yer almaktadır, sosyal bilimlerde ise şaşırtıcı olarak bu nosyon, *metodolojik bireycilik* biçiminde gücünü korumaktadır (s. 28)... Bu yaklaşımın görünürde rakibi olan kuram normlara uyan insanları, onları yönlendiren hayati iç güçleri analizin temel birimi olarak kabul eder. Bireyler önceden verili ve soruşturma altında olan eylem dizgesi boyunca sabit kalan içselleştirilmiş normların peşinde olan, kendi kendilerini harekete geçiren, kendi kendilerine yeten varlıklar olarak resmedilir (s. 28-29)... Dewey ve Bentley'in inceledikleri ikinci tözcülük kategorisi varlıkların kendi eylemlerini üretmemekle beraber ilgili eylemin varlıkların arasında cereyan ettiği *eylem-arası'dır* (inter-action). Galileo'dan Comte'a kadar uzanan bu etkileşimsel görüş günümüzde "değişken merkezli yaklaşım" olarak Abbott'un adlandırdığı yaklaşımda eylemi kesin biçimde gerçekleştirmeyen şeyler tözlerdir ve tüm ilgili hareketler tözler tarafından oluşturulmaz fakat kendi aralarında cereyan eder (s. 29-30)... Bu iki tözcü yaklaşıma karşı olan ilişki olarak da nitelenebilecek eylem-ötesi yaklaşımda (trans-action) şeyler “herhangi bir ilişkiden önce bulunan bağımsız varlıklar değildirler, kendilerine dayandırılan ilişkilerin içinde ve o ilişkilerde bütün varlıklarını kazanırlar. Bu gibi 'şeyler' ilişkilerin koşullarıdır ve bunlar tecrit hali içinde değil, ancak ideal bir toplulukta bir diğeri ile 'açıklananabilir' (Emirbayer, 2012: 26-31).

İlişkielci sosyolojik düşüncenin ilk emareleri klasik sosyolojinin kurucu isimlerinin bazılarının toplumsal kavrayışlarında görülmektedir. Belki de ilk kez Karl Marx, *Grundrisse* adlı eserindeki toplum tasvirinde toplumun bireylerden ibaret olmadığını, bireylerin içinde buldukları “bağlar”ın ve “bağıntılar”ın toplamını ifade ettiğini (1978 akt. Wacquant, 2003: 25) vurgulayarak ilişkiel bir yaklaşım sergilemişti. Ayrıca Marx, *Kapital* adlı üç ciltlik eserinin birinci cildinin sonlarına doğru sermayenin *bir şey* (thing) olmadığını, fakat şeyler aracılığıyla sağlanmış olunan kişiler arasındaki bir toplumsal ilişki olduğunu (1977: 932 akt. Emirbayer, 2012: 32) iddia etmekteydi. *Komünist Manifesto* adlı eserinde de modern sanayi kapitalizmin temel çatışma eksenini, burjuvazi ve proleterya arasında geçen ve birbirinden yalıtılarak kavranamayacak bir toplumsal ilişkinin diyalektik unsurları olarak (Marx, 1999) karakterize etmekteydi.

George Simmel ise her şeyin her şeyle bir şekilde etkileşime girdiğine ilişkin düzenleyici bir ilkedden kalkarak bu şeyler arasındaki ilişkilerin daimi bir akış içinde sürmekte olduğunu ve dünyadaki her nokta ve başka her güç arasındaki sürekli hareket eden ilişkilerin var olduğunu (Frisby, 2011: 32) ileri sürmekteydi. Özcü fikirlerle en fazla özdeşleştirilen Emile Durkheim bile "ortaklaşacılığın gücü tamamen dışsal

değildir..Toplum sadece bireysel zihinlerin içinde ve onlar sayesinde varolabilir" önermesiyle toplum nosyonunda ilişkisel düşüncenin izlerini taşımaktaydı (1995: 211 akt. Emirbayer, 2012: 32).

İnsani toplumsal hayatın ilişkisel ve anti-determinist doğasını "figürasyon" kavramıyla açıklamaya çalışan Norbert Elias *Sosyoloji Nedir?* adlı kitabında, bu kavramın çağdaş sosyolojiyi istila eden yanlış dikotomiler ve düalizmleri aşmaya yardımcı olduğunu ve toplumsal hayatın bu farklı yanlarının iç içe geçtikleri anlayışını anlatmaya çalışmaktadır. (Layder, 2006: 162). *Uygarlık Süreci* adlı tarihsel sosyolojik çalışmasıyla da sosyolojinin klasik isimlerinden sayılan Elias'ın ilişkisel yaklaşımı genel itibariyle şu özellikler gösterir: İnsan varlıkları karşılıklı bağımlılık ilişkisi içinde doğarlar. Onların birbirleriyle kurduğu toplumsal figürasyonlar -bireysel eylemlere veya motivasyonlara indirgenemeyen- doğmakta olan dinamikleri meydana getirir. Böylesi doğmakta olan dinamikler esasen büyümenin ve gelişmenin bireysel süreçlerini ve bireysel yaşamların yörüngesini biçimlendirirler. Bu figürasyonlar farklı fakat iç içe geçmiş zaman dilimleri üzerinde oluşan birbirinin içine geçen değişim süreçleriyle değişmekte ve dönüşmektedir. İnsani sosyal figürasyonların uzun dönemli dönüşümleri büyük ölçüde planlanmamış ve beklenilmemiştir. İnsani bilginin gelişimi (sosyolojik bilgi de dâhil) benzer figürasyonlar içinde gerçekleşir ve onların genel gelişiminin bir görünümünü biçimlendirir (Loyal ve Quilley, 2004: 5).

Şimdiki bölümde sosyolojinin kurucu isimleri olan Emile Durkheim, Karl Marx, Max Weber ve George Simmel'in sosyolojik kavrayışlarında "ekonomik sermaye" olarak sınırlandırılan sermayenin bir başka forma dönüşmüş biçimi olan "sosyal sermaye"nin örtük de olsa içerilmesine ilişkin belli tartışmalara yer verilecektir. Bu tartışmalara kısaca yer verildikten sonra bir yandan özcü sosyal sermaye teorisyenleri kampına yerleştirdiğimiz Gary Becker, James Coleman ve Robert Putnam'ın sosyal sermaye yaklaşımlarına, öte yandan yeni ekonomi sosyolojisinin sosyal sermaye teorisyenlerinden Ronald Burt'ün sosyal yaklaşımına ve ilişkisel bir sosyal sermaye anlayışını temsil eden Pierre Bourdieu'nün yaklaşımına yer verilecektir.

1.2. Klasik Sosyolojide Sosyal Sermayenin İçerimleri

Sosyal bilim alanında "sosyal sermaye" kavramı, toplumsal tabakalaşmadaki hiyerarşileri pekiştirme mekanizmalarından ulusal toplulukların kalkınmasına ve bölgesel toplulukların sivil ağlara katılma düzeylerine, aile ve çevresinin okullardaki çocukların başarı düzeylerine olan etkilerinden yoksulluğu azaltma politikalarına, iş arama ve işçi bulma süreçlerinden işçilerin örgütsel bağlılık düzeylerine varan geniş bir yelpazede ele alındı. Sosyal sermaye kavramı, son yıllarda sosyal bilimin çeşitli disiplinlerinde analitik ve empirik düzeylerde ele alınmasına ve farklı metodolojik ve politik angajmanlara sahip bilim insanlarının çalışmalarında popülerleşmesine karşın, klasik sosyolojik teorinin kurucularının çalışmalarında uzun süredir örtük biçimde içerilmekteydi.

Durkheim, *Toplumsal İş Bölümü* (2006) adlı çalışmasında, teorik düzeyde işlediği ilksel (primitive) topluluklardaki mekanik ya da benzerliğe dayalı dayanışma tipiyle, modern toplumların kendine özgü işbölümünden kaynaklanan organik dayanışma tipini sonraki yapıtlarından biri olan *İntihar'da* (1992) uygulamaya koymuştu. Bu eserinde bireylerin intihar etme süreçlerinde "toplumsal bütünleşme" ve "toplumsal düzenleme" düzeylerinin yoğunluk derecelerinden kaynaklanan çeşitli intihar tiplerini ortaya koymuştu. Topluluklara iştirak ve bağlanmanın birey ve gruplar için pozitif sonuçlar içerdiğini ve grup yaşamının modern toplumun temel bir özelliği olarak gördüğü anomi ve intihara karşı bir panzehir olduğunu ileri sürmüştü (Portes, 1998: 2).

Marx ise farklı politik ve teorik kaygılarla aktörlerin topluluklara iştirak etmesi ve bağlanmasının köylüler ve işçi sınıfı üzerinde oluşan pozitif etkilerini, "ortak çıkar" ve "sınıf bilinci" ilişkisi üzerinden kategorize ettiği "kendinde sınıf" ve "kendi içinde sınıf" ayrımıyla temellendirmiştir. Atomize olmuş "kendinde sınıf" ile mobilize olmuş "kendi için sınıf" arasındaki fark Marx tarafından *Louis Bonaparte'ın 18 Brumaire'nde* açık biçimde dillendirildi:

Milyonlarca köylü ailesi, onları birbirinden ayıran ve onların yaşayış tarzlarını, onların çıkarlarını ve onların kültürlerini toplumun öteki sınıflarınkilerle karşı karşıya getiren ekonomik koşullar içinde yaşadıkları ölçüde, bir sınıf meydana getirirler. Ama, küçük köylüler arasında ancak yerel, yani yaşadıkları yerden ileri gelen bir bağ olduğu ve onların çıkarlarının benzeşmesi onlar arasında hiçbir ortaklık, hiçbir ulusal bağ, hiçbir siyasal örgütlenme yaratmadığı ölçüde de bir sınıf meydana getirmezler (Marx, 1990: 138).

Max Weber ise *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhü* (2010) adlı çalışmasında çalışma ve maddi başarıya atfettikleri yoğun değerle birlikte aylıklığı mahkûm etmelerinden dolayı kapitalizmi teşvik ettiklerini (Baert, 2010: 81) iddia ettiği belli protestanlık biçimlerini incelemiştir. Weber katılımcı gözlem yoluyla mezhepsel aidiyetin sağladığı “statü” onurunun belli dini gruplar içinde “üretilme”, “biriktirilme”, “aktarıma” ve “yeniden üretilme” süreçlerine odaklanmıştı. Weber, mezkûr çalışmada Amerika'daki belli mezheplere iştirak etmenin ve üye olmanın bireylerin ve toplulukların iş yaşamlarına olan pozitif etkilerini Baptist cemaatinin düzenlediği bir vaftiz töreni sırasındaki gözlemlerinden yola çıkarak şu şekilde anlatır:

Gençlerden birisinin suya girişi sırasında da akrabalarımın biri irkılmışti. Genç adam suya girerken de dikkatle izliyordu ve bana "Gördün mü? Sana söylemişim" dedi. Ayin bittikten sonra akrabama "Neden özellikle o adamın vaftiz edilmesini izledin." diye sordum. Çünkü M. Şehrinde bir banka açmak istiyor." diye cevap verdi. Bu bölgede o gencin kazanç sağlayabileceği o kadar çok Baptist var mı?" Hayır, yok ama bir kez vaftiz edildi mi, bölgenin temsilciliğini alacak ve olası rakiplerini böylece eleyecek."Ardı ardına sorduğum "neden", "nasıl" gibi sorular beni şu sonuca ulaştırdı: Yerel Baptist topluluğuna üye olmak için ciddi denetlemelerden ve çocukluk dönemine dek varan bir dizi sorgulamadan (uygunsuz davranış; tavernalara, dansa, tiyatroya, kart oyunu oynayan yerlere gitmek; başka hoppalıklar vb.) geçmek gerekiyordu. Anlaşılan mezhep geleneksel dini kurallara sıkı sıkıya bağlıydı. Mezhebe üyelik için ayrıca, bir centilmenin ahlak anlayışına, özellikle iş konularında, mutlak bir şekilde sahip olmak gerekiyordu. Baptizm sayesinde bir kişi bütün bölgenin parasını güvence altına alıyordu ve aynı zamanda rakipsiz bir şekilde itibar kazanıyordu (Weber, 2010: 301-303).

Bu pasajda Weber, Amerika'daki iş yaşamıyla dini mezhepler arasında sıkı ve yoğun ilişkilerin bireyleri ve toplulukları normatif bir düzenin prensipleri doğrultusunda hareket etmeye nasıl mecbur ettiğini ortaya koymuştur. Bunun yanı sıra ahlaki çerçevenin iş yaşamındaki belli toplulukların sadece bağlandıkları grubun üyeleri olmalarından dolayı *ekonomik* ve *sembolik* düzeyde fırsatlar ve olanaklar sağlamasını da zengin bir şekilde örneklendirmekteydi.

Weber'e göre tümüyle ekonomi tarafından belirlenen sınıf konumuna karşıt biçimde olan ama belli durumlarda da sınıf durumuyla çakışan "statü grupları"ndaki bireylerin sahip olduğu "statü onuru"nu en iyi ifade eden şeyin belli bir çevreye mensup olmak isteyen herkesten, her şeyden önce belirli hayat tarzına sahip olmasının beklenmesidir. Bu beklentinin yanı sıra sosyal ilişkilere kısıtlamalar getirmek suretiyle normal evlilikleri statü grubunun içine hapsederek tümüyle içe kapanmalara yol açabilmektedir (Weber, 2002: 277-278).

Simmel ise "tertius gaudens"⁵ kavramıyla diğer ikisi arasındaki çatışmadan yararlanan bir partinin durumu veya yarar sağlayan üçüncü olarak arabuluculuk pozisyonunu vurgulamak suretiyle yeni ekonomik sosyolojinin bireyler veya kurumlar arasındaki iletişim boşluğundan veya çatışmadan yararlanarak sosyal sermaye elde edilmesi iddiasına teorik düzeyde ilham vermişti (Burt, 2001: 36).

Sosyal sermaye kavramı klasik sosyolojinin kurucularının sosyolojik kavrayışlarında farklı teorik ve metodolojik kaygılarla içerilmiştir. Bunun yanı sıra çağdaş sosyolojide sosyal sermayenin ele alınma tarzlarını büyük ölçüde etkilemeye devam etmektedir. Şimdiki bölümde ise, çağdaş sosyal bilimlerde (t)özcü yönelimli sosyal sermaye teorileriyle ilişkisel sosyal sermaye teorisi çağdaş sosyal bilim alanında belirgin biçimde etkisi olmuş isimler üzerinden tartışılacaktır.

1.3. Tözcü Sosyal Sermaye Teorisi

Sosyal sermaye kavramı, çağdaş sosyal bilimler alanında birbirinden büyük ölçüde farklılaşan metodolojik tercihler doğrultusunda ele alınmaktadır. Bu kavram farklı metodolojik tercihlere bağlı olarak ele alınmakta ve birbirinden büyük ölçüde farklı bir içerik ve anlama sahip olmaktadır. Bu çalışmada sosyal bilimlerde hâlâ yaygın ve inatçı bir tavırla büyük ölçüde sürdürülen (t)özcü sosyolojiye karşıt olan ilişkisel sosyolojinin, toplumsal gerçekliği ortaya çıkarma konusunda daha üstünlüklü bir metodolojik pozisyonu temsil ettiğini savunmaktayız.

Bu bölümde ise çok katı bir biçimde bu ayrıma göre oluşmasa da büyük ölçüde (t)özcü sosyoloji ve ilişkisel sosyoloji saflarında yer alan sosyal sermaye anlayışları belli isimler üzerinden ele alınmaya çalışılacaktır.

Bu tartışmada ilk önce 1970'lerde ekonomide yaşanan yeniden yapılandırmalarla birlikte hâkim ana-akım iktisat olan "neo-klasik iktisat"ın toplum nosyonu ve bununla doğrudan ilişkili olarak iktisat ve sosyoloji disiplinlerinde son yıllarda yaygın biçimde kullanılan "rasyonel tercih kuramı"yla (rational choice theory) olan ilişkisine yer verilecektir. Daha sonra ise neo-klasik iktisat/rasyonel tercih kuramını temsil eden özcü yönelimli sosyal sermaye teorisyenlerinden başlıcaları olan Gary Becker, James Coleman ve Robert Putnam'ın görüşlerine yer verilecektir.

⁵ Terim iki kişi veya iki parti arasındaki çatışmadan yararlanan "üçüncü kişi"yi kastetmektedir.

1.3.1. Neo-Klasik İktisatın Toplum Formülasyonu

18.yy.ın önde gelen İngiliz ekonomi-politikçileri “ekonomi politiğin” temel kategorilerinin “toplumsal zaman” ve “toplumsal mekân”dan bağımsız biçimde “evrensel” ve “doğal” olduğunu iddia etmişlerdi. Marx ise kategorilerin tarihsel olduğunu gösterdiği için kendi çalışmasını da ekonomi politiğin eleştirisi olarak adlandırmıştı. Marx'ın düşüncesinin temel bileşenlerinden olan İngiliz ekonomi politiğinin eleştirel okuması kendi ekonomi-politiğini kurgulaması açısından temel bir dayanak noktası oluşturmuştu.⁶ Marx, "sermaye teorisi"nde klasik ekonominin kullandığı kavramsal analiz çerçevesini kullanmasına rağmen, bu kavramları kendi toplum ve tarih anlayışı ekseninde dönüştürmüştü. Marx toplumların geçirdiği ekonomik ve toplumsal dönüşümleri tarihsel materyalist bir noktadan kavramaya çalıştığı sırada, İngiliz ekonomi politiği temelli klasik ana akım iktisadın temel varsayımları da 1870'lerdeki marjinal ekonomi devrimiyle⁷ birlikte kırılmaya uğramıştı (Desai, 2008: 524).

II. Dünya savaşı sonrası piyasalarda yaşanan yükseliş döneminde ana akım iktisat, I. Dünya savaşı bitiminden bir süre sonra ortaya çıkan 1929 Ekonomik Buhran'ını devlet yönelimli ekonomik tedbirlerle çözmeye çalışan Keynesçi iktisadın egemenliği altındaydı. Keynesçiliğin kuram ve politika arasındaki inşa ettiği uzlaşma hem 1970'lerin stagflasyonu⁸ hem de neoliberalizmin ideolojik ve entelektüel saldırılarıyla hoyratça parçalandı. 1970'lerde iktisat bu sebeple büyük bir özgüven krizi içine girmişti. Ve bu süreçte sorun olarak piyasaların kusursuz bir şekilde işleyeceğini iddia eden neoliberalizm egemen konuma yerleşmişti (Fine, 2011: 25-26).

⁶ Özellikle Smith ve Ricardo'nun yazdıklarından hareketle emek-değer teorisini geliştiren Marx, değer kaynakları konusundaki tartışmada Ricardo'nun bu konuya ilişkin temel varsayımlarını; üretimde geçen emek-zamana dayandırmanın yeterli olmaması, mübadele, fiyatlar ve metaların varoluşunun doğal olması ve metaların neden var olduğuna dair yanıtların olmaması üzerinden eleştirmiştir. Ve tarihsel bağlamlara yerleştirilmiş ekonomi-politik anlayışını inşa etmiştir (Fine ve Saad-Hilfo, 2012: 27).

⁷ Klasik iktisadın temel ekonomik sorunsallarından olan kullanım değeri ile değişim değeri arasındaki ilişkinin metaların üretilmesinde harcanan emek süresine göre değerlendiren emek-değer eksenindeki açıklamaların malın faydası ya da kullanışlılığı konusunda hiçbir etkin role sahip olmaması, marjinalist iktisadın temel hareket noktalarından birini oluşturdu. Leon Walras (1834-1910), William Stanley Jevons (1835-1882) ve Carl Menger'in (1840-1921) anti-klasik yaklaşımları bu süreçte "marjinal devrim" diye bilinmeye başlamıştı. Bu üç yazara göre kullanım değeri ya da fayda, değişim değerini açıklayan denklemin bir yanını oluşturuyordu. Bu üçlünün çalışmasının "marjinal devrim" olarak isimlendirilmesinin nedeni ise değişim değerlerinin açıklanmasında marjinal fayda kavramını kullanmalarıydı (Desai, 2008: 524).

⁸ Stagflasyon, üretimde durgunluk yaşanırken, aynı zamanda fiyatlarda yükselişin gerçekleşmesi olayı olarak nitelendirilmektedir.

1970'lerde iktisat biliminin çevresinde gelişen devrimlerin iktisadın diğer toplum bilimleriyle ilişkisi açısından yarattığı gelişmeler kısaca şu özellikler göstermektedir:

1) Bu devrim modern ana akım iktisadı kuran 1870'lerin marjinal ekonomi devriminin merkezi özelliklerini ters çevirmiştir. Bu marjinal devrim ekonomiyi toplumun geri kalanından keskin biçimde ayırmıştı. Böylece iktisat sadece piyasa ilişkilerini dert edinir olmuştu.

2)İktisada getirilen yeni bilgi kuramsal yaklaşım hem ekonomiye hem ekonomik olmayan (non-economic) alanlara hem de ekonomi ve ekonomik olmayan alanlar arasındaki ilişkiye yöneliktir. Böylece diğer toplum bilimlerini sömürgeleştirmektedir.

3) Yeni kurumsal iktisat, yeni ekonomi politik, yeni kalkınma iktisadı, yeni ev iktisadı vs. bu sömürgeleştirmenin bir kanıtıdır. İktisadın diğer toplum bilimleri üzerindeki emperyalist planları üretim, tüketim, fayda gibi kategorileri evrensel olarak varsayması ve ekonomik olmayan alanları da rasyonel tercihin saldırısına maruz bırakması bu eğilimin tezahürlerindedir. *Metodolojik bireyciliği* klasik iktisattan miras alan neo-klasik iktisat teorisi tarihseli ve toplumsal olguları evrensel kategoriler olarak kabul etmiştir (Fine, 2011: 31-32).

Neo-klasik iktisatın temelini oluşturan ortak noktalar, toplumun bağımsız, özgür ve eşit bireylerden oluşan bir bütün şeklinde anlaşılması ve piyasanın da bir uyum sağlama aracı olarak belirleyici bir konumda olmasıdır. Neo-klasik iktisat modelinin genel özellikleri ise şu şekilde maddeleştirilebilir:

1) Toplum aslında bireyler topluluğu olduğuna göre, iktisadi ve toplumsal olaylar, bireysel davranışlardan yola çıkarak açıklanabilir. Bu yaklaşım çerçevesi içinde birbirinden çok farklı iki perspektif sergilenmektedir. Ya önce tek başına bireyler göz önüne alınmakta ve onların toplum halinde yaşamalarıyla ilgili faaliyetlerine bakmadan tek tek davranışları incelenmektedir; ya da devlet aygıtı, kurumları, yasaları ve mülkiyet ilişkileri vb. toplum veri olarak alınır ve bu toplumda yaşayan bireylerin davranışları incelenmektedir.

2) Neo-klasik iktisat bu tartışmada birinci yaklaşımı benimsemekte ve en azından ilk aşamada bu bireylerin sadece kaynakların ve teknolojinin sunduğu

imkânların sınırlılığında gelen kısıtlamalar altında oldukları ve sahip oldukları kaynaklar farklılaşsa bile bu anlamda "özgür" ve "eşit" sayılmakta olduklarını ileri sürmektedir.

3) Bu teoriye göre bireyin sosyalleşmesini sağlayan piyasa, onların bir araya gelme arzusundan doğar. Daha piyasanın nasıl doğduğu ve işlediği sorusuna değinmeden, neo klasikler, fiyatların orada mübadelede bulunmaya aday olanların önerileri üzerine ortaya çıktığını düşünürler.

4) Neo-klasik iktisat modelinin temsilcileri Adam Smith'in "arz ve talep yasası"nın etkisi ile fiyatlara yön veren "görünmez el" benzetmesinden yararlanırlar. Buna göre bir malın talebi arzını aşarsa fiyatı yükselir, tersine arz fazlası varsa fiyatı düşer ve böylece piyasa dengeye gelir. O halde neo- klasik iktisatçıların temel amaçlarından biri bu arz ve talep yasasına bağımlı piyasa ekonomilerinin herkesin yararına uygun ve ahenkli bir işleyişe sahip olduğunu ispatlamaktır. Onlar bunu ispatlarken rasyonellik ilkesine dayanmakta ve gerçek yaşamın basitleştirilmiş şemalarından yararlanıp, başka deyişle "mükemmel rekabet" haline ayrıcalıklı bir yer veren modeller kurmaktadır.

5) Bu teori bireylerin *rasyonellik ilkesine* uygun davrandıkları düşüncesinden yola çıkar. Buna göre bireyler kendilerini kısıtlayan şartlar dikkate alınmak kaydıyla ellerindeki imkânları "en iyi" şekilde kullanırlar. Bu genel ve oldukça biçimsel olan rasyonellik tanımının üstünlüğü "azamileştirme" (maximization) düşüncesine yer vermesi ve matematiksel modellemelerden yararlanması anlamına gelir.

6) Neo-klasik iktisatçıların savdukları temel model, piyasa sistemlerinin ideal bir örneğini sunan *tam rekabet modelidir*. Her model gibi bir dizi varsayım altında oluşturulur ve bunlardan hareketle matematiksel muhakemeyle ulaşılabilecek bütün sonuçlara ulaşılabileceği öngörülür (Guerrien, 1999: 8-14).

1970'lerde *metodolojik bireycilik* yaklaşımını klasik iktisattan miras alan neo-klasik iktisat, rasyonel tercih kuramı⁹ aracılığıyla diğer sosyal bilimlerin araştırma

⁹ Rasyonel tercih kuramı metodolojik olarak bireyciliğe dayanmaktadır. Öznelerin eylemlerine odaklanan bu kuramda aktör bağımsız biçimde ulaştığı amaçları olan, bağımsız hareket eden ve tamamen çıkarıcı bir aktör olarak görülür. Neo-klasik iktisadın birey nosyonunu temele alan bu kuram insan davranışlarını her bir kişinin kendi çıkarlarına hizmet eden şeyleri diğerlerinin kaderlerini düşünmeden otomatik olarak yaptığı oldukça bireysel bir modelle açıklamaktadır (Coleman, 2010: 78). Vilfredo Pareto'nun insan

konularını dönüştürmeye çalıştı. 1970 sonrası Keynesgil-Fordistgil politikaların çözüldüğü,¹⁰ devletin minimal müdahale seviyelerine çekilmeye zorlandığı, neo-liberal politikaların kurumsal düzenlemeleri yönlendirme süreçlerine geçtiği bağlamda iktisat disiplini diğer sosyal bilimlerin ekonomi-dışı araştırma konularını "piyasa" fikri aracılığıyla büyük ölçüde hâkimiyeti altına aldı. Böylece neo-klasik iktisadın metodolojik bireycilik yaklaşımı rasyonel seçim teorisi üzerinden tüm sosyal bilimlerde paradigmatik bir araştırma programı olarak sunuldu.

1.3.2. Tözcü Yönelimli Sosyal Sermaye Teorisyenleri: Gary Becker, James Coleman, Robert Putnam

Sosyal sermaye kavramının farklı metodolojik perspektiflerce nasıl tanımlandığı ve anlaşıldığına ilişkin ayrıntılı bilgilere yer verilmeden önce kavramın ardındaki “aksiyom”a ilişkin belli bir düzeyde de olsa bir tutarlılık içerisinde bulunduğu belirtilmelidir. Sosyal sermayenin çağdaş sosyolojide önde gelen temel teorisyenlerinden olan Bourdieu, Coleman ve Putnam arasında farklı sosyal sermaye kavrayışları hâkim olsa da üçünde de sosyal sermayenin kişisel bağlantılar ve kişisel etkileşimlerin yanı sıra bu ilişkilerle bağlantılı olan bir takım ortak değerlerle oluştuğu (Field, 2003: 18) varsayımı belirgindir. Bu ortaklık en azından sosyal sermaye konusuna ilişkin metodolojik olarak belirgin farklılıkları açıklamadan önce kavramın ima ettiği şeye ilişkin temel bir bilgi sunmaktadır.

Ekonomi ile diğer toplum bilimleri arasında açılmış olan disiplinler ve kurumsal mesafenin, özellikle ekonomistler ve belli sosyologlar tarafından sömürgeci ve yüzeysel bir mantıkla kapatılma gayretleri, neo-klasik iktisadı temele alan rasyonel seçim teorisi yönelimli sosyal sermaye çalışmalarının indirgemeci (reductionist) metodolojik stratejilerinden kaynaklanmaktadır. Toplumsal kurumları ve toplumsal örgütlenmeleri ihmal etmeden “rasyonel seçim paradigması”nı “beşeri sermaye” (human capital) veya

eylemlerini mantıksal ve mantıksal olmayan şeklinde ikiye ayırdığı ve insanların daha ziyade mantıksal olmayan eylemleri tercih ettiğini söyleyen kuramının tam tersine rasyonel tercih kuramında eylemlerin gerçekleştirilmesinde rasyonel karar yapılarının belirleyici olduğu kabul edilmektedir (Richter, 2012: 201). Rasyonel tercih kuramcıları tarafından bireysel kararların hangi rasyonel süreçlerle alındığına dair geliştirilen yaygın bir örnek "oyun teorisi"nden gelmiştir. "Mahkum ikilemi" adıyla bilinen akıl oyununda, aynı hücrelerde iki kişi tutulmaktadır, bilgi veren ilk kişinin iyi muamele göreceği söylenir, burada ikilem suçu ispatlayacak hiçbir kanıt bulunmayacağı ve diğer mahkumun da aynı şekilde davrandığı takdirde hiç cezalandırılmayacağı umuduyla sessiz kalmak ile itiraf edilmiş bir ceza almak arasındadır. Bu kuram, ikinci seçeneğin birincisinden daha çok tercih edildiğini belirtir, çünkü her mahkûm diğerinin aynı seçimle yüzleştiğinde itiraf etme eğiliminde olduğunu bilir (Field, 2006: 29-30).

¹⁰ 1970 sonrası kapitalizmin ekonomik, siyasal ve kültürel bakımdan yeniden yapılandırılmasına “yeni uluslar arası iş bölümü” tartışmaları ekseninde tez çalışmasının ikinci bölümünde değinilecektir.

“sosyal sermaye” (social capital) kavramı aracılığıyla tesis etmeye çalışan Gary Becker, Becker'in Chicago'daki yakın çalışma arkadaşı James Coleman ve Coleman'dan etkilenen Robert Putnam'ın çalışmalarında “metodolojik bireyciliği” temele alan “rasyonel seçim teorisi” merkezi bir konumdadır.

Bu bölümde Gary Becker, James Coleman ve Robert Putnam'ın sosyal sermaye anlayışları, takip ettikleri metodolojik stratejiler dolayısıyla anlatılmaya çalışılacaktır. Daha sonraki bölümde ise ilk önce “yeni ekonomi sosyolojisi”nin kurucusu olarak dillendirilen ve ağ (network) modellemeleriyle öne çıkan Mark Granovetter'in “gömülmüşlük” kavramı ve “zayıf bağların gücü” yaklaşımı ve onun açtığı teorik tartışmaların, Ronald Burt'ün ilişkisel bir anlayışla “yapısal boşluklar” olarak sosyal sermaye yaklaşımına dönüşümüne yer verilecektir. Sonrasında ise çalışmamız açısından tayin edici bir pozisyonu olan çağdaş sosyal teoride ilişkisel düşüncenin sosyolojiye uygulanmasında ürettiği hacimli çalışmalarla eşsiz katkıları olan Pierre Bourdieu'nün “sosyal sermaye” kavrayışına yer verilecektir.

1.3.2.1. Becker'in Sosyal Sermaye Anlayışı

“Beşeri sermaye”¹¹ üzerine yaptığı çalışmalarla bilinen ekonomist Gary Becker'in *sosyal sermaye* literatüründe adının sıkça geçmesinin sebebi, *sosyal sermaye*'nin “metodolojik bireyciliğe” ve “ekonomik rasyonalite”ye bağlılığını sürdürürken, analizlerinde onun eskisinden çok daha geniş çapta ekonomik ve toplumsal olguya yer vermesidir (Fine, 2011: 79). O 1992'de Nobel ödülünü aldığı sırada yaptığı konuşmanın başında şunları belirtir:

Araştırmam esnasında iktisatçıların düşündüklerinden ziyade genelde daha geniş kapsama sahip olan toplumsal konuları uygularken ekonomik bir yaklaşıma dayandım (Becker, 1992: 1).

Febrero ve Schwartz da Becker'le ilgili yaptıkları derlemede Becker'in ekonomik meselelerin dışındaki konuları ele alma hamlesinin arkasındaki temel mantığı şu şekilde açıklar:

¹¹ Gary Becker beşeri sermaye kavramıyla eğitim süreçleriyle ekonomik üretkenlik/toplumun genel yararı arasında doğrudan ilişki kurmuştur. Beşeri sermayenin oluşturulmasında formel ve informel eğitim süreçlerinin devrede olduğunu ve bu sermaye tipinin ekonomik verimliliği artırırken, bireysel ve toplumsal fayda üretme kaynağı işlevi de (sigara bırakma, sağlık desteği, oy kullanma eğiliminin artırılması, doğum kontrol bilgisinin geliştirilmesi vb.) görmekte olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca ekonomi piyasasında yer alan bireylerin beceri ve yeteneklerine ilişkin geliştirdiği beşeri sermayeyi sadece firmalar için değil herkesin herkese bir biçimde yararının olduğu toplumun bütününe doğru genişleyen bir biçimde ele almıştır (Becker, 1993: 15-21).

Doğası itibariyle ekonomik olmadığı düşünülen birçok eylem, aslında ekonomik meselelerdir. Böylece ekonomi kuramı hukuk, sosyoloji, biyoloji, siyaset bilimi ve antropoloji gibi geleneksel olarak iktisadın dışında kalan olguları açıklamaya yardım edebilir (...). Bu ekonomik emperyalizmin gelişimi, Becker'in modern iktisada yaptığı bir diğer önemli katkıdır (akt. Fine, 2011: 80).

Becker'in en yüksek düzeyde faydayı elde etmenin peşinde olan ve tüm zamanların için geçerli olan genel-geçer "birey" anlayışını şu şekildedir:

Becker çalışmalarında bireysel tercihlerle ilgilenmekte ve bireysel tercihler faydanın maksimizasyonu amacıyla veri alınmaktadır. Şimdi rasyonel olmak tamam da; toplumsal norm gibi kavramlarıyla birlikte tüm toplum kuramının varsayımları reddedilirse, peki o zaman bireysel tercihler kaynağını nereden alacak acaba? Bu Becker'i zorlayan bir soru. Zira Becker "optimize eden birey" tipini sadece o bireyin yaşam süresine ve o bireye değil; tarih boyunca ve bütün bireylerin hepsine uygulamak istiyor: "Asıl görev, beğenilerin zaman içerisinde sabit ve insanlar arasında da benzer olarak ele alınabileceği önermesini yerleştirmektir. Becker tercihlerin bireyden bireye değiştiği varsayımından hiç hoşlanmaz. Bu olumsuz tavır tercihlerin toplumsal değil de biyolojik olarak belirlendiği fikrine götürür bizi (Fine, 2011: 84-85).

Becker neo-klasik iktisadın tek tipleştirilmiş ve genelleştirilmiş rasyonel birey yaklaşımıyla özgül toplumsal bağlamlarda farklılaşabilecek veya belli toplumsal koşullarda kendini yeniden üretecek tercihleri faydanın maksimizasyonu ile sınırlandırarak tercihlerin hem toplumsallığını görmezden gelmekte hem de onları tarihsizleştirmektedir. Buna karşın, 1996 yılında çalışmalarını derlediği *Accounting for Tastes* (1996) (Zevkler Tartışılır) adlı derlemenin ikinci kısmında "kişisel sermaye" kavramı yerini sosyal sermayeye bırakmakta ve sosyal sermayenin kişisel sermayeden farklı olarak, bireyin tercihi ve kontrolü dışındaki etkenlere bağlı olduğunu altını çizmektedir. Becker'de genişletilmiş fayda fonksiyonunda S ile gösterilen bir değişken olarak sosyal sermaye refahı ve tercihleri etkilemekte ve onun formülasyonunda sosyal sermaye stoğu kişinin kendi tercihlerine bağlı olmaksızın konuyla ilgili iletişim ağında bulunan akranlarının tercihlerine dayanarak toplumsala doğru keskin bir 'U' dönüşünü sağlamaktadır. Becker piyasa dışında kalan toplumsal etkileşimleri dışarıda bırakmamak adına sosyal sermaye kavramını kullanarak biyolojik belirlenimli iktisat anlayışının dışına çıkmakta ve bu kavram bütün konuları açıklığa kavuşturma konusunda onda sihirli bir kavrama dönüşmektedir (Fine, 2011: 92-94). Sosyal sermaye kavramı aracılığıyla toplumsala yaptığı U dönüşüyle tarihsizleştirilmiş bireysel tercihler anlayışını revize etmeye çalışan Becker'in sosyal sermaye anlayışı, Chicago üniversitesinde yakın çalışma arkadaşı olan Coleman'ın sosyal sermaye anlayışıyla paralellikler içermektedir. Biraz sonra daha detaylı biçimde ele alacağımız Coleman da

"toplumsal yapıyı rasyonel eylem paradigmasına tanıtmının bir yolu olarak" (Coleman, 2010: 77) metodolojik bir strateji dolayısıyla sosyal sermaye kavramıyla ilgilenmiştir.

1.3.2.2. Coleman'ın Sosyal Sermaye Yaklaşımı

Gary Becker'in Chicago üniversitesinde yakın çalışma arkadaşı olan James Samuel Coleman eğitim sosyolojisi, kamu politikaları ve sosyal sermaye konuları üzerinde teorik ve ampirik düzlemlerde araştırmalar yapmıştır. Onun *Adolescent Society* (1961) [Ergen Toplum] çalışması ve "Coleman Raporu"¹² olarak bilinen *Equality of Educational Opportunity* [Eğitimde Fırsat Eşitliği] çalışması eğitim sosyolojisinde en yoğun biçimde alıntılanan iki çalışma haline gelmiştir (Clark, 1996: 36-41).

Coleman, *Beşeri Sermayenin Yaratımında Sosyal Sermaye* (2010) adlı makalesinde sosyal sermaye kavramını tanımlamakta, sosyal sermayenin ortaya çıktığı toplumsal yapısal koşulları incelemekte ve bu kavramı liseden ayrılarak okulu bırakan öğrencilerin analizinde kullanmaktadır. Bu çalışmasında Coleman (2010: 77) sosyal sermaye kavramını, rasyonel eylemi başlangıç noktası olarak almak ama rasyonel eylemin genellikle beraberinde getirdiği aşırı bireyci önermeleri reddetmek olan genel kuramsal bir stratejinin bir parçası olarak görmektedir. Sosyal sermayenin eylem için bir kaynak olarak kavramsallaştırılmasını toplumsal yapıyı eylem paradigmasına tanıtmının bir yolu olarak gören bu çalışmasında, lise ikinci sınıf öğrencilerinin kullanabileceği sosyal sermaye eksikliğinin mezun olmadan okul bırakma üzerindeki etkisini incelemiştir. Ayrıca, aile içindeki ve dışındaki toplulukta sosyal sermayenin etkisinin bir incelenmesi de yapılmıştır.

Coleman rasyonel eylem kuramını ekonomi dışı toplumsal örgütlenmelerde de¹³ kullanacağını belirtmek suretiyle amacını şu şekilde açıklar:

Biraz farklı olarak ekonomik sistemlerle sınırlı olmayan ama onları da içeren toplumsal sistemleri tam anlamıyla incelememde kullanmak üzere iktisatçıların rasyonel eylem

¹² 1960'larda Coleman'dan altı etnik grup arasında eğitime dayalı başarı ve eğitim imkânları üzerine bir araştırma yapılması isteği üzerinden şekillenen ve "Coleman Raporu" olarak anılan bu çalışma, ulusal eğitim politikalarını yeniden biçimlendiren eğitim teorisini dönüştürmeye yardımcı olmuştur. Ayrıca Amerika'da eşitlik ve verimliliği belirlemede okullaşmanın rolüne ilişkin kamusal ve bilimsel kanaatleri etkilemiştir (Borman ve Dowling, 2010: 1201-1246).

¹³ Coleman'ın ekonomi dışı konularda rasyonel seçim teorisi adı altında kullanılan metodolojik bireyci duruşunun "yapısal bireycilik" statüsünde değerlendirildiğinde "zayıf" metodolojik bireyci tutumlar sergilediğini ileri süren bir tartışma için bkz. Öğütle, Vefa Saygın. (2013). *Metodolojik Bireyciliğin Eleştirisi*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

ilkesini ithal etmek ve toplumsal örgütlenmeleri göz ardı etmemektir (Coleman, 2010: 81).

Coleman sosyal sermayenin farklı biçimlerini resmeden dört ayrı örnek vermektedir:

1) Toptancı elmas pazarlarında bir satışın pazarlık sürecinde, bir tüccar diğer bir tüccara vakti olduğu zaman incelemesi için bir çanta değerli taş verir. Verilen bu emanet çantayı alan tüccarın gerçek taşları bir ya da daha fazla düşük kalite taşla değiştirip değiştirmeyeceğinin ya da gerçeklerinin yerine sahtesinin koyup koymayacağını resmi bir güvencesi yoktur. Mal binlerce ya da yüz binlerce dolar değerinde olabilir. Taşların kontrol edilmek üzere böyle bir serbest değişimi bu pazarın işleyişi için önemlidir. Bu değişimin yokluğunda Pazar daha hantal, daha az verimli bir şekilde işleyecektir. Bu örnekte güven bağlarının kurulması ayrıntılı ve pahalı senet ve sigorta ihtiyaç duyulması gibi formel prosedürleri gereksiz kılınmasını sağlamaktadır.

Bu durum Coleman'da toplumsal yapının belli özelliklerini gösterir. Belirli bir tüccar topluluğu hem etkileşim sıklığı hem de etnik ve aile bağları açısından çok "kapalı" bir özellik göstermektedir. Buna da New York'taki toptancı elmas pazarının Brooklyn'de aynı semtte yaşayan, yüksek oranda grup içi evlilikler yaşanan ve aynı sinagoglara giden Yahudilerin elinde olmasını örnek göstermektedir. Bu topluluk temel olarak çok "kapalı" bir topluluk özelliği göstermektedir. Toptancı elmas pazarlarının incelenmesi, aile, cemaat ve dini bağlanma aracılığıyla bu yakın ilişkilerin pazardaki işlemleri kolaylaştırmak için gerekli olan güvenceyi sağladığına işaret etmektedir.

2) 1986 yılında aynı lise, memleket veya kiliseden gelen Güney Koreli radikal aktivistlerin sosyal sermayeleri sayesinde sıkı bir ilişki ağı kurarak çalışma grupları inşa etmesiyle Güney Kore öğrenci aktivizminin örgütlemesine yaptıkları pozitif etkileri ikinci örneği oluşturur.

3) Eşi ve altı çocuğuyla Detroit Banliyölerinden Kudüs'e yeni taşınan bir anne örnek gösterilmektedir. Küçük çocuklarının Kudüs'te sahip oldukları daha fazla özgürlüğü iki ayrı bölgenin sosyal sermayelerindeki farklılığa bağlanmaktadır. Kudüs'teki normatif yapının kimsesiz kalan çocuklara yakınındaki yetişkinlerce bakılacağını güvenceye almasından dolayı Kudüs'teki annelerin Detroit'tekilere kıyasla kendilerini çok daha güvende hissetmesi.

4) Kahire'de bulunan Han-elHalili pazarında deri işinde uzman olan bir dükkân sahibine kendisine belli tür mücevherleri nerede bulabileceğini soran birisine o mücevheri satmaya yeltenmesi son örneği oluşturur. Derici mücevherleri satan kişiyle yakın ilişkisi varmış izlenimini vererek gelen müşteriyi o satıcıya götürür. Ya da bu kişi hemen bir sarrafa da dönüşebilir, bunu da birkaç dükkân aşağıdaki meslektaşına giderek yapar. Arkadaşın dükkânına müşteri götürmek işinden alınan komisyonlar yanında para bozmak için ise yalnızca yükümlülükler yaratılır. Pazarda mülkiyetin istikrarı kadar aile ilişkileri de önemlidir. Bütün Pazar mezkûr ilişki tipleriyle öyle iç içe geçmiştir ki alışveriş merkezi gibi bir örgütlenme olarak görülebilir. Alternatif olarak, Pazar, her biri ilişkileri yoluyla kendi yoğun sosyal sermayelerinden yararlanan bir dizi tüccardan oluşuyor olarak görülebilir (Coleman, 2010: 84-86).

Coleman'da kişiler arasında eylemi kolaylaştıran ilişkilerdeki değişimler aracılığıyla ortaya çıkan sosyal sermaye, diğer sermaye biçimleri olan fiziksel sermaye ve beşeri sermayeden kendini ayırt eden belli özelliklere sahiptir:

Fiziksel sermaye gözlenebilir materyallerde cisimleşirken, beşeri sermaye birey tarafından elde edilmiş yetenek ve bilgide bulunduğu için daha az elle tutulur bir sermaye biçimi olarak tanımlanır. Sosyal sermaye ise kişiler arasındaki ilişkilerde var olduğundan daha da az elle tutulur bir sermaye biçimi olarak görülür. Örneğin içerisinde yoğun güvenilirlik ve yoğun güvenin olduğu bir grup, böyle bir güvenilirlik ve güvene sahip olmayan karşılaştırılabilir bir gruptan daha çok başarı elde eder (Coleman, 2010: 87).

Coleman'a göre (2010: 102) ailenin sosyal sermayesi çocuklar ve ebeveynler arasındaki ilişkilerden türemektedir. Ebeveynlerin sahip oldukları beşeri sermaye ve ekonomik sermayenin aile ilişkilerindeki sosyal sermaye ile tamamlanmaması halinde ebeveynin çok ya da az beşeri sermayesinin olması çocuğun eğitimsel gelişimi için anlamsızlaşmaktadır. Ailede sosyal sermayenin yokluğunun etkileri farklı eğitim sonuçlarına göre değişkenlik göstermektedir. Özellikle önemli görülen bir sonuç ise "okul bırakma"dır. 10. sınıf bahar dönemi ile 12. Sınıf bahar dönemi öğrencilerinin ailelerindeki beşeri sermaye ve finansal sermaye kontrol edildiğinde elde edilen sonuçlar özetle şu şekildedir: "Ebeveynlerin varlığı", "ailedeki çocuk sayısı", "ebeveynlerin ve çocukların sayısı" ve "çocuğun eğitimi için annenin beklentisi" değişkenleri üzerinden belli sosyal sermaye kaynakları seçilmiştir. Tek kardeşli, iki ebeveynli ve annesinin üniversite için beklentisi olan ikinci sınıf öğrencilerinin okul bırakma oranı % 8'ken dört kardeşli, tek ebeveynli ve annesinin üniversite için

beklentisi olmayan ikinci sınıf öğrencilerinin okul bırakma oranının ise % 30,6 gibi bir düzeyde olduğu ortaya çıkarılmıştır (Coleman, 2010: 105-106).

Sosyal sermaye yalnızca aile içinde bulunmamaktadır. Aile dışında ebeveynler arasında inşa edilen bir toplumsal ilişkinin sağlayabileceği "kapalılık" da çocuğun sosyal sermaye düzeyinin daha yoğun olmasına imkân tanıyabilmektedir. Aynı çalışmadan hareketle hareketle, çocukların ikamet ettiği mekândan hiç taşınmamasıyla en az bir kere taşınmış olması arasında sosyal çevrenin sürekliliği veya kesintili olmasının çocukların "okul bırakma" üzerinde etkisinin olduğu ortaya çıkarılmıştır. "Okul bırakma" oranı, verili sosyal çevresini terketmeyerek taşınmayan ailelerde % 11.8 iken verili sosyal çevresinin terkedilmesi nedeniyle bu oran aile bir kez taşınmışsa % 16.7 ve aile iki kez taşınmışsa % 23.1'dir (Coleman, 2010: 107).

Lise ve sonrası veri setinde sosyal sermaye üzerinden farklılaşmayı sağlayan bir diğer ölçüt devlet liseleri, dini temelli özel liseliler ve laik özel liseler arasında "kapalılık" düzeyleridir. Dini temelli liselerde öğrenim gören öğrencilerin ebeveynleri aynı dini bütünün üyeleri ve aynı okula giden çocukların ailelerinden oluşmaktadır. Bu aileler nesillerarası kapalılığı olan ailelerdir. Buna karşın bağımsız özel okullar bir topluluk tarafından en az çevrelenmiş olup bu okulun öğrencileri ailelerinin birbirleriyle hiç iletişimi olmayan öğrenci gruplarından oluşmaktadır. Bu okuldaki öğrencilerin ebeveynlerinin özel okul tercihi bireysel olmakla beraber çocuklar yoğun beşeri sermayeyle desteklenmelerine karşın sosyal sermayeden mahrum olan okullara gönderilirler. Bu okul türleri arasında en fazla okul bırakma; devlet okullarında % 14.4; Katolik okullarında % 3.4 ve diğer özel okullarda ise % 11.9'dur. Bu da nesiller arası kapalılığın dini temelli okulların diğer devlet liselerin ve özel liselerin sosyal sermaye üretme kapasitesinin çok daha yüksek olduğunu göstermektedir (Coleman, 2010: 108-109).

Coleman, Amerika'nın varoşlarındaki eğitim düzeyi üzerine yaptığı araştırmalarda, sosyal sermayenin yararlarının sadece güçlülerle sınırlı olmadığını, aynı zamanda fakirlere ve kenarda kalmış topluluklara da ciddi yararlar sağladığını savunmuştur (Field, 2006: 28). Coleman, bireysel ya da kolektif ayrıcalıklı ya da mahrum bütün aktörler için bağlantıların değerini güç bir şekilde ayırt etmektedir. Naif ve iyimser bir sosyal sermaye anlayışına sahip olan Coleman, kamu çıkarı olarak

bireylere karşılıklı çıkarları için işbirliğine izin veren, "karanlık tarafı"¹⁴ çok az olan ya da hiç olmayan ve bir takım normlar ve yaptırımlar sağlayan sosyal sermayeyi, hemen hemen tehlikesiz olarak nitelemektedir (Field, 2006: 38-39).

Ayrıca Coleman rasyonel seçim teorisinin temel sorunlarından olan aktörlerin kendi bireysel çıkarlarını güderken sosyal sermaye oluşturmayı seçmeleri sorununu, şöyle çözdüğünü iddia etmektedir: Aktörler sosyal sermaye oluşturmaya tam anlamıyla başlamamışlardır, daha ziyade kendi çıkarlarını sürdürmenin beklenmeyen bir sonucu olarak sosyal sermaye ortaya çıkmıştır. Yani hesapçı bir tercih yapıp buna yatırım yapmaları sonucu değil "faaliyetlerin diğer hedefleriyle uğraşırken beklenmeyen bir sonuç olarak". Coleman ayrıca sosyal sermayenin dikkatlice ve amaca dayalı bir tercihin sonucu olarak ortaya çıkmış insani veya fiziksel sermayeden ayrıldığına inanmaktadır. Bu nedenle sosyal sermaye özel bir mal olarak değil bir "kamu malı" olarak düşünmektedir (1994: 312 akt. Field, 2006: 35). Toplumdaki aktörlerin kendi çıkarlarını bencil biçimde maksimize etmeye çalışırken "niyetlenilmemiş"(unintended) bir biçimde oluşan ve harekete geçen sosyal sermayeyi, Heinze ve Strünck, klasik iktisatın kurucularından Adam Smith'in piyasadaki ahengi sağlamak için deus ex machina¹⁵ işlevi gören "görünmez el" nosyonunu devreye sokmasına benzetmektedir:

Sosyal sermaye kavramı Coleman'ın insanların mevcut çıkarlarına en uygun olanın rekabet etmek olduğu durumlarda bile neden işbirliği yapmayı seçtikleri sorununa bir çözüm bulmasını sağlamıştır. Coleman'ın tarafında, sosyal sermaye bir bakıma açıkça klasik ekonomi teorisindeki piyasanın "görünmez eli"nin rolüyle karşılaştırılabilir ve onunla uyumludur (akt. Field, 2006: 30).

Ekonomi biliminin ekonomi dışı konuları sosyal sermaye kavramı aracılığıyla içermesini ekonominin diğer sosyal bilimlerdeki ekonomik emperyalizmi olarak gören Fine ise Coleman'ın toplumsal yapıyı rasyonel eylem paradigmasına tanıtmının bir yolu olarak ele aldığı sosyal sermaye anlayışını iki açıdan indirgemeci, tarih ve toplum dışı olarak görür: 1) Coleman ekonomiye ve topluma karşı kusursuz işleyen piyasayı mevcut tek iktisat sayarak Gary Becker gibi davranmaktadır. Oysa ana akım iktisat yüzyıldır piyasa kusurlarıyla ilgilenmektedir. 2) Aynı zamanda O, kaynaklar,

¹⁴ Bourdieu'nün sosyal sermaye teorisi, ayrıcalıklı bireylerin diğer ayrıcalıklı bireylerle olan bağlantılarını kullanarak kendi durumlarını sürdürmekte olduğunu tezini savunmaktadır. Ve Bourdieu'da bu kavramın kullanımında, ezilmişlere karanlık taraf ayrıcalıklara ise aydınlık taraf denk düşmektedir (Field, 2006: 39).

¹⁵ Latince olan bu kelime düğümü çözmek için oyuna bir tanrının sokulması; bir bunalımı aşmak için dışarıdan müdahale anlamına gelmektedir.

iktidar ve çıkar kavramından farklı olarak kontrol, dışsallıklar, kamu malları gibi tarih ve toplum dışı kavramlar kullanmaktadır (Fine, 2011: 131-133).

1.3.2.3. Putnam'ın Sosyal Sermaye Anlayışı

Coleman'ın sosyal sermaye anlayışından etkilenen¹⁶ Robert Putnam, sosyal sermaye kavramı üzerine yaptığı iki çalışmayla sosyal sermaye literatüründe kendisinden bir hayli bahsedilmesine neden olmuştur. 1993'te Robert Leonardi ve Rafaella Nanetti ile birlikte yazdığı *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* [Demokrasiyi Hayata Geçirme: Günümüz İtalyası'nda Yurttaşlık Gelenekleri] kitabı ve 1995'te yayımladığı *Bowling Alone: America's Declining Social Capital* [Tek Başına Bowling: Amerika'nın Azalan Sosyal Sermayesi] adlı makalesiyle, kendisinden sonra büyük ölçüde eleştirel olan bir literatürün doğmasını da teşvik etmiştir.

Putnam'ın sosyal sermaye kavramını ilk kez gündeme taşıdığı ve İtalya'nın kuzeyi ve güneyi arasındaki bölgesel gelişmişlik arasındaki farklılığın kökenlerini sosyal sermayeyi oluşturan “yatay sivil katılım ağları”nda gördüğü çalışması, ana akım iktisat dergisi olan *Quarterly Journal of Economics* tarafından 1990'larda toplum bilimlerine yapılan en övgüye değer katkı olarak değerlendirildi. Ve bu süreçte kendisi Bill Clinton'la birlikte Camp David'e davet edilerek (Fine, 2011: 143-144) politik odakların dikkatini fazlasıyla çekti.

Putnam sosyal sermayeyi ilk başlarda şu şekilde tanımlamaktadır: “Sosyal sermaye güven, normlar, iletişim ağları gibi toplumun etkinliğini koordine edilmiş eylemlerle kolaylaştıran organizasyonların özelliklerine gönderme yapmaktadır” (1993: 167 akt. Field, 2006: 43). Putnam'ın sosyal sermaye tanımı 1990'ler sonunda ise biraz değişiklik göstermişti:

"Sosyal sermayeyle iletişim ağları, normlar ve güven gibi, katılımcıların paylaşılmış nesnelere sürdürebilmek için bir arada hareket etmelerini sağlayan, sosyal yaşamın özelliklerini kastedtiğim" (1996: 56 akt. Field, 2006: 44).

Sosyal sermayeyi bölgesel yönetimlerin performans düzeyleri, sosyal etkinliklere toplu bir biçimde katılma düzeyleri ve derneklere olan katılım düzeyleri

¹⁶ 1993'teki çalışmasında sosyal sermaye kavramını ilk kez kullanan Putnam, Coleman'ın bireylerin sahip olduğu sosyal sermayenin eğitim hayatına olan etkisini incelediği çalışmasından esinlendiğini açıkça kabul eder (Fine, 2011: 146).

açısından analiz eden Putnam'a göre (2010: 125) sosyal sermaye stoğunun kayda değer olduğu toplumlarda toplumsal hayat şu tarz özellikler göstermektedir:

- 1) Sosyal sermaye stoğunun kayda değer olduğu toplumlarda hayat daha kolaydır.
- 2) Öncelikle sivil katılım ağları genel karşılıklılığın (reciprocity) güçlü normlarını besler ve sosyal güvenin ortaya çıkmasını sağlar. Bu tip bağlantılar işbirliğini ve iletişimi kolaylaştırır, itibarı artırır.
- 3) Ekonomik ve politik pazarlıklar, sosyal etkileşimin yoğun ağlarında yerleşik olduğunda, fırsatçılığı besleyen dürtüler azalır. Aynı zamanda, sivil katılım ağları, işbirliğinde geçmişteki başarıları tecessüm ettirerek gelecekteki işbirliği için kültürel bir model işlevi görür.
- 4) Son olarak yoğun etkileşim ağları muhtemelen katılımcıların benlik hislerini genişletecek "ben"i bize dönüştürebilecek ya da rasyonel seçim teorisyenlerinin söylediği gibi kolektif kazançlara yönelik katılımcıların "iştah"ını arttıracaktır.

Putnam, İtalya'nın farklı bölgelerindeki sivil katılım ağlarının doğası ve yoğunluğunun, bölgesel yönetim performansının öncelikli belirleyicisi olduğuna dair iddialar ve kanıtlar ileri süren ampirik çalışmasıyla, iletişim ağları, güven, normlar gibi örgütlenme özelliklerine işaret eden sosyal sermayenin hem etkili bir yönetimi hem de iktisadi kalkınmaya zemin hazırladığını (Harriss ve De Renzi, 2010: 7) savunmuştur. Putnam konuyla alakalı olarak şu vurguları yapmıştır:

... sosyal sermayenin sunduğu azımsanmayacak birikiminin bahşedildiği bir topluluk içinde birlikte çalışmak daha kolaydır. ..sivil katılım normları ve ağlarında vücut bulan sosyal sermayenin, etkin bir yönetim için olduğu kadar iktisadi kalkınma için de bir ön koşul olduğu görülmektedir.. Kalkınma iktisatçıları bu konuyu şöyle gözlemlenmişlerdir: Yurttaşlar önem arzeder (1993 akt. Harriss ve De Renzi, 2010: 8).

İtalya'da kuzey ile güney arasındaki kamu politikasının görece performansları üzerine yoğunlaşan Putnam, yirmi yıllık veri birikimini kullanarak belli sonuçlara ulaşmıştır. İtalya'nın kuzeyindeki bölgenin görece başarısının nedeni olan kurumsal performansının temelinde hükümet ve sivil toplum arasındaki karşılıklı ilişki yattığını iddia etmiştir. Ortaçağ başlarındaki kuzeyin kendini düzenleyen, geniş ölçüde özerk şehir devletlerindeki derneklerin faaliyetlerine bakıp bu yararlı yurttaşlık erdeminin kaynaklarını izlemiştir. Buna karşın güneyde ise, devlet ile sivil toplum arasındaki ilişkilerin bozulmasının nedenlerinin kurumsal reform ve yenilenme yolunda ardı ardına

oluşan karşılıklı şüphe ve korku kültürünü yaratan Norman aristokrasisi döneminde yattığını ileri sürmektedir (Field, 2006: 42-43). İtalya'daki demokratik bölgesel yönetimlerin 1970'teki kuruluşundan bu yana hem bölgesel performanslarını hem de İtalya'da bölgeler arasında farklılaşan sosyo-ekonomik kalkınma seviyesinin en önemli tekil belirleyicisi olarak toplumsal hayatın canlılığına, gazete okurluğuna ve siyasi katılımın göstergelerine göre ölçülen 'sivil gelenek' diye adlandırılan etkeni (Harriss ve De Renzi, 2010: 7) görmüştür.

Putnam'da, İtalya'nın kuzeyiyle karşılaştırıldıklarında güney bölgeleri, toplumsal kurumların yaygın güvensizliğe kendilerini uyarladıkları fasit bir daire içine hapsolmuşlardır: "Güç ve aile, yurttaş topluluğa karşı ilkel bir alternatif sağlar. Bu denge, bir milenyum boyunca güney İtalya'nın trajik kaderi haline gelmiştir. Öte yandan kuzey ve merkez 'sivil katılım ağlarının' ve 'genelleşmiş karşılıklılık normlarının varlığının cesur karşılıklılığın verimli dairesine yol açtığı uzun bir tarihsel deneyime sahiptir" (1993: 178 akt. Harriss ve De Renzi, 2010: 14).

Putnam, İtalya çalışmasından sonra sosyal sermaye kavramını Amerika'ya transfer ederek sosyal sermayenin düşüş eğiliminde olduğuna dair iki çalışma yayımlamıştı. Bu çalışmaların ilkinde; Amerika'da son yıllarda bowling liglerine ve takımlarına olan katılım düzeyinin yüksek düzeyde azalma eğilimi göstermesinin sosyal sermayenin azaldığına dair bir gösterge oluşturmasına dikkatleri çekmiştir. Amerika'daki kuruluşların gözle görülür derecede azalmasını analiz ettiği *The Strange Disappearance of Civic America* [Sivik Amerika'nın Tuhaf Yokoluşu] adlı çalışmasında ise Putnam, 1919 ile 1940 arasında doğanların tüm eğitim düzeylerinde sonrasında doğmuş kişilerden daha fazla derneklere katıldığını belirtmiştir ve bu nesilsel değişimin en öncelikli sebebinin ise televizyonun etkisine bağlamıştır. Televizyon izleyerek geçirilen her saatin daha az toplumsal güven ve daha az grup üyeliği ile bağlantılı olduğunu (1996 akt. Harriss ve De Renzi, 2010: 17-18) iddia etmiştir.

Putnam, sosyal sermaye üzerine ikinci çalışması olan *Tek Başına Bowling: Amerika'nın Azalan Sosyal Sermayesi* adlı makalesinde "sosyal bağlar ve sivil katılımın kamusal yaşamımızı olduğu kadar özel beklentilerimizi de etkilediği öncülünden yola çıkarak günümüz Amerika'sından sosyal sermayenin durumunu" (2010: 126) analiz ettiğini belirtir. Putnam'ın makalesinde cevap aradığı sorulardan biri sivil katılıma

geçmişle mukayese edildiğinde ne olduğu sorusudur. Putnam bu konuda 1960'larla 1990'ları istatistiksel verilere dayanarak mukayeseli biçime ele almış ve belli sonuçlara ulaşmıştır: Seçmen katılımının azalışa geçmesi, eğitim profillerinin yükselmesine rağmen Amerikalıların siyaset ve yönetime doğrudan katılımının sürekli azalması, kadınların katıldığı hizmet gruplarının ve erkeklerin katıldığı hizmet gruplarına katılımlarının¹⁷ düşmesi, en yaygın grup üyeliği olan dine bağlılığın göstergelerinden biri olan kiliseyle ilişkili grupların üyeliklerinin düşmesi, 20.yy. Amerika'sının en yaygın sivil katılım biçimi olan okul aile birliklerinde düşüşlerin olması ve fraternal organizasyonlardaki üyeliğin düşüşe geçmesi ona göre sosyal sermayenin Amerika'da azalışa geçtiğinin delillerini oluşturmaktadır (Putnam, 2010: 126-130).

Putnam'ın günümüz Amerika'sında sosyal katılımsızlığı gösterdiği en açık kanıt, son yıllarda Amerika'da her gün bowling oynayan insanların sayısında artış olmasına karşın, düzenli liglerde bowling oynayanların aynı süreçte azalmasıdır (Putnam, 2010: 130-131). 1980 ve 1983 arasında bowling oynayanların toplam sayısı % 10 oranında artış göstermesine rağmen liglerde bowling oynayanların sayısı % 40 civarında düşmüştür. Putnam elde ettiği bu verilerden hareketle, bowling liglerinde bira içerken ve pizza yerken yapılan sohbetlerin azalmasının sosyal sermayenin düşüşünde önemli bir gösterge olduğunu çıkarsamaktadır (Putnam, 2010: 131).

Makalede Putnam'ın cevap aradığı diğer sorular iyi komşuluk ve sosyal güvene ilişkindir. Genel Tarama Araştırması'nda "hangi sıklıkla akşamınızı bir komşunuzla geçiriyor sunuz" sorusuna, komşularıyla yılda bir kereden fazla iletişim halinde olan Amerikalıların oranı 1974'te %72 iken, 1993'te % 61'e düşmüştür. Buna karşın iş yeri temelli ilişkilerin bir göstergesi olarak da semtlerinde yaşamayan insanlarla görüşme oranında yükselme eğilimi görülmüştür. Ayrıca 1960'da Amerikalıların % 58'i, çoğu insanın güvenilir olduğunu söylediği bu oran 1993'te % 37'ye düşmüştür (Putnam, 2010: 135-136).

Putnam'ın mezkûr çalışmalarına yönelik keskin eleştiriler özellikle İtalyan siyaseti konusundaki bilim insanlarından gelmiştir. Bu eleştirilerin hepsine yer vermek mümkün olmadığı için bizim açımızdan öne çıkan bir kaçından söz etmek yararlı olabilir. Putnam sosyal sermaye konusunda büyük ölçüde Coleman'dan etkilense de

¹⁷ Kadınların yoğun olarak iştirak ettiği gruplar çoğunlukla okul-aile birlikleri, spor grupları, meslek toplulukları ve edebiyat topluluklarıdır. Erkekler ise spor klüpleri, sendikalar, meslek toplulukları, fraternal gruplar ve emekli gruplarına daha yoğun iştirak ederler (Coleman, 2010: 127-128).

sosyal sermayeyi grupların, hatta ulusların bir mülkiyeti haline getirmesi noktasında Coleman'da bulunan bireyin sahip olduğu bir kaynak olarak temsil edilen sosyal sermaye anlayışından farklılaşmaktadır. Portes ve Landolt "kollektif sosyal sermaye, basitçe bireysel sosyal sermayelerin bir toplamı olarak anlaşılamayacağı" ve sosyal sermaye ağlarla ulaşılabilir bir kaynaksa ve ancak başkalarının zararına elde edilebilir olduğundan sosyal sermayenin diğerleri için "sosyal dışlanma" anlamına gelebileceğini vurgular. Bunun yanı sıra sosyal sermaye belli ağlar içerisinde konumlanan insanlara belli ayrıcalıklar tanıyacağından Putnam'ın sosyal sermayenin 'kamu yararına' olduğunu sorgulamaksızın kabulü bir diğer eleştiriye oluşturmaktadır (Harriss ve De Renzi, 2010: 19-21).

Bir başka eleştiri de Putnam'ın "sivil katılım ağları"nın etkin bir yönetime yol açacağı konusuyla ilgilidir. Buna göre "sivil katılım ağları"nın sınırlı bireylerden mürekkep bir yapılanma olduğu göz önüne alınırsa bu ağların hangi mekanizmalarla etkin bir yönetime yol açacağı belirsiz kalmaktadır. Putnam'ı en sert biçimde eleştirenlerden biri Sidney Tarrow'dur. Tarrow, Putnam'ın açıklama modelinde eksik olan en önemli şeyin merkezi devlet kurumlarının yokluğu olduğunu iddia eder ve devletin yokluğunun bir yönü olarak kuzeyin yabancı egemenliğinde yaşanan uzun bir geçmişin ardından güneyi boyunduruk alma derecesiyle ilgili olduğunu belirtir (akt. Fine, 2011:149). Konu ile ilgili şunları aktarır:

Normanların 12. Yüzyılda kurduğu merkezi monarşiden, burayı 1861'de ele geçiren birleşik hükümetlere kadar Güney İtalya'yı yöneten bütün rejimler yabancıydı ve burayı sömürgeci mantıkla yürüttüler.

Özetle söylemek gerekirse; sosyal sermayenin demokrasi, yönetim, politika ve kurumsal eylemlilikten ayrı düşünülmesi suretiyle politik bir resminin çizilmesi, İtalya'nın kuzeyi ile güneyi arasındaki farklılıkları açıklamak açısından yetersiz gözükmektedir. Ayrıca Tarrow kuzeyde son dönemde yaşanan yolsuzluk dalgası, ayrılıkçılık ve mafyatik örgütlenmelerin güçlenmesiyle ilgili şunları belirtir:

Acaba Putnam, Kuzey İtalya'nın kamusal hayatında ayrılıkçılığın yanı sıra ortaya çıkan yolsuzluk skandallarının, yıllar boyu süren terörizmin ve siyasal adam kaçırmanın yanı sıra yaşanan mafya istilasının, kitlesel örgütleriyle birlikte Marksist ve Katolik alt kültürlerin çöküşünün ardına patlak vermesini nasıl anlamlandırdı, hem de bütün bunlar parti sisteminin örgütsel ağlarını tamamen yok etmişken (akt. Fine, 2011:150).

Putnam'a diğer bir eleştiri de kuzey ile güney arasındaki tarihsel farklılıkları açıklamadan, iki bölgenin kalkınmasındaki farklılaşmaları ele alan ve bununda geç bir

döneme ait verilerden hazırlanmış yapay bir ürün ortaya koyduğunu iddia eden Grote'den gelir. Grote bununla birlikte kuzey ile güneyin 1982-1990 gibi günümüze yakın bir dönemde kurumsal faaliyetin homojenleştiği, iki bölge arasındaki farkın kapandığı ve buna karşın tekabül eden ekonomik kalkınmadan bahsedilmediğinin de (akt. Fine, 2011: 150) altını çizmektedir.

Foley ve Edwards, Putnam'ın Amerika'da sosyal sermayenin azalışını sivil toplum örgütleri bağlamında ele alışında eksik olanın siyaset değişkeni olduğunu belirtir ve bunu şu şekilde açıklar:

Sivil toplum örgütlerinin oynadığı can alıcı rol can alıcı şekilde daha geniş siyasi ortama ve iktidar ve kaynak eşitsizliklerin iktisadi ve siyasi alanlarla nasıl ele alındığına bağlı olacaktır. Bu anlamda, "muhtemelen bizi sosyal hareket örgütlerinin, tabandaki çıkar gruplarının ve her türlü siyasi kuruluşların; Putnam'ın bahsetmekten çok hoşlandığı koro toplulukları, kuş gözlem klüpleri ve bowling liglerinden çok daha fazla aktif yurttaşlığı oluşturduğunu" fark ederiz. (akt. Harriss ve De Renzi, 2010: 21-22).

Edwards ve Foley'in ayrıca tespit ettiği gibi Putnam'ın çalışmalarında iktisadın eksikliği ve devletin göz ardı edilişi birlikte ihmal edilmektedir.

Son dönemde sosyal sermayenin azalışı ve Amerika ve diğer yerlerde yurttaşlık bağlarının yitirilişiyle ilgili yorumlarda göze çarpan şey; hem Amerika'da hem de dünya çapında 20.yy.ın sonlarında yaşanan geniş kapsamlı iki değişime, yani ekonomik yeniden yapılanmanın ve refah devletinin dağılışının ortaya çıkardığı ikiz olguya değinmenin açıkça ihmal edilmiştir (1997: 674 akt. Fine, 2011: 160).

Putnam'ın sosyal sermaye kavrayışı; sivil katılım ağlarına normatif bir ayrıcalık tanıyan, politik içerimleri bir hayli baskın olan, Coleman'a benzer biçimde sosyal sermayenin oluşturulmasındaki *dışlayıcı* ve *karanlık tarafı* görmezden gelen ve İtalya'nın uluslaşma sürecinde *merkezi devlet* parametresini ihmal etmesi gibi nedenlerden dolayı metodolojik ve teorik açıdan ciddi sorunlar barındırmaktadır.

1.4. Yeni Ekonomi Sosyolojisine Doğru: Mark Granovetter'de “Gömülmüşlük” Problemi

Neo-klasik iktisatçıların veya yeni kurumsal iktisatçıların ekonomik kurumları analiz etme konusunda gösterdikleri başarısızlıklar hem 1970'lerin başında iktisatçıları hem de yaklaşık bir on yıl sonrasında sosyologları bu boşluğun doldurulması noktasında bir çekişmeye sevketti. Bu çekişmenin ekonomist kanadı işlem maliyetleri analizi, fail teorisi, mülkiyet hakkı perspektifi, oyun teorisi ve birkaç diğer yaklaşımı temsil ederken; çekişmenin diğer kanadı olan sosyologlar ise yeni ekonomik sosyoloji,

rasyonel seçim sosyolojisi ve yeni-ekonomi bilimi yaklaşımlarını temsil etmekteydiler (Swedberg, 1997: 161).

Sosyal ağ (network) teorisi ve ekonomi sosyolojisi alanlarında ürettiği çalışmalarla öne çıkan Amerikalı sosyolog Mark Granovetter, ekonomi bilimiyle sosyoloji arasında çekişmenin ve gelgitlerin olduğu bu entelektüel bağlamda yeni ekonomik sosyolojisinin kurucusu olarak dillendirildi.¹⁸ "Gömülmüşlük"¹⁹ (embeddedness) kavramsallaştırmasıyla ekonomi ile sosyoloji arasında "birey" ve toplum'u analiz etme konusunda farklılaşan metodolojik yaklaşımların her ikisini de eleştiren bir pozisyonda durduğunu ilan etmişti (Granovetter, 1985: 73). 1985 yılında Amerikan Sosyoloji Dergisi'nde yayınlanan *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* [Ekonomik Eylem ve Toplumsal Yapı: Gömülmüşlük Problemi] (1985) adlı çalışması hem eski ekonomi sosyolojisiyle arasına net bir sınır çizmekte hem de yeni ekonomi sosyolojisinin temel referans çalışması olarak görülmekteydi.

1985 yılında Amerikan Sosyoloji Dergisi'nde yayınlanan bu çalışmasıyla Granovetter makalesinde savunduğu konumunu şu şekilde açıklar:

Benim pozisyonum burada mikro ekonomide çok temel olarak bazı şeylerin yanlış olduğunu ve yeni ekonomik sosyolojinin de özellikle piyasa yapısının çekirdek ekonomik alanlarında, üretim, fiyat belirleme, dağıtım ve tüketim konularında bu argümanını seslendirmesi ve bunu açıklaması gerektirmesidir. Yanlış olan şey ekonomik aktörlerin bir diğerinden atomize edilemeyeceğidir (akt. Swedberg, 1997: 164).

Granovetter, iktisatçıların bireyleri içinde buldukları toplumsal çevreden izole eden anlayışlarından kopmakta ve bu çevre ile geliştirilen *etkileşim yapılarına* odaklanması gerektiğini vurgulamaktadır. Coleman'a göre (2010: 80-81), Granovetter yeni kurumsal iktisadın büyük kısmını ham işlevselci olmakla suçlamakta ve ekonomik bir kurumun varlığının sıklıkla sadece o kurumun ekonomik sistem için yerine getirdiği işlevlerle açıklanmasını eleştirmektedir. Bunların yanı sıra güven oluşturmada, beklenti oluşturmada ve normları yaratma ve güçlendirmede, somut kişisel ilişkilerin ve ilişki

¹⁸ Granovetter'in 1985 yılında Amerikan Sosyoloji dergisinde yayınladığı "Economic Acton and Social Structure: The Problem of Embeddednes" adlı makalesi sonraki yıllarda ekonomi sosyolojisi alanındaki çalışmaların temel referans metni haline gelmişti. Bkz. Smelser, Neil ve Richard Swedberg. (2005). "Introducing Economic Sociology", *The Handbook of Economic Sociology*, (ed. Neil Smelser ve Richard Swedberg), Princeton University Press, United States of America.

¹⁹ *Gömülmüşlük* kavramı sosyal bilimlerde daha önce Karl Polanyi (2006) tarafından ekonominin pre-kapitalist toplumlarda toplumun bir organik parçası olduğunu anlatmak için kullanılmıştır.

ağlarını öneminin yeni kurumsal iktisatta bile farkına varılmadığının altını çizer. Granovetter'in yeni ekonomi sosyolojisindeki teorik hamlesi şu şekilde açıklanabilir:

Teorik düzeyde Granovetter'in en önemli hareketi ekonomi biliminin eleştirisindeki rasyonalite kavramının realist olmayan (psikolojik) doğası üzerindeki alışıldık vurgudan kaymasıydı. İnsanlar ekonomistlerin zannettikleri kadar rasyonel değildi. Ve onun yerine vurgu analize sosyal yapıyı içermeleri konusunda ekonomistlerin başarısızlığı konusundaydı...Ekonomik aktörler bir diğer aktörden izole edilmiş biçimde kararlarını verdikleri varsayımı-onların sosyal bağlantılarından bağımsızlığı: Benim atomize edilmiş karar verme varsayım dediğim şey (Swedberg, 1997: 162).

Granovetter'in ekonomi sosyolojisinde yeni bir perspektifi üreten çalışmasının ardından pek çok sosyolog piyasalar, şirketler ve toplumsal-kültürel yapılar arasındaki daha önce görmezden gelinen ilişkiler ekseninde ampirik çalışmalar üretti. İlişki ağlarına ve kurumlara sosyolojik bir çerçeveden bakılması, neoklasik ekonomideki mikro-makro düzeyler arasındaki mesafeyi, "orta" bir düzeyden analize girerek kapatmayı başaran bir ilerlemeye yol açtı (Göker, 2007).

	Neoklasik Kuram	Ekonomik Sosyoloji
Eyleyici	Bireyler, haneler, şirketler (<i>özerk, fayda maksimize edici</i>)	Bireyler, gruplar, sınıflar, kurumlar (<i>toplumsal aktör</i>)
Eylemin mekanı	Tercihin ve kaynak kıtlığının mevcut olduğu her durum; piyasa belirleyiciliği (<i>ekonominin özerkliği</i>)	Toplumun bir parçası olarak ekonomik sistem (<i>toplumsal ekonomi</i>)
Ekonomik eylem tipleri	Tercihe ve maksimizasyona vurgu yapılan ussal eylemler (<i>biçimsel ussallık</i>)	Ussal eylemin yanında diğer ekonomik eylem biçimleri (<i>toplumsal ussallık</i>)
Ekonomik eylemin sonuçları	Denge eğilimi (<i>dengelemiş uyum</i>)	Kurumlaşmış ama gerilimli çıkar mücadeleleri eğilimi (<i>çıkar çatışması</i>)
Araştırmacının bakış açısı	Bilimsel sonuç üreten (<i>nesnelci, yukarıdan bakış</i>)	Bilimsel sonuç üretirken toplumun bir üyesi (<i>nesnelci ve öznelci, içeriden bakış</i>)
Zaman kavrayışı	Durağan zaman kavramı; incelenen eylemle özdeş (<i>durağan zaman</i>)	Genişletilmiş ve değişken zaman kavramı; incelenen eylemin odağını aşan kavrayış (<i>toplumsal- tarihsel zaman</i>)
Bilimsel yöntem	Yüksek/Formel soyutlamalara dayalı öngörüler ve açıklamalar	Ampirik olarak düzeltilen soyutlamalara dayalı tasvir ve açıklamalar

Tablo 1 Yeni Ekonomi Sosyolojisinin Neo-Klasik Kurama Göre Metodolojik Üstünlükleri (Göker, 2007)

Granoveter'in mezkur çalışmadaki temel problematiği, Polanyi'nin bundan yıllar önce farklı bir toplumsal ve siyasal bağlamda yaptığı tartışmada kullandığı "gömülmüslük" kavramı aracılığıyla, ekonomik sosyolojinin içine girdiği kısır tartışmayı ekonomik eylemin "kişisel ilişkiler ağı"na gömülmüş olduğu iddiasıyla aşma girişimidir. Burada Granovetter kullandığı ağ (network) nosyonuyla düzenli bir bağlantılar seti veya benzer bireyler veya gruplar arasındaki benzer sosyal bağlantılar kastedilmektedir. Ağ üyesi tarafından gerçekleştirilen eylem diğer insanlarla olan "etkileşimle" (interaction) meydana gelmesi dolayısıyla ağa gömülüdür (Swedberg ve Granovetter, 1992: 9).

Bu tartışmadaki temel metodolojik revizyonu anlayabilmek için ilk önce Polanyi'nin bu kavramı kullanma biçimine, daha sonra ise kısaca Granovetter'in yeni ekonomi sosyolojisinde kullanma biçimine kısaca yer vermek gerekir.

Weber değişimin/mübadelenin genellikle tarih boyunca arzular ve ilişkiler/bağıntılar geliştiren insanlar arasında gerçekleştiğini iddia eder. Weber'e göre gerçek bir ekonominin nasıl işlediğini anlamak için alışverişte bulunanların gerçek motivasyonlarını ve onlar arasındaki ilişkilerin doğasını anlamak gerekir. Karl Polanyi, Weber'e benzer biçimde ekonominin toplumu ürettiğine inanmamıştı. Bunun yanı sıra Polanyi, insanların geliştirdiği ekonominin onların toplumsal ilişkileriyle iç içe geçtiğini savunmuştu. Ayrıca ona göre insanlar öncelikli olarak *ekonomik çıkar*larını muhafaza etmek için değil, toplumsal alanda sahip oldukları konumlarını/itibarlarını muhafaza etmek için hareket etmekteydiler (Biggart, 2002: 4-5). Pre-modern toplumlarda ekonomik hayat “karşılıklılık”, (reciprocity), “yeniden dağıtım” (redistribution) ve “değişim” (exchange) üzerine inşa edilmiştir. Fiyatlar arz ve talepten ziyade bu toplumlarda “gelenek” veya “politik otorite”ler tarafından düzenleniyordu. Modern toplumlarda ise bunun tam aksi istikamette tam olarak ekonomik hayatın tümünü fiyat yapıcı piyasa belirliyordu. Yeni bir mantıkla yönetilen modern toplumlarda artık *ekonomik eylem* toplumda gömülmemiş durumdaydı. Ve insan maksimum parayı elde etmek için benzer biçimde davrandığı piyasa fiyatı tarafından idare ediliyordu (Swedberg ve Granovetter, 1992: 10).

Polanyi, 2. Dünya savaşının bitmesinin arifesinde yayınladığı (1944) ve sosyolojide bir klasik sayılan *Great Transformation* [Büyük Dönüşüm] (2006) adlı eserinde pre-modern toplumsal düzenlerin piyasa toplumu içinde dönüştürüldüğünün haberini vermektedir.²⁰ Toplumun özünü piyasanın kurallarına bağlayarak maddi çıkar peşinde olmayı “doğal” olarak gören Adam Smith'e karşıt biçimde, bu eylemi piyasalaştırılmış toplumun bir ürünü olarak görmektedir (Biggart, 2002: 5). Polanyi'ye göre, kapitalizm öncesi toplumlarda ekonomik eylem salt “ekonomik çıkar” amacı gütmeksizin diğer toplumsal kurumlar ve kültüre “gömülü” olmakla beraber karlarını ençoklaştırmaya (maximize) etmeye çalışan rasyonel bireylerin oluşturduğu çıkar yönelimli bir eylem de değildir. Kapitalizmle beraber ekonomik liberalizmin hüküm

²⁰ Bu yapıyla ilgili titiz bir çalışma için bkz. Block, Fred ve Margaret Somers (1999): “Ekonomik Yanılgının Ötesinde: Karl Polanyi'nin Holistik Toplumu” *Tarihsel Sosyoloji, Bloch'tan Wallerstein'e Görüşler ve Yöntemler* içinde edit. Theda Skocpol, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.

sürdüğü piyasa toplumlarında ekonomi özerlik kazanarak toplumun diğer kurumlarını ve kültürünü kendi çıkar yönelimli mantığına tabi kılmıştı. Kapitalist öncesi dönem veya modern öncesi toplumlarda olduğu gibi, artık *ekonomik eylem* toplumun diğer kurumlarıyla ve kültürüyle içiçe geçmemiştir, tam tersine ondan kopartılmıştır.

Granovetter, yeni ekonomi sosyolojisi alanında “aşırı sosyalleştirilmiş birey” anlayışıyla az sosyalleştirilmiş “atomize birey” arasındaki sahte kamplaşmayı “gömülmüslük” (embeddedness) kavramıyla üçüncü bir yol bularak çözmeye girişmişti. “Gömülmüslük” kavramı, ekonomik eylemin toplumsal kurumlara ve kültüre battığını, ekonomik eylemin toplumsal kurumlar ve kültürle iç içe geçmiş bir bütün içerisinde olduğunu veya bir başka deyişle toplumsal, dini ve politik kurumlara gömülmüslüğü içinde anlaşılabilirliğini ima etmektedir. Granovetter dolaylı olarak Polanyi’nin görüşünü revize etme girişiminde bulunarak, kapitalist öncesi toplum örgütlenmesine sahip olan Avustralya’nın Kuzey Melanazyalı bazı kabilelerinde para kazanmak konusunda kafasını bozmuş insanlar görülebildiğinin altını çizmiştir. Bununla beraber Granovetter, Polanyi’nin kapitalist toplumlarda ekonomik eylemin bölünmüş, parçalanmış (disembedded) veya ekonomik alanın tüm kurumlardan, dinden ve politik statülerden koparılmışlığının ötesinde ekonomik eylemin toplumsal kurumlara ve kültüre farklı bir tarzda gömülü olduğunu iddia etmiştir (Swedberg ve Granovetter, 1992: 10). Granovetter piyasa ekonomisinin hüküm sürdüğü günümüzde bile ekonomik eylemin kişilerarası ilişki ağına gömülü olduğunu savunmuştur. Bireyler arasında veya firmalar arasındaki ekonomik ilişkilerin toplumsal ağlarda (network) gömülü olduğunu ve neo-klasik iktisatçıların savunduğu soyut ideal bir piyasada gerçekleşmediği ileri sürmüştür (Granovetter, 1985).

Toplumsal ağlar karşısında daha bütüncül ve dengeli bir sosyolojik yaklaşımla ilişkilendirilen Granovetter, vurguyu toplumsala ve tarihsel olarak atomize olmuş ve tarih ve toplum dışı birey mitine karşı çıkmaktadır. O eylemin her zaman toplumsal içerisinde konumlanacağını ve bu sebeple sadece bireysel nedenlere atıfla açıklanamayacağını ve toplumsal kurumların otomatik olarak ortaya çıkmayacağını, aldıkları biçimlerin kaçınılmaz değil toplumsal olarak oluşturulduğunu iddia etmektedir. (1990: 95-96 akt. Fine, 2011: 187-188). Bourdieu’nün öğrencisi ve çalışma arkadaşı Wacquant, Bourdieu’nün toplumun ağlarda oluştuğunu vurgulayan “yeni ekonomi sosyolojisi”ne “karşı hoşnut bir tavır almasına ve yeni ekonomik sosyolojinin

incelediği meselelerle Bourdieu'nün eski ve yeni çalışmaları arasında ciddi örtüşmelerin olduğunu iddia etmesine karşın" (1992: 118 akt. Fine, 2011: 111) Bourdieu, Granovetter'in neo klasik iktisadın *metodolojik bireyciliğini* eleştirerek, bireylerin "etkileşim yapılar"ına odaklanmak suretiyle güç ilişkilerini ihmal eden teorisini şu şekilde eleştirir:

"Çıkarıcılığın dar takipçiliği"yle ekonomik eyleyicinin temsilinden kaçınmak için bir egoistik monad olarak sınırlanan ve "herhangi bir toplumsal kısıtlılık dışında kararlarını alan"atomize edilmişlik anlayışı bize Granovetter'in yaptığını hatırlatır. Ekonomik eylem "güveni oluşturan ve suistimalden caydıran" sosyal ilişkiler ağında (network) gömülü olarak durur. Metodolojik bireycilikten kaçmak için alanın (field) yapısal kısıtlamalarını ihmal ederek, sadece etkileşimci vizyonun içine geri çekilir ki, sadece her eyleyicinin diğerinin eylemleri üzerinde kendi eyleminin etkilerine sahip olabileceğine dair bilincin etkilerini ve hesaplı beklentilerin doğruluğunu kabul etme pahasına. Bunlar nesnel güç ilişkilerinin tüm yapısal etkilerini bertaraf eden bireycilik ve holizm (bütünselcilik) arasında yanlış bir değişiklik teklifi anlamına gelen çözümlerdir (Bourdieu, 2005: 77-78).

	Ekonomik Sosyoloji	Yapısal-İnşacılık
Aktör	Bireyler, gruplar, sınıflar, kurumlar	Benzer – ancak eyleyiciler habitus-alan etkileşimi içinde
Eylemin mekanı	Toplumun bir parçası olarak <i>ekonomik sistem/piyasa</i> , network analizi	Diğer alanları etkileyen, ama onların içine gömülü <i>ekonomi</i>
Ussallık	Toplumsal ussallık, ancak metodolojik bireyselci eğilim devam ediyor	Eyleyicinin tam bilincinde olmadığı çoğulcu ussallık/çıkarlar
Ekonomik eylemin sonuçları	Kurumlaşmış ama gerilimli çıkar mücadeleleri eğilimi, iktidar ve tahakküm vizyonu zayıf	Alan içinde hakim olan çıkarlar, iktidar ve tahakküm vizyonu güçlü
Araştırmacının bakış açısı	Bilimsel; nesnelci ve öznelci perspektifler	Bilimsel; nesnelci ve öznelci, nitel ve nicel kutupları aşma
Zaman kavrayışı	Genişletilmiş ve değişken zaman kavramı; incelenen eylemin odağını aşan kavrayış (<i>toplumsal- tarihsel zaman</i>)	Benzer – farklı konumları işgal eden eyleyicilerin değişen zaman algıları
Bilimsel yöntem	Ampirik olarak düzeltilen soyutlamalara dayalı tasvir ve açıklamalar	Araştırma yönelimli orta-düzey soyutlamalar, veri analizi

Tablo 2 Granovetter başta olmak üzere yeni ekonomik sosyolojinin Bourdieu'nün yapısal-inşacı düşünce tarzı karşısındaki metodolojik zayıflıkları (Göker, 2007)

Şimdi ise Granovetter'in 1973 yılında ilk kez yayınladığı ve 1983 yılında yeniden ele aldığı *The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited* [Zayıf Bağların Gücü: Yeniden Ele Alınmış Bir Ağ Teorisi] çalışmasındaki temel argümanlarına ve bu argümanlara dayanmak suretiyle Burt'ün ağ konumlarıyla sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi tesis etmeye çalıştığı “yapısal boşluklar” kuramına yer verilecektir.

1.4.1 Granovetter’de “Zayıf Bağların Gücü” Yaklaşımının Ronald S. Burt’ün Ağ Modellemesinde "Yapısal Boşluklar” Olarak Sosyal Sermayeye Dönüşme İmkânı

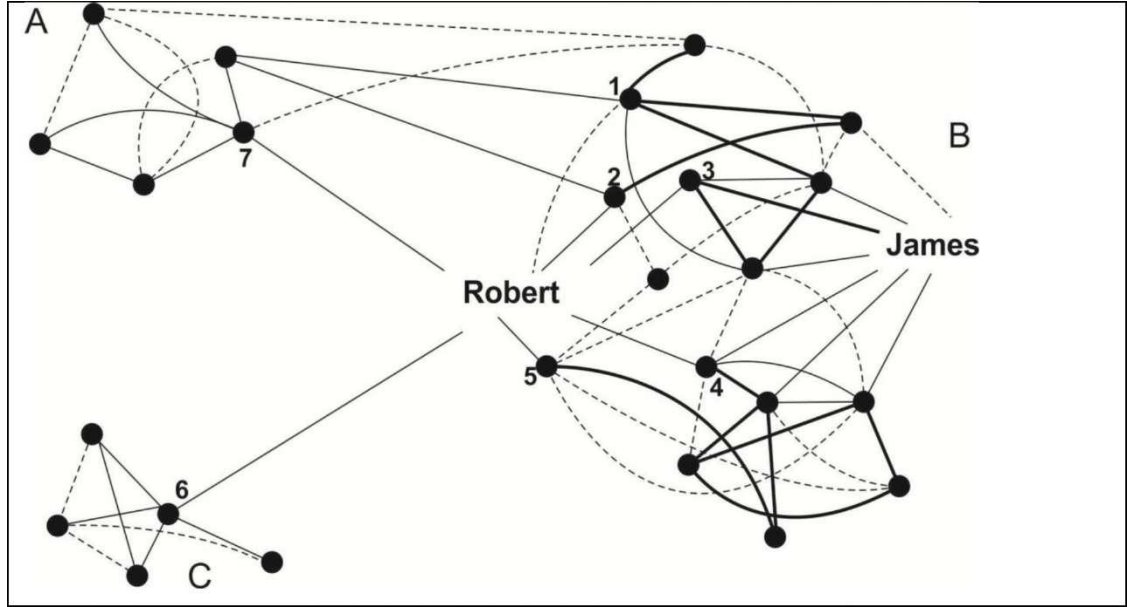
1973’de yayımladığı *Zayıf Bağların Gücü* adlı çalışmasıyla sosyal ağların (social networks) “kapalı” ve “yoğun” bir yapıda olmasının, ağ içerisinde konumlanan bireylerin/kurumların kaynaklara erişim noktasında görece avantajlı bir durum ortaya çıkardığını ve ağlar arasındaki bağların zayıf bir biçimde olmasının enformasyonun ve etkinin aktarımının kolaylaştırılmasında avantaj sağlayan köprüler olduğunu (Granovetter, 1973) vurgulamıştı. Granovetter (1983) grupların kendi içlerinde geliştirdikleri güçlü bağların sayısının fazla olduğu sosyal yapıların grup dışına kapalı hale geleceğini ve bununda gruplar arasındaki enformasyon dolaşımını engelleyerek yeni düşüncelerin yayılmasını engellemekle beraber yenilik ve buluşların oluşamayacağını iddia etmektedir. Taraflar arasında herhangi bir sosyal yakınlığa gerek kalmadan işleyen ve çoğunlukla resmi nitelikteki etkileşimler zayıf bağları işaret etmektedir. Zayıf olmalarına karşın bu bağlar toplum içerisinde gruplar arasındaki ilişkileri sağlayarak toplumsal yapıdaki uzak noktalardaki bilgilere erişimi kolaylaştıracaktır. Özetle daha fazla sayıda bağa sahip olan aktörlerin yakın çevrelerin dışındaki farklı kaynaklara erişim kapasiteleri güçlü bağlardan oluşan kapalı gruplarda bulunan aktörlerden daha yüksektir.

Granovetter zayıf bağların iş bulma konusunda yarattığı fırsatları incelediği *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers* (1974) [Bir Meslek Edinmek: Bağlantıların ve Kariyerlerin Bir İncelemesi] adlı çalışmasında ise insanların nasıl iş buldukları veya işe girdikleri sorusunu insanların bağlantılarına ve enformasyon akışlarına bağlı olduğu iddia ederek cevaplandırmaya çalışır. Pek çok nedensel bağlantının (zayıf bağlar) sadece düzenli bağlantılara sahip olan insanlardan daha kolay iş bulmaya eğilimli olduğunu ve bunun temel nedeninin de zayıf bağlara sahip olan insanların düzenli ve güçlü bağlara sahip olan insanlardan daha fazla bilgiye ulaşabilmelerinden (Swedberg, 1997: 167) kaynaklandığını ileri sürmektedir.

Mark Granovetter’in zayıf bağların gücü olarak kavramsallaştırdığı teorik formülasyonundan etkilenerek *Structural Holes: The Structure of Competition* [Yapısal Boşluklar: Rekabetin Yapısı] (1992) adlı eserinde geliştirdiği "yapısal boşluklar" kuramıyla Ronald Burt, sosyal sermaye ve network konumları arasında belli ilişkiler tespit etmiştir. Ronald Burt (1992), ağların kapalılığı ve yoğunluğuna karşıt biçimde,

ağlar arasında iletişimsizliğin veya bağlantısızlığın arabulucu konumunun belli bireyler tarafından belli kaynakları elde etme konusunda fırsatlar sağladığını ileri sürmüştür. Burt (1992) ağ içerisindeki belli yapısal boşluktan faydalanan ve bu boşlukta bir pozisyon tutan ağ konumlarının bireylerin/grubun/örgütlerin ağ içinde daha iyi konumlar ve ödüller elde etmesi üzerinde etkisi olduğunu iddia etmiştir. Ağlar arasındaki yapısal boşlukların bireyin, grubun ya da örgütün daha fazla, daha çeşitli ve daha değerli enformasyona erişmesinde üstünlük sağlayabilmesi nedeniyle sosyal sermaye kapasitelerinin daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur (Lin, 2010: 187-188).

Burt, *Structural Holes versus Network Closure As Social Capital* [Ağ Kapanmasına Karşı Sosyal Sermaye Olarak Yapısal Boşluklar] (2001) adlı eserinde, enformasyon yayılımına katılımın ve enformasyon yayılımının kontrolünün yapısal boşluklarda oluşan sosyal sermayenin temelini oluşturduğunun altını çizer. Bu görüş, sosyal sermayeyi aracı/komisyoncu fırsatlarının bir fonksiyonu olarak tanımlar. Burt'e göre, Şekil 1'deki gruplar arasında daha zayıf bağlantılar piyasanın sosyal yapısındaki boşluklara işaret etmektedir. Sosyal yapıdaki bu yapısal boşluklar bireylerin ilişkilerine boşlukları genişletmek için rekabetçi bir avantaj yaratır. İki grup arasındaki yapısal boşluklar insanların gruplarda bir diğerinin farkında olmadığı anlamına gelmez. O sadece insanların kendi aktiviteleri üzerine odaklandığını, diğer gruplardaki insanların aktivitelerine katılmadıkları anlamına gelmektedir. Bir yapısal boşluğun her iki tarafında da bulunan insanlar farklı enformasyon akışlarında dolaşıma girerler. Yapısal boşluklar böylece insanlar arasındaki bilgi akışı sayesinde komisyoncunun/aracının sağladığı bir fırsattır (Burt, 2001: 34-35).



Şekil 1 Gruplar Arasındaki ve Gruplar İçindeki İlişkilerin Yoğunluk Tablosu (Robert ve James arasındaki Ağ)

Kaynak: Burt, 2001: Structural Holes versus Network Closure as Social Capital

Burt, gruplar arasındaki yapısal boşluğu dolduran ve bu ağ konumu gereğince sosyal sermaye kanallarını arttırmayla ilgili temsili bir ağı şu şekilde tanımlar:

Robert ve James, şekil 1'de 6 güçlü bağ ve bir zayıf bağdan oluşan benzer bağlantı hacmine sahiptir, fakat Robert bir şeylere daha fazla sahip gözükmetedir. James B grubu içindeki insanlara bağlanmıştır ve onlar aracılığıyla B grubu içerisindeki bütün arkadaşlarının arkadaşlarına da. Bu nedenle James B kümesinin aktiviteleri hakkında iyi bilgilenmiştir. Robert da arkadaşlarının arkadaşları aracılığıyla grup B içindeki herkese bağlıdır, fakat buna ek olarak onun 7 ile güçlü ilişkileri grup A üzerindeki bilgi için bir kanal işlevi görür. Ve onun 6 ile olan güçlü ilişkisi de grup C üzerindeki bilgi için bir kanal işlevi görür. Onun 7 ile ilişkisi Robert için bu ilişkide onu sadece grup A ile doğrudan bağlayan bir ağ (network) köprüsünü temsil eder. Onun 6 ile olan ilişkisi bir ağ köprüsünün grafik-teorik tanımıyla buluşur/karşılaşır. İlişkiler arasındaki kırılma/ayrılma ve grup B ve C arasında hiçbir bağlantı yoktur. Daha genel olarak, Robert ağ'da bir broker/komisyoncudur (Burt, 2001: 35).

Burt'a göre (2001: 35-36), Robert'ın diğer gruplara olan köprü bağlantıları (daha fazla insanla dolaylı olarak bağlantı kurduğu için) enformasyona giriş açısından ona bir avantaj sağlamakta ve daha yüksek bir enformasyon hacmine ulaşmasına yol açmaktadır. Robert sosyal organizasyonun kavşağında pozisyon tutmuştur. Bu yüzden üç grup içindeki aktiviteler hakkında ilk olarak o bilgi edinir. O yeni fikirlerin ve davranışların yayılması için sorumlu bireyler olarak ileri sürülen kanaat önderlerine karşılık gelir. Üstelik, Robert'ın daha çeşitli bağlantıları onun yeni fırsatları içine almak için tartışılan büyük olasılıkla bir üye olduğu anlamına gelmektedir. Bir ağa

(network) sahip olmayla birleştirilen bu faydalar, Robert'ı onların kendi ağlarında bir bağlantı olarak diğer insanlara daha cazip hale getiren benzer yararları üretir. Argüman açısından, zengin ağlar yapısal boşlukların girişimci fırsatlarında girişimci ağlardır ve girişimciler yapısal boşluklara uzanan kişilerarası köprüleri inşa etmede becerikli insanlar olarak nitelenebilir. Onlar enformasyonu bürokratik kontrolden daha etkili biçimde gözetirler ve enformasyona daha hızlı erişirler.

Burt, bir ağın birey için taşıdığı değeri, ağdan geçen akışın özgün olup olmamasıyla ilişkilendirmektedir. Öte yandan bu özgünlüğün sırasıyla beşeri ve sosyal sermayeden kaynaklandığı iddia ederek şunları aktarır:

Sonuçlar açısından sosyal sermaye, beşeri sermayenin bağlamsal tümleyicisidir. Sosyal sermaye zekânın, eğitimin ve yaşça büyüklüğün getirilerinin; kişinin piyasa ya da hiyerarşilerin toplumsal yapısı içerisindeki yerine kısmen bağlı olduğunu öngörür. Beşeri sermaye bireysel yeteneklere atıfta bulunurken, sosyal sermaye fırsatlarla ilgilenir (akt. Fine, 2011: 185).

Fine'e göre (2011: 186) Burt'ün yapısal boşluklar kuramı teorik verimliliklerine karşın kavramı ampirik olarak sınarken, sonuçlardaki farklılıkları açıklayabilecek olan bireysel farklılıkları düzeltmeye koyulmakta ve buna bağlı olarak kalıcı bir açıklama olarak yapısal boşluğu bulması kaçınılmaz olmaktadır. Ve böylece Burt'un yaklaşımının yanlış olduğunun nasıl ispatlanacağı konusundaki muğlâklıklarından dolayı bu tür bir kavrayış teorik olarak yetersiz gözükmektedir.

1.5. İlişkiselsel Bir Sermaye Anlayışı: Pierre Bourdieu

Pierre Bourdieu, çağdaş sosyal bilim alanında sosyal sermaye kavramıyla ilgili literatürden sistematik biçimde dışlanma çabalarına²¹ karşın söz konusu kavramı en

²¹ Fine, Bourdieu'nün gelişmesine ön ayak olduğu bir kavrama ait literatürde gözden düş(ürül)müş olmasının sebeplerini şöyle sıralamaktadır: 1) Bourdieu, Fransız toplum teorisinin geleneksel bir özelliği olan yüksek bir soyutlama derecesine sahipti. Daha ampirik düşünen Anglo Sakson geleneği açısından bu durum sosyal sermaye kavramı örneğinde caydırıcı olmuştur. Anglo Sakson geleneğinin temsilcileri sadece toplumsal tabakalaşma ve kültürel faaliyetler arasındaki ilişki konusunda Bourdieu'ye atıfta bulunurlar. Bunun sebebi, bu ilişkinin anlamı ve önemiyle ilgilenmeleri değil, Bourdieu'nün bu konuyu ampirik olarak incelemesi dolayısıyla. 2) Bourdieu kültürle ilişkilendirilen konularla oldukça meşgul olmuştur. Mesela, kimler "kültürlü", kimler kültürsüzdür"? Belirli insanların böyle addedilmesinin sebebi nedir? Bourdieu genelde bu gibi sorularla ilgilenmiştir. Öyle ki, Bourdieu'nün çalışmalarını okumak için "kültürel çalışmalar alanında bilgi sahibi olmak bir zorunluluktur" demek bile az kalıyor. Dolayısıyla sosyal sermaye kavramını kullanmak isteyen birçok kişi bu alanın bilgisinin dışındadır çoğu zaman. 3) Sınıf ve üretimin belirleyiciliği ile ilişkilendirilen ve dogmatik olarak görülen Marksizm ve

tutarlı ve en ikna edici biçimde kullanan sosyal bilimcilerden biridir. *Yapısal-inşacı* (structural-constructivist) düşünce tarzı²² temelinde toplumsal gerçekliğin *bütünsel* ve *ilişkisel* bir doğaya sahip olduğunu iddia eden Bourdieu'da *sosyal sermaye* kavramı, ürettiği diğer herhangi bir kavram gibi birbiriyle ilişkisi olan bir kavramsal düzeneğin (alet kutusunun) zorunlu bileşenlerinden biri olarak belirmekte ve kavramsal düzeneğin bütünü içerisinde bir fonksiyon görevi üstlenmektedir. Bundan dolayı Bourdieu'nün *sosyal sermaye* anlayışının açıklanabilmesi çağdaş sosyal bilimlerde nesnelci bakış ve öznelci bakışın yönlendirdiği herhangi bir teorik çabanın ve buna bağlı olarak beliren araştırma tekniğinin ötesine geçen meta-teorik bir sosyolojik anlayışının temel kavramsal ilkelerini bilmekle doğrudan ilişkilidir. "Sosyal sermaye" kavramı Bourdieu sosyolojisinde "ekonomik sermaye", "kültürel sermaye", "sembolik sermaye" biçimlerinin dışında ama bu sermaye biçimleriyle alandaki özgül toplumsal güç ilişkilerin temel yapısı gereğince birbirlerine dönüştürülebilir/tahvil edilebilir bir *toplumsal kaynaklar kümesine* işaret etmektedir.

Bourdieu'nün meta-teorik sosyolojisinin ürettiği kavramsal düzeneğini "alan", "sermaye" ve "habitus" kavramları oluşturur. Bu kavramlar birbirleriyle hem analitik düzlemde bir kavramsal konfigürasyon seti olarak hem de toplumsal gerçekliği anlamaya ve açıklamaya imkan tanıyan dinamik bir kavramsal ilke olarak işlev görürler.

Bourdieu sosyolojisinde "araştırmanın bütün pratik tercihlerine yön verecek bir nesne inşa tarzının kavramsal steneografisi olarak hatırlatıcı bir işlev gören" (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 232) *alan* kavramı Bourdieu'dan uzun bir alıntı yapmak kaydıyla şu şekilde açıklanır:

postmodernizmin aşırı öznelciliğinin getirdiği hayal dünyası arasında bir yol tuturmaya özel olarak çaba harcamasındadır (Fine, 2011: 98-99).

²² Bourdieu'nün (2003: 17-20) yapısal inşacı düşünce tarzı fiziksel olarak gözlemlenebilir ve parçalara ayrılabilir nesnelere bireylerin bu maddi süreçlere ilişkin geliştirdiği kolektif temsilleri birlikte ele almasından türemektedir. Birarada ele alınan bu süreçlerde; önce, sıradan temsiller bir yana bırakılarak, nesnel yapılar (konumların mekanları), etkileşimler ve temsiller üzerindeki dışsal kısıtlamaları tanımlayan toplumsal olarak verimli kaynakların dağılımı inşa edilir. İkinci olarak, eyleyicilerin doğrudan deneyimlerini devreye sokar, böylece eyleyicilerin eylemlerini içeriden yapılandıran temsillerini (konumlanmalarını), beğeni (eğilim) ve algı kategorilerini açığa çıkarır. Ama burada unutulmaması gereken şey, öznelci anlama yerine nesnelci kopuşa epistemolojik olarak öncelik verilmiş olmasıdır. Bourdieu'nün bilim felsefesi ya da tarihsel epistemoloji konusunda en önemli esin kaynağı sayılabilecek olan Bachelard'ın çalışmalarında ürettiği "epistemolojik kopuş" ve "epistemolojik engel" kavramlarına ilişkin daha detaylı bilgiye sahip olmak için bkz. Bachelard, Gaston. (2013). *Bilimsel Zihnin Oluşumu*, İthaki Yayınları, İstanbul; Bachelard, Gaston. (2009). *Uygulamalı Akılcılık*, İthaki Yayınları, İstanbul.

Çözümleyici açıdan alan, konumlar arasındaki nesnel bağıntıların konfigürasyonu ya da ağı olarak tanımlanabilir: Bu konumlar, varoluşları ve kendilerini işgal edenlere, eyleyicilere ya da kurumlara dayattıkları belirlenimler farklı iktidar ya da sermaye türlerinin dağılım yapısındaki mevcut ve potansiyel durumlarıyla (situs), ayrıca diğer konumlara nesnel bağıntılarıyla (tahakküm, itaat, benzeşme vb.) nesnel olarak tanımlanır. Söz konusu iktidar (ya da sermaye) türlerine sahip olmak alanda elde edilecek özgül faydalara erişimi belirlerler. Yüksek derecede farklılaşmış toplumlarda, toplumsal kozmos, diğer alanları düzenleyen mantık ve zorunluluklara indirgenemeyecek mantık ve zorunluluğun yeri olan görece bağımsız mikrokozmosların bütünüdür. Örneğin sanat alanı, din alanı ya da iktisadi alan farklı mantıklara tabidir: İktisadi alan tarihsel olarak “işin iş olduğu” ve duygusal akrabalık, arkadaşlık ilişkilerinin ilke olarak dışlandığı evren şeklinde ortaya çıkmıştır; sanat alanıysa tersine, maddi kar yasasının reddiyle ya da tersine çevrilmesiyle kurulmuştur. Alanın yapısını belirleyen şey oyuncular arasındaki kuvvet ilişkilerinin her anki durumudur. Her oyuncunun önünde farklı sermaye türlerine karşılık gelen farklı renkten jeton yığınları olduğu hayal edilebilir. Öyle ki oyuncunun oyundaki görece kuvveti, oyun mekânındaki konumu ve aynı zamanda oyun stratejileri, Fransızca’da dendiği gibi onun oyuna giriştiği az ya da çok riskli, az ya da çok temkinli, az ya da çok cüretkâr ya da ihtiyatlı hamleleri, jetonların hem topyekün miktarına, hem jeton yığınlarının yapısına, hem sermaye yapısının topyekün miktarına bağlıdır. Aşağı yukarı eşdeğer topyekün sermayeyle donanmış iki kişi, konumlarında olduğu kadar tavır almalarında da farklılık gösterebilirler, örneğin biri (görece olarak) daha çok ekonomik sermayeye ve daha az kültürel sermayeye sahipken (örneğin bir firmanın patronu), diğeri daha çok kültürel sermayeye ve daha az ekonomik sermayeye sahiptir (örneğin bir öğretmene) (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 81).

Bourdieu ve Wacquant’a göre (2003: 125) *açık bir yatınlıklar sistemi* olarak betimlenen *habitus* kavramı “bireysel olanın, hatta kişisel, öznel olanın dahi toplumsal, kolektif olduğunu ortaya koymak anlamına gelmekte olan toplumsallaşmış bir öznelliği ifade etmektedir” (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 116). Ayrıca Bourdieu alanın içselleştirilmesi olarak *habitus* ve *alanın* dışsallaştırılması olarak *habitus* arasındaki kopmaz ilişkiyi aşağıdaki alıntıda şöyle açıklar:

Habitus ile alan arasındaki ilişki, öncelikle bir koşullama ilişkisidir. Alan, habitusu yapılandırır. Habitus bir alanın ya da kesişen bir dizi alanın için zorunluluğunun somutlaşmasının ürünüdür. Öte yandan bir bilgi ya da bilişse inşa ilişkisidir. Habitus, enerji yaratmaya degecek, mana ve değer taşıyan anlamlı dünya olarak alanın kurulmasına katkıda bulunur...İnsanın varoluşu ya da bedenleşmiş toplumsallık olarak habitus, dünyayı belli bir dünya olarak var eden şeydir: Pascal’ın dediği gibi “dünya beni içeriyor ama ben onu anlıyorum”. Şu halde toplumsal gerçeklik iki kez varolur: Şeylerde ve beyinlerde, alanlarda ve habituslarda, eyleyicilerin içinde ve dışında . Ayrıca habitus ürünü olduğu bir toplumsal dünyayla ilişkiye girdiğinde sudaki balık gibidir: Suyun ağırlığını hissetmez ve etrafındaki dünyayı çok doğal sayar (Bourdieu, 2013: 118).

Bourdieu’nün yaklaşımının *sermaye* dışındaki *alan* ve *habitus* kavramlarına değindikten sonra bölümün geri kalanında Bourdieu’nün *sermaye anlayışına* yer vereceğiz. Bourdieu'nün sosyal sermaye anlayışının diğer tözcü (Robert Putnam, James Coleman ve Gary Becker) sosyal sermaye anlayışlarından tefrik eden temel özellikleri

ana- akım iktisatla olan eleştirel ilişkisi açıklığa kavuşturulmadan açıklanamaz. Bundan dolayı ilk önce bu eleştirel ilişkiye yer verilecektir. Akabinde ise Bourdieu'nün oluşturduğu sermaye biçimleri olan "ekonomik sermaye", "kültürel sermaye", "sosyal sermaye"²³ ve "sembolik sermaye"nin açıklanmasına geçilecektir. Ardından ise çalışmamızın dayandığı meta-kuramsal zemini sağlaması bakımından Bourdieu'nün ekonomik alan ve ekonomik alanın anahtar aktörleri olarak firmalarla ilgili yaklaşımına yer verilecektir.

1.5.1. Bourdieu'nün Ortodoks İktisat/Neo-Klasik İktisat Eleştirisi

Bourdieu, Fransa'nın emperyalist bir güç olarak Cezayir'le girdiği savaş sırasında kapitalist ekonominin rasyonalist eylem ve düşünce kodlarının Cezayir köylüleri arasında nasıl karşılık gördüğünü anlayabilmek için yaptığı etnografik çalışmasında,²⁴ köylülerin tarım ekonomisinde geleneksel eylem ve düşünce kodlarıyla hareket ettiğini, kapitalistleşen yapının otomatik olarak "rasyonel" ve "çıkarıcı" davranış eğilimler doğurmadığını ve davranış eğilimlerinin oluşmasında "sosyal" ve "kültürel" mekanizmaların devrede olduğunu keşfetmişti (Özatalay, 2013:).

Bourdieu felsefeden sosyoloji ve antropolojiye olan kayış sürecinde kapitalizmin rasyonel/akılcı hesaplamaya dayanan ve bireyleri neo-klasik iktisattan beslenerek maddi karını en üst seviyeye çıkarma peşinde olan ve maddi "çıkar"ını önceden belirlenmiş ve "bilinçli" niyetlere sahip olan bir varlık²⁵ olarak tanıyan "ekonomizm"e karşı şiddetli eleştirilerde bulunur:

Bourdieu ana akım iktisatçıları yorumlarken, ekonomizm kavramın gerçek dışı ve ideolojik olduğunu belirtir:

²³ Sosyal sermaye konusu tezin ana odağını oluşturduğundan diğer sermaye biçimlerine göre daha geniş ve ayrıntılı biçimde incelenecektir.

²⁴ Bourdieu'nun 1950'li yıllardan ölümüne kadar olan süre boyunca ekonomik pratikleri görme biçimi neo-klasik ekonomi teorisiyle belirgin bir farklılaşma göstermiştir. Bu tartışmaların incelikli ve detaylı bir eleştirisi için bkz. Özatalay, Cem (2013) : Ekonomi Teorisi ile İlişkisi İçinde Bourdieu: Bir Komprador mu, Eleştirmen mi?

²⁵ Bourdieu, kendi kullandığı "çıkar" ve "strateji" kavramlarını yanlış kavrayanların hatalarını şu şekilde altını çizerek vurgulamaktadır: Onların birinci hatası, strateji kavramına niyet ve bilinçli hedef fikirlerini dâhil etmek suretiyle bazı çıkarlara uygun bir eylemi, akılcı olarak düzenlenmiş ve açıkça algılanan amaçlara kararlı olarak yönelmiş bir davranışa dönüştürmeleridir. Yaptıkları ikinci hata ise, çıkar nosyonunu iktisadi fayda peşinde koşmak gibi değişmez bir eğilime indirgeyerek, nosyonun tarihsel değişkenliğini sınırlamalarıdır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 31).

Bu koruyucu kuram, tamamen matematiksel bir kurmacadır(...) katı ve dar bir rasyonellik adına uygulanan ve tikel rasyonellik ile tanımlanan bir kurmaca (...)Kuram rasyonel eğilimlerin altında yatan ekonomik ve toplumsal koşulların (...) ve bu rasyonaliteyi kullanma koşullarını oluşturan ekonomik ve toplumsal yapıların ya da daha doğrusu, bu eğilimlerin ve yapıların üretim ve yeniden üretiminin koşullarının çıkarılıp atılmasından ibarettir (...)Başlangıçta toplumsuzlaştırılan ve tarihsizleştirilen bu kuram" (...) kendisini doğru çıkarmanın araçlarına sahip olur (...) kuramın gerçekleşmesi ve işleminin koşullarını yaratmak amacıyla, çok büyük çapta bir siyasal harekât takip edilir; bu toplulukların yöntemsel açıdan yok edilmesi için bir programdır (zira neo klasik iktisatçılar ister şirketlerle isterse de sendika ve ailelerle ilgilenirler sadece bireyleri tanırlar. Ve dahası: Kendi varlıkları ve daha önemlisi, genelde tamamen soyut ve kuramsal olan entelektüel eğitimleri, reel ekonomi ve toplumsal dünyadan kopuk olunca (...) (ana akım iktisatçılar mantığın nesnelere, nesnelere mantığı olarak almaya meyleder. Deneysel doğrulamaya tabi tutma fırsatını neredeyse hiç yakalayamadıkları modellere güvenerek diğer tarihsel bilimlerin vardıkları sonuçlara yukarıdan bakmaya yönelirler. Gerekliliğini ve aşırı zorluğunu sıklıkla kavrayamadıkları bu bilimlerde, sadece matematiksel oyunların saflığı ve berrak şeffaflığı kabul görür (akt. Fine, 2011: 108).

Bourdieu bu pasajda neo-klasik iktisatçıların bireyi merkeze alarak toplumu açıklamaya çalıştıkları matematiksel modellerin idealize ettiği rasyonel birey tipinin tikelliği anlayışının ekonomik ve toplumsal yapıları sistematik biçimde ihmal etmesini, bireyi mutlak bir araştırma nesnesi haline getirerek toplulukların tamamen yok edilmesini ve belli bir tikel rasyonellik modelini gerçekliği çarpıtarak onun yerine ikame edilmesini köktenci biçimde eleştirir. Bu doğrultuda Bourdieu, ana-akım iktisadın taraftarlarının beşeri sermaye yaklaşımının indirgemeciliğin tüm çeşitliği gösterdiğini düşünmekte ve bu indirgemeciliğin başında "maddi çıkarlarımızın ve parasal kârımızın maksimizasyonu maksadıyla planlı bir arayış içinde olduğumuz dışında, hiçbir şeyi kabul etmeyen ekonomizmin" geldiğini iddia etmesinin yanısıra, ekonomik ortodoksi ile paylaştığı tek şeyin birkaç sözcük olduğunu savunarak bu ekonomi tarzıyla arasına mesafe koymaktadır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 107).

Bourdieu ortodoks iktisadın, bireylerin dışında içsel olarak verili normları uygulamaya programlanmış norm temelli yaklaşımlar ya da apriori biçimde belirlenmiş maddi çıkarlar arasında karını azamileştirme konusunda daima rasyonel tercihler yapan birey anlayışını şu şekilde eleştirir:

Ortodoks iktisat, pratiklerin mekanik nedenlerden ya da faydayı azamiye çıkarmaya yönelik bilinçli bir niyetten başka ilkeleri olabileceği gerçeğini görmez. Pratiklerin iktisadi mantığa indirgenemeyecek bir iktisadları, bir mantıkları vardır, çünkü pratiklerin iktisadi, büyük bir işlev amaç çeşitliliğine başvurularak tanımlanabilir. Davranış biçimleri evrenini mekanik tepkiye ya da isteğe bağlı eyleme indirgemek akılcı bir amacın hatta bilinçli bir hesabın ürünü olmadan makul olabilen pratikleri aydınlatmayı olanaksız kılmaktır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 109).

Ortodoks ekonomik yaklaşım, failerin pratiklerini rasyonel çıkarlar (interests) veya mekanik bir tepkiye dayandırdığı müddetçe toplumsal pratiklerin sembolik malların mübadelesi ile iç içe gerçekleştiğini, eşitsizliğin ve tahakkümün doğallaştırılmasının bu sembolik ekonomi aracılığıyla mümkün olduğunu da görmezlikten gelmektedir. Ortodoks ekonomik anlayışın tanıdığı tek çıkar biçimi, kapitalizmin tarihselliği içerisinde oluşan insanlar arasındaki nakit ve kredi dolaşımına bağlı olan çikardır. Bourdieu'nün ekonomici yaklaşımın bu indirgemeciliğine olan cevabı, ekonomik olan ve ekonomik olmayan ayrımını reddeden, kültürel ve sosyal çıkarların mücadelesini de analize katan bütünsel yaklaşımdır (Bourdieu, 1977: 18).

Bourdieu ortodoks iktisat tarafından ekonomi-dışı veya 'çıkarsız' olarak nitelendirilen kültürel üretim alanında toplumsal failerin kendilerini kendilerine benzemeyen aktörlerden tefrik ettiği kültürel sermayeyi; belli bir iletişim ağına (network)²⁶ dâhil olma neticesinde mevcut toplumsal ilişki biçimleri sayesinde edinilmiş bağlantıları imâ eden sosyal sermayeyi; ve bu üç sermaye biçiminin algılandığı zaman büründüğü biçim olan sembolik sermayeyi "genel bir pratikler ekonomisi" içinde (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 107-108) analiz eder:

Ekonomi kuramının tanıdığı tek biçimiyle değil bütün biçimleriyle sermayeyi tekrar dâhil etmedikçe, toplum dünyanın yapısını ve işleyişini açıklamak imkânsızdır. Ekonomi kuramı, kapitalizmin tarihsel icadı olan bir pratikler ekonomisi tanımını kendine yamamaya elverişlidir; mübadele evrenini nesnel ve öznel olarak kar maksimizasyonuna odaklı (ekonomik olarak kendi çıkarını gözeten) ticari mübadeleye indirgeyerek, dolaylı olarak diğer mübadele biçimlerini ekonomik-olmayan ve bu sebeple *çikar gözetmeyen* mübadele olarak tanımlamıştır. Özellikle en maddi sermaye türlerinin -sınırlı anlamıyla ekonomik olanlarının -kendilerini kültürel sermaye ya da sosyal sermaye olarak (ve tersi de geçerlidir) sunmalarını sağlayan dönüşümü güvenceye alan belirli mübadele biçimlerini çıkar-gözetmez şekilde tanımlar (Bourdieu, 2010: 47).

Bourdieu ortodoks iktisatın/neo-klasik iktisatın aktörlerin ve yapıların tarihsel ve toplumsal değişkenliğini sabitleyen ve görmezden gelen yaklaşımını ve neo-klasik iktisatın paradigmatik olarak sosyolojide kendine yer bulduğu "rasyonel tercih

²⁶ İlişkisel sosyolojinin önemli temsilcilerinden Charles Tilly, bir güven ağıyla karşılaştığımızı fark etmemize izin veren belli özelliklerden bahsetmektedir: "İlk olarak birbirlerine doğrudan ya da dolaylı olarak benzer bağlarla bağlanmış bir takım insanlar fark ederiz. Bu insanlar bir ağ oluştururlar. İkinci olarak; böyle bir ağın bir üyeye başka bir üyeden ilgi ya da yardım talep etme hakkını verdiğini göreceğiz. Üçüncü olarak da bu ağın üyelerinin üreme, uzun mesafe ticareti, kıtalar ötesi göç, işçilerin karşılıklı yardımlaşması ya da gizli dini pratik gibi önemli uzun vadeli girişimleri, kolektif olarak yürüttüklerini keşfedeceğiz. En sonunda da, bağların ağ içindeki konfigürasyonunun, kolektif girişimi tekil üyelerin suistimali, hataları ve başarısızlıkları karşısında riske attığını öğreneceğiz." (Tilly, 2011: 140).

kuramı”nın toplum yaklaşımını “çıkarsız” gibi görünen *ekonomi dışı pratikleri* toplumsal analize dahil ederek köktenci biçimde eleştirmiştir.

Şimdiki bölümde ise ekonomik sermayenin dışında Bourdieu'nün pratiklerin genel ekonomisi çerçevesinde ürettiği *kültürel sermaye, sosyal sermaye ve sembolik sermayenin* açıklanmasına yer verilecektir.

1.5.2. Bourdieu'de Sermaye Biçimleri: Ekonomik Sermaye, Kültürel Sermaye, Sosyal Sermaye, Sembolik Sermaye

Bourdieu sosyolojisinin en özgün yanlarından biri "çıkarcı" (interest) kavramını ekonomik malların üretimi ve mübadelesiyle sınırlayan ve bunun dışındaki tüm etkileşim biçimlerini "çıkarsız" olarak nitelendiren "ekonomik indirgemeci" yaklaşımı eleştirmesidir. Bourdieu simgesel amaçlara yönelik olanlar da dahil bütün eylemlerin çıkarcı dayalı olduğunu iddia ederken Weber'in din sosyolojisinden istifade eder. Ekonomik hesaplama mantığını "ister maddi ister simgesel olsun, belirli bir toplumsal formasyonda kıt ve peşinden koşulmaya değer bütün mallar için" geçerli olacak şekilde eleştirir (1977: 178 akt. Swartz, 2011: 99).

Klasik sermaye kuramının temsilcisi olan Marx'ın toplum teorisinde sermaye olgusu üretim, tüketim ve mübadele pratiklerinin gerçekleştiği ekonomik alanda işlerlik göstermektedir (Marx, 2003: 216-239). Bununla beraber tüm toplumsal kurumlar arasında ekonomi kurumunun belirleyici olduğunu savunan bu klasik yaklaşımda tüm insan ilişkilerin para ilişkisine indirgenildiği de (Marx ve Engels, 1999: 49) ileri sürülmektedir. Bourdieu ise kendi sermaye kuramını, Marx'ı Weber'le genişleten bir tarzda farklılaştırarak, sermayenin bütün formlarının ekonomik sermayeye daima dönüştürülebileceğinin ve her eylemin arkasında ekonomik hesaplama yatarken her eylemin ekonomik hesaplama tam olarak indirgenemeyeceğinin de (Bourdieu, 2010: 69-70) altını çizmektedir.

Ekonomik sermayenin yanı sıra toplumsal alanlardaki diğer ikinci temel farklılaştırma ilkesi olarak (Field, 2006: 18) işlerlik gösteren kültürel sermaye,²⁷

²⁷ Bourdieu sosyolojisinde, toplumlarda var olan sınıfsal yapıları yeniden-üreten ve meşrulaştıran ekonomik sermayenin paylaşımının yanı sıra, temelde okul kurumu aracılığıyla sınıfsal bir eleme mekanizması olarak çalışan ve sınıfsal bir ayrıcalığa tekabül eden kültürel kod ve sembollerin belli ellerde toplanmasına neden olan kültürel sermaye de (Aktay, 2007: 477) diğer farklılaştırıcı sermaye formunu temsil etmektedir.

Bourdieu'nün yaptığı ampirik çalışmalar neticesinde ekonomik sermayeden farklı ve karşıt²⁸ bir sermaye biçimi olarak kendini göstermektedir. Ona göre kültürel sermaye²⁹ üç biçimde toplumsal alanlarda işlerlik sağlamaktadır: İlk olarak "cisimleşmiş halde" (bedenleşmiş durum) ortaya çıkan kültürel sermaye; beden ve zihnin uzun süreli yatkınlıkları biçiminde kendini görünür kılmaktadır. İkinci olarak kültürel emtia biçiminde (nesnelleşmiş durum) resimler, kitaplar, sözlükler, enstrümanlar, makineler gibi nesnel formlar içerisinde kendini görünür kılmaktadır. Üçüncü ve son olarak kültürel sermaye "kurumsallaşmış" halde kendini gösterir. Kurumsallaşmış kültürel sermaye eyleyicinin sahip olduğu kültürel sermayeye akademik yeterlilik vererek kurumsal tanınma sağlamaktadır (Bourdieu, 2010: 49).

Kültürel sermaye gibi ekonomik olmayan sermaye biçimlerinden bir diğeri olan "sosyal sermaye", Bourdieu'nün deyişiyle (1993: 32-33 akt. Field: 2006: 11) sezgisel bir fikir verilmek istenirse gündelik dilde "bağlantılar" dediğimiz şeye tekabül etmektedir. Kültürel sermaye üzerine yaptığı çalışmalarda sosyal sermaye kavramını ortaya çıkaran Bourdieu sosyal sermayeyi şu şekilde tanımlamıştır:

Az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir şebekeye (network) sahip olmalarıyla ya da başka deyişle söylersek, bir gruba üyelikle bağlantılı, kendi üyelerine kollektivitenin sahip olduğu sermayenin desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir "referans" sağlayan fiili ya da potansiyel kaynaklar kümesidir (Bourdieu, 2010: 60-61).

Kapalı bir şebeke içerisinde herhangi bir birey adına harekete geçirilebilecek toplumsal kaynaklar kümesini temsil eden sosyal sermayenin hacmi, seferber

²⁸ Bourdieu'ye göre (1989: 373-385 akt. Swartz, 2011: 192) birbirine rakip belli başlı iki toplumsal hiyerarşi ilkesi modern sanayileşmiş toplumlarda iktidar mücadelesini şekillendirmektedir. Bourdieu'nün "hiyerarşinin hakim ilkesi" dediği, ekonomik sermayenin (servet, gelir, mülk) dağılımı ve "hiyerarşinin ikinci ilkesi" dediği kültürel sermayenin (bilgi, kültür ve eğitim vasıfları) dağılımı.

²⁹ Kültürel sermaye, özellikle Bourdieu'nün baş yapıtı olarak anılan *Distinction* (Ayrım) (1984) adlı kültürel pratiklere ilişkin yürüttüğü ampirik temelli çalışmasının en temel nosyonlardan birini oluşturmaktadır. Bu çalışmada ekonomik pratiklerle kültürel pratikler arasındaki toplumsal bağlantılar ortaya çıkarılmıştır. Loic Wacquant bu çalışmanın temel argümanlarını şu şekilde özetler: Bu çalışmada ilk olarak Bourdieu Kant'ın evrensel estetik yargı iddiasını bu yargının bireyin kendine has bazı öznel duyarlılıkların çok ötesinde, sınıfsal konumu ve aldığı eğitimden kaynaklanan büyük ölçüde toplumsal bir yeti olduğunu ileri sürerek toplumsal/kültürel temelli bir toplum teorisi geliştirmektedir. İkinci olarak, farklı grupların sergiledikleri estetik duygular ve onlarla ilişkili hayat tarzları kendilerini birbirleriyle karşıtlık içerisinde tanımlamaktadır. Golf veya futbol oynama, müzelere veya otomobil fuarlarına girme, caz dinleme veya televizyon dizisi izleme buna örnek gösterilebilir. Üçüncü olarak bu toplumsal konumlar uzayının gelişmiş toplumlardaki temel bölünme ve çatışma çizgilerine temel oluşturan iki karşıtlığı tanımlayan, örtüşen iki farklılaşma ilkesine, yani ekonomik sermaye ve kültürel sermayeye göre organize olduğunu ortaya koyar. Ve son olarak Bourdieu toplumsal uzayın haritasını çıkartarak, hayat tarzları hiyerarşisinin sınıflar hiyerarşisinin yanlış-tanınan yeniden aktarımı olduğunu ve gruplar arasında hayat tarzları uzayı içindeki rekabetin sınıf mücadelesinin gizli ancak temel bir boyutu olduğunu gösterir (Wacquant, 2007: 53-76).

edebileceği bağlantı ağının boyutu ve bağlantı içinde olduğu kişilerin her birinin kendi başlarına sahip oldukları ekonomik, kültürel veya sembolik sermayenin hacmine bağlı olarak değişmektedir (Bourdieu, 2010: 62). Bourdieu sosyal sermayenin edinilme ve sürekli olarak harekete geçirilebilme olanağını toplumsal ilişkilerin kurumsallaştırılma süreciyle ilişkilendirerek şu şekilde açıklar:

Bu ilişkiler ancak pratik durumda kendilerini sürdürmelerini sağlayan maddi veya sembolik mücadeleler içinde var olabilir Aynı zamanda toplumsal olarak kurumsallaştırılabilir ve ortak bir adın (bir ailenin, sınıfın veya bir kabilenin veya bir okulun, bir partinin vb adının) kullanımıyla ve eş zamanlı olarak bu ilişkilere girenleri şekillendirmek ve bilgilendirmek için tasarlanmış bütün bir dizi kurumsallaştırıcı edimle teminat altına alınabilir; bu durumda, mübadeleler içinde az ya da çok fiili olarak tesis edilir ve bu şekilde sürdürülür ve pekiştirilirler (s. 60-61)...Mücadele, mücadele edilen şeyleri *tanıma* işaretlerine dönüştürür ve içerdiği karşılıklı tanıma ve grup üyeliğinin tanınması yoluyla grubu yeniden üretir. Ayrıca bu, grubun sınırlarını örneğin ötesinde kurucu mübadelenin *-ticaret dostluk veya evlilik -* gerçekleşmeyeceği sınırları teyit eder. Grubun her üyesi böylece grubun sınırlarının muhafızı olarak kurulur: Giriş kriterlerinin tanımı her yeni kişinin girişinde ortada olduğundan, bir tür uygunsuz birliktelikle meşru mübadelenin sınırlarını değiştirerek grubu değiştirebilir. Çok mantıklıdır ki, pek çok toplumda evliliklerin hazırlığı ve sonucu sadece doğrudan etkilenen eyleyicilerin değil *bütün grubun* işidir. Bir aile klan veya bir kulübe yeni üyelerin katılması sayesinde, grubun bütün tanımı yani onun cezaları, sınırları ve kimliği ortadadır, yeniden tanımlanmaya, değişmeye, taşış edilmeye maruz kalır (s. 63-64) Bourdieu, 2010: 60-64).

Sosyal sermayenin toplumsal alandaki en gözde örneklerden birini aile topluluğu oluşturmaktadır (Bourdieu, 1996: 292). Ebeveynlerin sahip olduğu bağlantı boyutları ve bağlantı hacmi üzerinden sahip olunan sosyal sermaye örneğin çocukların evlenme süreçlerini de doğrudan etkileyebilmektedir. Sosyal sermayenin tek mümkün kurumsallaşması özel bir grupta (bir düğünde çiftlerden birinin yeni girdiği aileye aitliğini sergilemesi esnasında yapılır) üyeliği teşhir etmek için ortak bir adın benimsenmesi olarak görülmektedir (Bourdieu, 1986: 249 akt. Hauberer, 2011: 38). Örneğin yasalar aracılığıyla kurumsal olarak garanti edilen evlilik gibi bir etkinlik, grubu biçimlendirmek ve grubun kompozisyonu hakkında gruba yeni katılan üyeleri bilgilendirmek için kullanılır (Bourdieu, 1986: 249-250 akt. Hauberer, 2011: 38).

Bourdieu belli bir gruba üye olmanın sağladığı kârların bunu mümkün kılan dayanışmanın temelini oluşturduğunu savunmakta ve bu grubun oluşturduğu ilişki ağının üyelerin yatırım stratejileriyle olan ilişkisini şu şekilde açıklamaktadır:

İlişkiler ağı, bireysel veya kolektif, bilinçli veya bilinçsiz kısa vadede ya da uzun vadede doğrudan kullanılabilir toplumsal ilişkileri kurmak ya da yeniden üretmeyi - örneğin *komşuluk, işyeri hatta akrabalık* gibi tesadüfi ilişkileri, aynı zamanda zorunlu ve seçmeli, öznel olarak hissedilen (minnet, saygı, dostluk vb. duygular) ya da kurumsal

olarak güvenceye alınmış (haklar) uzun ömürlü yükümlülükler içeren ilişkilere dönüştürmeyi -amaçlayan yatırım stratejilerinin ürünüdür (Bourdieu, 2010: 63).

Bourdieu'nün sosyal sermaye kavramı toplumsal ve tarihsel bağlam çerçevesinde bir anlam kazanabilmektedir. Toplumsal alanda birbirleriyle gruplar halinde mücadele eden sayısız sayısız fail (birey, grup, firma) rekabet etmektedir. Bu failerin alanlar içerisinde konumlandığı oluşumlar (sınıf, cemaat, siyasi parti, hemşehri dernekleri, ticaret ve sanayi odaları, sektör) farklı sermaye hacimleri ve yoğunluklarıyla eşitsiz bir dağılım göstermektedir. Sosyal sermayenin hammaddesi olan toplumsal kaynaklar toplumsal alanlar içerisinde farklı ekonomik, kültürel ve sembolik sermayeye sahip grupların elinde eşitsiz biçimde bulunduğundan bu sermaye biçimlerine görece daha fazla sahip olan gruplar sosyal sermayeye daha fazla sahip olma ayrıcalığına da sahip olacaklardır. Görece daha düşük ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve simgesel sermayeye sahip olanlar daha düşük yoğunlukta sosyal sermayeye sahip dezavantajlı grubu oluşturacaktır.

İşe girme, iş alma, işin organizasyonunu sağlama, istihdam etme ve istihdam edilme, borç isteme, kefil olma, aracılık etme vb. olanaklara bu toplumsal ağlar sayesinde ulaşabilmekte ve bu ilişki biçimleri başat sermaye türü olan ekonomik sermayeye tahvil edilebilmesine olanak sağlayabilmektedir. Bourdieu ekonomik sermayenin sosyal sermayeye dönüşmesini ve belli süreçlerle tekrar ekonomik bir sermayeye dönüşebilme süreçlerini şu şekilde anlatır:

Ekonomik sermayenin sosyal sermayeye dönüşümünün, belirli bir emek getirdiği, yani bir armağanın kişiselleştirilmesi çabasında görüldüğü gibi, açıkça zamanın, dikkatin, ilginin bonkörce harcanmasını gerektirir, ki bu mübadelenin salt parasal anlamını ve aynı zamanda tam da mübadelenin anlamını başkalaştırma sonucunu verir. Dar bir ekonomik bakış açısından, bu çaba tam bir israf olarak görülmelidir, ama bağlı olduğu sosyal mübadele mantığı açısından, bu kazançları uzun vadede parasal veya başka biçimde ortaya çıkacak sağlam bir yatırımdır (2010: 70-71).

Foley ve Edwards (1999) 1995'den bu yana sosyal sermayeyi çalışmalarında kullanan kırk beş ampirik çalışmadan hazırladıkları araştırmalarında sosyal sermayeye dayanan yaklaşımlar arasında bir ayrıştırmaya gitmişlerdir. Sosyal sermayeye “güven” gibi nitelikleri atfedilen siyaset, iktisat ve psikoloji iken, sosyolojiyle ilgili olanlar kavramı “bağlantılar” ve “kurumlar” açısından değerlendirir. Foley ve Edwards "Bourdieu'nünkine daha uygun bir görüşü desteklediklerini "aşağıda yer verdiğimiz uzun alıntıda şu şekilde açıkça beyan ederler:

Ne genel anlamıyla kaynaklar, güven ve karşılıklılık gibi tutum ve normlar, ne de ağ ve kurumlar gibi toplumsal altyapılar kendi başlarına sosyal sermaye olarak anlaşılabilir... Toplumsal ilişkilerin bireysel ve ortak eylemleri nasıl kolaylaştırdığını anlamının anahtarı; bu ilişkilerin "kullanım değerinin" ve "akışkanlığının", içinde bulunduğu özgül toplumsal bağlama bağlı olduğunu kabul eden bir sosyal sermaye anlayışında yatar. Dahası sosyal sermayenin bağlam bağımlı doğası; burada tetkik edilen diğerleri yanında Bourdieu'nün sosyal sermaye anlayışının da açıkça teslim ettiği, toplumsal kaynaklara erişimin ne adilane tahvil edildiği ne de eşit şekilde bölüştüğü anlamına gelir. Toplumsal kaynakları (sosyal sermayenin "hammaddelerini") sosyal sermayeye dönüştürmek için gereken erişimin, farklı ancak hepsi zorunlu bileşenleri vardır. Bu bileşenler, belirli bir kaynağın ve kimi toplumsal ilişki biçimlerinin, bu özgül sermayeye bireysel ya da grup olarak erişimi tahvil ettiğinin farkına varılmasını gerektirir (...). Yani, sosyal sermayenin içine gömülü olduğu özgül toplumsal bağlam "sadece onun kullanım değerini" etiketlemekle kalmaz; belirli toplumsal kaynakların bölüşümüne ve yönetimine erişim araçlarını biçimlendirir aynı zamanda (Fine, 2011: 177).

Son olarak, Bourdieu'nün ilk üç sermaye formundan sonra gelen dördüncü sermaye biçimi olarak anlaşılan sembolik sermaye kavramı onun çalışmalarında bir başka sermaye biçimini değil, genel olarak sermayenin kendisi, diğer sermaye türlerinin fetişleşmesiyle dolaşıma giren bir sosyal güç olarak (Göker, 2007: 284) işlev görmektedir.

Sembolik sermaye (diğer sermaye türlerinden) herhangi birinin, algı kategorileriyle kavrandığı büründüğü biçimdir. Söz konusu kategoriler, ilgili sermayenin özgül mantığını kabul eder-ya da şöyle diyelim-bu sermayeye sahip olmanın ve birikiminin keyfiliğini yanlış biçimde tanır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 108).

Sembolik sermaye diğer üç sermaye formunun toplumsal eyleyicilerce toplumsal alanlarda eşitsizlik üreten maddi ilişki ve pratiklerin herhangi bir eşitsizlik ilişkisi yokmuşçasına yanlış-tanıyan ve doğal ve meşru olarak görünmesine yol açan³⁰ algı kategorilerine işaret etmektedir.

1.5.3. Bourdieu'de Ekonomik Alanının Anahtar Aktörleri Olarak Firmalar

Bourdieu'nün sosyolojisinin temel pratik kavramları olan alan-sermaye-habitus üçlüsü burada da iş başındadır. Bourdieu'nün "ekonomik alan" (*economic field*) nosyonu, ekonomi alanının anahtar aktörleri olan farklı büyüklüklerde ve farklı sermaye hacmi ve yoğunluğuna sahip firmalar ve aralarındaki tarihsel güç ilişkilerinin yapısı ve firmaların oluşturduğu alanın etkisi altında işlerlik gösteren üretici bir kapasite olan mal sahipleri (patronlar) ve yöneticilerin habitusuyla ilgili argümanları şu şekilde özetlenebilir:

³⁰ Örneğin, "bahsettikleri" zaman ve paraya hayırseverlik yüklemenin bir sonucu olarak üst sınıfın üyelerine ahlaki nitelikler atfettiğimizde (Wacquant, 2007: 62).

- 1) “Ekonomik alan” nosyonu neo-klasiklerin “ideal şartlarda tam rekabete ulaşan, içinde rekabet eden aktörlerin (firmalar, bireyler) tümüyle bilgilendirilmiş olarak rasyonel tarzda eylediği, herhangi bir dış müdahaleye maruz kalmadığı zaman dengeye oturan bir piyasa” tahayyülüne zıt bir biçimde inşa edilmiştir.
- 2) Ekonomik alan firmalardan oluşmakla birlikte bu firmalar alanın anahtar aktörleri olarak faaliyet göstermektedirler. Ekonomik alanın yapısını sahip oldukları özgül sermayelerinin hacmi ve yapısı ile tanımlanan aktörler olarak firmalar belirlerken; aynı zamanda aralarındaki güç ilişkilerinin üzerine inşa edilmiş bu yapının, benzeri malların ve hizmetlerin üretimine girişmiş firmaların toplamı üzerinde de belirleyici etkisi olduğu varsayılır. Alanda faaliyet gösteren firmaların sermayeleri ne kadar büyükse alanın ya da piyasanın o denli büyük bir kısmını kontrolleri altında bulundurlar ve onu belirlerler. Ekonomik alanda daima “eksik rekabet” yasası geçerlidir ve ekonomik alanın yapısı tekel pozisyonunda olan firmaların mütehakkim konumunu yeniden üretmeye eğilimlidir.
- 3) Ekonomik alanın parçası olan farklı sermaye tipleri mevcuttur. Sermayenin alanda işlerlik gösteren dört genel formu bulunmaktadır. Bunlar sosyal sermaye, kültürel sermaye, sembolik ve ekonomik sermayeden oluşmaktadır. Örneğin; ekonomik alanda sembolik sermaye “marka adı” ve “isim/ticari itibar” gibi şeylerle temsil edilmektedir. Ekonomik alana özgü iki sermaye türü vardır: İlki, firmaların bilim ve teknoloji kaynaklarıyla ilişkili olan “teknolojik sermayesi”³¹dir. İkincisi ise firmanın mal dağıtım ağını, pazarlama kaynakları ve satış gücüyle ilişkili olan “ticari sermaye”yi oluşturmaktadır. Öte yandan, devlet ekonomik alana bir düzenleyici, denetleyici ya da bir hakem olarak müdahale etmez. Aynı zamanda arzın ve talebin oluşması sürecine etkin katkı sunar ve bununda ekonomik alanın yapısının dönüşümünde önemli etkisi olur.
- 4) Ekonomik alanda eyleme özgürlüğü diğer alanlardan daha fazla vurgulanmasına karşın, ekonomik alan “dengeli” ve “istikrarlı” bir

³¹ Örneğin; araştırma potansiyeli ya da ürünün üretimi ve tasarımda harekete geçirilen teknik kaynaklar (varlıklar, yetenekler/kabiliyetler, usüller/adetler, uygun uzmanlık bilgisi/teknik bilgi, emekte veya sermayede masrafları azaltma ya da onun randımanını arttırmakla ilgili) (Bourdieu, 2005: 75).

konfigürasyona sahip ve değişime oldukça dirençlidir. Eksik rekabete dayanan ve tekel konumunda olanların mütehakkim konumlarının yeniden üretmesine dönük bir işleyişi olduğu varsayılan ekonomik alanın da dönüşmesinin iki ihtimali vardır. Bu dönüşüm dinamiklerinden zayıf olanın ilki teknolojik sermayedir. Özellikle teknolojik devrimlerin yaşandığı dönemlerde, kimi hantal tekellerin mütehakkim pozisyonlarını yitirerek yerlerini, teknolojik dönüşümünü daha hızlı gerçekleştirmiş ve böylelikle maliyet giderlerini düşürerek fiyat belirleme şansını eline geçirmiş küçük rakiplerine bıraktığının seyrek de olsa görülebildiğine işaret eder. Ayrıca alan dışı güçler demografik değişme ve bir diğer ulus veya alanın yayılması formunda da kendini gösterebilir. Ama ekonomik alanın içindeki değişiklikler dışarıdan kaynaklanan nedenlerine daha fazla etkilidirler.

- 5) Ekonomik alanı oluşturan firmaların hepsi birbirleriyle mücadele ederler. Bazı firmalar baskındır (dominant). Ve şeylerin nasıl olması gerektiğine karar verirler. Devasa firmalar tipik biçimde güçlüdür. Ve küçük firmalar sık sık özel nişler bulur. Orta ölçekli firmalar ise devasa firmaların karar verdiği şeyleri sık sık yapmak zorundadırlar. Özetle; pek gücü olmayan firmalar, hakim olan ve işlerin nasıl yapılması gerektiğine karar veren dominant firmalara tabi olmak zorundadırlar.³²

³² İlişkiselci yaklaşımın bir diğer önemli temsilcisi olan Michael Mann, Weber'in "belirli bir toplumsal ilişki içindeki bir aktörün, dirence rağmen kendi iradesini gerçekleştirecek konumda bulunmasının muhtemel olması" olarak tanımladığı "toplumsal iktidar" anlayışını Parsons üzerinden güçlendirmeye girişir. İktidarın katılımcılar arasında dağıtımına konu olan sabit bir iktidar miktarı olarak nitelenen dağıtımçı yönünün sınırlılıkları kolektif yönünün açığa çıkarılmasıyla aşılabilmektedir (Mann, 2012: 17) Mann bu ikisi arasındaki ilişkiyi en açık biçimde şu şekilde aktarır: "Aslında bu ikisi arasındaki ilişki (dağıtımçı iktidar ve kolektif iktidar) diyalektiktir. İnsanlar amaçları peşinde koşarken birbirleriyle işbirliğine dayalı, kolektif iktidar ilişkilerine girerler. Fakat kolektif amaçların hayata geçirilmesi sırasında toplumsal örgütlenme ve bir işbölümü kurulur. Örgütlenme ve işlev farklılaşması dağıtımçı iktidara dönük içsel bir eğilim taşır. Bunun kaynağı denetim ve eşgüdümdür. Çünkü işbölümü aldaticıdır: Tüm seviyelerde işlev özelleşmesi olsa da tepedeki bütüne yukarıdan bakar ve bütünü yönlendirir. Denetim ve eşgüdüm sağlama konumunda olanlar diğerleri üzerinde muazzam bir örgütsel üstünlük elde ederler. Etkileşim ve etkileşim ağları fiilen onların işlevi etrafında kurulur. Bu durum herhangi bir modern şirketin örgütlenme şemasına bakıldığında kolaylıkla görülebilir. Şema üsttekilerin tüm örgütü kontrol etmesine izin verir ve aşağıdakilerin bu kontrolü paylaşmasını engeller. Tepedekilerin kolektif amaçları hayata geçirmek üzere düzeneği harekete geçirmesine izin verir. Herhangi bir kimse itaat etmeyi reddedebilir elbette, ama muhtemelen itaati reddetmek isteyenlerin amaçlarını hayata geçirmek üzere alternatif düzenekler kurma fırsatı yoktur" (Mann, 2012: 18).

- 6) Firmalar arasındaki rekabet, devlet iktidarının üzerinde yaptırım gücü elde etmek ve devlet teşviklerinden, özel vergi tarifelerinden, AR-GE desteklerinden, devlet ihalelerinden vb. istifade etmek konusunda avantaj elde etmek içinde yürütülür. Dolayısıyla gerçekleşen hükümet değişiklikleri ekonomik alanın güç ilişkilerine dayalı yapısında da değişikliklere yol açabilme potansiyelini taşır.
- 7) Ekonomik alanı anlamamız açısından en çarpıcı örneklerden biri “fiyatlar”la ilgilidir. Bunlar ekonomistlerin ileri sürdüğü gibi bireysel aktörler arasında cereyan eden “rekabet” ve “alışveriş” aracılığıyla belirlenmez, alan aracılığıyla belirlenir. Her şeyi belirleyen fiyatlar değildir. Her şey (alan da diyebiliriz) fiyatları belirler.
- 8) Tarihsel bir boyutu olan iktidarın ekonomide oynadığı rol, sosyal yapılar ve oyun teorisyenlerine zıt biçimde etkileşimci vizyonun ötesine geçmekle (özellikle Granovetter’in yaklaşımında) yetinmeyerek alanın yapısal güçleri hesaba katılmalıdır.
- 9) Ekonomik alanı oluşturan bireysel firmalar sırayla alanı oluştururlar. Burada aslolanın bir firmanın öncelikli olarak yapısı olduğu ve bireylerin onun bir parçası olmasıdır. Firmanın alanı ekonomi alanında gömülüdür (embeddedness). Bununla birlikte kendi görelî özerkliğine de sahiptir. Anahtar aktörler firmalarda mal sahipleri (patronlar) ve yöneticilerdir. Ve onların yatkinlik sistemleri (habitusları) stratejileri hakkında kararları anlamak için can alıcı bir öneme sahiptir (Bourdieu, 2000: 237-239 akt. Özatalay, 2013: 68-70; Swedberg, 2010: 7-9).

Gelecek bölümde ise, ilk olarak 1970’li yıllardan itibaren kapitalizmin yeniden yapılandırılması sürecinde inşa edilen yeni uluslararası iş bölümü tartışmalarına Manuel Castells, Arif Dirlik ve Garry Gereffi’nin küresel temelli tartışmaları üzerinden yer verilmiştir. Bu tartışmalara paralel olarak, post-fordizm veya esnek uzmanlaşma tartışmaları bağlamında, özel bir sınıî kümelenmesini temsil eden Üçüncü İtalya’da firmaların birbirleriyle olan dayanışmacı ilişkiler ve geçirdikleri dönüşümler Denizli tekstil iş kolunun geçirdiği dönüşümlerle mukayese edilerek incelenmiştir. Daha sonra, Denizli sanayisi ve özellikle Denizli tekstil iş kolu üzerine yapılmış bazı sosyal bilimsel

alışmalara yer verilmiştir. Son olarak ise, 2008 küresel finans krizinin özelde Denizli tekstil sanayisine olan yansımaları, Denizli Sanayi Odası'nın krizi aşmaya dönük devletin resmi kurumlarına olan başvuruları ve Denizli Ticaret Odasının yayınları üzerinden ele alınacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

KAPİTALİZMDE YENİ ULUSLARARASI İŞ BÖLÜMÜ VE DENİZLİ PAMUKLU TEKSTİL SANAYİSİNE ETKİLERİ

2.1. Küresel Ekonomi ve Yeni Uluslararası İş Bölümü

Kapitalizmin yeniden yapılandırılması sürecinde mevcut gelişmeleri açıklama çabasında olan birçok sosyal bilimci, dönemi anlama adına yeni kavramsal formülasyonlar geliştirdiler. Bu tartışmaların tümüne bu bölümde yer vermek mümkün olmadığından tezin problematiğine katkıda bulunması açısından seçici bir biçimde bazılarını yer verilmiştir. Bu tartışmalardan küresel temelli yaklaşımlara Arif Dirlik, Manuel Castells ve Gary Gereffi'nin analitik kavrayışları üzerinden; esnek uzmanlaşma ve post-fordizm temelli yaklaşımlara ise Üçüncü İtalya örneği üzerinden yer vereceğiz.

Avrupa merkezci modernitenin ürettiği tözcü temelli “metâanlatılara” karşı çıkan, Postkolonyalizmin (sömürgecilik sonrası dönem) kapitalizmin yeni evresine ait mantığının Üçüncü Dünya'daki dışavurumu olduğunu savunan ve post-kolonyal aydınların eleştirdiklerini sandıkları Avrupa-merkezci düşünceyi yeniden ürettiklerini ileri süren Arif Dirlik³³ küresel kapitalizmin şu özellikleri gösterdiğini iddia etmektedir:

- 1) Yeni Küresel Kapitalizm'in yapısının temelinde yatan şeylerden biri Fröbel ve diğerlerinin tanımlamış oldukları gibi “yeni uluslararası iş bölümü”dür: Diğer bir deyişle taşeronluk yoluyla üretim sürecinin küreselleştiği bir durum olan üretimin ulusötesileşmesi. Bu yeni uluslararası iş bölümünü eskisinden tefrik eden şey yeni teknolojilerin üretimin kapladığı alanla birlikte hızını da benzeri görülmemiş seviyede büyütmesidir. Üretime ve sermayeye bu yeni teknolojilerin devingenlik kazandırması üretimin yapıldığı yerin emek karşısında sermayenin yararının azami biçimde gözetilmesine ve siyasal ve sosyal müdahalelerden kaçınılacak şekilde sürekli değişmesine yol açmıştır.

³³ *Global modernite* (Global Modernity) kavramının da mucidi olan ve özellikle Çin araştırmaları bağlamında son yıllarda literatürde öne çıkan Dirlik'in global modernite öncesi kapitalist modernitenin ürettiği sınıfsal, siyasal, kültürel ve etnik eşitsizliklerin, kozmopolit ve eşitlikçi bir küresel uygarlık aracılığıyla önceki bölünmeleri ortadan kaldırmak bir yana, küreselleşmeyle daha da derinleştiğini iddia ettiği detaylı bir çalışması için bkz. Dirlik, Arif (2012). *Küreselleşmenin Sonu mu?*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

- 2) Kapitalizmin ulusal olarak “merkezsizleşmesidir”. Küresel kapitalizmin merkezi olan herhangi bir bölge ya da ulus saptamak giderek güçleşmektedir ve mezkûr merkezsizleşme birbirleriyle olan bağı kendi art bölgeleriyle olandan çok daha güçlü olan, kentsel oluşumların oluşturduğu, kesin olarak tanımlanabilecek bir merkezi olmayan bir ağa benzetilmektedir.
- 3) Merkezi olmayan bu ağı bir arada tutan araç ulusal pazarları ele geçirerek ekonomik faaliyeti yöneten ulus ötesi şirketleşmedir. Mezkûr araç sadece sermayenin, malların ve üretimin yayılmasına hizmet etmekle kalmayıp bu yayılmayı etkin biçimde belirleme gücüne sahiptir ve üretim ağırlıklı olarak bu şirketleşmenin art cephesinde yoğunlaşma göstermektedir.
- 4) Üretimin ulusötesileşmesi kapitalizm tarihinde benzeri görülmemiş bir küresel birleşme ve parçalanmanın da kökenini oluşturmaktadır. Küresel alanda kapitalizmin merkezi kaybolmakta, yerel alanda ise üretim işlemi parçalanarak mahalli bölgelere ve yörelere dağıtılmaktadır. Avrupa Ekonomik Birliği, Pasifik Havzası Ekonomik Birliği ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi gibi uluslar-üstü bölgesel örgütlenmeler bu parçalanmayı küresel seviyede temsil ederken, aynı ulusa ait yöreler kendilerini ulus ötesi sermayenin rotasına koymak için birbirleriyle yaptıkları yarışta bu parçalanmayı en temel seviyede temsil etmektedirler.
- 5) Sermayenin ulusötesileşmesinin getirdiği en önemli sonuçlardan biri kapitalist üretim tarzının kapitalizm tarihinde belki de ilk kez Avrupa’daki tarihsel olarak özgül köklerinden sıyrılmış biçimde gerçekten küresel bir biçimde ortaya çıkmasıdır. Kapitalizm anlatısı artık bir Avrupa tarihi anlatısı olmaktan uzaklaşarak, ilk kez Avrupalı-olmayan toplumların kapitalizm tarihiyle ilgili kendi söz haklarını kullandığı bir sürece işaret etmektedir. Son on yılı aşkın süredir Doğu Asya toplumlarına ait olduğu söylenen Konfüçyüsçü değerlerin kapitalizmle bağdaştırma gayretleri, belki de ekonomik parçalanmayla eş zamanlı olan kültürel parçalanmayla ilgili verilebilecek en dramatik örnektir. Avrupa–merkezci anlatıda hâkim söylem olan Konfüçyüsçülüğün kapitalizme bir engel teşkil ettiği inancının böylece ters yüz edilişi, Avrupa merkeziliğin sona ermesinden ziyade yeni kapitalist kültürün şekillenirken Avrupa merkeziliği tam da anlatısının bünyesine massetmesinden kaynaklanmaktadır.

Bu durumda Avrupa'nın ve Birleşik Devletler'in kapitalist dünya ekonomisi üzerindeki egemenliklerinin düşüşe geçtikleri bir sırada bile Avrupa ve Amerikan değerlerinin kültürel olarak nasıl sürdürülebildiğini açıklamaktadır. Doğu Asya Konfüçyüsçü canlanması gibi bir şeyi makul kılanın, onun Avro-Amerikan kökenli değerlere alternatif değerler ileri sürmesinden ziyade, kapitalist anlatının içine yerli kültürü dâhil etmesi olduğu belirtilmelidir.³⁴

- 6) Son olarak üretimin ulusötesileşmesi eski Birinci, İkinci, Üçüncü Dünya ayrımlarını anlamsızlaştırmaktadır. İkinci Dünya artık geçmişe aittir. Yeni küresel oluşumlar nedeniyle Birinci ve Üçüncü Dünya arasındaki ayrım da şüphelidir. Geçmişte Üçüncü Dünya'nın parçası olanlar bugün ulusötesi sermayenin rotasında yer almakla dünya ekonomisinin “gelişmiş” tabakasında yerlerini almışlardır. Aynı şekilde, Birinci Dünya'nın parçası olup da yeni küresel ekonomi tarafından kenara itilmiş olanların yaşam biçimleri, eskiden Üçüncü Dünya'ya özgü olduğu söylenen yaşam biçimlerinden güçlkle ayırt edilebilmektedir. Dolayısıyla küresel kapitalizm döneminin yeni kampaşması olan Kuzey ve Güney yeni ve farklı dünyaları îmâ etmekte; birincisi ulus ötesi sermayenin geçtiği yollara gönderme yaparken, ikincisi buldukları konumdan bağımsız olarak kenara itilmiş dünya nüfuslarına gönderme yapmaktadır. Küresel sermaye ideologları bu durumu “Küresel Bölgeselcilik” ya da “Küresel Yerelcilik” olarak tanımlamaktadır. Bununla birlikte küresel olanın % 70, yerel olanın % 30 olduğunu da vurgulamaktan geri kalmamaktadırlar.
- 7) “Esnek üretimin” imkân verdiği şey, artık emek karşısında ne içeride ne de dışarıda (kolonilerde) açık baskıdan yararlanma zorunluluğunun olmamasıdır. Sermayenin bu yeni dönemde ihtiyaçlarına veya taleplerine duyarlı olmayan ya da yeterli bir yanıt vermekten uzak olan halklar ya da yerler, kendilerini birdenbire onun rotasının dışında bulmaktadır. Bu da modernleşme teorisinin

³⁴ “Doğu Asya” (ya da “Konfüçyüs”, neo-Konfüçyüs) kültürünün ekonomik kalkınmadaki itici gücüne dikkat çeken Herman Kahn'ın 1979'da yayınlanan *Dünyadaki Ekonomik Kalkınma: 1979 ve Sonrası* adlı eseri bu konuda çığır açmıştı. 1978 yılındaki Dünya Ticaret Odası toplantısında dağıtılan bu metinde kalkınmaya ve teknolojik ilerlemeye son derece bağlı olan Neo-Konfüçyüsçü kültürler, ticaret için gerekli olan ve ihtilafı engelleyen “gönüllü disiplin”, itaat gibi erdemlerin geliştirilmesi ihtiyacını sağlıyordu. Kahn'ın dışında Harris ve Moran'ın Avrupa merkezci olmadıklarını ileri sürdükleri yaklaşımlarında kültürü kullanışları Şarkiyatçı bir kültür kavrayışına veya modernliğin kategorileştirme üslubuna sahip olan hayli Avrupa merkezci bir yaklaşım içermekteydi (Dirlik, 2010: 324-325).

altın çağını yaşadığı yıllarda bile olmayan mevcut durumu kendi hataları olarak algılamaları için eşsiz bir fırsat sunmaktadır (Dirlik, 2010: 95-170):

Castells, küresel dönüşümleri kapsamlı ve detaylı bir biçimde işlediği 3 ciltlik eserinin *Ağ Toplumunun Yükselişi-Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür* adlı ilk cildinde (2005), kapitalist yeniden yapılanmanın maddi temelini tarihte yepyeni bir üretim aracı olan enformasyon (bilgi) teknolojilerinin oluşturduğunu iddia ederek, bu teknolojik yeniliğin getirdiği ekonomik, siyasal ve toplumsal dönüşümleri şu şekilde özetlemiştir:

Dünyanın dört bir köşesinde ekonomiler, ekonomi, devlet ve toplum arasında değişken bir geometri sisteminin devreye girmesiyle birlikte, küresel olarak birbirlerine bağımlı hale geldi. Sovyet devletçiliğin çökmesiyle küresel jeopolitika temelden değişti. Kapitalizm de yönetimin daha esnekleşmesi; âdemi merkezîyetçilik, şirketlerin hem kendi içlerinde hem de başka şirketlerle ilişkilerinde ağlar oluşturması; sermayenin emek karşısında güçlenmesi, çalışma ilişkilerinin giderek bireyselleşmesi ve çeşitlenmesi; kadınların daha fazla, genelde ayrımcı koşullarda ücretli iş gücüne dahil edilmesi, devletin her toplumda piyasayı yeniden düzenlemek, refah devletini silmek için seçici bir tavırla müdahalede bulunması; sermaye birikimi ve yönetimi koşullarının giderek coğrafi ve kültürel farklılıklara dayandığı bir ortamda küresel ekonomik rekabetin kızışması gibi gelişmelerde kendini gösteren köklü bir yeniden yapılanma sürecine girdi (Castells, 2005: 1-2).

Bütün dünya toplumlarını tarihte eşi görülmemiş biçimde etkisi altına alan bu küresel ekonomi, modern enformasyon teknolojileri ve iletişim teknolojilerinin sağladığı yeni altyapı sayesinde hükümetlerin ve uluslararası kurumların sınırlayıcılığından sıyrılabilmekte ve ülke ekonomilerinin tümünü liberalleştirilmesi sayesinde küresel duruma uygun hale getirerek dünya ekonomisinden büyük ölçüde farklılaşmaktadır. Bununla birlikte küresel bir ekonominin işlediği gerçeğinin kabul edilmesine karşın üretim, istihdam, şirketlerin büyük bölümünün yerel ve bölgesel koşulların belirleyiciliği altında kalmaya devam edeceği de gözlenmektedir (Castells, 2005: 127-128).

“Ağ” (network) metaforuyla özellikle mezkûr değişim sürecini açıklamaya dönük çalışmaların başarılı bir sentezini inşa etmeyi başaran Castells’te küresel süreçlere başarıyla adapte olabilen ve sermayenin temerküz ettiği toplumsal birimler olan kentler; ekonomik, siyasal ve kültürel iktidarların bağlantı noktalarının kesiştiği yerleri oluşturmaktadır. Ayrıca Kuzey Amerika, Avrupa ve Doğu Asya’yı küresel ilişkilerin temel mimarisini belirleyen güçler olarak tanımlamakla birlikte, mezkûr mimari içinde küresel ekonomik süreçler sistemine değişken bir geometri sokan

dinamik ve karmaşık bir rekabet ve değişim süreçleri olduğunu (akt. Dirlik, 2009: 32-33) ileri sürmektedir. Castells bu süreçleri en yeni uluslararası işbölümü kavramsallaştırmasıyla aşağıdaki uzun alıntıda şu şekilde açıklar.

Benim en yeni uluslararası işbölümü dediğim şey, enformasyonel/küresel ekonomi içindeki dört farklı konum etrafında inşa edilmiştir: Enformasyonel emeğe dayalı yüksek değer üreticileri, düşük maliyetli emeğe dayalı yüksek miktar üreticileri, doğal sermayeye dayalı hammadde üreticileri ve değeri düşmüş emeğe indirgenmiş işsiz üreticiler... Hayati mesele bu farklı konumların ülkelere denk düşmemesidir. Bunlar, enformasyonel ekonominin teknolojik altyapısını kullanarak ağlar ve akışlar şeklinde örgütlenmişlerdir. Gezegenin bazı bölgelerinde coğrafi olarak yoğunluk gösterirler, dolayısıyla küresel ekonomi coğrafi olarak farklılaşmamış değildir. Ancak en yeni uluslar arası işbölümü ülkeler arasında değil, küresel bir ağlar ve akışlar yapısı boyunca, yukarıda işaret ettiğim dört konuma yerleşmiş bulunan ekonomik aktörler arasında gerçekleşir. Bütün ülkelerde de dört konuma rastlanır. Marjinalleştirilmiş ekonomiler bile, yüksek değer üreticileri ağına bağlı yönlendirici fonksiyonların küçük bir kısmına sahiptir... Ve kesinlikle en güçlü ekonomilerde bile, nüfusun değeri düşmüş emek konumuna düşürülmüş marjinal kesimler vardır. En yeni uluslararası iş bölümü emek ve teknoloji temelinde örgütlenmiştir, ama hükümetler ve girişimciler tarafından düzenlenip, yürütülür (akt. Dirlik, 2009: 33-34).

Castells 3 ciltlik eserinin birinci cildinde sermayenin daha önceleri karşılaştığı uzamsal bariyerlerin önüne geçebilmek için enformasyonel kapitalizmin devletler, ekonomiler ve toplumlar arasında akışkan bir ağ geometrisiyle ürettiği yeni bir uzamsallığın, Batı-dışı toplumları topyekün biçimde yeni bir kapitalist yörüngeye soktuğunu iddia etmektedir. 1980'li yıllardan itibaren Batılı olmayan toplumların ağ tarzı örgütlenmelere kolayca adapte olabilmelerine olanak veren kültürel yapıları, kapitalizmin Batı dışı coğrafyalarda tecrübe edilmesi ve alımlanmasında yepyeni bir eşiğe de işaret etmektedir (2005: 238-239).

Castells 1980 sonrası süreçte özellikle Çin, Japonya ve Güney Kore'nin girişimci ağlarının başarılı biçimde pratiğe geçirilmesinde tarihsel olarak oluşmuş kültür ve kurumların belirleyici olduğunu hem kendisinin hem de başka sosyal bilimcilerin yaptığı çalışmaların bulgularıyla ortaya koymuştur. Bu çalışmalar mezkûr ekonomilerdeki muazzam derecedeki başarıların neo-klasik iktisatın soyut piyasa mantığının açıklama tarzının ötesinde işletmelerin birbirleriyle oluşturduğu ağ tarzı örgütlenmeden kaynaklandığını ve bu örgütlü ağların kültüre ve kurumlara gömülü (embeddedness) olduklarını ortaya koymaktaydı (Castells, 2005: 238-244).

Doğu Asya'da ekonomik örgütlenme Budizm ve Konfüçyüsçülük'ten dolayı ortak kültürel havuzlardan beslense bile mezkûr kültürlerin alımlanma tarzları birbirinden farklılık göstermektedir. Bu toplumlar üzerine yapılan ampirik temelli

çalışmalarda Japon şirket ağları cemaatçi mantığa, Koreli şirketler ataerkil mantığa, Tayvanlı şirketlerinse soyun devam etmesi veya babadan oğula geçme mantığına sahip olduğu ortaya çıkarılmıştır. Ve bu mantıklar işletmelerin ördükleri girişim ağlarında tecessüm etmektedir. Enformasyon toplumunda temel birim ne birey ne de ailedir. Temel birey girişim ağlarından oluşmaktadır (Castells, 246: 247).

Castells özellikle 1970'lerden itibaren belli bazı Asya ekonomilerinin gösterdiği ayırt edici ekonomik performansı, bu toplumlarda tarihsel bir role sahip olan devletin etkinliği ve müdahaleciliğiyle ilişkilendirmektedir. Bu devletler özellikle kapitalizmin enformasyon teknolojileri ve iletişim alt yapısına bağlı olarak toplumlarındaki kültüre ve kurumlara gömülü esnek örgütlenme tecrübesini hayata geçirebilecekleri eşsiz bir tarihsel fırsatı yakalayabilmişlerdir. Neo-klasik iktisatçıların veya dogmatik bağımlılık teorisyenlerinin aksine Asya-Pasifik Bölgesi gözlemlendiğinde ekonomiye sistemli devlet müdahalesinin, devletin ülkesindeki ulusal ve uluslararası şirketleri stratejik olarak desteklediğini ve sanayileşmekte olan ülkelerin kalkınma süreçlerinde bilfiil etkili olan “kalkımcı devletin” varlığını görebilmektedir (Castells, 2005: 277-444).

Yeni uluslararası iş bölümü etrafında oluşturulan kavramsallaştırmalardan bir diğeri de Gereffi'nin, Wallerstein'den eleştirel biçimde ödünç alarak yeniden formüle ettiği “küresel meta zincirleri”³⁵ (global commodity chains) yaklaşımıdır. Wallerstein'in kavramsallaştırmasını temel alan Gereffi, onun geliştirdiği “Dünya Sistemi” yaklaşımını dünya sisteminin nasıl işlediğini belirleyen makro, mezo ve mikro değişkenleri tanımlamakta yetersiz kalmakla eleştirmiştir. Ülkelerin dünya ekonomisi içinde tuttukları farklı konumlar o ülkelerdeki sanayinin üretim zincirine nasıl eklemlendiğine, kullanılan teknolojilerin özelliklerine ve izlenen sanayileşme stratejilerine göre şekillenmektedir. Wallerstein'in Dünya Sistemi kuramından farklı olarak meta zincirleri kuramı, dünya ekonomisinin yapısı (makro düzey) ile ulusal kalkınma stratejilerini (mezo düzey) ilişkilendirmekle birlikte yerli ve uluslar arası taşeronluk ağının sosyal ve siyasal bağlantıları (mikro) üzerinde yoğunlaşmıştır (akt. Özügürlü, 2008: 98).

³⁵ Wallerstein'de meta zincirleri kapitalist dünya ekonomisinin çevrelerinden merkezlere doğru gitme eğilimidir. Meta zincirleri kapitalizmin tarihsel gelişmesi boyunca ülkesel ve coğrafi bakımdan, gitgide daha yaygın, eş anlolu olarak da gitgide daha hiyerarşik bir durum olan, geniş kapsamlı bir toplumsal işbölümünden söz etmektedir. Meta zincirleriyle ilgili daha detaylı bir bilgi için bkz. Wallerstein, Immanuel. (2006). *Tarihsel Kapitalizm*, Metis Yayınları, İstanbul; Hopkins, K. Terence ve Immanuel Wallerstein (2000). “Dünya-Sistemi: Bir Kriz Var mı?”, *Geçiş Çağı İçinde, Dünya Sistemi Yörüngesi (1945-2025)*, Avesta Yayınları, İstanbul.

Gereffi, ilki tüccar yönlendirmeli, ikincisi üretici yönlendirmeli olmak üzere iki farklı meta zinciri tiplmesi geliştirmiştir. Tüccar yönlendirmeli meta zinciri merkez ve çevre ülkelerdeki aktörler, merkezdeki büyük tüccarlar, pazarlama şirketleri, marka tacirleri ve çevredeki bağımsız fabrika sahiplerinden oluşmaktadır. Merkezdeki aktörlerin en temel rolü, birbirinden farklı ihracatçı ülkeleri âdemi-merkezi bir üretim ağı içinde birleştirmektir. Bu ağ içinde, araştırma geliştirme, ürün tasarımı, satış, pazarlama ve finans hizmetleri merkez aktörlerin bünyesinde yürütülmektedir. Çevredeki bağımsız fabrika sahipleri ise üretimin geri bağlantıları ile emek sürecinin denetim ve örgütlenmesinden sorumludur. Bu işletmelerde emek yoğun bir üretimle tüketim malları imalatı gerçekleştirilmektedir. Özetle, tüccar yönlendirmeli meta zinciri, rekabetçi ve âdemi-merkezi bir küresel fabrika sistemini ifade etmektedir. Burada emek yoğun bir üretimle tüketim malları imalatı, ticareti ve pazarlaması söz konusudur. Merkez aktörlerin kârı, araştırma-geliştirme, tasarım, pazarlama ve finans hizmetlerinin etkin bir biçime birleştirilmesinden gelir. Öte yandan üretici yönlendirmeli meta zincirinde üretim, ticaret ve pazarlama işlemleri merkezdeki üretici firmanın bünyesinde yürütülür; üretimin belirli aşamaları parçalanarak taşeronluk ya da ortaklıklarla kurulan ilişki ağı ile yeniden firma bünyesinde birleştirilir. Bu türdeki meta zincirinde, üretilen ve dolaşıma sokulan mallar, otomobil, bilgisayar gibi katma değeri yüksek mallardan oluşmaktadır (akt. Özüğurlu, 2008: 99-100).

2.2. Esnek Uzmanlaşma: Üçüncü İtalya Örneği

Kapitalizmin bu yeni evresini açıklamaya dönük tartışma ve kavramsallaştırmaların yanı sıra yeni dönemin hâkim üretim biçimini post-fordist olarak nitelendiren ve özellikle “Üçüncü İtalya”daki gelişmeleri bir “ideal tip” olarak sunan bir hayli tartışma yaşanmıştır. Zanaat temelli ve “esnek uzmanlaşma” (*flexible specialization*) biçiminde birbirleriyle hem rekabet hem de dayanışmacı ilişkiler geliştirmiş olan bu küçük işletmeler ve atölyeler, 5-50’den fazla ve 10’dan daha az sayıda işçi istihdam etmemektedir. Ayrıca her bölge birbirleriyle gevşek bir şekilde bağlantılı bir ürün dizisinde uzmanlaşmıştır. Toscana tekstil ve seramikte uzmanlaşırken, Emili-Romagna dayanıklı çiniler, otomatik makinalar ve tarım makineleri, Marche ayakkabı, Veneto ise seramik ve plastik mobilyanın yanı sıra ayakkabı üretmekteydi (Kumar, 2004: 54-55).

Üçüncü İtalya'da faaliyet gösteren bu küçük ölçekli işletmeler ve atölyeler müşterilerinden aldıkları siparişleri birbirlerine aktarmakta ve pahalı donanımların maliyetini paylaşmaktaydılar. Bunun yanı sıra kolektif pazarlama, muhasebecilik ve teknik hizmetler sağlamak için, yerel uzman birliklerinin kurulması amacıyla kaynaklarını ortaklaşa bir araya getiriyorlardı (Kumar, 2004: 56). Ayrıca mezkur bölgedeki gelişmeler günümüzün konjonktürü ile 19. yy. ortasında önce geniş ölçekli, ardından tekelci sermayenin küçük firmaları ve sanayi organizasyonu sorununu ademi merkezîyetçi ve demokratik denetlemeye dayanacak biçimde çözüme potansiyeline sahip olan sayısız kooperatif girişimi piyasadan sürmesiyle ellerinden kaçırdıkları tarihi fırsatın tekrar yakalanabileceği umudunu tetiklemekteydi. Üçüncü İtalya'da yeni işçi kooperatiflerinin âdemi merkezîyetçi komuta ve kontrol teknolojileriyle donanmış olmaları nedeniyle, büyük şirketlerin ve çok uluslu sermayenin hâkim ve baskıcı üretim organizasyonu biçimleriyle başarılı biçimde bütünleşme ve hatta bunları devirme kapasitesine sahip oldukları da ayrıca ileri sürülmüştür (Harvey, 2006: 216).

Bu üretim örgütlenmesini zanaat temelli becerilerle endüstriyel yapıların özgün bir birliği olarak yücelten genel görüşün aksi istikametinde olan görüş; 3. İtalya'nın büyük ölçüde Fordist dönemde işverenleri ciddi bir biçimde tedirgin etmiş emeğin gücünden bir kaçıışı ve emek gücü üzerinde yeniden denetim kurma çabalarının bir sonucu olarak şekillendiğini iddia etmekteydi. Onlara göre İtalya'nın kuzey bölgesindeki büyük işletmeler 1960'lı yılların sonundaki kitlesel grevlere ve emekçilerin yol açtıkları huzursuzluklara üretimi âdemi merkezîleştirmek suretiyle ve büyük bir ölçekte taşeronluğa başvurarak bir çözüm bulmaya çalışmışlardı (Kumar: 2004: 57).

Piore ve Sabel'in 1984 yılında yayınladıkları *Second Industrial Divide* [İkinci Sınâî Eşik] adlı kitabı tüm esnek uzmanlaşma ve post-fordizm (post-fordism) tartışmalarında literatürde temel referans kaynağı olarak kabul edilmiştir. Bu çalışmada kitle üretim teknolojisinden esnek üretim teknolojisine geçiş tartışmanın temel noktasını oluşturmaktadır. Ayrıca Fordist üretim tarzıyla simgeleşen kitlesel üretim tarzının iflas etmesi ve çok amaçlı makinelerin kullanılmaya başlaması sanayi tarihinde yeni bir geçiş olarak kabul edilmektedir. Piore ve Sabel, ABD'nin 1960'lardaki krizden ürün çeşitlemesine gitmek suretiyle, 1970'lerdekenden ise uluslararası üretim yaparak kurtulduğunu ima etmektedirler. 1980'lerdeki krizi ise büyük şirketlerin sınai üretim

organizasyon biçimini değiştirerek aşmaya çalıştıklarını, dolayısıyla esnek uzmanlaşma döneminin bu süreçte başladığını savunmaktadırlar. Krize çözüm olarak kabul edilen esnek uzmanlaşmanın özellikle başarılı olduğu “Üçüncü İtalya” diye adlandırılan Emiliano bölgesini örnek olarak göstermektedirler. Zanaatkâr üretime dönüş olarak gördükleri bu küçük ölçekli üretimi Fordist üretim tarzına zıt bir biçimde çok amaçlı makinalara, vasıflı işçilere, ürün çeşitlenmesine, yeniliklerin sürekli gerçekleştiği teknolojik yeniliklere, üretimi destekleyen politik güçlere ve işletme ile işçiler arasında işbirliğine dayanan bir sistem olarak karakterize etmektedirler (Çetindamar, 1993: 207-208).

Yazarlar tarafından geliştirilen bu teori *esnek uzmanlaşma ile kitle üretiminin* iki alternatif model olarak sunulması bakımından eleştirilmekte, böyle bir ayrımın yapılamayacağını, birçok üretim sisteminin bir arada var olabileceği savunulmaktadır. İkinci eleştiri noktasında; esnek uzmanlaşma sayesinde işçilerin esneklik kazanarak 19. yy. da olduğu gibi zanaatkâr bazlı üretimdeki demokratik çalışma koşullarına kavuştuğu iddiası sert bir biçimde reddedilmekte, işçi sınıfı bir yandan ırka ve cinsiyete dayanan ayrımcılıklara maruz kalırken diğer yandan vasıflı ve vasıfsız olarak ikiye bölünmektedir. Ayrıca sendikasız, geçici ve mevsimlik çalıştırma politikaları altında da ezilmektedirler. Üçüncü bir eleştiri noktası ise yazarların endüstriyel gelişmeyi maddi toplum koşullarından yalıtılmış biçimde sadece kitle üretimi ve esnek uzmanlaşma ayrımı etrafında sunmaları ve sınırlamalarıdır. Diğer bir eleştiri ise çok sınırlı bir somut gerçeklikten çıkardıkları sonuçları büyük bir teori gibi sunarak her şeyi açıklamaya kalkışmalarına dayanmaktadır (Çetindamar, 1993: 208-209). Ayrıca yazarların esnek uzmanlaşmanın ideal tipik bir örneği olarak sundukları Kuzey İtalya’da firmaların esneklik bakımından da vaziyeti farklılık göstermektedir. Örneğin, emek gücünün niteliği, ileri teknoloji kullananların taşeronluğunu yapan firmalarda düşük bir profil sergilemektedir. Esnek biçimde uzmanlaşmış firmalar piyasaya uyumu ve piyasaya hakimiyet açısından pragmatik bir stratejiler kümesi olarak ortaya çıkmaktadırlar (Belek, 2010: 41).

Emilia-Romagna’nın 1970’lerin başlarındaki ekonomik refahının arkasındaki temel faktör bölgesel yönetimin toplumsal değerlerle uyumlu bir politik kültür ve örgütlenmeye dayanmasıydı. O dönemlerde İtalyan Komünist partisi, merkezi hükümetin birçok engellemesine karşın bölgenin ekonomik potansiyelini açığa çıkarma hususunda kayda değer başarılar elde etti. Ekonomik gelişmenin bu seviyede olmasının

en önemli sebeplerinden biri kültüre içkin toplumsal ve kurumsallaşmış işbirliğinin bölgedeki küçük ölçekli ve orta ölçekli işletmeler, işçiler ve bölgesel yönetim arasındaki koordinasyona olanak sağlamasıydı. Bu bölgede de 3. İtalya'nın diğer bölgelerinde olduğu gibi büyük ölçekli işletmeler işçilerin yasal haklarında kayda değer bir gelişme olmasının yarattığı kısıtlılıklar bu firmaların üretimlerini küçük ölçekli üretim birimlerine veya küçük ölçekli taşeronlara aktarma çabasıyla aşılmaya çalışılmıştı. Bölgede faaliyet gösteren firmalar içinde ve arasında geleneksel dikey yapılanmalardan ziyade yatay temele dayan işbirliği temelli ilişkiler hâkimdi. Bölgede firmalar birbirine yakın konumlar aldıklarından dolayı birlikte çalışmaya teşvik edilmesinin yanı sıra taşeron ağlarıyla da biçimlendirilmişti. Firmaların ezici çoğunluğun küçük olması bu firmaların ayakta kalabilmesi için büyük firmalarla ve uluslar arası piyasalarla birlikte çalışmalarını zorunlu kılıyordu. Bölgedeki pek çok küçük firma aletlerini ve kaba materyallerini bölgedeki diğer firmalarla paylaşmaktaydı. Tekil bir firma bir diğer firmanın yardımını almak suretiyle özel sipariş verebilmekte ve geniş bir talebi karşılayabilme potansiyeline de bu sayede sahip olabilmekteydi. Bu kompleks taşeronluk sistemi maliyetlerin ve risklerin pek çok firma arasında dağıtılmasına da ayrıca izin vermektedir (Ferri ve White, 1999: 89-106).

Son olarak Üçüncü İtalya'nın esnek uzmanlaşma konusunda literatürde en çok zikredilen bölgesi olan Emilia Romagna'nın, 1980'lerin başındaki durumuyla şimdiki durumu arasında derin farklılaşmalar olduğu tespit edilmiştir. Bu bölgede 1970'lerdeki krize karşı küçük ölçekli ve esnek örgütlenme yapısıyla meydan okuyan, İtalya'nın diğer endüstriyel bölgelerin çalışmasını anlamada başarılı bir ölçüt olan ve sıklıkla sosyalist partiyle ittifaka giren komünist parti tarafından kontrol edilen bölgesel yönetimin Avrupa'da sol kanat partilerin koalisyonu için bir test vazifesi gördüğü dönemlerden (Brusco, 1982) sonra bir çok değişim yaşandı. Yaklaşık 20 yıl sonra hem endüstriyel yapıda hem de politik bağlamda önemli değişimler meydana geldi. Yerel endüstrinin yeniden yapılandırılması sayısız imalatçı firmanın ve istihdamın azalmasına yol açtı. Yeni hiyerarşilerin ortaya çıkışı ve öncü/baskın firmaların yükselmesinin yanı sıra yeni toplumsal çelişkiler ortaya çıktı. Geleneksel sosyal kimliklerin zayıflaması bölgesel toplumun dayanışmasını aşındırdı. Bölgede etkin olan komünist partinin önce demokratik sol partiye sonra da solun demokratlarına dönüşümü, endüstriyel politikaları formüle etme ve yönetme konusunda değişikliklere yol açtı. Sonuç olarak bu değişimler

önceki endüstriyel yapıdan ziyade daha yapılanmış firmalara odaklanan piyasa yönelimli bir yaklaşıma doğru hareket edildiğinin göstergeleriydi (Rinaldi, 2002).

Kapitalizmin bu yeni evresine ait yeni uluslararası iş bölümü ile ilgili tartışmalara belli yaklaşımlar üzerinden yer vermekle birlikte, bu bölümde kitlesel üretimin katılığıyla özdeşleşmiş Fordist üretim tarzından farklılaşarak özellikle Üçüncü İtalya bölgesindeki esnek uzmanlaşma tartışmasına eleştirel biçimde değinilmiştir.

2.3. Denizli Tekstil Sanayisinin Yapısı ve Gelişme Eğilimleri

2.3.1. Denizli Tekstil Sanayisi Araştırmalarına Genel Bir Bakış

Denizli, 1990’lardan itibaren ekonomik performansını sürekli artış gösteren bir ivmeyle yukarı doğru tırmandıran sanayi kentlerinden birini oluşturmaktadır. Küreselleşme olgusunun devletleri, bölgeleri ve ekonomileri ağ biçiminde örgütlenmeye zorladığı ve bu ağın dışında kalanların Dirlik’in deyişiyle “küresel kapitalizm”in nimetlerinden yararlanamadığı bir durumda Denizli kenti, özellikle büyük ölçekli üretim gerçekleştiren baskın konumdaki firmalarla öne çıkan bir üretim platformu olarak boy göstermiştir. Anadolu Kaplanları olarak anılan bir çok ilin içerisinde olan Denizli kent ekonomisi hakkında hatırı bir literatür (Özgür, 2006 213-258) meydana gelmiştir. Bu bölümde Denizli tekstil sanayisi ve özellikle Babadağ ve Buldan dokumacılığı üzerine yapılmış çalışmalardan seçici bir biçimde bazılarını yer verilmiştir.

Haluk Cillov’un çalışmasında (1949) Denizli’nin dokumacılık beldeleri olan Babadağ, Buldan, Tavas-Kızılcabölük ve Kale’deki el dokumacılığı sanayisi araştırılmıştır. Pamuklu dokuma üreticileri ve müteşebbis tüccarlar arasındaki ilişkileri dönemin siyasal ve ekonomik koşullarını da göz önünde bulundurarak araştıran çalışmada Denizli bölgesindeki dokuma imalatının ekonomik organizasyonun üç tipe ayrıldığı tespit edilmiştir: 1) Ev sanayisi, 2) Müstakil küçük sanayi, 3) Atölyelerde yapılan toplu çalışma.

İlk tipte; ustalar kendi evlerinde hür biçimde üretim yapmakla beraber ipliği tüccardan tedarik etmesine karşın pazarda malına daha yüksek bir fiyat bulması durumunda malını tacire satmak zorunda değildir. Bu tipte aile üyeleri kendi evlerinde birlikte çalışmakta ve ücretli işçi nadiren bulundurmaktadır. Aynı fiyatı vermesi halinde ise ipliği tedarik ettiği tacire malını satmak zorundadır.

İkinci tipi ise; çalışmanın yapıldığı yıllarda bölgede en yaygın görülen müstakil küçük sanayi oluşturur. Tam bağımsız olan evde kendi hesabına imalat ve satış yapan usta, kalfa ve çirak da çalıştırabilmektedir. İpliğin tacirden krediyle alınmasına karşın satışı konusunda serbestliğe sahiptir. Birinci tipte madde tedariki bakımından dokumacının tüccara bağlılığı olmasına karşın, ikinci tipte ustanın kimseye bağlılığı bulunmamaktadır.

Üçüncü tipte ise; dokumacıların atölyelerde toplu halde çalıştırıldığı, ipliği temin eden ve tezgâhların sahibi olan tüccarın parça başı ücret almak üzere işçi çalıştırdığı bir yapı hâkimdir. Bu tipte manüfaktür anlamında bir işbölümü yoktur. Ayrıca atölyelerin kendi başına çalışan ustalar tarafından da tutulduğu, kendi tezgâhlarında ve kendi hesaplarına imalat yaptıkları tespit edilmiştir.

Şevki Güler'in çalışması (1970), küçük pamuklu dokumacılık faaliyetiyle iştilgal eden Babadağlı dokumacıları konu almaktadır. Sanayileşmeyle birlikte ülkede pamuklu dokuma sanayinin gelişmeye başlamasının neredeyse tamamının dokumacılıkla uğraştığı Babadağ'daki küçük pamuklu dokumacılar üzerindeki olumsuz sonuçları olduğunu ileri süren çalışmanın temel varsayımı, doğal çevre, ekonomik faaliyet ve sosyal yapı faktörleri çerçevesinde sınınmaya çalışılmıştır. Kasabanın Babadağ dağının eteklerinde kurulmuş olması ve çöküntülerin sık sık yaşanması hayvancılık ve tarımın yapılmasını imkânsızlaştırarak belde sakinlerinin tamamının yere bağlı olmayan bir faaliyet olan dokumacılığa mahkûm olmasına yol açmıştır. Mallarını satmak ya da alışveriş yapmak amacıyla Babadağ'ın dışına bağımlı durumunda olan bu küçük pamuklu dokuma üreticileri sık sık belde dışında belli sosyal ilişkiler geliştirmek zorunda kalmıştır. Ekonomik faaliyet ise belde de üretimin olmazsa olmazı olan ipliğin temin edilmesiyle işleyebilmektedir. Babadağlı küçük üreticiler ipliğin tamamını Babadağlı tüccarlardan satın almaktadırlar. Dolayısıyla iki meslek grubu; dokumacılar ve dokuma tüccarları olarak birbirinden kesin biçimde ayrılmıştır. Ve bunlar arasındaki ilişkiler 3 farklı biçimde kendini göstermektedir. Bu üç tipte de tüccar malını almak ve satmak konusunda tam bir bağımsızlığa sahipken, küçük dokumacı birinci tipte % 18'lik bir oranla mal dokuma ve satma konusunda aynı hürriyete sahiptir. İkinci tipte ise; küçük dokumacı ya büyük oranda ya da tamamen ekonomik bakımdan bağımsızlıklarını kaybetmişlerdir. Üçüncü tipte ise birinci ve ikinci tipin karışımı olabilecek biçimde küçük dokumacı serbestliğe sahip olmasına karşın ekonomik

güçsüzlüklerinden dolayı yine tüccara bağımlı olmakta ve bu tipe girenlerin oranı % 65'e yakın bir orana tekabül etmektedir. Ayrıca araştırmada dokumacı grubunun mesleki birlik ve dayanışmanın eksik olmasından dolayı bireyciliğin artmış olduğu tespit edilmiştir.

Mustafa Mutluer'in çalışması (1995), Ege Bölgesi içinde kendine yeterli bir sanayi merkezi olarak Denizli sanayisinin kayda değer bir biçimde gelişmesinde etkili olan faktörleri incelemeye gayret etmiştir. Denizli sanayisindeki işletmelerin yapısı, gelişimi ve sorunlarının ele alındığı çalışmada genel itibarıyla şu eğilimler ortaya çıkarılmıştır: Sanayi tesislerinin büyük çoğunluğunun 1970-1990 yılları arasında kurulmasının yanı sıra, devletin ihracata dayalı sanayi teşvikleri verdiği yıllara tekabül eden 1985-1990 yılları arasında özellikle konfeksiyon işletmelerin yoğun olarak kurulduğu ortaya çıkarılmıştır. Denizli sanayisinin mevcut sermaye desteğini bir ticaret merkezi de olması hasebiyle ticaretten elde ettikleri ve özellikle dokuma sanayindeki işletme sahiplerinin daha önce dokumacılıkla ilgili işlerde belirli düzeylerde çalıştıklarından dolayı sanayiye geçişte gerekli bilgi ve sermayeye sahip oldukları tespit edilmiştir. Görüşülen işletmecilerin neredeyse tamamına yakınının Denizli kökenli olmasıyla beraber dokuma sanayindekilerin kökenlerinin özellikle Babadağlı oldukları ve böylece dokuma sanayinin Babadağ kültürünün üzerinde şekillendiği belirlenmiştir. Hammaddeyi ise Denizli çevresindeki illerle birlikte Türkiye'nin muhtelif illeri ve yurt dışından temin ettikleri, ihracatın Batı Avrupa ülkelerine odaklandığı ve havlu ve bornozun en yaygın üretilen ürün olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Sencer Ayata tarafından yürütülen Kasabada Zanaat Üretimi ve Toplumsal Tabakalaşma: Buldan (1988: 49-72) ve Aile İşletmesinin Krizi: Serbest Piyasa Ortamından Buldan Dokuma Sanayi (1990: 163-185) adlı etnografik temelli çalışmalarda, Denizli'nin bir diğer tarihi dokumacı beldesi olan Buldan'daki zanaat üretimi, toplumsal tabakalaşma ve aile işletmelerinin yapısı ele alınmıştır. İlk çalışmada, zanaat üreticilerinin kasaba toplumsal yapısı içindeki eski orta sınıfın içerisindeki konumlarının değişmesi olgusu özellikle motorlu tezgâhların yaygınlaşması, iplik fiyatlarının artması, hızlı üretim artışı ve ulusal pazarlar ve küresel ekonomiyle artan bütünleşme eğilimleri, ulaşım, iletişim, bankacılık alanındaki değişimler bağlamında ele alınmıştır. Buldan kökenli yerli dokumacıların, bu durumdan kurtulma yolu olarak ise kasabanın yerlisi olmak ve beldeye özgü kültürden kaynaklanan iyi insan olmak gibi

özelliklerle göçmenlerden ve olumsuz özelliklere sahip olan kimselerden farklılaştırma stratejisi güttükleri tespit edilmiştir. Özetle; beldedeki zenginler karşısındaki konumu alt üst olan bu kesim kendini mezkûr kesimlerden tefrik etme stratejisi olarak mülkiyet ve şehirliliğe sarılmıştır.

Ayata, ikinci çalışmada ise, serbest piyasa ortamında Buldan'daki yaygın işletme biçimi olan aile işletmelerinin içine girdiği krizi ele almaktadır. Çalışma genel itibariyle şöyle özetlenebilir: Büyük ölçüde motorlu tezgâha geçiş yapan Buldanlı dokumacı aile üyelerinin hepsinin bir arada çalıştığı ev-atölye birlikteliğinin birkaç işçi ve kalfa çalıştırılan evden ayrı, küçük atölyelerde çalışmaya doğru kaydığı tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra kendi hesabına çalışmakta olan eski aile işletmeleri ekonomik bağımsızlıklarını yitirerek fason imalatçılara dönüşmektedirler. Bu iki eğilimle birlikte aile işletmeleri küçük kapitalist işletmelere dönüşmekte, ticaret sermayesinin üretime daha yoğun biçimde sokulması suretiyle fason ilişkiler daha da yoğunlaşmaktadır. Ayrıca teknoloji düzeyi yüksek tezgâh sahiplerinin fason çalışmamalarına karşın ucuz tezgâhı olanların çoğunluğunun fason imalatçılara dönüşme eğiliminde oldukları tespit edilmiştir. Dolayısıyla kendisine çalışan dokumacıların fason dokuyanların karşısında gittikçe güç kaybetmesi, 1980 sonrası devletin ihracat yönelimli firmalara teşvik vermesi ve dokumanın hammaddesi olan ipliğin aşırı pahalılaşmasıyla ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Buldan'da iki kapitalist firma arasındaki fason ilişkisinin yanında kapitalist bir firmanın küçük üreticilerle girdiği fason ilişkiler mevcuttur. Kendi hesabına çalışmaya karşıt biçimde fason dokumacılığın çok daha düşük ücretlerle çalışılmasının arkasında iç talebe olan siparişlerin gerilemesi ve fason iş yaptıran firmaların işsiz kalma korkusuyla fasoncu tüccarların çalışma koşullarını kabul etmesi yatmaktadır. Buldan'da çalışmanın yapıldığı sırada birbiriyle fason ilişkiler kuran birkaç kapitalist işletme olmasına karşın, küçük sanayi sitesinin kurulmasıyla üretimin yoğunlaşması ve toplulaşmasıyla bazı firmaların bu durumu kendi lehlerine çevirerek Buldan'daki belli atölyelerle fason ilişkilerin yoğunlaştığı kapitalist ilişkilere gireceği öngörülmektedir.

Halis Ödel'in çalışması (1999) Denizli'nin geleneksel dokuma merkezlerinden olan Buldan, Babadağ ve Tavas-Kızılcabölük ilçelerinin Denizli il merkezinde devletin ihracata yönelik yatırım teşvikleriyle, belli bir sanayileşme düzeyini yakalamış tekstil sanayi karşısındaki dezavantajlı durumunu ele almıştır. 1990'lı yıllarda ihracat

kapasitelerini büyük ölçüde artıran Denizli il merkezindeki tekstil sanayi Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesi gibi süreçlerle hızlı bir ivme yakalamasına rağmen, Asya kökenli küresel finans krizinin olumsuz etkilerini doğrudan yaşamıştır. Bu süreçte aniden iç piyasaya üretim yapan bu ihracatçı firmalar Dünya genelinde olduğu gibi ülke içinde de havlu, bornoz, nevresim ve çarşaf ürünlerinde arz fazlasına yol açmakla birlikte fiyatlarında ciddi oranlarda düşmesine neden olmuşlardır. Bu da Buldan başta olmak üzere diğer dokumacı kasabalarındaki ev içi atölyeciliğin önünü kesilmesine yol açmıştır. Bu süreçte Buldan başta olmak üzere Babadağ ve Kızılcabölük'teki dokumacılık Denizli sanayine bağımlı fason atölyeleri haline geldi. Çalışmada bir de son olarak Denizli tekstil sanayinin devlet teşvikli ve teknoloji ağırlıklı üstünlüğüyle bu beldelerdeki küçük üreticilerin birleşmeleri ve özellikle Denizli'de iç piyasaya çalışan işletmelerin faaliyetlerinin kayıt altına alınması suretiyle aşılabileceğinin altı çizilmiştir.

Melih Pınarcıoğlu'nun (2000) çalışması tekstil ve konfeksiyon girişimciliğinin Bursa ve Denizli'nin yerel ekonomilerindeki zamanla farklılaşan yapıları üzerinden incelenmesine dayanmaktadır. Firmalar arası rekabetle beraber yaşanan dayanışmacı özelliklerin 1980 sonrası kapitalizmin yeniden yapılanması sürecinde gelişmiş ülkelerle fason tarzı ilişkilere girilmesiyle dönüştüğü iddia edilmiştir. Bursa'da 1980 öncesi ağ benzeri hiyerarşik üretim örgütlenmesi, 1980 sonrası dikey bütünleşme stratejilerinin hayata geçirilmesiyle dönüşüm geçirmiştir. Denizli'de ise 1980 sonrası ihracat fırsatlarını kullanarak firmaların simetrik bir ağ örgütlenmesi yaratmasıyla ciddi bir başarı kaydetmelerine karşın süreç içerisinde ağ örgütlenmesi bozulmaya uğramıştır.

Metin Özüğurlu'nun çalışması (2002) yeni uluslararası işbölümünün uzantısı olan "küresel fabrika" ve "küresel meta zincirleri" yaklaşımları çerçevesinde Anadolu'nun sanayileşme sürecindeki kentlerinden biri olan Denizli'nin işçi sınıfı üzerindeki etkilerini ele almıştır. Çalışmada Thompson'ın "sınıf mücadeleleri", "sınıf oluşumları" ve Buroway'ın "üretim rejimleri tipleri" kavramsal çerçevesi üzerinden bir alan araştırması yapılmıştır. 15-20 yıllık süre boyunca kendi il sınırları içinden başlayan ve komşu illere uzanan "proleterleşme örgüsünde" işçilerin sendikalaşma ve direniş süreçlerinin başarısızlıkla sonuçlanmasına karşın, örgüt kurma deneyimi edinen kadın ve erkeklerin belirginleştiği görülmüştür. Ayrıca fabrikalarda sendika fikrinin işçilere nerede ve ne şekillerde aşılacağıyla ilgili belli bir deneyime sahip olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Ahmet Alpay Dikmen'in çalışmasında (2000) fordizmin krize girmesi ve kapitalizmin yeniden yapılanması süreçlerinde Wallerstein ve Gereffi'nin "dünya sistemleri yaklaşımı"nın kavramsal araçları kullanılarak merkez, çevre ve diğerinden oluşan yeni dünya hiyerarşisi Denizli üzerinden çözümlenmeye çalışılmıştır. Yüksek teknoloji üreten toplumların katma değeri düşük ürünlerin üretimini geliştirmekte olan çevre ülkelere devrettiği yeni uluslar arası işbölümünde, Denizli tekstil ve hazır giyim piyasasının dünyaca ünlü markalara ve aracı firmalara mal ürettiğini ve bunu küresel meta zincirlerinin tüccar-yönlendirmeli meta zincirlerine bağımlı bir yerel ekonomi aracılığıyla yaptığı iddia edilmektedir. Söz konusu çalışmada, Yeni dünya hiyerarşisinde merkez ülke firmaları marka ve uluslararası ağ kurma yarışı içerisine girmesine karşın bu firmaların fasonculuğunu yapan Denizli, çevre ülkenin yerel üretim odağı olarak küresel üretimden pay kapabilme yarışı içerisine girmiştir. Kapitalizmin yeni ekonomisinde esneklik tüketim temelli olduğu ve üretim yapısındaki bir esneklikten ziyade pazarlama etkinliklerinin üretim etkinliklerinden koparılması ve çevre ülkelerde pazar kapma yarışına giren fabrikaların ve dolayısıyla işçilerin her an iş kaybetme riski taşımasına dayandığından söz edilmiştir.

Tanyel Özelçi Eceral'ın çalışması (2006: 458-480) kurumsalcı yaklaşım çerçevesinde kurumsal faktörlerin yerel/bölgesel ekonomi üzerindeki etkilerini Denizli tekstil sanayi üzerinden ele almıştır. Bu çalışmada Denizli'de firmaların birbirleriyle olan dayanışmacı ilişkilerin özellikle kriz dönemlerinde rekabetçi ilişkilere dönüştüğü ve ortak bir zeminde iş yapabilmelerini sağlayan birlik veya derneklerin geleneksel ilişkilerin baskın kalmasından ziyade cılız kaldığı iddia edilmektedir. Merkezi hükümetlerin desteklediği kurumların verimliliğe dayanarak rekabet eden bir yerel ekonomiyi yaratamadığını ve yerel ekonomik başarının sağlanabilmesi için değişen koşullara adapte olabilecek esnek bir kurumsal çeşitliliğin yaratılması gerektiği vurgulanmıştır.

Bilge Armatlı-Köroğlu'nun çalışması (2006: 397-420) küçük ve orta boy işletmelerdeki "yenilikçilik" kapasitesini Ankara, Bursa ve Denizli üzerinden karşılaştırmalı biçimde ele almaktadır. Bu yeni sanayi odaklarından özellikle Bursa ve Denizli kentlerinde (Ankara'da görece daha fazla) geleneksel sektörlerde uzmanlaşılması Ar-ge faaliyetleri, Ar-ge personeli ve bilimsel bilgiye erişim ve kullanımı konusunda sınırlılıklar oluşturmaktadır. Her üç bölge de "yenilik" faaliyetleri

yaygın olmakla beraber yerel düzlemde ilişkilerin korunması kaydıyla küresel ağların bu faaliyetlerin arttırılmasındaki önemi belirginleşmektedir. Her üç bölgede de firmalar arası ilişkilerin firmalarla kurumlar arası ilişkilere baskın çıkmasının “yenilikçiliği” engellediği de iddia edilmektedir.

Çiğdem Varol’un çalışması (2006) Denizli ve Gaziantep sanayilerindeki üretim örgütlenmelerini girişimci ağlar üzerinden mukayeseli biçimde ele almıştır. Sanayi odaklarında bu süreçte farklı küreselleşme ve yerelleşme süreçleri yaşanmaktadır. Firma içi ağlar, firmalar arası ağlar ve firma dışı ağların oluşmasında yerele yerleşik olan sosyal, kültürel ve mekânsal etkilerin belirleyici olduğu, yeni sanayi odaklarında birçok ağdan söz etmek mümkün gözükmeye karşın yerelde kurulan yoğun ilişkilerin aynı zamanda “buluşçuluk” ve “yeniliği” önleyen mekanizmaları da beraberinde getirdiği vurgulanmaktadır.

Asuman Türkün-Erendil’in (1998; 2000: 91-117) çalışmasında “eleştirel realist” bir araştırma metodolojisine dayanarak 1980 sonrası Denizli tekstil ve konfeksiyon sanayisinde ortaya çıkan hızlı yapısal dönüşümlerin ürettiği yeni eşitsizlikler uluslararası, ulusal ve yerel bağlamlar göz önünde bulundurulmak suretiyle kazananlar ve kaybedenler açısından incelenmiştir. Buna göre Denizli’de 1980 sonrası dikkat çekici biçimde elde edilen başarının arkasında farklı dönemlerde etkinlik gösteren ve öne çıkan aktörlerin değişen koşullarda ulaşabildikleri toplumsal kaynakları kullanarak üretim ve emek organizasyonunda uzmanlaşması yatmaktadır. Aile grupları iş kurmada, sermaye sağlamada, pazarlamada ve piyasada varlığını sürdürebilmede bir toplumsal ağ olarak kritik bir işleve sahiptir. 1980 öncesinde bu öncü firmaların elde ettiği bilgi, beceri, sermaye ve üretim ve emeğin örgütlenme konusundaki deneyimler devletin teşvikleriyle uluslararası üretim ağlarına ihracat yapan firmalar olarak konum almalarına olanak sağlamıştır. 1980 sonrası teknolojisini sürekli yenileyen ve benzer mal üreten (özellikle havlu ve bornoz) ihracat yönelimli çalışan firmalarla teknolojisini yenileme şansı yakalayamayan iki ayrı üretim ağı oluşmuştur. Piramit biçimindeki üretim örgütlenmesi çerçevesinde büyük ve iş alma kapasitesi az sayıdaki öncü firmalar girdikleri uluslararası fason ilişkiler aracılığıyla büyük bir dinamizm yaratabilmekte ve bunu piyasada diğer firmaları örgütlemek suretiyle yaygınlaştırabilmektedir. Bu başarıyı yakalamada öncü aile firmalarının bilgi, beceri ve girişimcilik yeteneklerinin ötesinde bu gelişimin ana eksenini Denizli tekstil ve konfeksiyon sanayisinde her dönem

çalıştırılabilecek ucuz ve becerikli emek oluşturmaktadır. Kriz dönemlerinde öncü firmaların kapasite fasoncusu olarak çalışan küçük üreticiler ve dolayısıyla işçiler ilk gözden çıkarılabilecekler olarak dezavantajlı kesimi oluşturmaktadır. 1990'ların ortasından itibaren gözlemlenen önemli eğilimlerden biri de düşey entegrasyonun artması ve üretimin tüm aşamalarının firma içine alınmasıdır. Başka deyişle; büyük ölçekli öncü firmalar giderek piyasadan bağımsızlaşmaya ve daha özerk bir gelişim içerisine girmişlerdir. Çoğunu Babadağlı aile firmalarının oluşturduğu devleşen bu entegre firmalar aldıkları siparişleri Denizli piyasasındaki başka firmalara fason olarak devredebilecek güce sahiptirler. Sonuç olarak ağ (network) analize uygun düşen bir yapılanma içerisinde olan Denizli tekstil ve konfeksiyon sanayisi; 1980 öncesinde firmaların aynı mekanda toplu halde bulunmanın ekonomilerinden yararlanmak suretiyle ve kendi aralarında geliştirdikleri ekonomik ve toplumsal ağların ortaya çıkardığı kapasiteyle üretim ağlarının bir parçası olabilmişlerdi. 1990'ların sonunda ise; Denizli'de güç ilişkilerinin giderek daha eşitsiz bir yapı içerisinde olduğu mezkûr üretim ağlarına sözü edilen piramit yapı çerçevesinde ulaşılabilmektedir.

Dürdane Şirin Saraçoğlu ve Zeynep Başak'ın ortak çalışmasında (2009: 214-237) bir alan araştırması yapmak suretiyle Denizli ve Gaziantep illerindeki tekstil sektöründe, firmalar arası değişim ilişkileri kapsamında fason ilişkiler ele alınmıştır. İki ilin tekstil sektöründe de yoğun biçimde taşeron ilişkilerin olmasının yanı sıra, taşeron iş yapan ve taşeron işveren firmalar arasında bir bağımlılık ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Sözü edilen çalışma taşeron ilişkilere giren firmaların sayısı, bu firmalar arasındaki teknoloji transferinin yetersizliği ve eksikliği, emek maliyetlerini azaltma teşebbüsleri ve en önemlisi bu firmaların ölçeği ve sermaye stokları gibi faktörler firmalar arasındaki yüksek bağımlılıkta cisimleşen hiyerarşik taşeron ilişkilerin olduğunu doğrulamaktadır. Literatürde iddia edilenin tam aksine, taşeron ilişkilerin istihdamın yaratılmasına, sermaye birikimine, küçük ve orta ölçekli firmaların büyümesine yol açmadığı da iddia edilmektedir.

Alim Arlı'nın çalışması (2009), alan analizleri aracılığıyla kentsel ve kırsal değişim ve farklılaşma süreçlerini, Denizli'nin 1990 ile 2000 yılları arasında geçirdiği dönüşüm üzerinden açıklamaktadır. Genel nüfus verilerini kullanarak, bütünsel (wholistic) ve ilişkisel (relational) bir araştırma mantığına dayanmak suretiyle, istatistiki mütakabiliyet analizi ve hiyerarşik kümeleme analizi araştırma dilleriyle kentsel ve

kırsal dönüşüm biçimleri analiz edilmiştir. Çalışmada, hem 1990-2000 döneminde Türkiye illerinin tamamındaki dönüşüm ve kümelenmelerin niteliği ve yörüngesi, hem de bütün içerisinde Denizli ilindeki kentsel ve kırsal tabakalaşmanın özgün yönleri sektörel yapılar üzerinden araştırılmıştır. İller arasında olan sektörel kutuplaşmanın, tarımcı yerleşme yapıları ile mavi ve beyaz yakalı erkek-kadın emeğine dayanan metropol yapıları arasında olduğu görülmüştür. Bu farklılaşmalar içinde Denizli ilinin tekil bir profile sahip olduğu ve ülke genelinde iller arası kutuplaşma içinde açıklanamayan özgünlükler sergilediği çalışmada bulgulanmıştır. Bizim kendi tez çalışmamız açısından önemli olan ise, Arlı'nın çalışmasında özeldde tekstil sektörünün geçirdiği dönüşümlerde nelerin bulgulandığı meselesidir. Denizli ili mezkûr süreçte sergilediği ekonomik performans ile bir önceki dönem uzmanlaşmada yoğunluk gösterdiği alanlardaki (tekstil, imalat sanayi, tarım) konumunu pekiştirmiş ve ilaveten madencilik iş kolundaki gelişimini anlamlı düzeylere çıkarmıştır. On yıllık süreçte imalat sanayiindek yeni istihdam olanaklarının artışı ve tarımdaki nüfusun azalma eğilimi Türkiye genelindeki nüfus değişim trendleriyle uyumludur. Bir diğer önemli bulgu ise, küreselleşme sürecinde Batı dışı ülkelere kayan imalat iş alanlarında yoğun kadın emeği istihdamının Denizli'de de gözlemlenmiş olmasıdır. Denizli'nin yaşadığı ekonomik dönüşümün toplumsal sonuçları bakımından da küreselleşme sürecinin bir parçası çıktığı iddia edilmiştir.

2.3.2. 2008 Küresel Ekonomik Krizin Denizli Tekstil Sanayisine Genel Yansımaları

Denizli tekstil sanayisinin 1990'lı yıllarda gerçekleştirmiş olduğu ekonomik başarı eğilimi, 2002'den itibaren sanayinin emek rezervleri bol olan Çin, Hindistan, Endonezya, Vietnam ve diğer Uzakdoğu ülkelerine kayması ve bu ülkelerin yeni fason üretim bölgeleri olarak belirmesiyle gerilemeye uğradı. Denizli'nin geleneksel emek yoğun üretim ve ihracat yapan tekstil, hazır giyim, ev tekstili ve deri sanayi kolları bu süreçte pazar ve maliyet sorunlarıyla karşı karşıya kaldı (Ekonomik Yönüyle Denizli, 2011: 16). Pamuklu tekstil sanayi üretiminin yarısından fazlasının Denizli tekstil sanayisinde üretilmesi³⁶ (Seçilmiş Göstergelerle Denizli, 2010: 151) Denizli tekstil sanayisinin bu gelişmelerden doğrudan etkilenmesine neden oldu.

³⁶ Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin Sanayi Kapasite Raporu İstatistikleri'ne göre (2011) 2011 sonu itibarıyla Denizli'nin dokuma ürünlerinde Türkiye'de en çok kapasite raporuna sahip olan il olarak

Denizli tekstil sanayisinde ihracat yönelimli çalışan firmaların Avrupa'ya coğrafi yakınlığı, Gümrük Birliği'ne üye olunması nedeniyle sahip olunan ayrıcalıklar ve Avrupa'daki ulus ötesi firmalarla uzun yıllardır geliştirilen üretici taşeron firma-dağıtımçı firma ilişkisi Avrupa'nın geleneksel tekstil üreticisi olma rolünü devam ettiren faktörleri oluşturuyordu. Buna karşın mezkûr nedenler firmaları 1990'lı yıllarda elde ettikleri yüksek karlılıktan taviz vermeye zorladı.

2006 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nin eski kentlerin görelisi olarak düşük gelirli bölgelerinde meydana gelen konut hacizlerinin Amerika'nın refah seviyesi yüksek kent sakinlerini de etkilemesi "standart altı konut kredisi krizi" (subprime mortgage crisis) dedikleri konut temelli bir finans krizine yol açmıştı (Harvey, 2012: 11-12). ABD'de yaşanan krizin etkileri 2008'de iyice hissedilmesiyle beraber, kriz başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere tüm dünyayı belli düzeylerde etkisi altına aldı. Dünyaca ünlü firmaları ve yatırım bankalarını iflas ettiren ve milyonlarca işçinin işsiz kaldığı konut temelli finansal kriz, 1970'lerden itibaren kapitalizmin yeniden yapılandırılmasında kapitalist sınıfın iktidarını yeniden tesis etmeye ve sağlamlaştırmaya dönük temel politikaların başarıyla işlediğini de göstermekteydi. Bunlar; kârları özelleştirmek, riskleri toplumsallaştırmak, bankaları kurtarmak ve halkı cendereye sokmaktan oluşuyordu (Harvey, 2012: 19 -21).

Biz burada söz konusu krizin nedenleri ve etkileri üzerine çok ayrıntılı değerlendirmelere³⁷ girişmekten kaçınarak, özellikle 2008 dünya ekonomik krizinin³⁸ Denizli tekstil sanayisi üzerindeki yansımalarını Denizli Sanayi Odası ve Denizli Ticaret Odası'nın kriz süresinde çıkardıkları yayınlarda yer alan değerlendirmeler ve verilerle birlikte devletin üst kademeleriyle olan yazışmalar üzerinden kısaca açıklamaya çalışacağız.

Bursa'dan sonra 2 . sırayı aldığı tespit edilmiştir. Giyim eşyası dışındaki tamamlanmış tekstil ürünlerinin imalatında ise en çok kapasite raporuna sahip olarak 1. sırada yer almaktadır. Ayrıca krizin Denizli tekstil sanayisini en sert biçimde etkilediği 2009 yılında bile Türkiye'de üretilen pamuklu tekstil ihracatında Denizli'nin havlu üretimi % 72; bornoz ve sabahlıkta % 66, 14; çarşaf üretiminde ise % 49, 40'lık bir orana sahip olmaktadır (DSO İstatistik Yıllığı, 2012: 39). Krizin etkilerini yavaş yavaş geride bıraktığı yıl olan 2010 yılında ise Denizli pamuklu tekstil sanayisi mezkûr ürünlerin sırasıyla % 75, 05; % 66, 70 ve % 49,99'lük oranını üretmiştir (Seçilmiş Göstergelerle Denizli, 2010: 151).

³⁷ Neoliberal kapitalizmi yeniden canlandırmaya yönelmiş stratejiler üzerinden çok boyutlu eleştirel bakış açıları sunan ve krizin emekçi sınıflar üzerindeki toplumsal ve siyasal etkilerinin ele alındığı zengin bir derleme çalışması için bkz. Panitch, Leo vd., (ed.), (2012). *Socialist Register 2011 Bu Defaki Kriz*, Yordam Kitap, İstanbul.

Dünya finans krizinin etkileri 2008 ve 2009 yıllarında Denizli'nin ev tekstili, hazır giyim ve deri sanayi kollarında kayda değer biçimde görülmeye başlandı. Denizli sanayisinin üretiminin ihracat yönelimli olması krizin etkili olmasındaki en önemli yapısal nedenlerden birini oluşturmaktaydı. Aşırı değerli Türk Lirası ihracatı olumsuz etkilerken ithalatı özendirmiş ve ucuz ham bez, iplik ithalatı ilgili malların Denizli'deki üretimini olumsuz etkilemişti. Ayrıca ham bez üretimindeki azalma ilçelere kadar yayılmış olan atölyelerin kepenk kapamasına neden olmuştu (Ekonomik Yönüyle Denizli, 2011: 16). Beldelerdeki küçük ölçekli işletmelerin yanı sıra kriz yılı olan 2008 yılından bir yıl sonra, Denizli'nin köklü firmaları başta olmak üzere birçok firma iflas ederek üretimi durdurmak zorunda kalmıştı ³⁹ (Ergüneş, 2009: 329). Dünya pamuk fiyatlarının yükselmesi ve Denizli dâhil ülke genelindeki pamuk üretiminin azalması ilçelere kadar yayılmış (Ekonomik Yönüyle Denizli, 2011: 16) ve bu süreçte pamuğa devlet desteğinin artırılması ve pamuğun stratejik ürün olarak kabul edilmesi hususunda Denizli Sanayi Odası çalışmalar başlatmıştı (Stratejik Bir Ürün: Pamuk, 2011).

Ayrıca dönemin teşvik yasalarının Denizli'yi kapsam dışı bırakmasına ilaveten Denizli'nin teşvik alan Afyon, Afyon'un Dazkırı ilçesi ve Uşak iline bitişik olmasının getirdiği olumsuzluklar, Denizli Sanayi Bölgelerini ve Serbest Bölge'yi etkilemiş ve bu süreçlerde Çardak Özdemir Sabancı Organize Sanayi Bölgesinin devam etmekte olan torba yasanın içine alınması için Denizli Sanayi Odasının ciddi gayretleri olmuştur (Ekonomik Yönüyle Denizli, 2011: 16, Çardak Organize Sanayi Bölgesi'nin Torba Yasa Kapsamında Yatırım Teşvikleri Bakımından Komşu İller (Afyon-Uşak) İle Eşitlenmesi, 2011).

İhracata dayalı olan Denizli sanayisinde lokomotif sektör olan tekstil ve konfeksiyon sektöründe 1997 yılında ihracattaki payı % 82 civarında iken 2009-2010 yıllarında bu oran % 60'a düşmüştür (Ekonomik Yönüyle Denizli, 2011: 17). Üretim hacminin katlanmasına rağmen tekstil ve konfeksiyon ihracatının oransal olarak düşmesinin bir başka sebebi de, Denizli sanayisindeki tekstil ve konfeksiyon dışı

³⁹ 9 Ekim 2009 tarihli Milliyet gazetesinin milliyet.com adlı internet sitesinde "Denizli'de Neler Oluyor?" adlı bir başlıkla bir haber kriz sonrası artan intiharların ve kapanan firmaların listesini veriyor. Ayrıca 2008 yılına göre 2009 yılında sigortalı çalışan on binlerce işçinin işten çıkarıldığına ev daha fazla sayıda olan sigortasız çalıştırılan kayıt dışı işçilerinde buna eklendiğinin de altını çiziyor (Denizli'de Neler Oluyor, 2009). Ayrıca özellikle 2008 finans piyasalarının girdiği kriz ekseninde küresel kapitalizmin ve bir çevre ülkesi olarak kavramsallaştırılan Türkiye'nin mevcut durumu ve yapısal açmazlarının incelendiği daha çok iktisatçılardan oluşan zengin bir derleme çalışması için bkz. Mütevellioğlu N., vd., (der.) (2009). *Küreselleşme, Kriz ve Türkiye'de Neoliberal Dönüşüm*, İstanbul Bilgi; Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

sektörlerin ihracatta öne çıkmasıyla açıklanabilir. 2010 yılı ortasından itibaren krizin etkilerini atlatmakta olan Denizli sanayisinde yer alan firmalar Denizli Sanayi Odası'nın öncülüğünde yeni pazar arayışlarına girerek, potansiyel pazar olarak görülen Orta Doğu ve Afrika ülkelerine yönelik inceleme amaçlı ziyaretler gerçekleştirmiş, fuarlara iştirak ederek yeni müşteriler edinme ve ürün konseptleri gerçekleştirme çabası içerisinde olmuştur (Ekonomik Yönüyle Denizli, 2012: 27).

Denizli sanayisi 2011 yılındaki yükselme eğilimine 2012 yılında da devam etmekte beraber yeni yatırım teşvikleri düzenlenmesinde ilin 2. Bölgeye alınmasının ekonomiyi pozitif biçimde etkilediği görülmektedir. Ayrıca her yıl İstanbul Sanayi Odası tarafından ilan edilen ve Türkiye'nin en büyük ilk 500 ve ikinci 500 firması arasına giren Denizlili yirmi bir firmanın 2011 yılında, on ikisinin metal, bakır işleme, kablo, kağıt ve beton sanayinde, üç firmanın gıda sanayinde, altı firmanın da tekstil ve konfeksiyon sektöründe üretim yapmakta olduğu tespit edilmiştir (Ekonomik Yönüyle Denizli, 2012: 29). 2012 yılında ise İstanbul Sanayi Odası tarafından yapılan ilk bin 1000 firma sıralamasında Denizlili yirmi iki firma yer almıştır. Yirmi iki firmanın yedisi tekstil ve konfeksiyon sanayisinde, on ikisi metal, bakır işleme, kablo, kağıt ve beton sanayisinde, ikisi gıda ve yem sanayisinde faaliyet göstermektedir (Ekonomik Yönüyle Denizli, 2012: 27).

Çalışmamız boyunca temel odağımızı oluşturan baskın konumdaki Babadağlı ve Buldanlı firmaların yetkililerinin yanı sıra, Alaşehir (Manisa) ve Kızılcabölük kökenli iki firmanın yetkilileriyle de derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Görüştüğümüz bu firmaların beşi 2012 yılını kapsayan İstanbul Sanayi Odası tarafından yapılan sıralamada ilk 1000 içerisine girmiştir. Çalışmamızda firmaların isimlerine yer verilmemesine karşın her firma kendisini çalışmada temsil eden bir kodla numaralandırılmıştır. Teks 8 No'lu firmanın sahibi köken olarak Alaşehirli'dir ve sıralamada firması 208. sırada yer almaktadır. Teks 9 No'lu firmanın sahibi ise köken olarak Kızılcabölüklü'dür ve firması 521. sırada yer almaktadır. Teks 5 No'lu firmanın sahibi köken olarak Babadağlı'dır ve firması 604. sırada yer almaktadır. Teks 2 No'lu firmanın sahibi köken olarak Babadağlı'dır ve firması 710. sırada yer almaktadır. Teks 3 No'lu firmanın sahibi köken olarak Babadağlı'dır ve firması 846. sırada yer almaktadır. Ayrıca sahibinin Babadağ kökenli olduğu Teks 1 No'lu firma Denizli'nin dışında Bursa ve Çorlu'da sahip olduğu tesisler itibariyle Avrupa'nın en büyük pamuklu entegre

üretim tesisine sahip olarak 2012 sıralamasında 163. sırada yer almıştır. Ayrıca sıralamaya giren mezkûr firma İstanbul merkezli olduğu için Denizli'yi temsil eden bir firma olarak sıralamada doğal olarak yer almamıştır (Türkiye'nin 500 Sanayi Kuruluşu, 2013). Teks 4 No'lu ve Teks 6 No'lu sahiplerinin Babadağ kökenli olduğu firmalar ise 2012 yılında giremedikleri sıralamaya 2009 yılında girmişler ve sırasıyla 952. ve 996. sıralarda yer almışlardır (İstanbul Sanayi Odası 500 Büyük Firma Sıralamasında Yer Alan Denizli Firmaları, 2010).

Bu veriler göz önüne alındığında; Denizli sanayisinde sektörlerin çeşitlendiği tespit edilmekle beraber, Denizli Ticaret Odası Başkanlığı'nın krizden dolayı firmaların alternatif sektörlerle yönelmesi konusundaki uyarıları da (Denizli Ticaret Odası Haber Gazetesi, 2013) kriz sonrası toparlanma stratejileriyle ilişkili gözükmektedir.

Tez çalışmasının uygulamalı kısmının analiz ve değerlendirmesi olan 3. Bölüm'de de görüleceği gibi, özellikle baskın firmaların ve bazı orta ölçekli firmaların tekstil sektörünün dışında başka sektörlerde de faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir.⁴⁰

Denizli sanayisinin ekonomik krizden çıkış yolları bulma ve tekstil sanayisinin gelişiminin kesilmemesi noktasında Denizli Sanayi Odası Başkanlığı'nın devletin üst düzey yetkililerine gönderdiği mektupların önemli işlevleri olduğu da ayrıca tespit edilmiştir. Sektörün 2008 dünya ekonomik krizinin olumsuz etkilerini yaşadığı dönemlerde birçok firma işçi çıkarmış⁴¹, pek çok firma kapanmış ya da üretime ara vermek zorunda kalmıştır. Bununla beraber birçok firma sahibi banka kredilerine mahkûm bırakılmıştır. Sektörün anti-damping ve ticaret politikası oluşturulması talebi 2010 yılının Mart ayında Denizli Sanayi Odası Başkanlığınca Dış Ticaret Müsteşarlığına bildirilmiştir (DSO'dan Anti-Damping Başvurusu 2011). Başta Çin olmak üzere Güney Kore ve Hindistan gibi ülkelerden ithal edilen tekstil ve hazır giyim ürünlerine vergi getirilmesi yönündeki çabalar sonuç getirmiş ve Ekonomi Bakanlığının bu ürünlere ek gümrük vergisi getirilmesi kararı Denizli tekstil sanayisini olumlu

⁴⁰ Tezin bir sonraki ve son bölümü olan 3. bölümde görüştüğümüz firmalardan tekstil dışında da faaliyet gösteren firmaların hangi sektörlerde faaliyet gösterdiklerine yer verilmiştir.

⁴¹ Ayrıca 2011 yılında çıkarılan bir genelgeyle 1475 sayılı iş kanunu 14 maddesi gereğince on beş yılını ve 3600 günlük prim ödemesini tamamlamış işçilerin farklı iş yerlerinde çalışsalar bile çalıştıkları firmalardan kıdem tazminatı alarak ayrılabilmelerine ve başka bir firmada çalışmalarına izin verilmesi Denizli tekstil piyasasındaki firmaları çok zor durumda bırakmıştır. Firmalarla yaptığımız görüşmelerde de dillendirilen bu genelge zaten işçi kapma mücadelelerinin ve işçi transferlerinin çok canlı ve dinamik yaşandığı Denizli tekstil piyasasında özellikle boyahaneler arasındaki geçişlerde çok ciddi sıkıntılara yol açmıştır.

etkilemiştir. Denizli tekstil sanayisi yüksek işçilik ve enerji maliyetleri, değerli TL gibi faktörler ve başta Çin, Hindistan ve Pakistan gibi ülkelerden hızla artan ithalatın özellikle Denizli'nin tekstil ve hazır giyim ürünlerine zarar vermesini önlemek amacıyla Denizli Sanayi Odası'nın havlu, çarşaf ve masa örtüsü gibi ev tekstili ürünlerinin ithalatında korunma önlemi uygulaması talebi 15 Eylül 2011 tarihinde kabul edilmiştir (Havlu Kumaş Dokuma Ve Hazır Giyim Konularında İthalatta Korunma Önlemleri (Antidamping) Alınmasına İlişkin Başvuru ve Antidamping Kararı, 2011).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BABADAĞLI VE BULDANLI FİRMALARA YÖNELİK ALAN ARAŞTIRMASI BULGULARININ DEĞERLENDİRMESİ

Tezin araştırma nesnesini inşa etme sürecinde, baskın konumdaki firmaların ve baskın konumda olmayan firmaların görüşmecilerine çeşitli araştırma teknikleri uygulanmıştır. Birbirleriyle sistematik bir birlik içerisinde olan “gözlem”, “yapılandırılmamış derinlemesine görüşmeler” ve “yarı-yapılandırılmış derinlemesine görüşmeler” görüşmecilere uygulanmıştır. Araştırmanın soru formunun nihai aşamaya gelmesi için ilk etapta, Ekim 2012 ile Mart 2013 ayları arasında büyük ölçekli, orta ölçekli ve küçük ölçekli firma temsilcileriyle çerçevesi esnek olan yapılandırılmamış derinlemesine görüşmeler gerçekleştirildi. Akabinde ise, toplam yirmi iki firmaya, Nisan 2013 ile Aralık 2013 ayları arasında, yarı-yapılandırılmış derinlemesine görüşme formu uygulanmıştır. Bu firmaların sahiplerinin yedi tanesi Babadağ kökenli, kalan üç firmanın sahipleri ise sırasıyla Manisa/Alaşehirli, Denizli/Kızılcabölüklü ve Denizli/Buldan kökenlidir. Tezin araştırma konusu Denizli’de tekstil sanayisinde faaliyet gösteren Babadağlı ve Buldanlı baskın firmalar olmasına karşın resmin bütünü “ilişkisel” (relational) bir biçimde kavramamıza olanak vermesi açısından on büyük ölçekli lider firmanın dışında on iki orta ölçekli işletme sahibiyle de görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Özellikle keşifsel bir araştırma mantığına dayan ve nitel araştırma tekniklerinden olan derinlemesine görüşmeler (depth-interview), araştırmanın temel problematiğine bağlı olarak tematik olarak şu temel başlıktaki sorularla inşa edildi:

a) Baskın konumdaki firma sahiplerinin ve baskın konumda olmayan orta ölçekli firma sahiplerinin sosyo-demografik bilgileri; yaş durumu, doğum yerleri, göç profilleri, kuşaklararası eğirim nitelikleri, görüşülenlerin ikametgah profilleri ve dernek veya birliklere üyelik durumları üzerinden ne gibi özellikler taşımaktadır?

b) Baskın konumdaki firmalarda ve baskın konumda olmayan orta ölçekli firmalardaki ortaklık süreçlerinde, akrabalık ve hemşehrilik ilişkisi, sermaye destekleri ve devlet teşvikleri ne gibi özellikler taşımaktadır?

c) Baskın konumdaki firmaların ve orta ölçekli firmaların idari yapılanmasında akrabalık ve hemşehrlik ilişkileri ne gibi özellikler sergilemektedir?

d) Baskın konumdaki firma sahiplerinin ve orta ölçekli firma sahiplerinin profesyonellere olan bakış açısı nasıldır? Ve bu bakış açısının oluşmasında ne gibi faktörler ön plandadır?

e) Görüştüğümüz firmaların tekstil iş kolundaki diğer firmalarla olan üretim organizasyonu ve akrabalık ve hemşehrlik ilişkileri; firmaların uzmanlaştığı tekstil ürünleri, baskın konumdaki firmaların ayırt edici konumlarını elde etmedeki temel stratejileri, baskın konumdaki ve baskın konumda olmayan orta ölçekli firmaların fason iş yapma ve fason iş yaptırma pratikleri ve hamşehrlik ve akrabalık ağlarının bu süreçte oynadığı rol üzerinden ne gibi özellikler taşımaktadır?

f) Baskın konumdaki firmaların ve baskın konumda olmayan orta ölçekli firma sahiplerinin işçi organizasyonu ve akrabalık ve hemşehrlik ağlarının bu süreçteki rolü; çalışanların cinsiyet profili, işgücü temininde hangi bölgelerde yoğunlaştığı ve mekân seçiminde ne gibi faktörlerin iş başında olduğu, işçi temininde aracı aktörlerin işlevleri, firmalar arası rekabetin işgücü istihdamına etkileri, firma sahipleriyle idari yönetim dışındaki çalışanların akrabalık ve hemşehrlik bağları, bu çalışanların çalışma disiplinine olumlu ve olumsuz katkıları ve firma sahiplerinin işçilere yardım biçimleri üzerinden ne gibi özellikler sergilemektedir?

g) Görüştüğümüz tüm firma sahiplerinin zihniyet dünyası veya habitusu tüketim ve tasarruf pratikleri ve ekonomik büyüme perspektifleri üzerinden ne gibi özellikler sergilemektedir?

h) Görüştüğümüz tüm firma sahiplerinin tekstil dışındaki sektörlerdeki ekonomik faaliyetleri nelerden oluşmaktadır ve bu ekonomik faaliyetler hangi sektörlerde yoğunlaşmaktadır?

i) Yerel kimliğin girişimcilikle olan ilişkisi ne gibi değişimler geçirmiştir?

Tezin temel odağını baskın konumdaki Babadağ kökenli ve Buldan kökenli firmalar oluşturmasına rağmen, sadece Buldan kökenli bir firmanın baskın konuma yerleştirilmesi, görüşülen diğer iki Buldanlı firmanın baskın konumda olmayan firmalar olarak kategorize edilmesinin temel nedeni firmaların sermaye hacmi ve yoğunludur.

Sermaye hacmi ve yoğunluğu itibariyle, gerek Babadağlı firmalarla gerekse çok az sayıda fabrikasyon üretim yapan Buldanlı firmalarla karşılaştırıldığında, sadece Teks 22 No'lu firmanın baskın konumda olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, uzun yıllardır branda üretimi yapan ve baskın konumda olan Buldan kökenli bir firmanın varlığına rağmen, bu firmanın son ekonomik kriz esnasında iflas etmesi söz konusu bu firmayı doğal olarak çalışmanın dışarısında bırakmıştır.

Denizli'de tekstil iş kolunda faaliyet gösteren baskın konumdaki firma sahiplerinin nereli olduklarını/kökenlerini incelediğimizde, büyük çoğunluğunun dokumacılık zanaatının yüzyıllardır yapılageldiği Denizli kentinin Babadağ kasabasından olduğu ortaya çıkmaktadır. Denizli kentinde Babadağ ile birlikte Buldan Kızılcabölük ve Kale beldelerinde de dokumacılık zanaatı ve dokumacılık kültürü yüzyılı aşkın süredir devam etmesine karşın, 1980 sonrası süreçte ihracat yönelimli üretim gerçekleştiren ve uluslar arası dağım zincirleri olan dünyaca ünlü firmaların veya markaların fasoncusu/taşeronu haline gelen sanayiciler Babadağ kökenlidir. Babadağ kökenli firmalar 1980 sonrası Türkiye'sinde ithal-ikameci politikalarla vazgeçilmesiyle beraber, devletin bilfiil aktör olduğu serbest piyasa ekonomisine geçiş dönemini kendi lehlerine kullanabilme konusunda başarılı olmuşlardır. On yıllar önce, ilk olarak dokumacı sonra dokumacı-tüccar olarak konum aldıkları sektörde, elde ettikleri "ekonomik sermaye"leriyle beraber uzun yıllardır bu üretim ve emek süreçlerini örgütleme becerisinden kaynaklanan bağlantıların bir başka deyişle "sosyal sermaye"lerinin firmalar olmalarındaki katkısı aşikârdır. 1950'li yıllardan itibaren kurdukları küçük ölçekli aile firmalarını 1980 sonrasında büyük ölçekli aile firmalarına dönüştürmeleri ve kendilerinden sonra Denizli tekstil piyasasına dâhil olan aile firmalarına öncülük/liderlik etmeleri; Denizli'de uzun bir geçmişe sahip olan "beraber iş yapma pratiği"yle doğrudan bağlantılıdır. Mezkûr pratik; görüştüğümüz 1. Kuşak tekstilcilerin deyimiyle "Teşrik-i mesaide bulunma" ya da modern bir deyişle malın üretiminin bir aşamasını veya tümünü fason yaptırma ya da başkasının malının üretiminin bir aşamasını ya da tümünü fason olarak yapma pratiği/kültürü olarak tasvir edilebilir.

Giriş bölümünde de değinildiği gibi, 2006 itibariyle yaşanan küresel ölçekli finansal krizin tüm dünya piyasalarını belli düzeylerde etkilemesi, Uzakdoğu ülkelerinin başta Çin olmak üzere Türkiye'nin daha önceki pazar paylarını daraltması ve Türkiye

tekstil piyasasının yeni pazar arayışları Denizli ölçeğinde tekstil piyasasındaki rekabeti daha da kızıştırdı. Bu süreçlerin etkisinin canlı bir biçimde devam ettiği bir konjonktürde, Denizli tekstil piyasasında birbirleriyle işbirliği pratiği ve işbirliği kültürü geliştirmiş ve aralarında “hemşehrilik”, “akrabalık”, “iş partnerliği”, “dostluk”, “arkadaşlık” gibi bağların iç içe geçtiği büyük ölçekli firmalar veya Bourdieu’nün deyişiyle “ekonomik alan”da yer alan “baskın firmalar” ve orta ölçekli firmaların vaziyeti, araştırmamızı yaptığımız 2013 yılında belli bir örneklem dâhilinde değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Ayrıca görüştüğümüz baskın firmaların sermaye hacmi ve sermaye yoğunluğu, iş tecrübesi, yurt dışı bağlantılarının geçmişi, Batılı dünya markalarının deneyimlerinin edinilmesi, uzmanlaşılın tekstil ürünü (nevresim, çarşaf, havlu, bornoz, perdelik döşeme kumaş, kumaş imali, iplik imali vb.) gibi faktörlerle ortak ölçekli ve küçük ölçekli firmalardan farklılaştıklarını tespit etmek mümkündür. Daha toparlayıcı bir ifadeyle; baskın konumdaki firmalar Bourdieu’nün deyişiyle sahip oldukları “ticari sermaye” (firmanın mal dağıtım ağı, pazarlama kaynakları ve satış gücü), “teknolojik sermaye” (bilim ve teknoloji kaynakları), “sembolik sermaye”, (marka adı, isim/ticari itibar), “ekonomik sermaye” ve “sosyal sermaye” itibariyle orta ölçekli ve küçük ölçekli firmalardan farklılaşmaktadırlar.

Bununla beraber baskın firmalar ve orta ölçekli olarak kabaca ayırdığımız firmaların gelişim süreçlerini, bu gelişim süreçlerinin birbirleriyle olan ilişkiselliğini keşifsel (heuristic) bir yöntemle ortaya çıkarmadan Denizli tekstil iş kolunu anlamak zorlaşacaktır. Ayrıca Denizli tekstil alanındaki baskın firmalar klasik tekstil ürünlerinin (havlu, bornoz, nevresim, çarşaf, bez vb.) üretiminin “yeni uluslararası işbölümü” çerçevesinde gelişmekte olan ülkelerin sanayilerine taşındığı bir konjonktürde özellikle ulusötesi Batılı dev firmalara mal tedarik eden firmalar olmalarının yanı sıra Denizli tekstil sanayinde kendi markalarını oluşturmaya başlamaları nedeniyle kendi aralarında bile belli açılardan farklılaşmaktadırlar. Bu öncü firmaların mezkûr farklılaşma süreci geçmişi neredeyse yarım yüzyıla dayanan firma sahibinin bilgisi, becerisi ve girişkenliğinin ötesinde, işi bir bütün olarak firma içi ve firmalar arası işbirliği pratiğiyle örgütlenme becerisi, sermaye hacmi ve yoğunluğun miktarı (Bourdieu’nün “ekonomik alana” özgü sermaye biçimleri olarak inşa ettiği; aktör olarak firmaların “ticari sermayesi”, “teknolojik sermayesi”, “sembolik sermayesi” ve firmanın ve dolayısıyla firma sahibinin “sosyal sermayesi” (bağlantıları) ve çocuklarının edindiği “eğitimsel

sermaye"⁴² veya "kültürel sermaye") mavi yakalı işçilerinin (blue collar workers) ve beyaz yakalı işçilerin (white-collar workers) sayısı, çalışanların tekstil bilgisi (know-how), uzmanlaşılın ürün ve Castells'in deyişiiyle "kalkınmacı devletin" serbest ticarete yönelik teşvik politikalarından (özellikle yatırım teşvik belgeleri almak suretiyle) ne ölçüde yararlandığııyla doğrudan bağlantılıdır. Bu faktörlerin tümü baskın firmaların Denizli tekstil sanayisinde birbirlerinden görece farklılaştıkları temel parametreleri oluşturmaktadır.

Aşağıda ilk olarak baskın konumdaki on firmanın görüşmecilerine ait sosyo-demografik verilerle ilgili analiz ve değerlendirmeler yapılmıştır. Akabinde ise orta ölçekli on iki firmanın görüşmecisine ilişkin sosyo-demografik verilerle ilgili analiz ve değerlendirmelere geçilecektir.

3.1. Baskın Konumdaki Firma Sahiplerinin Sosyo-Demografik Bilgileri

3.1.1. Yaş Durumu, Doğum Yeri ve Göç Profilleri

Görüştüğümüz 1. Kuşak Babadağ kökenli firma sahiplerinin beşi (Babadağ kökenli diğer iki görüşmeci 2. Kuşağı temsil etmektedir) Babadağ beldesinde doğmuş olmakla beraber, doğum tarihleri 1930'lu ve 1940'lı yıllara denk düşmektedir. Bu firma sahipleri 2. Dünya Savaşı öncesi veya esnasında doğmuşlardır. Diğer Babadağ kökenli firma sahipleri ise 2. kuşağı temsil etmektedir ve bunların içinden Teks 3 No'lu firmanın sahibi olan görüşmeci 1950'li yılların sonunda, Teks 6 No'lu firmanın sahibi olan görüşmeci ise 1970'li yılların sonlarına doğru Denizli kent merkezinde doğmuştur. Babadağ kökenli 7 firmanın sahiplerinin dışında 3 baskın konumdaki firmayla daha görüşülmüştür. Bunlardan Teks 8 No'lu firmanın sahibi Manisa Alaşehir kökenli, Teks 9 No'lu firmanın sahibi Denizli Kızılcabölük kökenli ve Teks 22 No'lu firmanın sahibi ise Denizli Buldan kökenlidir. Bu 3 firmanın sahiplerinden Manisa Alaşehir kökenli olan tekstilci Manisa Alaşehir doğumludur ve 1950'li yılların sonlarına doğru doğmuştur. Kızılcabölük kökenli (1. Kuşağı temsil eden babası Kızılcabölük doğumludur) 2. Kuşak görüşmeci Denizli kent merkezinde 1976 yılında doğmuştur. Buldan kökenli (1. Kuşağı temsil eden babası da Buldan doğumludur) 2. Kuşak görüşmeci ise 1961 yılında Buldan'da doğmuştur.

⁴² Bourdieu'de alanda dolaşımı incelenen "kültürel sermaye"nin inşa edilen toplumsal uzayın yapısına göre "eğitimsel sermaye" olarak (Göker, 2007: 282) kavramlaştırılması daha uygun görünmektedir.

Görüştiğimiz Babadağ kökenli firmaların 1. Kuşak sahipleri 1930 ve 1940'lı yıllarda Babadağ beldesinde doğmuşlardır. 2. Kuşak sayılan Babadağ kökenli firma sahipleri ise Denizli kent merkezinde doğmuşlardır. 1.kuşak firma sahiplerinin Denizli kent merkezinde doğmadıkları 1950'lerden sonra doğanların ise babalarının Babadağ beldesinde yaşamlarını sürdürmekte olan anne, baba ve kardeşleriyle beraber Denizli kent merkezine göç etmeleri nedeniyle Denizli kent merkezinde doğdukları tespit edilmiştir.

3.1.2. Örneklem Grubun Kuşaklararası Eğitim Nitelikleri

3.1.2.1. Görüşülenlerin Eğitim Profilleri

1930'lu ve 1940'lı yıllarda doğan Babadağ kökenli 1. Kuşak firma (Teks 1 No'lu, Teks 2 No'lu, Tek 4 No'lu, Teks 5 No'lu, Teks 7 No'lu) sahiplerinin eğitim profillerini incelediğimizde ise şöyle bir tablo ortaya çıkmaktadır: Bu tekstilcilerin tümü Babadağ'da ilkokul eğitimlerini tamamlamışlardır. İlköğretimi bitirdikten sonra eğitimlerine devam etmemişlerdir. Görüştiğimiz Babadağ kökenli 1. Kuşak firma sahipleri ilkokuldan sonra eğitimlerine devam etmemiş olmakla birlikte, aralarında yer alan Teks 4 No'lu ve Teks 7 No'lu firma sahipleri Babadağ'da hafızlık eğitimi⁴³ almışlardır. Denizli kent merkezinde doğan Teks 3 No'lu firmanın Babadağ kökenli 2. Kuşak görüşmecisi Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nin Ekonomi Bölümü'nde lisans eğitimini almıştır. 1970'lerin sonunda doğan Teks 6 No'lu firmanın 2. Kuşak olan görüşmecisi ise Anadolu Üniversitesi'nin İşletme Bölümü'nde lisans eğitimini almıştır.

Babadağ kökenli firma sahiplerinin dışında kalan Manisa Alaşehir kökenli Teks 8 No'lu 2. kuşak firma sahibi İzmir Türk Koleji'nden mezun olmuştur. Teks 9 No'lu Kızılcabölük kökenli 2. Kuşak firma sahibi Bilkent Üniversitesi İktisat bölümünde lisans eğitimini almıştır. Teks 22 No'lu Buldan kökenli 2. Kuşak firma sahibi ise İstanbul Üniversitesi'nde Veterinerlik Fakültesinde lisans eğitimini aldıktan uzun bir süre sonra aynı üniversitenin Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde Doktorasını⁴⁴ vermiştir.

⁴³ İslam dininin kutsal kitabı olan Kuran-ı Kerimi ezbere bilen kişiye bu ünvan verilmektedir.

⁴⁴ Teks 22 No'lu firmanın Buldan kökenli sahibi doktora tezini (1999) Denizli'nin geleneksel tekstil merkezlerinden olan Buldan, Babadağ ve Tavas-Kızılcabölük üzerine yapmıştır.

3.1.2.2. Babalarının ve Dedelerinin Eğitim Profilleri

Babadağ doğumlu ve ilkokul mezunu olan beş firma (Teks 1 No'lu, Teks 2 No'lu, Tek 4 No'lu, Teks 5 No'lu, Teks 7 No'lu) sahibinin babalarının eğitim durumu ise ilkokuldur. Osmanlı İmparatorluğu'nun çözülmesinden hemen önce veya çözüldükten sonraki dönem esnasında doğan Babadağ kökenli bu beş firma sahibinin dedelerinin eğitim durumu ise kendileri tarafından bilinmemektedir. Teks 3 No'lu 2. Kuşak görüşmecinin babası ilkokul mezunudur. Teks 6 No'lu firmanın 2. Kuşak görüşmecisinin ise babasının eğitim durumu lise terk seviyesindedir. İkisinin de dedelerinin eğitim durumları hakkında bilgileri mevcut değildir. Sahiplerinin Babadağ kökenli olduğu yedi firmanın dışında kalan Alaşehir kökenli 2. Kuşak firma sahibinin babası ve dedesinin eğitim durumu ilkokuldur. Aynı şekilde Kızılcabölük kökenli olan 2. Kuşak firma sahibinin babası üniversite mezunu olmakla birlikte dedesinin eğitim durumu ilkokuldur. Buldan kökenli 2. Kuşak firma sahibinin babası ilkokul mezunudur. Dedesinin eğitim durumu ise bilinmemektedir.

3.1.2.3. Çocuklarının ve Torunlarının Eğitim Profilleri

Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın çocuklarının sırasıyla şu eğitimleri aldıkları tespit edilmiştir: Denizli tekstil sanayisinde yedi firma arasında sermaye hacmi ve yoğunluğu bakımından en tepedeki firma olan Teks 1 No'lu firmanın sahibi sadece Denizli ölçeğinde değil Avrupa'nın da en büyük pamuklu entegre üretim tesislerinden birine sahiptir. Bu firma sahibinin kız çocukları Türkiye'de ve ABD'de İşletme ve Pazarlama eğitimi almışlardır. Erkek çocuğu ise Türkiye'de Elektronik Mühendisliği'ni bitirdikten sonra ABD'de "yenilikçilik" ve "teknoloji" eğitimi almıştır. Bunun dışındaki Babadağ kökenli baskın konumdaki altı firmanın sahiplerinin çocukları ise şu eğitimleri almışlardır:⁴⁵ Teks 2 No'lu firmanın 1. Kuşak olan görüşmecisinin oğullarından biri Almanya'da staj yapmakla beraber İstanbul Üniversitesinde Kimya Mühendisliği eğitimi almıştır. Diğer erkek çocuk ise Denizli'de Meslek Lisesi eğitimi almıştır. Bir tane olan kız çocuğu ise ev eksenli çalışmaktadır. Teks 3 No'lu firmanın 2. Kuşak olan görüşmecisinin kızlarından biri Sabancı Üniversitesi Güzel Sanatlar bölümünde eğitim almıştır, diğer kızı ise Koç Üniversitesi'nde Hukuk eğitimi almıştır. Üçüncü çocuk olan erkek çocuk ise lise seviyesindedir. Teks 4 No'lu firmanın

⁴⁵ Babadağ kökenli görüşmecilerin bazılarının babalarının, kendilerinin, çocuklarının ve varolması halinde torunlarının eğitim profilleri hakkındaki bilgilere görüşmeler sırasında edinilen bilgileri tamamlayıcı biçimde Basiad'ın çıkardığı Babadağlılar Albümü'nden (2004) ulaşmak mümkün olmuştur.

görüşmecisinin erkek çocuğu Bilkent Üniversitesi'nde İşletme-Yönetim Bilimleri eğitimi almıştır ve şu an yönetim kurulunda çalışmaktadır. Kızı ise Denizli Meslek Lisesi'nden mezundur. Teks 5 No'lu firmanın sahibinin yönetimde olan erkek çocuklarından biri Bilkent Üniversitesi'nde İktisat eğitimi almıştır. Diğer erkek çocuk ise Amerika'da İşletme eğitimi almıştır. Kızı ise Denizli Meslek Lisesi'nden mezundur. Teks 7 No'lu firma sahibinin çocuklarından biri Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği, diğer iki erkek çocuk ise Denizli'de Pamukkale Ortaokulu'nu bitirmişlerdir. Teks 6 No'lu firmanın görüşmecinin 2. Kuşaktan olması sebebiyle yaşı genç olduğundan çocukları henüz eğitim süreçlerine başlamamıştır. Kendisi Anadolu Üniversitesi'nde İşleme Bölümü'nde, erkek kardeşi ise Yeditepe Üniversitesi'nde İşletme Eğitimi almıştır.

Babadağ kökenli öncü/baskın firmaların dışında kalan Teks 8 No'lu firmanın (nevresim, çarşaf ve perdelik kumaş üretiminde Denizli'de Teks 1 No'lu firmayla birlikte liderliği paylaşan firma) şu an firmanın başında olan Manisa Alaşehir kökenli 2. Kuşaktan olan sahibinin yönetimi paylaştığı kız kardeşiyle birlikte ikişer çocukları vardır. Çocuklardan ikisi İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'nde İşletme-Yönetim Bilimlerinde eğitimlerini almışlardır. Diğer iki çocuk ise Türkiye'nin en gözde üniversitelerinden olan Galatasaray Üniversitesi'nde İşletme-Yönetim Bilimlerinde eğitimlerini almaktadırlar. Teks 9 No'lu Kızılcabölük kökenli 2. Kuşak firma görüşmecisinin ise yaşı genç olduğu için çocukları henüz ilkökul çağındadır. Görüşmecinin kendisi ise Bilkent Üniversitesi'nde İktisat eğitimi, erkek kardeşi ise Amerika Birleşik Devletleri'nde eğitim almıştır. Firmanın dışında çalışan kız kardeşleri ise desinatörlük mesleğini icra etmektedir. Tek 22 nolu firmanın Buldan kökenli 2. Kuşaktan olan sahibi ise henüz evli değildir. Dolayısıyla çocukları bulunmamaktadır.

Görüşülen baskın konumdaki Babadağlı yedi firmanın sahiplerinin torunlarının eğitim durumları gözden geçirildiğinde şu tablo ortaya çıkmaktadır: Görüşülen dört Babadağlı öncü firmanın (Teks 1, Teks 3, Teks 5, Teks 6) sahiplerinin ya torunları yoktur, ya da çok küçük yaşlarda olduklarından dolayı eğitim süreçlerine henüz başlamamışlardır. Bu dört firmanın dışında kalan üç firma sahibinin torunlarının eğitim profilleri ise şöyledir: Teks 2 No'lu firmanın torunları erkek olmakla beraber biri Türkiye'nin en gözde üniversitelerinden biri olan İstanbul Teknik Üniversitesi'nin Ekonomi bölümünde lisans eğitimi almakta, diğeri ise Sabancı Üniversitesi'nde Makine

Mühendisliği eğitimi almaktadır. Bu branşların ikisi sayesinde çocukların firmanın yönetim ve üretim kademesinde profesyonel olarak sorumluluğu eline alabilmesini sağlayabilecek ve firmanın Denizli tekstil alt-alanındaki baskın konumuna uygun stratejileri üretmesine olanak verebilecek “kültürel sermaye”yi sağlayabileceği görülebilmektedir. Teks 4 No’lu firmanın sahibinin torunları, kızı bu 7 öncü firma arasında olan Teks 7 No’lu firma sahibinin torunlarıyla aynıdır. Bir başka deyişle; bu iki firmanın çocukları arasında bir evlilik olmakla beraber firmanın 1. kuşak sahipleri dünürdürler. Bu firma sahibinin kızının çocuklarından biri İşletme, diğeri ise Bilgisayar eğitimi almıştır. Diğeri ise lise seviyesindedir. Erkek çocuktan olma çocukları ise Ortaokul ve Lise seviyesindedir. Teks 7 No’lu firma sahibi Teks 4 No’lu firma sahibiyile dünür olduğundan ortak torunlara sahiptir. Bunun dışında kalan torunlardan biri Orta Doğu Teknik Üniversitesi Şehir Planlama mezunu olmakla beraber babasının firmasında pazarlamacı olarak çalışmaktadır. Diğeri erkek çocuğu ise Ege Üniversitesi Ziraat bölümü mezunudur. Diğeri erkek çocuğundan olan torunlarsa ilkokul diğeri iki çocuk ise (biri erkek diğeri kız) üniversite eğitimlerine devam etmektedirler. Yedi Babadağlı öncü firmanın dışında kalan Alaşehirli firma sahibinin, Kızılcabölük kökenli firma sahibinin 2. Kuşak temsilcilerinin ise –çocuklarının yaşları elvermediklerinden- henüz torunları yoktur. Teks 22 No’lu firmanın Buldan kökenli sahibinin ise önceki bölümde zikrettiğimiz gibi evli olmaması nedeniyle doğal olarak bu bölümde değerlendirme dışı tutulmuştur.

Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın sahiplerinin, çocuklarının ve torunlarının eğitim profillerine baktığımızda şu tesbitlere ulaşmamız mümkündür. 1) Bu firmalar arasında çocuklarını yurt dışında ya da Türkiye’nin en gözde üniversitelerinde eğitim aldirmiş olan firmalar mevcuttur. Babalarının ilkokul mezunu olmaları hasebiyle sahip oldukları görece daha az kültürel sermayeye karşın, erkek çocuklarının Türkiye’nin gözde üniversitelerinde ya da yurt dışındaki üniversitelerde eğitim aldıkları belirlenmiştir. Böylece babalarının sahip oldukları görece çok ekonomik sermaye sayesinde özellikle erkek çocukların edindikleri eğitimsel sermayeye firmanın görece baskın konumuna uygun bir sermaye yatırım stratejisi güttüğünü göstermiştir. 2) Kızlarına yurt dışında İşletme ve Pazarlama eğitimi aldiran Teks 1 No’lu firma sahibinin⁴⁶ dışındaki dört firma (Teks 2 No’lu, Teks 4 No’lu, Teks 5 No’lu, Teks 7

⁴⁶ Babadağ kökenli firmalar arasında görece en baskın konumda olan bu firmanın sahibinin erkek çocuğunun yanı sıra iki kız çocuğunun da yurt dışında eğitim almalarını, holdingleşen firmanın

No’lu) sahibinin kızlarının ise Türkiye’nin gözde üniversitelerindeki İşletme, İktisat, Mühendislik, Yönetim Bilimleri vb. (firmada herhangi bir pozisyonda profesyonel olarak çalışmasını sağlayabilecek eğitimi olmayan) branşlarda eğitim almadıkları belirlenmiştir. 3) Üniversite düzeyinde eğitim almamakla beraber lise mezunu olan mezkûr kız çocuklar Denizli ölçeğinde büyük ölçüde meslek lisesinde eğitim almışlardır ve yüksek öğrenime devam etmemişlerdir. 4) Babadağlı baskın konumdaki firma sahiplerinin çocukların eğitim profillerine bakıldığında üniversite okuyan erkeklerin firmada yönetici olma vasfını yerine getirebilecek branşlarda (iktisat, işletme, yönetim bilimleri, mühendislik vs.) eğitim gördükleri, kızların ise Teks 1 No’lu firmanın sahibinin kızlarını haricinde yönetim kademesinde veya herhangi bir departmanında profesyonel olarak çalışabilecek eğitime sahip olmadıkları belirlenmiştir. 5) Denizli’de Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın –en tepedeki firma olan Teks 1’in dışında - gelecekteki patronlarının en azından yönetimin erkek çocukların egemenliğinde olacağı gözükmektedir. 1. Kuşağı temsil eden babaların sahip oldukları görece düşük düzeydeki eğitimsel sermayeye karşın ekonomik sermayelerinin çok fazla olması, çocukları üzerinde kültürel sermayenin kılık değiştirmiş bir biçimi olan eğitimsel sermayeye yatırım yapmalarına imkân vermiştir. Böylece, firmanın birinci kuşakları, firmanın varisi olarak ikinci kuşak erkek çocuklara edindirdikleri eğitimsel sermayeyle, firmanın ulusötesi taşeron ağlarındaki tedarikçi konumuna uygun bir biçimde yatırım stratejilerini üretebilecek bir ekonomik habitus edinmelerini sağlayabilecektir. 6) Kızların ise toplumdaki bireylerin temel eleme mekanizması olarak işlev gören “okul” kurumu aracılığıyla işletmede hisseleri olmasına karşın sistematik olarak yönetimin dışında bırakıldığı ve okul kurumu aracılığıyla “ataerkil” veya Bourdieu’nün deyişiyle iş dünyasında işletilen ”eril tahakküm”e maruz kaldıkları ortaya çıkarılmıştır.

Kadınların eğitim ve ücretli işlerde çalışma olanaklarının artması ve kamusal alanlarda görünürlük kazanması ve nispeten ev içi görevlerden uzaklaşmaları ile karakterize olan “yeni” durum başka sorunları beraberinde getirmektedir. Kadınların yoğun olarak yer aldıkları tasarım, halkla ilişkiler ya da öğretmenlik gibi meslekler – geleneksel erkek merkezci bakışa göre “kadın meslekleri”- kadınların belirleyici olabilecekleri güç ve sorumluluk pozisyonlarından uzaktır. Sanayi, finans ve politika bu

yönetiminde güvenilir aile üyelerinin konuşlandırılması ve kontrol edilen sermaye hacmi ve yoğunluğunun bir aile üyesinin kontrolüne bırakılamayacak derecede fazla olmasıyla bir ölçüde ilişkilendirilebiliriz.

açından hâlâ erkeklerin ağırlıklı olarak yer aldıkları alanlardır. Bourdieu burada önemli bir hatırlatma yaparak kadınların eğitim ve kariyer alanlarındaki yükselişinin erkeklerin aynı alanlarda gerçekleştirdiği yükselişi saklamaması gerektiğini ifade etmektedir. Dolayısıyla kadınlar ve erkekler arasındaki hiyerarşik ilişkideki mesafe varlığını sürdürmeye devam etmektedir” (Türk, 2012).

Denizli sanayisinin lokomotif sektörü olan tekstil iş kolundaki firmalarda da yönetimi elinde bulunduranların erkek olduğu gözlenmektedir. Birinci kuşaktaki patriark konumundaki babaların ikinci kuşak erkeklerin firmanın konumuna uygun stratejileri üretmesine imkân tanıyan eğitimsel sermayelerine yatırım yapmaları, ikinci kuşak kız çocukların firmada belli bir pozisyon almasını sistematik olarak engelleyen alanlarda eğitimsel sermaye edinmesi, baskın konumdaki firma yapılarında yönetimin kontrolünü ele geçirecek olanların erkek çocuklar olacağını göstermektedir. Denizli tekstil iş kolunda firmaların gelecekteki sahiplerinin erkek çocuklar olması istendiğinden, erkek çocuklara yönelik yatırım stratejileri üretilmektedir. Buna karşın kız çocukların belli düzeyde hisselerinin olmasına rağmen pasifize edildiği bir süreç yaşanmaktadır. Bu süreçlerin Bourdieu'nun kavramsallaştırması olan kadınların sanayi alanlarında maruz kaldığı “eril tahakküm”le büyük ölçüde benzeştiği de büyük ölçüde iddia edilebilir.

Babadağ kökenli olmayan baskın konumdaki üç firmanın (Teks 8 No’lu, Teks 9 Nolu, Teks 22 No’lu) sahiplerinin, çocuklarının ve torunlarının eğitim profillerine baktığımızda ise şu tesbitlere ulaşmamız mümkündür: Görüştüğümüz 2. Kuşak temsilcilerinden ikisinin (Teks 9 Nolu, Teks 22 No’lu) kendilerinin diğer birinin (Teks 9 No’lu) ise çocuklarının yurt dışındaki üniversitelerde ya da Türkiye’nin en gözde üniversitelerinde eğitim aldıkları tespit edilmiştir. Babalarının sahip oldukları görece daha düşük düzeydeki “eğitimsel sermaye”ye zıt biçimde yabancı dil eğitim veren İşletme ve Yönetim Bilimleri ağırlıklı eğitimlerle desteklenen 2. Kuşakların Bourdieu’nün deyişiyle firmanın tekstil alanındaki konumuna uygun stratejileri inşa edebilecek *yatkınlık sistemlerini* veya habitusu edinmeleri çalışıldığı ortaya çıkarılmıştır. Bu firmalarda ikinci kuşakların edindikleri eğitimsel sermayenin Babadağlı baskın konumdaki firmalar da zikrettiğimiz yeniden üretim stratejileriyle benzeştiğini söyleyebiliriz.

3.1.3. Görüşülenlerin Eski/Önceki Kuşaklarının Meslek Profilleri

Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın sahiplerinin babalarının mesleklerini incelediğimizde; tümünün dokumacılık zanaatıyla iştigal ettiği ortaya çıkarılmıştır. Babadağ'da dokumacılıkla iştigal eden görüştüğümüz bu yedi firma sahibinin babaları hayatlarının ileriki safhalarında, Denizli merkeze göç ederek ticari faaliyetlerini kent merkezinde yürütmüş ve organize etmişlerdir. 1. Kuşak (beş kişi) olanlarının tümünün babası dokumacılıkla uğraşmıştır. Diğer Babadağ kökenli olan ve Denizli merkezde doğmuş olan üniversite mezunu Teks 3 No'lu firmanın 2. kuşak firma sahibinin babası dokumacılıkla beraber iplik tüccarlığı ve yerli malı tüccarlığıyla iştigal etmiştir. Teks 6 No'lu firmanın Babadağ kökenli 2. Kuşak olan görüşmecinin babası ise 1970'lerin sonlarına doğru baskılı kumaş ticareti yapmak suretiyle dokumacılık mesleğini icra etmiştir. Babalarının dokumacılıkla ve dokuma ürünlerinin tüccarlığı faaliyetleriyle uğraşması nedeniyle babadan oğula devredilen dokumacılık zanaatının inceliklerini, bu zanaattan elde ettikleri "ekonomik sermaye"yle birlikte uzun yıllardır ulusal pazarda dokuttukları ürünlerin ticaretini yapmaları nedeniyle gerek Denizlili dokumacılar ve tüccarlar ağı içerisinde gerekse ulusal pazardaki müşteriler ağıyla kurdukları "bağlantılar" aracılığıyla kayda değer bir "sosyal sermaye"ye ve elde ettikleri "ün" aracılığıyla da kaydadeğer bir "sembolik sermaye"ye sahip olabilmişlerdir. Buna ilaveten soyadları veya firmalarının isimleri aracılığıyla mezkûr sermayelerini büyük ölçüde oğullarına devretmişlerdir.

Teks 8 No'lu firmanın Alaşehir kökenli 2. Kuşak firma sahibinin babası yarım yüzyılı aşkın süredir devam ettirmiş olduğu pamuk ticareti, kuru üzüm ve kuru incir ticaretinden⁴⁷ elde ettiği tüccar sermayesini çocuklarına devretmiştir. Tüccar ve sanayici olan baba, 2. kuşak olan oğluyla birlikte 1984 yılında Sarayköy kökenli bir tekstil firmasının icradan satın alınması suretiyle Denizli tekstil piyasasında yer almaya başlamıştır. Teks 9 No'lu firmanın Kızılcabölük kökenli olan görüşmecisinin babası ise hayatının çeşitli dönemlerinde; bakanlıkta memuriyet, belediye muhasebeciliği, Suudi Arabistan'a hacı taşımacılığı ve bal ticareti işleriyle ilgilendikten sonra Denizli tekstil piyasasına tekstilci olarak dâhil olmuştur. Teks 22 No'lu firmanın Buldan kökenli görüşmecisinin babası ise 1960'lı yıllardan beri Buldan'da Buldan'a has bez işlemeciliği hususunda sanatını icra etmiş ve geleneksel Buldan işlemeciliğini ev tekstili

⁴⁷ Görüşmeci Tar-İş' ten sonra Türkiye'nin incir, üzüm ve pamuk üretiminde en büyük ikinci firması düzeyinde oldukları bilgisini vermiştir.

haline dönüştüren yaratıcı (creative) ve yenilikçi (innovator) bir işlemeci profilini temsil etmiştir. Bu arada Denizli tekstil piyasasında fabrika tarzı üretimin henüz emekleme aşamasında olduğu bir dönem olan 1970-1980 yılları arasında Buldan ilçesinde toplam üç yüz kişilik aile üyelerini kendi fason ağına dâhil etmek suretiyle işlemeciliğin ticaretini başarılı biçimde örgütlemeyi becerebilmiştir.

Görüşülen Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın dedelerinin meslek profillerine baktığımızda ticaretle uğraşan biri (bakkal ve Denizli’de çamaşır makinesi bayiliği yapan) dışında tümünün mesleklerinin dokumacılık olduğu tespit edilmiştir. Diğer Alaşehir kökenli 2. Kuşak firma sahibinin dedesi, babası gibi pamuk ticareti, kuru üzüm, kuru incir ticaretiyle uğraşan bir tüccardır. Kızılcabölük kökenli 2. Kuşak firma sahibinin dedesinin ise dokumacılıkla iştigal ettiği görülmüştür. Buldan kökenli firmanın 2. Kuşak sahibinin dedesinin ise ev-atölye tipi geleneksel yapı içerisinde dokumacılıkla uğraşmıştır. Buna ek olarak at sırtında esnafılık yaptığı ortaya çıkarılmıştır. Dedelerinin pamuk ticareti yaptığı Teks 8 No’lu firmanın sahibinin dedesinin dışında neredeyse tümünün dokumacılık zanaatıyla iştigal ettikleri tespit edilmiştir.

Sonuç olarak, babadan oğula aktarılan zanaatın inceliklerinin yanısıra, firmanın ticari sermayesinin, sembolik sermayesinin ve sosyal sermayesinin çocuklara miras kaldığını görmekteyiz. Bir ölçüde kültürel sermaye olarak görülebilecek olan zanaatın veya işin inceliklerini, ticari sermayeyi, sembolik sermayeyi ve sosyal sermayeyi babalarından miras alan özellikle ikinci kuşak çocuklar, okullarda edindikleri eğitimsel sermayenin de eklenmesiyle, yönetimi devraldıklarında firmanın görece mütehakkim konumunu daha da pekiştirecek bir sermaye hacim ve yoğunluğuna sahip olduklarını görmek mümkündür.

3.1.4. Görüşülenlerin İkametgâh Profilleri

Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın sahiplerinin şu an ikamet ettikleri yerleri incelediğimizde; Türkiye’de nevresim, çarşaf ve perdelik döşeme kumaş üretiminde lider pozisyonda olan ve Denizli dışında dev üretim tesisleri olan Teks 1 No’lu firmanın sahibinin İstanbul’da oturmasının dışında diğer Babadağlı öncü firma sahiplerinin tümü Denizli kent merkezinde oturmaktadır. Bunların üçü Denizli’nin Çamlık semtinde, biri Kınıklı semtinde, biri Denizli merkez ilçesinde, bir diğeri ise

Kuşpınar mahallesinde oturmaktadır. Öncü firma sahiplerinin oturduğu Çamlık semti; Denizli kentinde üst gelir profiline sahip bireylerin ikamet ettiği ve konut fiyatlarının görece yüksek bir seviyede olduğu Denizli'nin en gözde semtlerinden biridir. Kınıklı semti ise; Çamlık semtiyle bitişik olmasının yanı sıra kentteki tek üniversite olan Pamukkale Üniversitesi'nin bulunduğu semt olmasından dolayı büyük ölçüde öğrenci apartlarıyla doludur. Bunun yanı sıra Kınıklı semti; Denizli kent merkezinin orta ve üst gelir sahiplerinin oturabileceği, konut fiyatlarının görece yüksek seviyede bulunduğu Denizli'nin bir başka semtini temsil etmektedir. Bağbaşı semti ise Denizli kent merkezinde dağ yamacında konuşlanmış bir merkez semti olarak son yıllarda popülerliği artan, görece yeni konutların inşa edildiği, müstakil konutların görece yoğun olduğu ve orta ve üst gelir grubuna ait toplumsal tabakaların oturabileceği bir semti temsil etmektedir.

Babadağ kökenli baskın konumdaki firma sahiplerinin ikâmet ettikleri yerlerin Denizli kent merkezinde çalışan işçilerin yaygın olarak oturdukları semt ve mahallelerden uzak mesafelerde oldukları gözlenebilmektedir. Firma sahipleri birbirlerine görece çok yakın semt ve mahallelerde oturmalarına karşın, işçilerin oturdukları semt ve mahallelere sınıfsal konumları ve statüleri dolayısıyla görece uzak kalmaktadırlar.

Babadağlı kökenli dominant firmaların dışında görüşme gerçekleştirdiğimiz Manisa Alaşehir kökenli firma sahibi İzmir ilinde; Kızılcabölük kökenli firma sahibi Denizli'nin Bağbaşı semtinde; Buldan kökenli firma sahibinin ise Denizli'nin Buldan ilçesinde ikamet ettikleri tespit edilmiştir.

3.1.5. Görüşülenlerin Dernek veya Birliklere Üyelik Durumu

Dernek ve birlik üyelikleri incelendiğinde; 1. Kuşak Babadağlıların tümünün Denizli yerelinde faaliyet gösteren ve iş temelli bir dernek kimliğine sahip olan Babadağlı Sanayici ve İşadamları Derneği'ne (BASİAD) ve Denizli İhracatçılar Birliği'ne⁴⁸ (DENİB) firma olarak üye oldukları tespit edilmiştir. Ortadoğu Teknik Üniversitesi'nde Ekonomi Bölümü mezunu olan Teks 3 No'lu firmanın sahibi ise diğer ilkokul mezunu olan 1. Kuşak Babadağlı firma sahiplerinden dernek ve birlik üyelikleri

⁴⁸ BASİAD, Babadağ kökenli sanayicilerin gönüllülük esasına dayalı olarak kurdukları bir dernek olmasına karşın, Denizli İhracatçılar Birliği ihracatçı firmaların zorunlu olarak üye olduğu bir kuruluşu temsil etmektedir.

bakımından farklılaşmaktadır. BASİAD'a üye olmakla beraber DETGİS'e (Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği), Yüksek Öğrenim Vakfı Denizli Şubesi'ne, DENİB'e (Denizli İhracatçılar Birliği) ve Pamukkale Tenis Kulübü'ne üyelikleri mevcuttur. 2. Kuşak olan ve yüksek öğrenim gören görüşmeci Denizli yerelinde sadece iş temelli dernek veya birliklere üye olmamakta, bununla beraber eğitim ve spor gibi iş dışı faaliyet alanlarında da yer almaktadır. Diğer 1. kuşak Babadağ kökenli sanayicilere görece 2. Kuşak olan söz konusu firma sahibinin eğitimsel sermayesinin ayırt edici biçimde öne çıkması, daha çok kent kökenli ve eğitim profili görece yüksek olanların oynayabilecekleri spor olan tenisle uğraşmasını anlaşılır kılmaktadır. 2. Kuşak olan söz konusu firma sahibinin Denizli kentinde kentli değerleri benimsemiş görece eğitim profili yüksek olan kesimlerle bu spor vesilesiyle tanışıklığının olması kuvvetle muhtemeldir. Dolayısıyla Babadağlı 1. Kuşak sanayicilerle benzer ekonomik sermayeye sahip olmasına ek olarak, ayırt edici bir eğitimsel sermayeye sahip olması yaşam tarzlarında da kendini göstermektedir. Bourdieu, magnum opusu sayılabilecek *Distinction* [Ayrım] (1984) adlı eserinde estetik beğeni ve onlarla ilgili hayat tarzlarının farklı hacim ve yoğunluklarda ekonomik sermaye ve kültürel sermayeye sahip olunan aktörlerde keskin biçimde görülebileceğini açık bir şekilde ortaya koymuştur. Bizim örneğimizde Teks 3 No'lu firma sahibinin ekonomik sermayenin yanı sıra zengin bir eğitimsel sermayeye sahip olması, işlerinin dışında neredeyse hiçbir hobisi⁴⁹ olmadıklarını dillendiren Babadağ kökenli birinci kuşak firma sahiplerinden beğenilerde ve ilgilerde de bir farklılaşmayı açık bir şekilde göstermektedir.

Babadağ kökenli öncü firmalardan 1979 doğumlu olan ve Anadolu Üniversitesi işletme mezunu olan görüşmeci olan Teks 6 No'lu firmanın 2. Kuşak görüşmecisinin erkek kardeşinin BASİAD üyeliği dışında ihracat yapan tüm firmaların üye olmasının zorunlu olduğu Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) dışında herhangi bir dernek veya birliğe üyeliği mevcut değildir.

Alaşehir kökenli olan, tekstil dışında yarım yüzyılı aşan bir tüccar ve sanayici bir aileden gelen ve İzmir Türk kolejinden mezun olan Teks 8 No'lu firmanın 2. kuşak firma sahibinin ise yereli aşan ulusal ve uluslararası ölçekte faaliyet gösteren dernek veya birliklere üyeliklerinin olduğu tespit edilmiştir. Bunlar sırasıyla; Türk Amerikan

⁴⁹ Görüşmelerimizde, başkin konumdaki firmaların 1. Kuşak temsilcilerinin icra ettikleri tekstil işinin dışında herhangi bir hobi edinmediklerini ve aralarından bazılarının da başarılı olunması için dışında hobi geliştirmek gerektiği konusunda düşüncelere sahip olduğunu gözlemledik.

İşadamları Derneği ve İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleridir. Buna karşın Denizli ilinde ihracat yapabilmek için zorunlu üyeliği gerektiren birlik olan DENİB'e de doğal olarak üyeliği mevcuttur. Teks 9 No'lu firmanın Kızılcabölük kökenli 2. Kuşak firma sahibinin de yüksek öğrenimini yabancı dilde eğitim veren Bilkent Üniversitesi'nde almakla beraber firma olarak sadece DENİB'e üye olarak Babadağlılara benzer biçimde Denizli yerelinde kendini sınırladığı ve iş temelli bir örgüt üyeliği tespit edilmiştir. Teks 22 No'lu firmanın Buldan kökenli 2. Kuşak firma sahibinin de Türkiye Ev Tekstildcileri Sanayici ve İşadamları Derneği ve Denizli İhracatçılar Birliği'ne üyeliklerinden görüldüğü üzere Teks 8 No'lu firmanın sahibinin dışındaki diğer baskın konumdaki firmalara benzer biçimde Denizli yerelinde iş temelli dernek veya birliklere üyeliklerinin olduğu tespit edilmiştir.

Toparlayacak olursak şu eğilimler ortaya çıkmaktadır: 1) Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın 1. Kuşaklarının tamamına yakınının BASİAD ve DENİB dışında etkinlik gösteren iş temelli veya sivil toplum eksenli herhangi bir ağa katılmadıkları görülmüştür. 2) ODTÜ'de yüksek eğitim alan ve birinci kuşaklara görece kültürel sermayesi fazla olan Teks 3 No'lu firmanın ikinci kuşak Babadağ kökenli sahibinin dışında, diğer Babadağlı firma sahiplerinin iş temelli birlik veya derneklerin dışında herhangi bir derneğe veya birliğe üyeliklerinin olmadığı ortaya çıkarılmıştır. 3) Bir bütün olarak bakıldığında ise; Babadağ kökenli baskın konumdaki firma sahiplerinin dâhil oldukları iş temelli resmi ağın sadece kendi hemşehrilerinden oluşan ve daha çok tekstildcilerin üye olduğu yerel bir ağ⁵⁰ olduğu tespit edilmiştir. 4) Görüştüğümüz baskın konumdaki firmalarda Babadağ kökenli olan yedisinin ve Kızılcabölüklü ve Buldan kökenli olan ikisinin sadece Denizli yerelinde ve iş temelli birlik veya derneklere üyeliklerinin olduğu görülmüştür. 5) Babadağ kökenli olmayan ve yarım yüzyılı aşkındır tekstil dışında da birçok farklı sektörlerde faaliyet gösteren Alaşehir kökenli firmanın ise Denizli iş ağı içerisinde DENİB dışında herhangi bir derneğe üyeliği bulunmamakla birlikte ulusal ve uluslararası ölçekte faaliyet gösteren dernek veya birliklere üye olduğu tespit edilmiştir.

⁵⁰Görüşmeler süresince özellikle 1. Kuşak Babadağlı görüşmecilerin BASİAD'ın işlevi ve faaliyetleri konusunda tatminkâr olmadıkları görülmüş ve derneğin sembolik statüde olduğu daha çok ileri sürülmüştür. Bunun temel nedenlerinden birinin de daha çok Denizli tekstil sanayisinin çoğunu işgal eden Babadağ kökenli firmaların tekstil alt alanında birbirlerinin rakipleri olmasından dolayı olduğu ileri geldiği görülmüştür.

Gelecek bölümde görüştüğümüz orta ölçekli firmaların demografik verilerinin analizi ve değerlendirmeleri yapılacaktır.

3.2. Orta Ölçekli Firma Sahiplerinin Sosyo-Demografik Bilgileri

3.2.1. Yaş Durumu, Doğum Yeri ve Göç Profilleri

Görüştüğümüz on iki orta ölçekli firmanın onunun sahipleri köken olarak Babadağlıdır. On Babadağ kökenli firmanın yanı sıra Buldan'da faaliyet gösteren Buldan kökenli iki orta ölçekli işletme sahibiyle de görüşme gerçekleştirilmiştir. Birçok yaş grubunu içeren orta ölçekli firma sahibi görüşmeciler şu yıllarda doğmuşlardır: 1930'larda doğan bir kişi, 1950'li yıllarda doğan dört kişi, 1960'lı yıllarda doğan üç kişi, 1970'li yılların başında ve sonunda doğan iki kişi ve 1980'li yılların başında ve ortalarında doğan iki kişi mevcuttur. 1930'lu yıllarda ve 1950'li yıllarda doğan (Teks 12 No'lu firma sahibi, Teks 13 No'lu firma sahibi, Teks 14 No'lu firma sahibi, Teks 15 No'lu firma sahibi) Babadağlı orta ölçekli işletme sahiplerinin henüz o yıllarda Babadağ'dan Denizli merkeze göç etmeyen ailelerin çocukları oldukları için Babadağ doğumlu olmaları anlaşılır gözükmektedir. 1950'li yıllarda doğan Buldan kökenli Teks 21 No'lu firma sahibi ise Buldan ilçesinde doğmuştur. 1960-1990 yılları arasında doğan altısı Babadağ kökenli, biri Buldan kökenli yedi görüşmeci (Teks 10 No'lu firma sahibi, Teks 11 No'lu firma sahibi, Teks 16 No'lu firma sahibi, Teks 17 No'lu firma sahibi, Teks 18 No'lu firma sahibi, Teks 19 No'lu firma sahibi, Teks 20 No'lu firma sahibi) ise daha önce belirttiğimiz gibi 1960'lı yıllarda Babadağlı dokumacıların Denizli kent merkezine göç etmesinden dolayı doğal olarak Denizli kent merkezinde doğmuşlardır.

1960'lı yıllar Türkiye'nin sanayileşmesi evresinde önemli bir eşiği temsil etmektedir. Sanayileşmekte olan ülkelerin lokomotif sektörlerinden olan tekstilin özellikle o dönemlerde ulusal pazarlarda belli bir müşteri kitlesi olduğu bilinmektedir. Denizli'nin kent merkezine konuşlanan dokumacı tüccarlar, kumaş tüccarları ya da iplik tüccarları geleneksel dokuma merkezleri olan Babadağ, Buldan, Kızılcabölük-Tavas ve Kale ilçelerindeki dokumacıları fason ağına dâhil ederek küçük ölçekli firmaların tek başına kati surette yetiştiremeyecekleri ürünleri belli fason yönelimli dayanışma ağları kurarak çözmeyi başaramıştır. Bu bağlamda ikinci kuşak firma sahiplerinin de Denizli merkezinde doğmuş olmaları söz konusu bağlamdan dolayı anlaşılır gözükmektedir.

3.2.2. Örneklem Grubun Kuşaklararası Eğitim Nitelikleri

3.2.2.1. Görüşülenlerin Eğitim Profilleri

1930'lu yılların başında doğan Babadağ kökenli Teks 15 No'lu firmanın sahibi ilkokul mezunudur. 1950'li yıllarda doğan Babadağ kökenli orta ölçekli firma sahibi olan görüşmecilerin Denizli kent merkezinde doğmuş olmaları ve Denizli kent merkezinde ikamet etmelerinden dolayı eğitimlerine normal olarak Denizli kent merkezine devam edebilmişlerdir. Bu üç firma sahibinden Teks 14 No'lu firmanın sahibi ortaokul mezunu, Teks 13 No'lu firmanın görüşmecisi Ticaret Lisesi mezunu, Teks 12 No'lu firmanın sahibi ise İmam Hatip Lisesi mezunudur. 1950'li yıllarda doğmuş Teks 21 No'lu firmanın Buldan kökenli görüşmecisi ise Askeri Lise'den (Harbiye) mezundur. 1960'lı yıllarda Denizli kent merkezinde doğan Babadağ kökenli Teks 16 No'lu firmanın sahibi Açıköğretim Fakültesi mezunu, Teks 17 No'lu firmanın sahibi Lise mezunu, Teks 18 No'lu firma sahibi ise ortaokul mezunudur. 1970'li yılların başında doğan Teks 19 No'lu firmanın sahibi ilkokul mezunudur. 1970'li yılların ortasında doğan Teks 11 No'lu firmanın görüşmecisi ise İstanbul Üniversitesinde İşletme Bölümü'nde lisans eğitimini almıştır. 1980'li yılların başlarında doğan Babadağ kökenli 2. kuşak firma sahibi Yeditepe Üniversitesi'nde İktisat eğitimi almıştır. 1980'li yılların ortasında doğan Buldan kökenli bayan görüşmeci ise Dokuz Eylül Üniversitesinde Amerikan Kültürü ve Edebiyatı Bölümü'nde Lisans eğitimini almıştır.

3.2.2.2. Babalarının ve Dedelerinin Eğitim Profilleri

1930'lu yıllarda doğan Teks 15 No'lu firma sahibinin babası Cumhuriyet öncesi dönemlerde doğmuş olmakla beraber medresede eğitim görmüştür. 1950'lerde doğan Babadağ kökenli üç firma sahibinin (Teks 12 No'lu firma, Teks 13 No'lu firma, Teks 14 No'lu firma) babalarının üçü de ilkokul mezunudur. 1950'lerde doğmuş Teks 21 No'lu Buldan kökenli firma sahibinin babası ise ortaokul mezunudur (Lise Terk). 1960'larda doğan Teks 16 No'lu ve Teks 17 No'lu firmanın sahiplerinin babaları ilkokul, Teks 18 No'lu firmanın sahibinin babası ise ortaokul mezunudur. 1970'lerin başlarında doğan Teks 19 No'lu firma sahibinin babası ilkokul mezunu, 1970'li yılların ortalarında doğan firma sahibinin babasının ise lise mezunu olduğu tespit edilmiştir. 1980'lerin başında doğan Teks 10 No'lu firmanın sahibinin babası ve 1980'li yılların ortalarında doğan Teks 20 No'lu firma hissedarının babasının eğitim düzeyi ilkokuldur.

Görüştiğimiz orta ölçekli firma sahiplerinin dedelerinin eğitim profili ise şu şekildedir: Teks 10 No’lu firma, Teks 11 No’lu firma ve Tek 18 No’lu firmanın görüşmecilerinin dedesinin eğitim düzeyi ilkokuldur. Bunların dışında kalan görüştiğimiz orta ölçekli firma sahiplerinin dedelerinin eğitim durumu ise herhangi bir formel eğitim sürecine başlamamış olanlar, sadece okuryazar olanlar ve medrese eğitimi almış olmak üzere üç tip olarak kendini göstermektedir.

Toparlayacak olursak; eğitim düzeyinin günümüze yaklaştıkça büyük ölçüde artma eğilimi içerisinde olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca 1970’lerin ve 1980’lerin ortasında doğmuş 2. kuşak görüşmecilerin aldıkları üniversite eğitimleri veya Bourdieu’nün deyişiyle edindikleri “eğitimsel sermaye”nin firmanın yönetiminde kritik pozisyonlarda yer almalarına ve aldıkları konumlara uygun stratejileri üretebilecek yatkınlık sistemlerini/habitusu edinmelerine kapı araladığı ortaya çıkarılmıştır.

3.2.2.3. Çocuklarının Eğitim Profilleri

Görüştiğimiz on iki orta ölçekli firmanın görüşmecilerinin çocuklarının eğitim profilleri şu şekildedir: 1930’larda doğan Teks 15 No’lu firmanın görüşmecisinin dört çocuğunun tümü ilkokul mezunudur. Torunlarından erken olanlarının ikisi ise Amerika Birleşik Devletleri’nde eğitim almıştır. 1950’li yıllarda doğan Babadağ kökenli üç orta ölçekli firmanın görüşmecisinin üçer çocukları vardır. Bunlardan Teks 12 No’lu firmanın görüşmecisinin çocuklarından birincisi Ukrayna’da İktisat eğitimi, ikincisi Marmara Üniversitesi’nde Çalışma Ekonomisi eğitimi almıştır. Son çocuk ise ortaokul seviyesindedir. Teks 13 No’lu firmanın görüşmecisinin kız çocuklarından birincisi Pamukkale Üniversitesi’nde Makine Mühendisliği eğitimi, ikincisi ise Başkent Üniversitesi’nde Diyetisyenlik eğitimi almıştır. Erkek çocuk ise Uludağ Üniversitesi’nde İşletme eğitimi almıştır. Son çocuk. 1950’lerde doğan Teks 14 No’lu firmanın görüşmecisinin kız çocuklarından birincisi Uludağ üniversitesinde Tekstil Mühendisliği eğitimi, ikincisi ise Pamukkale Üniversitesi’nde Matematik eğitimi almıştır. Son çocuk ise Lise eğitimine devam etmektedir. Aynı yıllarda doğan Buldan kökenli firma sahibinin ise çocuklarından erkek olanı Hacettepe Üniversitesi’nde Kimya Mühendisliği eğitimi, kız çocuğu ise öğretmenlik eğitimi almıştır.

1960’larda doğan üç firmanın sahiplerinin çocukları ise şu eğitim düzeyindedir: Teks 16 No’lu firmanın görüşmecisinin iki çocuğu da ilköğretim düzeyindedir. Teks 17

No'lu firmanın iki kız çocuğundan ilki Dokuz Eylül Üniversitesi'nde Güzel Sanatlar Teknik Tasarım Bölümü'nde diğeri ise Denizli'deki Bahçeşehir Koleji'nde Lise eğitimine devam etmektedir. Teks 18 No'lu firmanın görüşmecisinin çocuklarından üniversite eğitimi alan kız çocuğu Bilgi Üniversitesi'nde Psikoloji Eğitimi alırken, diğerkız çocuk ise İstanbul Özel Pera Güzel Sanatlar Lisesi'ne devam etmektedir. 3. çocuk ise erkek olup okul öncesi dönemdedir.

Yukarıda zikrettiğimiz, Teks 13, Teks 14, Teks 21, Teks 17, Teks 18 No'lu beş firmanın lise ve üniversite eğitimi alan kız çocuklarının büyük ölçüde erkeklere zıt biçimde işletme dışı alanlarda çalışabilecek biçimde eğitim aldıkları tespit edilmiştir. Daha önce baskın konumdaki firmalarda varolduğu iddia ettiğimiz “ataerkil” yapının veya Bourdieu'nün deyişiyile “eril tahakküm”ün orta ölçekli bu firmalarda da işlediği ortaya çıkarılmıştır. 1970 ve 1980'lerde doğanların ise yaşları el vermediğinden dolayı torunları olabilecek durumda değillerdir.

3.2.3. Görüşülenlerin Eski/Önceki Kuşaklarının Meslek Profilleri

İlkokul ve ortaokul yoğunluklu bir eğitim profiline sahip olan orta ölçekli firma sahiplerinin babalarının meslek durumuna baktığımızda şöyle bir tablo ortaya çıkmaktadır: 1930'lu yılların başında doğan Teks 15 No'lu firma sahibinin babası nakliyecilik ve dokumacılıkla iştiğal etmiştir. 1950'li yıllarda doğan Babadağ kökenli firma sahiplerinin (Teks 12 No'lu, Teks 13 No'lu, Teks 14 No'lu) babaları zanaatkâr olarak dokumacılıkla başladıkları mesleklerine sanayileşmeyle birlikte tekstilci olarak devam etmişlerdir. Aynı yıllarda doğmuş Buldan kökenli firma sahibinin babası ise Buldan'da dokumacılık, dokuma ticareti ve muhasebecilikle iştiğal etmiştir. 1960'larda doğan Teks 17 No'lu firmanın sahibinin babası dokumacılık, tekstil fabrikasında muhasebeci ve tekstil ürünlerini pazarlama işiyile iştiğal etmiştir. 1960'larda doğan Teks 16 No'lu firmanın görüşmecisinin babası dokumacılıkla başladığı mesleğe sanayicilikle devam etmiştir. 1960'larda doğan Teks 18 No'lu firmanın görüşmecisi ise dokumacılığın yanı sıra tekstil makinaları imalatı ve yedek parçacılıkla uğraşmıştır. 1970'lerin ortalarında doğan Teks 11 No'lu firmanın görüşmecisinin babası dokumacılıkla başladığı mesleğe sanayicilikle devam etmektedir. 1970'lerin başlarında doğan Teks 19 No'lu firmanın görüşmecisinin babası dokumacılık veya tekstille iştiğal etmemiştir. Gıda işiyile uğraşmıştır. Ayrıca 1990'ların başında tekstili bilen Babadağlı

hemşehrisiyle tekstilciğe sıfırdan giren bu görüşmecinin dedesi de gıda işiyle uğraşmış olan ve dokumacı olmayan bir aileden gelmektedir.

1980'lerin başında doğan Teks 10 No'lu firmanın görüşmecisinin babası tekstille uğraşan ve 1990'ların başında Denizli'nin öncü firmalarının birinden (Teks 5 No'lu firma) kendi firmasını kurmak suretiyle ayrılan bir tekstilcidir. 1980'lerin ortalarında doğan Buldan kökenli Teks 20 No'lu firmanın görüşmecisinin babasıysa dokumacılık ve ayakkabı tamiratçılığıyla uğraşmıştır.

Görüştüğümüz orta ölçekli firma sahiplerinin hemen hemen hepsinin babası dokumacılıkla başladıkları mesleğe Denizli tekstil sanayisinin hızlı bir gelişme ivmesi yakaladığı 1980'ler sonrasında kendi fabrikalarını kuran sanayici tekstilciler olarak devam etmişlerdir.

Teks 10 No'lu, Teks 12 No'lu, Teks 13 No'lu, Teks 14 No'lu, Teks 16 No'lu, Teks 18 No'lu firmaların görüşmecileri Babadağ kökenli olmakla beraber dedelerinin mesleğinin dokumacılık olduğu tespit edilmiştir. Bunların dışında kalan Babadağ kökenli Teks 15 No'lu, Teks 17 No'lu ve Teks 19 No'lu görüşmecilerin dokumacılıkla uğraşmadığı ve sırasıyla nakliyecilik, marangoz, inşaat ve mermer işleriyle ve gıda işleriyle iştigal ettikleri tespit edilmiştir. Bunların dışında kalan Teks 20 No'lu firmanın Buldan kökenli görüşmecisinin dedesinin mesleğinin ise dokumacılık olduğu tespit edilmiştir. Teks 21 nolu Buldan kökenli firma sahibinin dedesinin ise Cumhuriyet'in kuruluşundan hemen sonra kurucu mecliste Denizli mebusluğu (milletvekilliği) yapmış olmasıyla birlikte Buldan'da dokumacılık ve dokuma ticaretiyle iştigal ettiği tespit edilmiştir. Buldan'da soyadı ve ticari itibarı itibarıyla hala ayırteci bir sembolik sermayeye sahip olan bu tekstil firmasının, önceki kuşaklarının mebusluk ve belediye başkanlığı konumlarında olması, sahip oldukları ticari sermayeye ve sembolik sermayeye ek bir biçimde politik konumlar/ilişkiler içerisinde olması dikkate değer bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.2.4. Görüşülenlerin İkametgâh Profilleri

1930'lu yılların başında doğan Teks 15 No'lu orta ölçekli firmanın görüşmecisi Denizli kent merkezinin Saltak Caddesi'nde oturmaktadır. 1950'li yıllarda doğan orta ölçekli Teks 14 No'lu firmanın görüşmecisi Çamlık semtinde, Teks 13 No'lu firmanın görüşmecisi Kınıklı semtinde, Teks 12 No'lu firmanın görüşmecisi ise Akkonak

semtinde ikamet etmektedirler. Teks 21 No'lu Buldan kökenli firmanın görüşmecisi ise Buldan ilçesinde ikamet etmektedir. 1960'lı yıllarda doğan orta ölçekli Teks 17 No'lu firmanın görüşmecisi Kınıklı semtinde, Teks 18 No'lu firmanın görüşmecisi Yenişehir semtinde, Teks 16 No'lu firmanın görüşmecisi ise merkez semtinde oturmaktadır. 1970'li yıllarda doğan Teks 11 No'lu firmanın görüşmecisi Bağbaşı semtinde, Teks 19 No'lu firmanın görüşmecisi ise Servergazi semtinde ikamet etmektedirler. 1980'lerin başlarında doğan Teks 10 No'lu firmanın görüşmecisi Denizli kent merkezinin Gökpınar mahallesinde, 1980'lerin ortasında doğan Buldan kökenli en küçük yaştaki görüşmecisi ise Denizli'nin Buldan ilçesinde oturmaktadır.

Babadağ kökenli orta ölçekli firma sahiplerinin Denizli kent merkezine bağlı semtlerde oturdukları ortaya çıkarılmıştır. Orta ölçekli firma sahibi görüşmecilerin dominant Babadağlı firma sahiplerindeki gibi merkez ilçenin bazı semtlerinde kümeleşmenin ötesinde, merkez ilçenin birçok semtini içine alan yaygın bir oturma profili sergiledikleri tespit edilmiştir.

3.2.5. Görüşülenlerin Dernek veya Birliklere Üyelik Durumu

Orta ölçekli on iki firmanın dernek ve birlik üyeliklerine baktığımızda; Babadağ kökenli orta ölçekli firmaların tümü baskın konumdaki Babadağ kökenli firma sahiplerinde olduğu gibi Babadağ Sanayici ve İşadamları Derneği (BASİAD) üyesi oldukları tespit edilmiştir. Bu 10 firma içerisinde 1930'lu yılların başında doğan Teks 15 No'lu firmanın görüşmecisi Pamukkale Üniversitesi Kurucu Mütevelli Heyeti'nde yer almaktadır. 1950'lerde doğmuş Teks 13 No'lu firmanın görüşmecisi BASİAD dışında Denizli Sanayi Odası Meclis üyeliğine, Denizli İhracatçılar Birliği'ne (DENİB), DETGİS'e, Denizli Musiki Derneği'ne, Denizli Sanayiciler Derneği'ne ve TOBB Genel Kuruluna üyelikleri mevcuttur. 1960'lı yıllarda doğan Teks 16 No'lu firmanın görüşmecisinin BASİAD dışında DENİB'e, Teks 17 No'lu firmanın görüşmecisinin BASİAD dışında Fenerbahçeliler Derneği Kuruculuğu ve Fakir ve Muhtaçlara Yardım Derneği'ne üyelikleri vardır. Teks 18 No'lu firmanın görüşmecisinin ise BASİAD dışında DESİAD'a, DENİB yönetim kurulu üyeliği ve Denizli İşadamları Derneği (DİAD) üyeliği mevcuttur. 1970'lerin ortalarında doğan Teks 11 No'lu firmanın görüşmecisinin BASİAD başkan yardımcılığı, Denizli Sanayi Odası Meclis Üyeliği, Denizli Genç İşadamları Derneği (DEGİAD) iki dönem Başkan Yardımcılığı ve DENİB'e üyeliklerinin olduğunu görmekteyiz. 1980'lerde doğan iki firmanın

görüşmecisinden Teks 10 No'lu Babadağ kökenli görüşmecinin BASİAD dışında DEĞİAD'a ve TOBB Denizli Genç Girişim Kulübü Meclis'inde üyelikleri mevcuttur. Buldan kökenli Teks 20 ve Teks 21 No'lu orta ölçekli firmaların ise Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği'ne ve Denizli İhracatçılar Birliği'ne üye oldukları tespit edilmiştir. Babadağ kökenli firmaların Denizli yerinde faaliyet gösteren iş temelli dernek ve birliklere aktif üyelik, kuruculuk, başkan yardımcılığı gibi pozisyonlarda yer almakla birlikte spor, musiki, eğitim, sosyal yardımlaşma gibi "ekonomi dışı" veya "ekonomik çıkar" temelli olmayan çeşitli derneklere de iştirak ettikleri görülmüştür. Buldan kökenli firma sahiplerinin yine Buldan kökenli dominant pozisyondaki Teks 22 No'lu firma gibi hem Denizli yerindeki ihracat yapan firmaların zorunlu olarak üye oldukları DENİB'e hem de Denizli sınırlarını aşan ulusal çapta faaliyet gösteren ev tekstili üreticilerini bir araya toplayan TETSİAD'a üye oldukları görülmüştür.

Toparlayacak olursak; görüştüğümüz orta ölçekli Babadağ kökenli firmaların görüşmecilerinin Denizli yerinde iş temelli dernek ve birliklere üye olmakla beraber kendi hobi ve ilgileri doğrultusunda derneklere de iştirak ettikleri tespit edilmiştir. Bütün olarak bakıldığında Babadağ kökenli orta ölçekli firma sahiplerinin Denizli yerinde işlerlik gösteren ve Denizli'nin iş hayatına destek sağlayabilecek derneklere/birliklere üye oldukları tespit edilmiştir. Denizli dışında herhangi bir dernek veya birliğe herhangi bir üyelik mevcut değildir. Bu durumda Denizlili firmaların ağlara katılım bakımından Denizli ağı (network) içerisinde kaldığı, birbirleriyle akrabalık, hemşehrilik, dostluk, arkadaşlık ve iş partnerliği gibi bağların (bonds) iç içe geçtiği görülmektedir. Ayrıca Denizli yerinde kendi sektörleriyle ilgili birlik veya derneklere olan bu üyeliklerin Denizli iş yaşamının dışına çıkılmasına gerek duymayan üretim örgütlenmesiyle⁵¹ ilişkili olabileceği iddia edilebilir. Denizli tekstil iş kolunda Babadağ kökenli baskın konumdaki firmaların Orta Doğu Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu olan Teks 3 No'lu firmanın görüşmecisi dışında, dernek ve birliklere katılımları çok yoğun olmamakta ve çeşitlilik göstermemektedir. Mezkûr firmaların iştirak konusunda daha çok "ekonomik çıkar" temelli motivasyonlarının oldukları tespit edilmiştir. Buldan kökenli firmaların Babadağ kökenli firmalara zıt biçimde bir elin parmağını geçmeyecek bir sanayici/tekstilci ürettiği ve Buldan kökenli iş temelli bir

⁵¹ Bu konuya firmalar arası üretim organizasyonu ve bu organizasyonun hemşehrilik ve akrabalık ağlarıyla olan ilişkisiyle olan kısımda genişçe yer verilecektir.

dernek veya birliğe ortak biçimde üye olmadıkları tespit edilmiştir. Bunun dışında görüşmecilerin de aktardığı gibi sembolik olarak veya pragmatik sebeplerden dolayı ulusal çapta olan Tetsiad'a üye oldukları ve Babadağlı sanayicilere neredeyse benzer biçimde iş temelli dernek veya birliklerin dışında herhangi bir ağa dahil olmadıkları tespit edilmiştir.

3.3. Baskın Konumdaki Firmalarda Ortaklık Süreçlerinde Akrabalık ve Hemşehrilik İlişkisi, Sermaye Destekleri, Devlet Teşvikleri

3.3.1. Baskın Konumdaki Firmalarda Ortaklık Süreçleri ve Akrabalık ve Hemşehrilik Ağlarının Etkisi

Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın dördünün kuruluş tarihlerine baktığımızda birbirlerine çok yakın tarihlerde kuruldukları ortaya çıkmaktadır. Teks 1 No'lu firma, Teks 2 No'lu firma, Teks 3 No'lu firma ve Teks 7 No'lu firmalar sırasıyla 1953, 1954, 1955, 1953 yıllarında kurulmuşlardır. Bu firmaların tümü aile üyelerinin birbirleriyle ortaklık kurmaları veya bir bütün olarak babalarının yanlarında çalışmaları suretiyle “çok ortaklı” olarak kurulmuşlardır. Teks 1 No'lu firmanın sahibi babası ve abisiyle, Teks 2 No'lu firmanın sahibi babası ve kardeşleriyle, Teks 3 No'lu firmanın sahibi babasıyla ve Teks 7 No'lu firmanın sahibi ise kardeşiyle ortaklık kurmak suretiyle firmanın kuruluş sürecinde yer almışlardır. Sonraki süreçlerde fabrika tipi örgütlenme içerisine giren bu dört öncü/baskın firmanın ilk tohumları 1950'li yılların ortalarına doğru atılmıştır. Özellikle 1. Kuşak Babadağlı sanayicilerin eş tercihlerinde Babadağ kökenli bayanlarla evlilik yaptıkları tespit edilmiştir. Görüşmelerimizde ev tipi atölye içerisinde küçük ölçekli üretim yaparken eşlerin dokumacılığı bilmesi ve aynı kültürden gelmesi dokumacılığın yeniden üretilmesinde kritik bir mekanizmanın işlediğini de göstermektedir.

İkinci kuşak Babadağlıların tümünün değilse bile bazı firma sahiplerinin çocuklarının evli olması dolayısıyla dünür olmaları, firmalar arasındaki bağların akrabalık bağıyla da perçinlendiğini bize göstermektedir. Daha öncede zikrettiğimiz gibi Babadağ kökenli baskın konumdaki 7 firma arasından Teks 4 No'lu, Teks 5 No'lu firma ve Teks 7 No'lu firmanın ikinci kuşak çocuklarının bazıları arasında evlilikler gerçekleştirilmiştir. Bu durum, aynı iş kolunda yer alan ve akrabalık bağları olan bu firmaların gelecekteki 2. ve 3. Kuşak varislerinin de yakın akrabalıkları dolayısıyla,

firmalar arası dayanışmacı ilişkileri yeniden üreteceklerini bize göstermektedir. Ayrıca bu üç firmanın varislerinin birbirleriyle evlilik bağı dolayısıyla akrabalıklarının olması, olası bir sermaye birleşimine ihtimalini de doğurmaktadır. Bu da sermayenin Denizli iş kolunda belli ellerde daha çok yoğunlaşması anlamına da gelme olasılığını göstermektedir.

1950'li yıllardan sonra kurulmuş diğer Babadağ kökenli üç öncü/baskın firmayı temsil eden Teks 5 No'lu firma, Teks 6 No'lu firma ve Teks 4 No'lu firmaların kuruluş tarihleri sırasıyla 1973, 1984 ve 1995'tir. 1995'te kurulan firma diğer baskın konumdaki firmaların kuruluş tarihlerine göre geç bir tarihte kurulmuş olmasına karşın, 1978'de Denizli'de Babadağlı hemşehriler arasında kurulan ve döneminin baskın firmalarından olan ve bir kaç yıl önce iflas etmiş olan bir firmanın eski ortaklarından biridir. Buradan elde edilen sermayeyle kendisi, eşi ve iki çocuğunun dâhil olduğu bir ortaklıkla kendi firmasını kurmuştur. 1973'te kurulan ve 1980'de çok ortaklı olan Teks 5 No'lu firma ise kuruluş aşamasında kendisi kaynının oğlu, bacanağı, eşinin kardeşinin akrabasının ortaklığıyla kurulmuştur. 1984'te kurulan Teks 6 No'lu firma baba, eş, iki oğul ve babanın teyzesinin oğluyla çok ortaklı olarak kurulmuştur. Baskın konumdaki firmalardan Teks 8 No'lu Alaşehir kökenli firma sadece aile üyelerinin ortaklığıyla kurulmuştur. Bunun dışında kalan Teks 9 No'lu Kızılcabölük kökenli firma ve Teks 22 No'lu Buldan kökenli firmalar Babadağlı dominant firmalara zıt biçimde babalarının tek başına kurdukları bir başka deyişle ortaksız olarak kurulan firmalar oldukları tespit edilmiştir.

1950'li yıllarda kurulmuş Babadağ kökenli baskın konumdaki dört firmanın görüşmecilerinin babalarının vefat etmesiyle beraber kardeşlerle ya da kardeşsiz devam edilen ortaklıklara çocukların ve eşlerin dâhil olduğu bir süreç yaşanmıştır. 1973, 1984 ve 1995 yıllarında kurulan Babadağ kökenli bu üç firma ise son en son olan firma hariç (bu firmanın görüşmecisi başlangıç itibariyle kendi aile üyelerini ortak olarak almıştı) akrabalarıyla olan ortaklıklardan vazgeçmek suretiyle sadece kendi aile üyelerinin dâhil olduğu yeni bir ortaklıkla faaliyetlerine devam etmiştir. Babadağ kökenli öncü firmalar aile işletmesi olarak kurulmuş ve aynı şekilde devam etmiştir. Çocukların büyümesiyle beraber genelde kardeşlerden birinin firmadan ayrılmak suretiyle kendi firmasını kurduğu bir süreç yaşanmıştır. Çocuklar büyüdükçe ve sermayeler büyüdükçe kardeşler arasında ayrılmalar olmuştur. Ama bununla beraber ayrılmanın yaşanmadığı ve kardeş

ve ağabeyin ortaklığını devam ettirdiği Teks 1 No'lu firmanın 1. Kuşakları vardır. Bu firma Denizli ve Türkiye'de pamuklu tekstil alt-alanında çoğu zaman 1. sırayı alan lider bir firmadır. Sahiplerinin Babadağ kökenli olduğu bu yedi firmanın dışında kalan Teks 8 No'lu firmanın 2. Kuşaktan olan görüşmecisi babalarının vefat etmesiyle beraber kızkardeşi ve eniştesiyle beraber firmanın faaliyetlerine devam etmektedir. Teks 9 No'lu firma babanın tek başına kurduğu firmaya oğullarını da dâhil etmek suretiyle ticari faaliyetlerine devam etmektedir. Teks 22 No'lu firmada da babanın vefatı sonrası 2. Kuşağı temsil eden erkek çocuğun kız kardeşlerini de dâhil etmek suretiyle firmanın faaliyetlerine devam ettiği bir durum yaşanmıştır.

Sermaye birikimlerinin tek başlarına firma tesis etmelerine imkân vermesi, ortaklar arasındaki anlaşmazlıklar ve her ortağın kendi çocuklarının olması, daha önce hemşehrilik ya da akrabalık temelli ortaklıkların çözülmesine kapı aralamıştır. Kendi sermaye birikimini kendi çocuklarını ve eşini dâhil ettiği bir aile firmasına kanalize eden baskın konumdaki Babadağlı firmalar, Denizli iş kolunda 1990'lardan itibaren kapitalist üretim tarzının imkân verdiği artı-değerden büyük ölçüde istifade edebilmişlerdir.

3.3.2. Baskın Konumdaki Firmaların Kuruluşlarında Sermaye Destekleri

Baskın konumdaki Babadağlı firmaların kurulma aşamasında sermaye desteğini nereden edindikleri sorusuna görüşmeciler şu şekilde cevap vermişlerdir: Teks 1 No'lu firmanın sahibi ağabeyiyle beraber babalarının hemşehrileriyle ortak olarak kurdukları şirketten kalan cüzi sermayeyle firmalarını kurabilmişlerdir. Teks 2 No'lu firmanın sahibi 1950'li yıllarda Denizli merkeze gelen ilk Babadağlı firmalardan biri olarak babası ve kardeşleriyle birlikte Denizli'de birçok aileyi kendilerine fason mendil dokutmak suretiyle edindikleri sermaye birikimiyle kurulmuştur. Teks 3 No'lu firmanın 2. Kuşak sahibi babasının iplik tüccarlığı, yerli malı tüccarlığı ve dokumacılıktan elde ettiği sermaye birikimiyle tekstilciliğe başlamıştır. Teks 7 No'lu firmanın 1. Kuşak sahibi 1950'lerde yakın hemşehrileriyle kolllektif şirket olarak kurulan oluşum sayesinde iplik alım satımında ve dokumacılıkta öncü firmalardan biri olarak edindikleri sermaye birikimiyle kurulmuştur. Teks 5 No'lu firma 1973'te Denizli Kaleiçinde küçük ölçekli bir işletme olarak başladığı tekstil imalatı ve iç piyasada mal alım satımından elde ettiği sermaye birikimiyle kurulmuştur. 1984 yılında kurulan Teks 6 No'lu firma ise kumaş ticareti yaparken elde ettiği sermaye birikimiyle firmasını kurabilmiştir. 1995

yılında kurulan Teks 4 No'lu firma ise, 1978 yılında Denizli'de çok ortaklı olarak kurulan ve 2008'de iflas eden firmanın eski ortaklarından. 1995'e kadar bu firmadan elde ettiği sermaye birikimiyle kendi aile firmasını kurabilmiştir. Görüldüğü üzere Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firma sahibinin sanayici olmalarının arkasındaki sermaye birikimlerini 1980 öncesinde ulusal pazarda Türkiye'nin çeşitli illerine gönderilecek olan malların dokutulmasının örgütlenmesi, pazarlanması, iplik ticareti ve hammadde ticareti ve kumaş ticareti sayesinde elde etmişlerdir. Bunu da Denizli yerelinde tarihi dokumacılık beldeleri olan Babadağ, Buldan ve Kızılcabölük'teki dokumacı ailelere mal dokutmak suretiyle başarabilmişlerdir. Böylece yerel piyasa ve ulusal piyasada belli pozisyonlar elde etmişlerdir.

Özetle; malın üretimi, malın üretiminin son aşamaya kadar örgütlenmesi, pazarın bulunması ve bu pazara malların pazarlanması süreçlerinde bu baskın konumdaki firma sahiplerinin aktif olarak bulunmaları, kendilerini Denizli'de görece mütehakkim konumları tutmalarına ve devletin 1980 sonrası verdiği teşviklerden azami derecede istifade edebilecek bir sermaye yapısına kavuşmalarına imkân tanımıştır.

Bu 7 firmanın dışında kalan Teks 8 No'lu ve Teks 9 No'lu firma ise sermaye birikimlerini şu şekilde edinmiştir. Teks 8 No'lu firma 1957–1958 yılında holding kuran Manisa Alaşehir kökenli bir aile firması olarak Manisa Alaşehir bölgesinde pamuk ticareti, kuru üzüm ticareti ve kuru incir ticaretinde Türkiye'nin en önde gelen firmalardan biri olmuştur. 1984'te Denizli'nin Sarayköy ilçesindeki bir tekstil firmasını hacizden devralarak sahip oldukları sermayeyi nevresim, çarşaf ve perdelik döşeme kumaş ürünlerinin üretimine kanalize etmişlerdir. Teks 9 No'lu firmanın Kızılcabölük kökenli 1. Kuşak kurucusu ise 1980 öncesi yıllarda Bakanlıkta memuriyet, belediye muhasebeciliği, Arabistan'a hacı taşımacılığı ve bal ticareti sayesinde elde ettiği sermaye birikimiyle tekstil sanayine geçiş yapmıştır. Teks 22 No'lu Buldan kökenli firmanın sahibinin babasının 1970 ve 1980 yılları arasında Buldan'da 300 kişilik fason ağını kendi ticari faaliyetleri adına harekete geçirmesi sayesinde elde ettiği belli bir sermaye birikimiyle ve 2. Kuşak firma sahibi olarak kendisinin aldığı ihracat teşvikli banka kredisi sayesinde firma sermaye desteğini sağlayabilmiştir.

Genel olarak bakıldığında, Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın ortak özellikleri, dokumacılık ve dokuma tüccarlığı yoluyla sahip oldukları sermaye birikimlerini ithal-ikameci politikaların terk edilerek serbest ticaretin teşvik edildiği

dönemler olan 1980'lerin başlarından itibaren kademeli biçimde ulus ötesi firmaların/dünyaca ünlü markaların taşeronluğunu üstlenmek suretiyle sanayileşmiş tekstil alanına kanalize etmeleri sayesinde baskın konumlarını elde etmişlerdir.

Sahibinin Alaşehir kökenli olduğu Teks 8 No'lu firma Denizli tekstil iş kolundaki baskın konumunu pamuk ticareti gibi tekstille beraber kuru üzüm ve kuru incir gibi tarımsal faaliyetlerde elde ettiği birikimleri Babadağlılar gibi mevcut sürece adapte etmek suretiyle elde etmiştir. Buldan kökenli firma ise sahip olduğu baskın konumunu 1980 öncesinde babanın Buldan'a has bez işlemeciliğini ev tekstiline dönüştürme yaratıcılığını göstermesi, vefatından sonra 2. Kuşaktan olan oğlunun bu tecrübeyi, üretimi ve emeği örgütleme becericisini Buldan'da ilk defa ihracat yapan bir firma olarak ulusötesi ticaret ağlarına dahil olarak geliştirmesi ve 1990'ların ortasında kurduğu iplik eksenli dış ticaret firmasıyla Türkiye'de üretimi olmayan floş ipliğin dağıtım kontrolünü ele geçirmesiyle⁵² baskın konumunu elde etmiştir. Teks 9 No'lu Kızılcabölük kökenli firma dominant konumunu tekstil dışında çeşitli sektörlerde elde ettiği birikimi diğer firmalara benzer biçimde ulusötesi dev firmaların taşeronluğunu yapmak suretiyle sağlayabilmiştir. Özellikle 1980 öncesinde tekstil ya da tekstil dışından elde ettikleri sermaye birikimlerini devlet teşviklerinden istifade etmek suretiyle ihracat yönelimli birikim rejimine başarılı biçimde adapte olabilmişlerdir.

3.3.3. Baskın Konumdaki Firmaların Kuruluşlarında Devletten Aldıkları Yatırım Teşvikleri

Babadağlı yedi öncü firmayla Manisa Alaşehir ve Kızılcabölük kökenli iki öncü firma kuruluş aşamalarında (1980 sonrası Denizli'de organize sanayi bölgesinin inşa edilmesi suretiyle buraya yerleşen fabrikalarını kurulması, ihracatların artması ve makinelerin modernize edilmesi vb.) “yatırım teşvikleri” almışlardır. Özellikle ihracat ve ithalatta piyasa ekonomisinin uygulanmasıyla beraber ihracat yönelimli çalışan sanayici tekstilciler Denizli'de 1980'li yılların başlarında ve sonlarındaki teşviklerden büyük ölçüde istifade edebilmişlerdir. Bu firmaların 1990'ların ortasında yüksek ihracat rakamlarını yakalayan öncü firmalar olmasında temel düzenleyici güç olarak Castells'ci anlamda “kalkınmacı devlet”in “yatırım teşvikleri” önemli bir destek mekanizması oluşturmuştur. Görüştüğümüz mezkûr 9 dominant firmanın yanı sıra Teks 22 No'lu Buldan kökenli firma da 1990'lı yılların başında Buldan'ın ilk tekstil ihracatını yapan

⁵² Bu firma Türkiye tekstil piyasasının yarısına yakınına bu hammaddeyi tek başına tedarik etmektedir.

firma olarak devlet bankasından ihracat teşvikleri almış ve sanayiciliğe terfi etme noktasında bu teşvikler firma adına kritik bir eşiği temsil etmiştir.

Şimdi ise Denizli tekstil sektöründe faaliyet gösteren baskın konumdaki on firmanın dışında orta ölçekli on iki aile firmasının kuruluş süreçleri ve akrabalık ve hemşehrilik ilişkilerinin analizi ve değerlendirmesine geçilecektir.

3.4. Orta Ölçekli Firmalarda Ortaklık Süreçlerinde Akrabalık ve Hemşehrilik İlişkisi, Sermaye Destekleri, Devlet Teşvikleri

3.4.1. Orta Ölçekli Firmalarda Ortaklık Süreçleri ve Akrabalık ve Hemşehrilik Ağlarının Etkisi

On'u Babadağ kökenli ikisi Buldan kökenli olan firma sahiplerinin firmalarının kuruluş süreçleri ve sermaye birikimi destekleri şu şekildedir: 1960'lı yıllarda iki, 1980'li yıllarda dört, 1990'lı yıllarda ise altı aile firması kurulmuştur. 1960'lı yıllarda kurulan firmaların kuruluş tarihleri baskın konumdaki firmaların kuruluş tarihlerine yakın olsa da bu firmalar orta ölçekli olarak Denizli tekstil iş kolunda pozisyon işgal etmektedirler. 1960'da hemşehrilerle ortaklaşa olarak kurulan ve daha sonra aile firmasına dönüşen Teks 12 No'lu firma babalarının önceki işletmeden elde ettiği sermaye birikimiyle yoluna devam etmiştir. 1965'te tek kişi olarak kurulan ve daha sonra oğullarının dâhil edildiği bir aile firmasına dönüşen Teks 15 No'lu firma nakliyatçılıktan elde ettiği sermaye birikimiyle işletmesini kurabilmiştir.

1980'de ferdi olarak kurulan Teks 14 No'lu firma farklı bir isimle çocuklar ve eşlerinin dâhil edildiği bir aile firmasına dönüşmüştür. 1986'da kurulan Teks 16 No'lu firma 1950'lerde hemşehriler arasında kurulan bir firmadan elde edilen sermaye birikimiyle iki kardeşin ortak olarak başka bir firma kurma düşüncesiyle teşekkül etmiştir. 1986 yılında kurulan Teks 17 No'lu akraba ortaklığıyla kurulan firma daha sonra erkek çocuklarının dâhil edildiği bir aile işletmesine dönüşmüştür. Bu firmayı kurarken gerekli sermaye desteği Babadağ kökenli Teks 2 No'lu firmada muhasebecilikle birlikte, dokuma mallarını pazarlama konusunda elde ettiği sermaye birikimiyle sağlanmıştır. 1989 yılında çok ortaklı olarak hemşehrileriyle birlikte kurulan bir diğer işletme daha sonra iki kardeşle beraber dedelerinden ve babalarından edindikleri kuyumculuk sermayesi sayesinde (o dönemde ki yedi kuyumcudan biriymiş) ve kuyumculuk işini de devam ettirmek suretiyle tekstile girmişlerdir.

1990'larda kurulan altı aile firmasıyla görülmüştür. 1994'te kurulan Teks 18 No'lu firma Babadağ kökenli Teks 5 No'lu firmanın kurucularından biri olarak bu firmadan elde ettiği sermaye birikimiyle kendisi ve üç oğluyla beraber yeni bir aile firması olarak kurulmuşlardır. 1993 yılında kurulan Teks 11 No'lu firma ise iki kardeş arasında kurulan firmanın kardeşlerden birinin bu firmayı kurmak üzere ayrılmak suretiyle oğluyla beraber kurduğu yeni bir aile firmasıdır. 1994 yılında kurulan Teks 18 No'lu firma ise görüştüğümüz Teks 2 No'lu firmadan ayrılan kardeşlerden birinin bu firmadan elde ettiği sermayeye torna imalatından elde ettiği sermayeyi eklemesiyle oğullarıyla beraber devam ettirdiği bir firmadır. 1993 yılında akrabalarıyla kurulan Teks 19 No'lu firmanın sahibi ise babasının iştiğal ettiği gıda işinden tevarüs eden sermayeyle küçük bir konfeksiyon atölyesi açmak suretiyle tekstile girebilmişlerdir. 1993 yılında kurulan Buldan kökenli Teks 20 No'lu firma ise daha sonra ilk önce üç erkek kardeş olarak kendi cüz'i biçimdeki öz sermaye ve banka kredisi desteğiyle kurulan çok ortaklı bir aile firmasıdır. 1994'de kurulmasına karşın 1960'lardan beri Buldan'da mendil⁵³ ve havlu üretimi yapmış bir firma olan Teks 21 No'lu firma ise baba ve iki erkek çocuğun ortaklığıyla kurulan bir aile firması olarak kurulmuştur. Babanın vefatı ve diğer erkek kardeşinin ayrılmasından sonra iki çocuğunu firmaya dâhil etmek suretiyle yeni bir ortaklık içerisine girmiştir. 1960'lı yıllardan itibaren mendil ve havlu'da önde gelen bir firma arka planına sahip olmakla birlikte, 1980 yılından sonra Buldan'da 100'e yakın tezgâhı fason iş vermek suretiyle kendi adına harekete geçirmiştir.

Sermaye birikimlerinin tek başlarına firma tesis etmelerine imkân vermesi, ortaklar arasındaki anlaşmazlıklar ve her ortağın kendi çocuklarının olması, daha önce hemşehrilik ya da akrabalık temelli ortaklıkların çözülmesine kapı aralamıştır. Kendi sermaye birikimini kendi çocuklarını ve eşini dâhil ettiği bir aile firmasına kanalize eden baskın konumdaki Babadağlı firmalar, Denizli iş kolunda 1990'lardan itibaren kapitalist üretim tarzının imkân verdiği artı-değerden büyük ölçüde istifade edebilmişlerdir.

Özellikle Babadağ kökenli orta ölçekli 4 firmanın görüştüğümüz baskın konumdaki Babadağ kökenli firmalardan kopmak suretiyle yeni bir firma olarak

⁵³ Görüştüğümüz Teks 2 Nolu firmanın görüşmecisi 1970'lerin ortasına kadar Türkiye'deki mendil piyasasını eline geçirmiştir. Fiyatları bu firmanın belirlediği piyasada Teks 21 No'lu Buldan kökenli firma da mendil konusunda Teks 2 No'lu firmaya bir süreliğine ciddi bir rakip olarak piyasada konum aldıklarını görüşmemiz sırasında beyan etmiştir.

kurulmalarının 1990'ların başında olması tesadüfî değildir. Ayrıldıkları firmalardan elde ettikleri sermayeyi yatırım teşviklerini de arkasına almak suretiyle kendi çocuklarını ve eşlerini dâhil ederek yeni bir firmanın kurulmasında kullanmışlardır.

3.4.2. Orta Ölçekli Firmaların Kuruluşlarında Devletten Aldıkları Yatırım Teşvikleri

1960'lı yıllarda kurulan mezkûr firmalar kendi aile firmalarını kurduklarında herhangi bir yatırım teşviki almamışlardır. 1980'lerde kurulan dört aile firmasının tümü çeşitli yatırım teşvikleri almışlardır. 1990'ların başında Babadağlı firmalardan ayrılmak suretiyle yeni firma olarak kurulan bu firmalar da "yatırım teşviki" almışlardır. 1993'te çok cüzi bir sermayeyle konfeksiyon atölyesi olarak kurulan aile işletmesi ise "yatırım teşviki" alamamıştır. Buldan kökenli Teks 20 ve Teks 21 No'lu firmalar "yatırım teşviki" almamışlardır. 1980'lerin sonu ve 1990'ların sonuna kadar kurulan ihracat yapma becerisi ve kapasitesi olan işletmelerin tamamı "yatırım teşvik desteği" almışlardır. Görüşülen on iki orta ölçekli firmanın tümünde baskın konumdaki on firmada olduğu gibi; yönetim kurulu üyelerinin aile üyeleri dışından herhangi bir yabancı profesyonelle "kapalı" olduğu bir yapı ortaya çıkarılmıştır.

3.5. Baskın Konumdaki Firmaların ve Orta Ölçekli Firmaların İdari Yapılanmasında Akrabalık ve Hemşehrilik İlişkileri

3.5.1. Baskın Konumdaki Firmalarda ve Orta Ölçekli Firmalarda Aile Üyelerinin Firmanın İçindeki Konumları ve Firma Gelişimine Katkıları

Denizli kentinde tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalarda yönetimin baba ve erkek çocuklar arasında veya sadece erkek kardeşler arasında paylaşıldığı ataerkil (patriarkal) bir yapı egemendir. Baba ve erkek çocuklar arasında veya erkek kardeşler arasında firmayla ilgili hususlarda aralarında sürekli bir istişare mekanizmasının işleminin yanı sıra babanın veya erkek kardeşlerden birinin partiark (aile reisi) olarak firmaya maddi ve sembolik gücü elinde bulundurmak suretiyle hükmettiği bir yapı hâkimdir. Firma yönetimlerinin belirgin özelliklerinden bir diğeri de Weberci manada "aile üyeleri"nin dışında herhangi bir yabancıya açık olmaması itibariyle sadece aile üyelerinin dâhil olabildiği dışarıya karşı "kapanma" eğilimi göstermesidir.

Denizli tekstil sanayisindeki baskın konumdaki firmalar, Bourdieu'nün tabiriyle "ekonomik alana" özgü veya ekonomik alanda işlerlik gösteren sermaye biçimleri olan "ticari sermaye" (firmanın mal dağıtım ağı, pazarlama kaynakları ve satış gücüyle ilişkili olan sermaye biçimi), teknolojik sermaye (bilim ve teknoloji kaynakları) ve "sembolik sermaye"nin (marka adı ve isim/ticari itibar) hacim ve yoğunlukları itibariyle birbirlerinden farklılaşabilmektedir. Aile üyelerinin yönettiği bu baskın konumdaki aile firmalarının hepsinde tüm yetkileri kendinde toplayan "patriark" tarzında bir aile üyesi mevcuttur. Mezkûr sermaye hacim ve yoğunlukları itibariyle Denizli tekstil iş kolunda en baskın firmalar görece daha düşük sermaye hacim ve yoğunluklara sahip görece daha az "baskın firmalar"dan işin profesyonel/kurumsal biçimde organize edilmesi ve profesyonel yöneticilere olan "güven" dolayısıyla birbirlerinden farklılaşmaktadır.

Görüşmeler boyunca tekstil sanayisinin işleyişinde kritik birkaç hususun bulunduğu ve bunun firmaların *alandaki* konumlarını sürdürebilmesi için olmazsa olmaz olduğu ortaya çıkarılmıştır. İlk kritik husus; Denizli tekstil iş kolunda mücadele eden firmaların mücadeleyi sürdürebilmesi için gelen siparişlerin terminine (ürünün teslim edilme tarihi) sadık kalma zorunluluğudur. İkincisi ise; ilkiyle de ilgili bir biçimde firma içerisinde aynı gün zarfında alınması gereken isabetli ve doğru kararların, sadece aralarında "güven" tesis etmiş aile üyelerince hızlı bir biçimde verileceğine olan inançtır.

Avrupa'nın en büyük pamuklu üretim yapan entegre tesislerinden birine sahip olan Teks 1 nolu firmanın Babadağ kökenli sahibinin başarısının arkasındaki temel faktörün yarım yüzyılı aşkın bir süredir sürdürdüğü ortaklık sürecinde, ağabeyiyle oluşturduğu "sadakat" ve "güven" ilişkisinden müteşekkil olduğunu firmanın Denizli'de faaliyet gösteren birimlerinin insan kaynakları müdürü ve muhasebe müdürü şu şekilde dile getirmektedir.

"Firmanın bu aşamaya gelmesindeki baş aktör olan küçük kardeş diyor ki; "benim gizli kahramanım abimdir. 60 sene boyunca bana hiç "hayır" demedi. Kafama bir şey takıldığında iyi düşündün mü?" dermiş. "Ya da şuraya baktın mı" dermiş sadece. Hiç mi hoşunuza gitmeyen bir şey olmadı? sorusu gelmiş abisine. Abisi de "şimdi sona bakarsak kardeşimin neler yaptığı ortada. O her zaman farklı bakar. Böyle insanların da önünü kesmemek lazım. Çocukken belirli günler pazar kurulurdu. Pazara gidermiş. Eskiden tüccarlar, fötür şapkalı, kravatlı falan. "Ben 8-9-10 yaşlarında bende öyle olacağım" dermiş. "Bende tüccar olacağım derdim" dermiş. 11 yaşında babasına dükkân aç demiş ve direktmiş baya. bey vizyonunu 9-10 yaşında çizmiş." (Teks 1)

Teks 2 nolu Babadağ kökenli görüşmeci kendileri gibi ihracatla uğraşan tekstil firmalarında işi sonuna kadar takip etme noktasında sorumluluğu ve riski sadece aile üyelerinin alabileceğini ve profesyonellere olan güvensizliğini şöyle dile getirmektedir.

“Tekstilde verdiğin bir iki talimatla iş yürümez! İçinde olacaksın. İşletmenin sahibi, aileden biri, dıştan olmaz. Profesyonel yönetici aile üyesi gibi canını dişine takmaz. Mesaisi bitince gitmek ister. İhracat yönelimli çalışan bizim gibi firmalarda termin ve malın istenilen kalitede üretilmesi çok mühim.” (Teks 2)

Teks 2 nolu görüşmeci aile dışındaki profesyonel yöneticilerin/çalışanların bireysel çıkar çatışmalarının veya husumetlerinin, firmanın çıkarlarıyla özdeş olan aile üyelerinin çıkarlarını olumsuz etkilediğini de ayrıca vurgulamaktadır.

“Yönetim kurulunda oğulların dışında profesyonel yok. Aile dışı çalışanlar yönetim kurulu dışı departman sorumluları ve operatör düzeyinde çalışanlardır. Onlar yani aile dışı çalışanlar mesai bitimini beklerler. İş sonuna kadar üstlenmezler. Ama o işin sahibi işi tamamlamak ister ve böylece müessese yürür. Biz ihracatçıyız. En ufak bir çizik bitirir bizi!. Profesyonellerde kendi altında birisi yetişsin istemez. Değişmez eleman olmak ister. Yetiştirirse tahtı sallanır diye düşünür. Bu da firmanın zararınadır.” (Teks 2)

Profesyonellere karşı yüksek düzeydeki güvensizliği olan Teks 2 nolu Babadağ kökenli görüşmeciye karşın, ilk alıntıda görüşlerine yer verdiğimiz Teks 1 nolu görüşmecinin çalıştığı firmanın yönetiminin profesyonellere olan bakış açısı belirgin biçimde farklılaşmaktadır. Denizli ölçeğinde piramit tarzı üretim örgütlenmesinin tepesinde yer alan bu iki firmadan Teks 1 nolu görüşmecinin görev aldığı firmanın Denizli tekstil alt alanı ve Türkiye’deki tekstil alanında “sembolik sermaye”, “ticari sermaye” ve “teknolojik sermaye”nin hacmi ve yoğunlukları açısından görece farklılaşması profesyonellere olan olumlu bakış açısını da doğrudan etkilemektedir.

“Firmamızda formel bir yönetim kurulu vardır. Aile şirketlerinde biliyorsunuz, pasta büyük olduğu için kimsede istemiyor bir huzursuzluk olmasını. Çok iyi kontrol edilmesi lazım. Hakkaniyet ve adaletin olması lazım. Yönetim kurulunda alınan bir kararsa hangi sektörü ilgilendiriyorsa sektör başkanı bir altına deklere ettiği an gün içinde hemen tık tık herkesin haberi vardır. Bizim bir talebimiz olduğu zaman biz. Yetki ve görev dağılımı çok iyi oturmuş. Grup başkanına yetki verdiğin zaman her kararda patrona gitmez. Vekâletler vardır. Harcamalar limitlidir. Benim limitime kadar ben basarım imzayı. Kimse bana sen neden bunu yaptın demez. Her görev yerinde harcamalar vs. belirli sınırlar vardır. Bu yapı kafa yorulmuş ve oturtulmuş. bey sektör başkanlarına "1 milyon dolarlık makine yatırımı yapabilirsin" dediği zaman sektör başkanı ona yatırım bilgisini verir, o kadar. Mesela X⁵⁴ satın alınmadan önceki kadro korundu!. Mesela işin başka boyutu da toplantılarda şöyle derler. Tesisler bizden çıktı. Artık sizler işinizi düzgün yapın, düzgün çalışın ayakta tutun. Siz emekli olun. Sizin çocuğunuz çalışsın. Mesela senin çocuğun şu mezunu. Ben iş vermeyecekmiyim!

⁵⁴ 1990’ların ortasında Teks 1 nolu firmanın sahibi tarafından eski kadrosu korunmak suretiyle satın alınan Türkiye’nin en büyük elektronik firmalarından biri.

Ama bunu yapmam için sizin bu tesisi ayakta tutmanız lazım. Bizde nadirdir işten çıkan.” (Teks 1)

Teks 3 nolu Babadağ kökenli görüşmeci “ataerkil” bir yapıya uygun biçimde kız kardeşlerinin hisseleri olmasına rağmen işlerin dışında tutulmalarını firmanın en önde gelen avantajı olarak görmekte ve işletme idaresini elinde bulundurma ve karar alma noktasında tek merci olmasını şu şekilde dile getirmektedir.

“Tek erkek çocuk olmanın firmada tek başına karar verme, bağımsız olma ve tüm yetkileri dolayısıyla gücü kendinde toplama konusunda olumlu katkısı oldu. Danışma ve hesap verme yükümlülüğüm yok. Kız kardeşlerin işin içinde olmaması bize bir sinerji verdi. Olumsuzluktan ziyade olumlu etkileri oldu. Eniştem işin içinde ama.” (Teks 3)

Babadağ kökenli Teks 4 nolu görüşmecide Teks 2 nolu görüşmeciye benzer biçimde aileden biri olarak kendisini işin bütün ayrıntılarını takip etme noktasında başat/tek aktör olarak görmekle birlikte, kendi yerine ikame edebileceği bir çalışan bulamadığından da yakınmaktadır.

“Fabrikayı yönetecek bir beyin lazım. Bu işi sonuna kadar sahiplenecek, takibatı yapacak bir beyin. Ancak aile içerisinde ben varım. Bütün aşamalarda adamların iyi olması lazım. Ben takibatını yapmazsam, taşın altına biz parmaklarımızı sokmazsak olmaz, bedeninizle her işin içine giriyorsunuz. Bu iş bölümünde herkes aynı yapı, aynı kültür, aynı beyinden olmalı... Yönetim kuruluna ben ve oğlum birlikte katılıyoruz. Dışımızda kimse yok. Akrabalarım yok. Ben bu ayrıntılı iş bölümünde bütün işleri takip edebilecek bir beyin olmasını isterim. Böyle bir beyin bulamadım. Ama aldığımız işi takip ediyorsanız, bi de kariyeri düzgünse başarılı olur. Kıstasım bu. Bizim fabrikada 9 ayrı iş vardır. İpliğin tedarikinden malın paketlenmesine kadar. Bu işlerle ilgili bütün raporu sunan bir çalışanımız var.” (Teks 4)

İnsan kaynakları müdürü olarak aile üyeleriyle herhangi bir akrabalığı olmayan Teks 5 nolu görüşmeci, firmanın başarısını tüm yetkileri elinde bulunduran 1. kuşak firma sahibinin tek karar merci olmasına ve bu kararların hızlı bir biçimde verilmesine bağlamaktadır.

“Aile işletmesi olmak hızlı karar vermeyi kolaylaştırır. Teknik elemanlar fikirlerini söylerler, patron pazarlığı yapar. Bizim firmada nihai karar, tek yetkili olan, gücü tek başına kendinde toplamış olan firma sahibidir. Patron daima işin başındadır zaten.” (Teks 5)

Babadağ kökenli Teks 6 nolu yaşça en küçük olan 2. kuşak görüşmeci, işletmenin iskelet kadrosunun daimi olarak işyerinde istihdam edilmesinin Denizli'deki başarılı firmaların bir özelliği olarak görmektedir. Ayrıca tekstil işinin yapısı gereği kurumsal firmalarda olduğu gibi kesin sınırlarla çizilmiş profesyonel bir işbölümünün sektörde kesinlikle yer almaması gerektiğini vurgulamakta.

“Hızlı karar almada çok önemli. Herşeyi işverenin kontrol etme şansı yok. Belli kademedede çalışanlar çok değişmiyor. İskelet kadro sürekli tutuluyor. Çekirdek kadro hep var. Dışarıdan eğitilmiş insanlar firmaya geliyorlar ama başarılı şirketler hep böyle. Santralcim, kasabım, şöförümüz 25 senelik. İşte duygusallık yok. Babamda akraba alalım çalıştıralım mantığı yok. Tabi olumsuz yanları da var. Kesin çizilmiş bir iş bölümü yok. Çünkü tekstilin Denizli’de 25-30 senelik bir geçmişi var. Çekirdek kadroyla hep beraber yürüttüler. Dokumayı, kumaşı, ipliği, boyahaneyi beraber kurduk. Konfeksiyonu, haşılı ister istemez her platformda oluyorsun. Kuruluş aşamasından bahsediyorum. Bir şekilde bütün bölümlerle ilgili bilgiye sahip oluyorsun. İşin içinde buluyorsun kendini. Bu bahsettiğim aile şirketleri de ben dokumaya bakıyorum gerisine bakmam mantığı yok. Profesyonellik olmaması lazım. Bütün departmanlar beraber büyüyor.” (Teks 6)

Kendisi gibi 2. Kuşaktan olan Teks 9 nolu Kızılcabölüklü görüşmeci, firmada kesin bir iş bölümü olması gerektiğini vurgulamasına karşın, tekstilde kesin sınırlarıyla çizilmiş bir iş bölümünün olmamasını; bir yandan bir çok kararın ardı ardına alınması zorunluluğundan, öte yandan erkek kardeşiyle birlikte ileride başına geçecekleri işin bütünüyle ilgili bilgiye sahip olmasını sağlamasından dolayı olumlu görmektedir.

“Olumlu katkılarının yanı sıra olumsuz katkıları da var. Görev dağılımları çok net değil. Net olması lazım. Tam net çizilmiş bir iş bölümü yok. İleride firmayı yöneteceğimiz için her konuda bilgi sahibi olmamız iyi ama. Olumlu yanları aile üyeleri hemen hızlı karar alabiliyor. Çok fazla karar almanız lazım. Yönetim kurulu toplanacak falan karar alcaz falan zor işler. Büyük kritik kararlarda tek söz sahibi babamdır.” (Teks 9)

Firmanın⁵⁵ insan kaynakları müdürü olan Teks 8 nolu firmanın görüşmeci, Denizli’de 1. Kuşak aile üyelerinin firmalarını daha henüz 2. Kuşak aile üyelerine devrediyor olması sebebiyle firmaların devamlılığının sağlanabilmesi adına yönetimin 2. Kuşak aile üyelerine devrini olumlu olarak görmektedir. Firmanın aile firması olmasının topyekûn biçimde olumlu veya olumsuz değerlendirilemeyeceğini, işi kuran kişinin yetiştirme şeklinin ve perspektifinin firmanın gelişiminde doğrudan etkili olabildiğini de eklemektedir.

“Türkiye sanayisinde profesyonelleşmiş şirket sayısı çok az. Ama belki de doğrusu odur!. Aile bağlarından geliyor. Çünkü Sabancı grubuna bakarsanız. Hacı Ömer Sabancı bir aile şirketi kurmuştur. Ben Sabancı grubunda çalıştığım için biliyorum. Hâla akrabalık şirketi devam ediyor Sabancı’da. Türkiye’nin en büyük 2 şirketinden biri. Ama çok ciddi biçimde profesyoneller. 1950-2013. 60 yıllık bir geçmişi var. Denizli sanayisinde henüz daha 1. nesil yeni gidiyor. 2. nesil daha yeni geliyor. Dolayısıyla oradaki nepotizmi (yeğencilik) kaldırırsanız şirketler çöker. Artısı da budur. Nepotizm çok görecelidir. Baştan iyi ya da kötü değil. Griler var, siyah beyazlar yok. İşin başında

⁵⁵ Denizli’de nevresim, çarşaf ve perdelik kumaş üretiminde faaliyet gösteren ve Teks 1 nolu görüşmecinin firmasıyla aynı ürünlerde liderliği paylaşmakta olan diğer lider firma.

patron işi kuran ve geliştiren insanlar varsa şirket ilerliyor. Onun ufkuyla ilişkili. Patronun niteliği veya yetiştirme şekli çok önemli.” (Teks 8)

Aynı görüşmeci firma yönetiminin aile üyelerinden müteşekkil olmasının diğer görüşmecilere benzer biçimde tekstil sektöründe hızlı karar alma noktasında avantaj sağladığını dile getirmektedir. Ayrıca Denizli’de faaliyet gösteren orta ölçekli firmalarda çalışanların işin diğer kısımlarını da bilmek zorunda olmasından kaynaklanan profesyonel dışı yapıyı, görüşmeci kendi görev aldığı firmanın Bourdieücü anlamda “ticari sermayesi”ni ölçü olarak eleştirir.

“Aile işletmesinde yönetim kurulundaki aile üyelerinin nihai kararı hızlı bir biçimde almaları gibi çok önemli bir avantajı beraberinde getirmektedir. Ben profesyonel şirketlerde de çalıştım. Türkiye’deki Coca Cola’nın insan kaynakları müdürüydüm. Ordan pepsiye geçtim. Oralarda karar alma biraz gecikir. Çünkü riski paylaşma içgüdüğü vardır. Bina yapılacaktır. 20 kişiye sorulur. Onların yazılı görüşleri alınır. He patronu ikna edersiniz olur. Genellikle bizim patronlar teknik arkadaşların önerilerine olumlu bakarlar. Şimdi biz biraz kapalı devre çalışıyoruz. Bizim şirkette başka şirketler hakkında konuşmak yasaktır. Sen kendine bak!. Anglosakson kültürümüz vardır. Standardımız, Avrupa’ya bir bakış açımız vardır. Anlayış mentalitesi Batıya çok yakındır. Gerek teknik fuarlarda gerek başka yerlerde yurt dışı bağlantıları çok güçlüdür. Biz uluslararası çok büyük dağıtım zinciri olan şirketlere mal satarız... Tekstil sektörü iplik, haşıl-çözü, dokuma, baskı yada boya, konfeksiyondan (fonksiyonel örgütlenme) ibaret olan üretim aşamalarında belli bir düzeyde uzmanlaşma/yatkınlaşma olması lazım. İşletme yaşadığı sürece bu iş bölümünün sürekliliğinin sağlanması lazım. Denizli’deki tekstil firmalarında özellikle orta ölçeklilerde herkes herşeyden anlayabilmeli anlayışı yaygın!” (Teks 8)

Teks 22 No’lu Buldan kökenli firma diğer baskın konumdaki firmalardan ürettiği ürün itibariyle farklılaşmaktadır. Buldan’da ve Denizli’nin geleneksel dokuma merkezlerinden bazı merkezlerinde yaşayan maharetli bez işlemecilerinin becerebildiği ve belli düzeyde bir sanatkârlıkla atölyelerde yapılan mezkûr işlemecilikle bu firma; hem Buldan’da hem Denizli tekstil alt alanında kendisinin dışında herhangi bir firmanın taklit edemeyeceği özgün bir profil sergilemektedir. Firmanın 2. Kuşak olan görüşmecisinin babası geleneksel Buldan işlemeciliğini ev tekstili ürünlerine dönüştürme konusundaki buluşların bilgisinin (know-how) kendisinden sonra gelen aile üyelerine tevarüs etmesi, firmanın gelişiminde özgün bir “kültürel sermaye”ye sahip olmalarına olanak sağlamıştır.

“Bizim dedelerden bize aktarılan boya sırları var. Önemli bir püf noktası zanaatimiz. Buldan’da bizden başka aile bilmediği için bazı boya sırlarımız var. Gelen geline yemin ettirirlermiş kendi ailesine söylememesi üzerine. Ayrıca Babam geleneksel Buldan işlemeciliğini ev tekstili haline dönüştürdü. Dönüşüm yaptı yani. Puşudan başörtüsü, puşudan masa örtüsü yaptı. Onu parçaladı, peçete yaptı. Onu da şimendatabl yaptı. Biraz da püskülledi, perde yaptı. Tasarımcılık kabiliyeti kendisinde var. Biz bu sektörün

içinde doğduk. Bütün kardeşler olarak tekstilciliği iyi biliyoruz. Dolayısıyla o birikimi aile içinde kullandık. Daha fazla ilerleme kaydettik.” (Teks 22)

Denizli tekstil iş kolunda faaliyet gösteren baskın konumdaki firmaların dışında görüşme gerçekleştirdiğimiz 12 orta ölçekli firma ekonomik alana özgü düşük sermaye hacimleri ve yoğunlukları itibariyle farklılaşmaktadır. Bu görüşmeciler firmalarının aile üyelerinden müteşekkil olmasını firmanın gelişimiyle olan olumlu ilişkisini belli özelliklere dayandırmıştır. Bu özellikleri toplu bir biçimde kısaca özetledikten sonra görüşmecilerin değerlendirmelerine detaylı bir biçimde yer verilecektir. Mezkûr özellikler şu şekildedir: 1) Tekstil sektörü suistimale müsait olan yapısından dolayı sadece aile üyelerinin kontrolü ve idaresinde olmak zorundadır. 2) Aile üyeleri arasındaki “saygı” ve “hürmet” ilişkisinin firmadaki işlerin organize edilmesinde çok önemli payları vardır. 3) Ticarete uyulması gereken normlar özellikle Babadağ aile kültürü⁵⁶ ile iç içe geçmiştir. 4) Aile firmalarındaki üyelerinin aralarında hızlı bir biçimde karar vermeye olanak sağlayan mevcut yapısı, kurumsal firmalarda alınması gereken kararları yavaşlatıcı prosedürlere uyulmasına karşıt biçimde daha avantajlıdır.

İkinci kuşağı temsil eden Teks 10 nolu Babadağ kökenli görüşmeci firmanın yönetiminin üç kardeş olarak aralarında bölüşüldüğünü ve firmanın yönetiminin aile üyelerine açık olmasına karşın Weberci manada dışarıya “kapalı” bir yapıda olmasını aile üyeleri arasındaki “güven” ilişkisiyle açıklamaktadır.

“Aileden üyeleri işbölümüyle kilit yerleri tutabiliyor. İşte çocuklarını yerleştirebiliyorsun. Pazarlama, finans, üretim. Hep 3 kardeşiz. Bu departmanlar çok önemli. Firmanın kilit noktalarına güvenebileceğin kendinden insanları koyabiliyorsun. Yönetim konusunda bu önemli.” (Teks 10)

Teks 11 nolu Babadağ kökenli 2. Kuşak görüşmeci firmanın aile üyelerinden oluşması itibariyle bir aile kültürünün oluştuğunu iddia etmekte ve mezkur kültürün zaman içerisinde belli tecrübelerin ve normların kuşaktan kuşağa aktarımıyla veya Bourdieu'nün deyişiyle “sonraki insanlarda öncekilerin kazanımını üreten kollektif belleğin maddesellik kazanması şeklinde işlev gören ve grubun varlık sürdürmesini sağlayan yapılandırılmış yapı olarak” (akt. Cucho, 2013: 112) *habitus*larında cisimleştiğinin de altını çizmektedir. Ayrıca Babadağlı tekstilcilerin domine ettiği tekstil alt alanındaki oyunun kurallarını belirleyen bu aile kültürünün ekonomik etkinliklerle iç

⁵⁶ Görüştüğümüz 12 orta ölçekli firmanın sahiplerinin Babadağ kökenli olduğu 10 firma için bu tespit sadece geçerlidir.

içe geçtiğini, bir başka deyişle birbirleri içine “gömülmüş” olduğunu ve oyunun kurallarına riayet etmeyenlerin *alandan dışlandı*ğı bir yapıdan söz etmektedir.

“Aile kültürü oluyor. Bu aile kültürünün kendi içinde belli bir kültürü, deneyimi oluyor. Bunları alıyorsunuz. Sıfırdan işe başlamak bir aileden devralmak arasındaki en büyük fark ne yapılır, ne yapılmaz!. Bunlar yapılması lazım. Şunlar asla yapılmaması lazım. Zaman içerisinde o tecrübelerin kuşaktan kuşağa aktarıldığını görüyorsunuz. Daha esnek bir yapı var. Hemen tık tık bunu da biraz ne sağlıyor biliyor musunuz?! Bu saydığım şirketler aileler oto-kontrol kuruyorlar. Yani kuralları belirliyorlar. Borçları ödeyeceksin, kimseye kazık atmayacaksın, sistem onu zaten devre dışı bırakıyor. Biri zaten bu kurallara uymuyorsa, ahlaklı çalışmıyorsa, sistem Denizli’de bunu sadece Babadağ olarak düşünmememiz lazım. Tak seni dışarıya atıyor. Bir anda kimsenin çalışmadığını görüyorsun. On liraya olan işin sana on beş liraya olduğunu görüyorsun. Çalışma şansın yok! Kitleniyorsun. Çok ciddi bir yaptırım kesinlikle. Babadağ’da kuşaktan kuşağa giden kültür hep ticaret üzerine olmuş. Hep ticaret kurulu olmuş. Yani mesela Babadağ cenazesinde..... Yani kasaba tarıma elverişli bir yer olmadığı için ticaret yapmış. Ticaret yapınca da bütün kültürünü bütün birikimini ticaretin üzerine kurmuş. Para, ticaret bunların hepsi belli ahlak kuralları içinde mesela buradaki gelişim farklı sektörlere dağılamamış. Zinciri kırabilen sayılı firmalar var.” (Teks 11)

Teks 12 nolu Babadağ kökenli görüşmeciye göre aile üyeleri arasında büyük yaşta aile üyelerine “hürmet” anlayışıyla kuşatılmış ast-üst ilişkisi⁵⁷ işletmenin devamını sağlayan temeli oluşturmaktadır. Bu arada firmadaki işçi maliyetlerinin en aza indirilmesi noktasında ancak aile üyelerinin seferber edilerek tasarruf sağlanabildiğini ve buna imkân vereninde aile üyeleri arasındaki “hürmet” olduğunu iddia etmekte.

“Şu anki düşüncem olumludan ziyade olumsuzza daha çok gidiyor. Büyükler küçüklere siz bilmezsiniz yaklaşımı sergiliyor. Bu olumsuz. Bu ilişki tarzı devam ediyor. Bizim geleneklerimizde 2-3 yaş büyük olana baba gibi saygı gösterilir. Hürmet olmasaydı bu şirket çoktan bozulurdu! Abim ilkokul mezunu çocuklara, yeğenlere karşı onlar bilmezler, ben yapayım havasında! Yakınların olması olumlu.. Mesela mesai bitiyor. Yetişmeyen iş var. İki üç kişi konfeksiyonda kalıyor. Onların başında aileden birileri bekliyor. Bu işin bitmesi için gayret ediyorlar. Başkası kalırsa aile dışından mesai lazım, yemek lazım. İşin termini var. Zamanın geçmemesi lazım.” (Teks 12)

Tek 13 nolu Babadağ kökenli görüşmeci firmalarının kuruluş aşamasında aile üyelerinin bir şekilde firmaya olumlu katkıları sunduklarını ve işlerin bu kadar gelişebileceğini hiç kimsenin öngöremediğinin altını çizmektedir.

“Sermaye birliği olmuştur. Dede ölünce ondan sonra bu evreyi tamamlıyorlar. Kalan mirasla bu işe başlamışlar. Akrabalar da teşvik etmişler ama sonra bir destek sağlamadıklarını gördük. Kalkınma döneminde eleman bulmak kolay değildi. Herkese ihtiyaç vardı. Hadi annemi de getir, kardeşimi de getir diye yalvardığımız oldu başlarda. Kimse işlerin bu boyuta gelebileceğini tahmin etmiyordu. 1 kişi bile. Sermaye

⁵⁷ Teks 11 nolu görüşmeci kendisiyle gerçekleştirdiğimiz görüşmede Teks 12 nolu firmada çalışan aile bireylerinden en ufağın küçükten büyüğe doğru firmada çalışan erkek aile üyelerini fabrikaya götürmek üzere şoför koltuğuna geçtiği bir aile içi hiyerarşiden bahsetmişti.

bütünlüğü olanların bu hale gelinceye kadar öngörülerini olmuştur. Ama % 90'ı hayır. Olumsuz bir etkisi olmamıştır aile firmasının. Para kazanılıyor. İşçi bulma sorunu var. Üretme sorunu var. Yer sorunu var.” (Teks 13)

Teks 14 nolu Babadağ kökenli görüşmeci aile firmasının olumlu yanlarını mezkûr “hürmet” anlayışıyla karışık “güven ilişkisi”ne, olumsuz yanlarının ise kişiye bağımlı kalan resmi bir yapı ve işleyişin olmaması olarak değerlendiriyor.

“Tabi olumlu katkıları vardır, olumsuzda. Olumlu yönleri bir kendi içinde hallediyorsun. Sorgu sual olmuyor ortaklar arasında. Kurumsal firmada ama her şey yazıyla oluyor. Hızlandırılması bizde daha basit. Genelde Babadağlılarda fikir benden de çıksa bir üstündekine bak şöyle yapalım mı diye sorulur. Kurumsal firmaların avantajı kişiye bağımlı kalmıyor. Allah korusun bana bir şey olduğu zaman kızlarım acaba babam nasıl yapıyordu diye sorabilir. Ben herşeyi anlatamam ki. Ama kurumsalda her şey kayıtlı. Arif gider, Veli gelir.” (Teks 14)

Teks 16 nolu Babadağ kökenli görüşmeci Babadağlıların oluşturduğu aile firmalarında, Babadağ kültürünün işin suistimal edilmesine imkân vermeyen güçlü bir normatif yapı sağladığını vurgulamaktadır.

“Türkler olarak kaç tane kurumsal firma gösterebilirsiniz. Koç Holding bile aile firması. Sen kardeşini hasbelkader tanıyorsun. Bu benim paramı çalmaz diyorsun. Esnaf O. Babadağ terbiyesi var.” (Teks 16)

Teks 17 nolu Babadağ kökenli görüşmeci işteğal ettikleri tekstil iş kolunun “güvene dayalı” ve çalışanlar tarafından “suistimal” edilmeye müsait olan yapısından dolayı ancak birbirleri arasında “güven ilişkisi” tesis edilmiş aile bireyleri tarafından denetim/kontrol altında tutulabileceğini ifade etmektedir.

“Tekstil sektörü güvene dayalı yürütülen bir sektördür. O kadar hurdası ikinci kalitesi, ıvır zıvırı var ki bugün menfaati bozuk bir yönetici ordan kendine pay sağlayabilir. Çöpünden dahi!. Onun için tekstil sektörü tamamen kendisinden olanlarla kontrol edilebilecek bir sektördür. Tabi ailede bir huzursuzluk yoksa hepsinin bir arada olması en güzel! Biz havlu bornozcuyduk. 1998 yılında döşemelik kumaşa başladık. Y tekstil havlu bornoza devam ediyor. Kızkardeşim üretim artı desenle uğraşiyor ve beyi genel müdür.” (Teks 17)

Teks 18 nolu Babadağ kökenli görüşmeci de firmanın aile firması olmasının hem aile üyeleri arasındaki saygı ilişkisinde hem de kararların hızlı alınmasında etkili olduğuna inanıyor.

“Tabi baba ve kardeşler arasında bir saygı ilişkisi var. Birde hızlı karar vermemiz icab ediyor bizim sektörde.” (Teks 18)

Teks 19 nolu Babadağ kökenli görüşmeci aile firmasının kararların hızlı alınmasına ve sorumluluğun sadece aile üyeleri arasında paylaşılmasına olanak sağladığını belirtiyor.

“Karar verme daha hızlı ve daha kolay sağlanıyor. Sorumluluk aileye karşı oluyor. Daha rahat hissediyorsun kendini.” (Teks 19)

Teks 20 nolu Buldan kökenli bayan görüşmeci tekstil sektöründeki “suistimal”e müsait yapının aile üyeleri arasındaki “güven ilişkileri”yle hem önüne geçilebildiğini hem de çıkarların ortak olmasından dolayı birbirlerine olan dayanışmayı yüksek düzeyde tuttuğunun altını çizmekte.

“Firma yetkilileri arasındaki güven. Herkes arkasını birbirine dönebiliyor. Başka yerlerde para kaçırma, mal kaçırma hep duyduğumuz şeyler. Ama aile şirketi olunca arada güven var. Çıkarlar ortak oluyor. Herkes aynı aileye bakıyor. Bir yatırım olacaksa, onun organizasyonu daha rahat oluyor. Çünkü üçünün de çıkarı ortak. Bu bir avantaj olabilir. En büyük abimiz aile reisi görevini üstlendiği için o hep sorumluluğu aldı zaten. Tabi hürmet çok önemli. O saygı olmak zorunda. O büyüktür. O hiyerarşi var. Ben en küçük kardeşim mesela.” (Teks 20)

Teks 21 nolu Buldan kökenli firmanın görüşmecisi ise aile firmalarının gelişiminde aile üyeleri arasında sağlam kurulmuş “güven ilişkisi”nin temel faktör olduğunu iddia etmekte ve tekstil sektöründe büyümenin firmanın kontrolünü zorlaştırması nedeniyle meydana gelebilecek olumsuzlukları Denizli tekstil iş kolunda suistimale maruz kalmış firmalar üzerinden örnek vererek temellendirmekte.

“Kardeşler safhasında bu güven olduğu sürece bu aile şirketleri devam ediyor. Güvensizlik ve kıskançlık başladığı zaman aile şirketlerinde de parçalanmalar oluyor. Özellikle tekstilde iş büyüdükçe kontrol zorlaşır. Ben neler duydum. Denizli’de ihracat yapan firma üretimi de fazla. Cumartesi ve pazar patron gelmiyor. Pazar günü genel müdür patronun haberi olmadan 1 tır yüklüyor. O firma battı tabi sonra. Diğer bir örnek geçenlerde batan bir firmadan. Onlarda da çok hırsızlık oldu. En son bütün giren çıkan arabaları kantarda tartıyorlardı. Arabanın altında birşeyler getirip götürüyorlar mı diye! bi de mesela 3. sanayide küçük işletmeler vardır. İşçi bir bobin götürüyor büfeye 1 malboroyla değişiyor. İplikleri topluyorlar. 5 liralık ipliği 2,5 liraya sa tıyorlar. Hırsızlık işte. Kontrol edemiyorsun. Bizim ölçüğümüz belli. İşçi sayımızda kadar değil. Departmanda çalışan arkadaşlar uzun yıllardır bildiğimiz tanıdığımız insanlar. Ben ve oğlum işin başındayız. biraz önce anlattığım şeyler burda pek olmaz.” (Teks 21)

Gelecek bölümde, görüştüğümüz baskın konumdaki firmaların sahiplerinin kendi aile üyeleri dışında olmakla birlikte akrabalık bağı olan kimseleri firmalarında çalıştırmalarının veya çalıştırmamalarının arkasındaki belirleyici nedenlere yer vereceğiz.

3.5.2. Baskın Konumdaki Firmalarda Yakın Akrabaların Aile Firmasında Görev Almasının Olumlu veya Olumsuz Etkileri

Denizli tekstil iş kolunda sermaye hacim ve yoğunlukları itibariyle kendi aralarında farklılaşan aile firmalarının tamamı işin ehline verilmesi anlamında “liyakatin” ve “iş verimliliği”nin, firmada geleneksel sosyal ağların ötesinde belirleyici olduğunu ileri sürmüştür. Bunun yanı sıra bazı baskın konumdaki firmalarda akrabalık bağlarının suistimal edilmesi ihtimalinin yüksek olmasından dolayı genelde akraba olan bireylerin firmada çalıştırılmasına imtina ile bakılmaktadır.

Türkiye'nin en büyük holdinglerinden biri olan ve Avrupa'nın en büyük pamuklu entegre üretim tesisine sahip olan Babadağ kökenli firmanın Denizli'de faaliyet gösteren biriminin insan kaynakları müdürü ve muhasebe müdürü olan Teks 1 nolu görüşmeci, yakın akrabaların firmada görev alabilmesini geleneksel sosyal bağların/ağların bağlayıcılığına zıt biçimde kurumsallığını tamamlamış modern bir firmanın “liyakati” (meritokrasiyi) ve “iş verimliliğini” ölçü alan piyasa mentalitesine göre değerlendirmektedir.

“Yönetim kurulu dışında birkaç yakın akrabası Z holdingin çeşitli kademelerinde çalışmaktadır. Diğer elemanlardan hiçbir farkı yoktur. Diğer elemanlardan hiçbir dezavantajı yoktur. Farklı muamele görmez. Ben başladığım zaman Bey uğruyordu X⁵⁸ gelirken. Bana şunu söyledi. "Buraya benim adıma da kullanarak gelen olur" dedi. Şu da olur, bu da olur dedi. Buraya iş başvurusuna gelen adam babamın oğlu olsa, kim olur dedi?! Kardeşimiz olur. İşe yaramıyorsa almayacaksın. Alırsan seni atarım işten. Bizdeki mantık, adama göre iş değil, işe göre adam. Ben 15 senedir buradayım. 2004'te Bey bir G (gelecek) projesi oluşturdu. İşimizi düzgün yapalım, ne iş yaptığımız adama mahçup olalım. Ne devlete mahçup olalım. Toplam yurt dışıyla beraber 35.000 çalışanı var. Mesela Beyin yeğeni ar-ge de müdür (ablasının kızı). En fazla akrabalarının geldiği yer genel müdür. Ve bunlar 20-25 yıldır çalışmışlıkları var. O konuda hiç taviz vermez.” (Teks 1)

Teks 3 nolu görüşmeci akrabanın firmada çalıştırılmasında Teks 1 nolu görüşmecinin çalıştığı firmanın mentalitesine paralel biçimde “liyakatin” ve “iş verimliliğinin” belirleyici olduğunu belirtmektedir. Denizli'de orta ölçekli tekstil firmalarının özellikle pazarlamacılarının başka firmaya geçtiklerinde firmanın müşteri ağını (network) geçtiği firmaya dâhil edeceği kaygısıyla hareketle güvendikleri akrabalarını mezkûr konuma yerleştirme eğilimini firmanın tekstil iş kolunda birbirlerine olan yakın konumlarıyla ilişkilendirir.

⁵⁸ 1990'ların ortasında Teks 1 nolu firmanın sahibi tarafından eski kadrosu korunmak suretiyle satın alınan Türkiye'nin en büyük elektronik firmalarından biri.

“Ben ve eniştem firmada yönetim kurulundayız. Akrabamdan bahsettiğiniz pozisyonlarda hakkını verebilecek niteliklere sahip birileri olursa tercih ederim. Bazı firmalar var mesela. Pazarlama elemanının akrabadan seçerse sürekliliğini sağlayabileceğine inanıyor. Çünkü profesyonel işten çıktığında firmanın müşterilerini beraberinde götürebilir. Bu kaygı var. Bakış açımıza, ölçeğinize bağlı. Bizim tabi birçok firmamız var. Birçok sektörde faaliyet gösteriyorum. Öyle bir kaygımız yok. Ayrıca akrabayla çalışmanın da dışarıdan biriyle çalışmanın da artıları ve eksileri var. Akraiban işten ayrıldığında akrabandan da ayrılmalar oluyor tabi. Hülhasası o pozisyona uyan niteliklere sahip olması lazım...Bazen en büyük kazığı akrabalar atabiliyor. Kişiyeye bağlı değişiyor. Her iki tarafta uzun süreli çalışmak ister. Yeter ki birbirlerini tatmin etsinler. Ama önemli olan pozisyonun hakkını verebilmesi.” (Teks 3)

Babadağ kökenli Teks 4 nolu görüşmeci ise işe uygun bireylerin firmada istihdam edilmesini akrabalık ve hemşehrilik gibi toplumsal bağların veya salt eğitim düzeyinin yüksek seviyede olmasının kendi firmasında çalışması için hiç bir şekilde yeterli olmadığını vurgulamaktadır.

“Benim için önemli olan yapacağı işi istenilen düzeyde yapması ve çalışmaktan hoşlanması. İster hemşehri, akraba olsun veya yurt dışında üniversite okusun. Beni enterese etmez. Ortaokul mezunu ile farkı yok. İkisi de insan. Önemli olan yapacağı iş... Yönetim kuruluna ben ve oğlum birlikte katılıyoruz. Dışımızda kimse yok. Akraabalarım yok.” (Teks 4)

Babadağ kökenli firmada görüşme gerçekleştirdiğimiz insan kaynakları müdürü olan Teks 5 nolu görüşmeciye göre ise firmada çalışan akraba veya akraba olmayan departman sorumlularının uzun yıllar firmada yer almalarının yönetimle aralarında “güven” ilişkisini tesis etmelerine bağlamaktadır.

“Yönetim kurulunda kendisi ve oğlu dışında herhangi bir profesyonel çalışan yok. Departman sorumluları da akraba veya uzun yıllar çalışarak kendini güvenilir personel olarak ispat etmiş çalışanlardır baktığımızda... Operatör düzeyinde olmayan idari kadronun yarısı ise saat 18:30'da gitmek ister. Sahiplenmiyorlar.” (Teks 5)

Teks 6 nolu Babadağ kökenli 2. kuşak görüşmeci de bir istisna dışında akrabaların firmada çalışmadığını ve akrabayı çalıştırma hususunda kan bağıının ötesinde “liyakat ve “iş verimliliğin” belirleyici olduğunu vurgulamıştır.

“Departman sorumlularından bir pazarlama müdürü akrabadır. Avantajı ve dezavantajları var. Kişiyeye de bağlı. Çalışkan bir insansa pozisyonu hakediyorsa fark etmez. Akraaba olması da bir yandan güzel bir şey. Bir çok şeyi konuşabiliyorsun. Biz firmanın başlarında işe yaramayan bir akrabamızı alıp çıkarmak zorunda kalmadık. Çok şükür. Becerisi, firmaya kattığı şey önemli. İşte duygusallık yok. Babam'da akraba alalım çalıştıralım mantığı yok.” (Teks 6)

Teks 8 nolu görüşmeci yönetim kademesinde “liyakat” sahibi olmayan tanıdıkların çalıştırılmasının firmanın aleyhine işleyeceğini, operatör düzeyinde

birbirleriyle aynı aileden olan veya hemşehri olan çalışanların firma tarafından tercih edilmesinin ise “dayanışma”yı arttırdığını iddia etmektedir. Bunun yanı sıra firmada çalışabilmenin kriteri olarak akraba ve akraba dışı ayrımı yapmaktan ziyade “liyakat” ve iş “verimliliğin” tek geçerli kriter olduğunu belirtmiştir.

“Nepotizm (yeğencilik) yönetim kademesine iniyorsa bir hastalık var demektir. Lakin yönetim kurulu dışında çalışanlardan birbirleriyle aile bağı olanlarla çalışmaya meraklıyız. Pepsi, Coca Cola'da karı koca, kardeşler çalıştırılmaz. Aynı firmada evlenen iki çalışan varsa birine yol verirler. Sabancı ve Koç'ta buna mücadele ederler. Pepsi, Coca Cola yoğun profesyonelliğin olduğu firmalar. Neden? Birbirini kollar mı?! Üstünü kapatır mı?! Operatör bazında biz aileyi çalıştırırız. "Dayanışma"yı getiriyor. Artılarını görüyoruz. Ama yöneticilerde yoktur. Kan bağından ziyade alın teri ön plandaysa nepotizm yoktur. Ama soyadı, ... diye de Koç diye de çalıştırmamamızla emeyiz. O da yanlıştır. Babadağlılar meselesinde adam yeteneksizse sırf Babadağlı diye almanın bir mantığı yok! Ama Babadağlılar doğuştan dokumacıdır. Dokumacılık bilgisi çocukluktan geliyor. Rasyonel bir tercihtir. Babadağdan dokumacı alırsan çok da iyi olur. Son olarak biz de yetenek sınavı ön plandadır. Babasını çalıştırıp oğlunu çalıştırmadığımız çok kişi var!” (Teks 8)

Kızılcabölük kökenli Teks 9 nolu 2. Kuşak görüşmeci, yakın akrabaların firmalarında çalışmalarına katıyetle karşı çıkmakta ve akrabaların yakınlık bağlarını suistimal ettiklerinden dolayı bu bağların işletmede hiçbir surette pozitif bir katkı sağlamadığını ileri sürmektedir.

“Babam dışında iki erkek kardeş olarak yönetimdeyiz. Bizim dışımızda yönetimde kimse yok. Akrabaya kesinlikle karşıyız. Babam da çok dikkat eder. Başlarda böyle değildi. Dezavantajları çok var. Şöyle bir istisna var. Muhasebe müdürümüz köylümüz ama 17-18 senedir çalışıyor bizimle. Ama şimdi kolay kolay kabul etmem. Akraba olanlar bu bağı kullanıp suistimal ediyorlar... Akrabalık bağı hiçbir şekilde işlemez. Suistimal edenler barınamazlar. Ben hayatta dinlemem. Hee şöyle olmuştur. Babamın köylüsüdür. Gelmiş başvurmuştur. İşte kıramamıştır. Ama adama uygun hiçbir iş yok. Babam sigortasını yapmış ama firmada çalıştırmamıştır.” (Teks 9)

Buldan kökenli Teks 22 No'lu firmanın 2. Kuşak görüşmecisi firmanın yönetiminin aile üyelerinden müteşekkil olmasını aile üyeleri arasındaki sağlam temellere dayandırılmış “güven ilişkisi”ne bağlamaktadır. Bunun yanı sıra aile dışı çalışanlara ister istemez güvensizlik hissedilmesinin maddi gerekçesini ise tekstilde yüksek meblağlarda paraların ve hammaddelerin olduğu bir sektör olmasıyla ilişkilendirmektedir.

“Ailenizden kişiler güvenilir noktalarda olursa gözünüz arkada kalmaz, kaçak olmaz o zaman!. Kazanda delik olmaz. Öbür türlü yabancı girdiği vakit siz ayrıca takip etmek zorundasınız. Aileden biri olunca takip etmezseniz, sırtınızı çok rahat dönersiniz.

Tekstilde çok kontrolü gerektiren durumlar var. Çok hammadde var! Çok para var!”
(Teks 22)

Gelecek bölümde, görüştüğümüz orta ölçekli firmaların baskın konumdaki firmalarla benzer ya da farklı saiklerle akrabalarını çalıştırılmaları veya çalıştırılmamalarının arkasındaki belirleyici nedenlere yer vereceğiz.

3.5.3. Orta Ölçekli Firmalarda Yakın Akrabaların Aile Firmasında Görev Almasının Olumlu veya Olumsuz Etkileri

Denizli tekstil iş kolunda baskın konumdaki aile firmalarına görece düşük sermaye hacim ve yoğunluklarına sahip olan orta ölçekli firmaların büyük ölçüde akraba çalıştırılmasına imtina ile bakma eğilimi; akraba olmayan çalışanların akraba olan çalışanlardan mezkûr bağlardan dolayı daha rahat işten çıkarılabilmeleri ve akrabalar arasında genel bir huzursuzluğa kapı aralamamakla ilişkidir.

Teks 10 nolu 2. Kuşak görüşmeci firma yönetiminin aile üyeleri arasında paylaştırıldığını, akrabaların güvenilir çalışan olabilmelerine karşın herhangi bir anlaşmazlık olduğunda, akrabalarla olan ilişkilerini de etkilemesi nedeniyle firmalarında akraba çalıştırmayı olumsuz olarak değerlendirmektedir.

“Babamla beraber 3 kardeş yönetimde. Departmanları paylaşmışız. Akraba veya hemşehri yok (departman bazında). Akrabanın olması güven noktasında önemli ama dargınlıklar oluyor. Eşle dostla alışveriş yapmak iyi ama bir yandan da zor. Şu an akrabam olmaması daha iyi. Ama hemşehrimiz tesadüfi vardır.” (Teks 10)

Teks 11 nolu Babadağ kökenli 2. Kuşak görüşmeci firmada aile üyelerin dışında akrabaların çalıştırılmasının olumsuz yanları olduğunu ve profesyonel çalışan kişileri gerektiği durumlarda göz ardı edip işten çıkarabilmelerine karşın, akrabalık bağlarından dolayı akraba çalışanı eleştirmenin veya çıkarmanın zor olduğunu iddia etmektedir.

“Olmamasına dikkat ederiz. Yakın akrabaya işle ilgili eleştiride bulunmak, uyarmak daha zor olur gibi geliyor yani. Şirket değişiyse insanların yapıları değişiyor. Ben mesela, müdürümle çalışmak istemiyorum işletmenin sağlığı açısından peki yakın akrabamız olursa bu işi nasıl çözeceksiniz. Ayrıca en önemli şey işletmenizin çıkarları kutsal olan şey o! aile için (işletmenin çıkarları, ailenin çıkarları).” (Teks 11)

Teks 12 nolu Babadağ kökenli 1. Kuşak görüşmeci idealinde profesyonel bir yönetim anlayışının olduğunu söylemesine karşın bugüne kadar aile üyeleriyle çalışma deneyimi ve çalışma alışkanlığı olmasından dolayı profesyonel yöneticiyle çalışma konusundaki tereddütlerinden bahsediyor.

“Çocuklar ve yeğenler için başına geldiler. Abimin torunu var. İhracat etiket ambalajını bilgisayardan çıkarıp organizasyonunu yapıyorlar. Profesyonel yöneticiye bırakma konusunda ciddi korkularım var. Arzu ediyorum. Herkes üniversite hatta yüksek lisans, doktora yapmalı. Aşağıdan yukarı yükselip o makama geçmeli. Benim kafamdan geçen bu! Kademeli geçiş. Kendisi yükseldiği için sonra gelen daha altında olacak! Arzu edilen bu.” (Teks 12)

Teks 13 nolu 1. Kuşak olan görüşmeci firmanın kuruluş aşamasında akrabaların firmaya destek sunduklarını ve çalıştırılan akrabaların işin bütün kısımlarında emeği olmasına rağmen, işlerin büyümesi ve dışarıdan akraba olmayan eleman getirilmesi nedeniyle akrabalarla aile arasında ciddi çatışmaların yaşandığını belirtmekte.

“Göze batan bir şey olmadı. Başlangıçta akrabalarım vardı. Ama onların ihtiyacı yoktu. Nereye gitseler iş vardı. Babadağlıların genelinde de işçi olmak çok olmadığından evdeki insanları seni usta yaparız diye getirdik yani!. Biz onları himaye etmedik. Onlar lütfedip geldi yani!. Genelde böyleydi. Genelde akrabasını almamıştır. Ama krizler oldu falan o zaman 4 elle sarılmıştır. Bu işi yaparken kuruluş aşamasında akrabalarını getirdiler. Tabi iş çok yağıyor. Parasını bile soran yok. Belli bir kıvama geldikten sonra işte adam muhasebe müdürü aldı adam!. Ondan sonra onlar dedi ki: bu fabrikayı ulan bu hale kim getirdi. Biz getirdik dediler. Düşman oldular. İç çatışmalar oldu. Şimdi geldi bana emrediyor. Ama bir vasfı yok. Akraba boyahaneye gitti, haşıla her şeye. Muhasebeye de gidiyordu. Bu işletmeyi kim büyüttü?! kim bu malları büyüttü. Kim bu malları yükledi. Yani realite şimdi. 20 milyon dolarlık ihracat yapıyorsun.” (Teks 13)

Teks 14 nolu görüşmeci akraba çalıştırmanın Denizli’de faaliyet gösteren çoğu tekstil firmasında imtina ile karşılandığını ve dışarıdan bir yabancıya işletmenin çıkarına uymadığı takdirde yapılacak olan muamelenin (işten çıkarma vb.) akraba veya tanıdık insanlara yapılamadığından yakınmaktadır. Ayrıca mezkûr kişilerin işletmenin çıkarına uymayan ayrıcalıklar talep etmesinden dolayı işletmenin “ekonomik verimliliği” açısından olumsuz bir yanı olduğunu vurgulamaktadır.

“Bazı konularda gözün arkada kalmaz akrabalarla çalıştığından. Ama yabancı dışarıdan çalışana söylediğin sözü yakın akrabaya da söyleyemezsin. Akrabayla çalışmak isteyen firma sayısı Denizli’de azınlıktadır. Bu sadece bizim Babadağla ilgili değil. X firmasına (Teks 1 No’lu firmanın sahibinden bahsediyor) git akraban dediğin zaman pek sıcak bakmaz. Yakın akrabanın hatalı bir işine göz yumduğun zaman bütün yaptıklarına göz yummak zorunda kalırsın. Bi de her zaman ayrıcalık beklerler. Tamamı tabi böyle değildir. Yabancıya cumartesi pazar mesaiye kal dediğin zaman herhangi bir sorun yoktur. Mesela akraban 2 hafta ben kalıyorum bu hafta kalmasam olur mu der. Yabancı bunu söyleyemez. 30 kişi kalıyorsa bende kalıyorum der. Akrabalar ayrımcılık ister.” (Teks 14).

Teks 15 nolu Babadağ kökenli 1. Kuşak görüşmeci aile üyelerine firmanın yönetimini devretmesine karşın, burada da işe uygun olan aile üyelerinin seçildiği “liyakat” usulüne vurgu yapmakta.

“Tabi çocuklarım ve torunlarım artık yavaş yavaş işi devralıyorlar. Sürekli olarak onlarla istişare ediyorum. Tabi uygun olan kişileri yerleştirdik. Her akrabaya da yer vermek olmaz. İşe uygun adam alınması lazım.”(Teks 15).

Teks 16 nolu 2. Kuşak görüşmeci firmadaki departman sorumlularının hiç biriyle akrabalık bağı olmadığını ve akrabaların bildik insanlardan olmasının avantaj gibi görülmesine rağmen firmaya zararlarının buna rağmen geldiğine vurgu yapmakta.

“Nispeten. Bizim departman sorumlularımızın hepsi neredeyse aile dışından. Tabi akraba olunca adamın yedi ceddini tanıyorsun ama zarar buna rağmen geliyor.” (Teks 16)

Teks 17 nolu Babadağ kökenli görüşmeci çalışma hayatında akrabalık ilişkisinin bağlayıcılığı olamayacağını, işe uygun adamın seçilmesi gerektiğini ve işlerin kurulma sürecinden bir süre sonra Bourdieücü anlamda “sosyal sermaye”nin işe alma hususunda kati biçimde işlemediğini belirtmektedir.

“Askerlik değil burası!. Toprakçılık olmaz. Burada işe uygun adam seçeriz. Akraba diye olmaz. Bu 1992-1993 yılına kadar oldu. Ondan sonra bunu yapan kalmadı. Hatır için çalıştırmalar o tarihte bitti. Bırak akrabayı üniversiteden rektör arasa şunu yerleştir dese mümkün değil!.” (Teks 17)

Teks 18 nolu Babadağ kökenli görüşmeci işçi düzeyinde yakın akrabalarının olmasına karşın kendilerine muhalefet etmelerinden dolayı faydadan ziyade zarar getirdiklerini iddia etmekte.

“Departman sorumlusu olarak akrabamız yok. Ama aileden ve aile dışından olması çok fazla farketmiyor. İşçi olarak çalışan akrabalarımız var. Onlar da kendi firmaları olarak sahiplenmiyorlar. Neredeyse işçilerle aynı saftalar.” (Teks 18)

Teks 19 nolu Babadağ kökenli görüşmeci de kardeşiyle yönettiği firmada aralarında aile bağından dolayı sağlam bir “güven” ilişkisinin tesis edildiğine vurgu yapmaktadır.

“Kardeşimle ortak olduğumuzdan birbirimize rahatlıkla arkamızı dönebiliyoruz. Malını rahatlıkla emanet edebiliyorsun.” (Teks 19)

Teks 20 nolu Buldan kökenli görüşmeci çalışanlarının çoğunu Buldan’dan tedarik ettiklerini, işe alımlarda başvuruların ebeveynlerinin sosyal sermayeleri (referans olarak anne ve babaları) aracılığıyla işe alınmasından dolayı akrabalarından ziyade güvenilirliği onaylanmış kişilerin firmada çalıştırılmasına dikkat edildiğinin altını çizmekte.

“Akrabalarımızdan ziyade tanıdığımız insan olması tercihimiz. Çünkü neden? Adamın dedesine kadar olan soy-kütüğünü biliyorsun. Hırlı mıdır? Hırsız mıdır? Bir araştırmasını çocuğu yapıyorsun. Küçük yerde böyle bir avantaj var. Şu şunun oğluymuş. Hemen referanslar gelir. İyidir, kötüdür. Ben çok şahit oluyorum. İş başvurusunda bulunuyor. Hemen Mustafa abimde yapar. Kimin kızımıymış, kimin oğluymuş. Hemen sorulur. Ne kadar doğru ama etksi var yani. Referans iyiye çocuğu sorgulamadan alıyorsun işe. Ama çocuk ne kadar başarılı olursa olsun. anne, babadan bir sıkıntı varsa soğuk bakıyorsun o olaya.” (Teks 20)

Teks 21 No’lu firmanın Buldan kökenli görüşmecisi ise akraba çalıştırmanın profesyonel iş yaşamında suistimale varan olumsuz etkilerinin olduğunu kendi firmasından bir örnekle anlatmakta.

“Ye iç ama eşle dostla akrabayla alışveriş yapma. Türk insanında profesyonellik zayıf. Ben mesela yeğenimi çalıştırıyorum. Mesela nasıl olsa dayım bir şey yapmaz diyor. Bunlar olabiliyor. Rahat olabiliyor mesela. Bunlar da işletmenin aleyhine tabi. Genelde olumsuzlukları oluyor yani.” (Teks 21).

Gelecek bölümde, aile firmalarının idari yapılanmasında, aile üyelerinin aile dışında yer alan profesyonel çalışanlara olan bakış açısının firmanın tekstil iş kolundaki konumuyla ilişkisine ve tekstil iş kolunun yapısı gereği güven ve güvensizliğin hangi maddi temellerle açıklandığına yer vereceğiz.

3.6. Baskın Konumdaki Firma Sahiplerinin Profesyonellere Olan Bakış Açısı

Baskın konumdaki firmalar arasında profesyonel kadroyu firmanın temel omurgası olarak değerlendiren en tepedeki Teks 1 nolu görüşmeci ve Teks 8 nolu görüşmecinin görev aldığı firmanın dışında yer alan baskın konumdaki diğer firmalar ise profesyonellerle “güven düzeyi düşük ilişkiler” tesis etmekle birlikte, onlara belli düzeylerde istişarelerin yapıldığı daha “sınırlı” ve “pasif” bir konum vermiştir.

Teks 1 nolu firmanın görüşmecisi firmanın tepe yönetimin profesyonellere basit bir görevin fonksiyonunu icra etmekle yükümlü personel anlayışının ötesinde, âdetâ bir sermayedarmışçasına firmanın yatırım stratejilerinde aktif olarak yer alabileceği bir ortam yaratmakta olduğunu ve profesyonel kadroyu firmanın temel omurgası olarak gören bir mentaliteye sahip olduğunu bir anektodla açıklamıştır.

“İşte bizim geçen Bursa'daki toplantıda yenilenme yapmışlar. 26-27 yıllık bir fabrika anlattılar. Şu şu yöntemlerle biz fabrikanın ömrünü 20 sene uzattık dediler. Mevcutta şu an 20 fabrika kurmuş duruma geldiler her anlamda. Bey (firmanın sahibi) bir gün pazarlamacılarla yemek yiyormuş. İşte anlatmışlar. Ben satışları % 20 arttırdım. Sen benim cebime daha fazla para koydun. Ee demiş. Sen bana diyor musun ki 1.000.000

dolardan 1.200.000 dolara çıkarttım. Bunla da şunu yapıcım. Şu kadar adam iş girecek. Şöyle bir tesis kurucam. Diyor musun?! Demiyorsun. Beni ilgilendirmez demiş, yemeğine devam etmiş.” (Teks 1)

Teks 2 nolu Babadağ kökenli görüşmeci oğullarına devrettiği ama hâlâ *sembolik* bir güç ve karar merci olarak durduğu firmasında profesyonellere ilişkin görüşlerini şu şekilde dile getirir.

“Profesyonel çalışanlar fikirlerini söylerler. Oğullarla istişare edilir. Ama nihai kararı çocuklar verirler. Kritik konularda karar bizimdir.” (Teks 2)

Teks 3 nolu görüşmeci de Teks 2 nolu görüşmeciye benzer biçimde gerekli olduğu zamanlarda fikirleri alınan profesyonellere olan bakış açısını şu şekilde dile getirir.

“Piyasa koşullarını dikkate alarak firmanın çalışanları, departman sorumluları ile istişare ederiz. Tartışmalar yapıldıktan sonra uygulamaya geçeriz. Ama son karar firma sahibinindir.” (Teks 3)

Teks 4 nolu Babadağ kökenli görüşmeci kendisinin ve oğlunun son karar mercii olmasına karşın, sistematik biçimde ilgili profesyonellerle istişarelerin sürekli olarak gerçekleştirildiğinden bahseder.

“Her hafta acil durumlarda durum değerlendirilmesi yapılır. Bütün birimler birbirleriyle rekabet eder. Profesyonellerle işletmenin durumu tartışılır. İlgili konularda tedbir alınacaksa uzmanlar bilir. 9 ayrı birim var. Bütün süreçleri takip eden profesyonel bir arkadaş var. Firmanın çıkarları varsa tenkitleri önemsenmeli. Biz her şeyi göremeyiz.” (Teks 4)

Teks 5 nolu firmanın görüşmecisi, 1. Kuşak olan firma sahibinin diğer Babadağ kökenli firma sahiplerine benzer biçimde firmanın genel rutin işleyişine müdahale etmemesine karşın, diğer firmalarda olduğu gibi kritik kararlarda kendisi başta olmak üzere oğluyla birlikte belirleyici olduğunu vurgulamaktadır.

“Kritik kararlarda firma sahibi belirleyicidir. Genel olarak firmanın akışına (nereye fason verildiği, kime fason yapıldığı vs.) çok fazla müdahale etmez. Ama kritik kararlarda baba ve oğul etkindir.” (Teks 5)

Teks 6 nolu 2. Kuşaktan olan Babadağlı görüşmeci ise diğer Babadağlı firma sahiplerinin mentalitesine benzer biçimde profesyonellerle olan ilişkisini ve babasıyla kendisinin ilişkisini şu şekilde aktarır.

“Her birimin müdürlerinin departmanlarında kendi yetkileri vardır. Profesyonel yöneticiler her zaman fikirlerini söylemektedirler. Son kararı babam bizimle birlikte alırız.” (Teks 6)

Teks 7 nolu görüşmeci de Teks 1 dışındaki Babadağlı firmalardaki genel temayülü paylaşmak suretiyle profesyonellere olan bakış açısını şöyle dile getirir.

“Profesyonel çalışanlarla her konu istişare edilir. Firmanın çıkarları doğrultusunda onların fikirlerini dikkate alırız. Ama son karar hisseleri devrettiğim oğlumundur.” (Teks 7)

Kızılcabölük kökenli 2. kuşaktan olan Teks 9 nolu görüşmeci ise profesyonellerin fikirleri alınmakla birlikte kritik olan kararlarda kendilerinin (firma sahibinin oğulları) bile söz sahibi olmadığı katı bir *patriark* otoritesinden bahseder.

“Kritik kararları bizle ve profesyonellerle istişare etse de babam verir. O hayır dese hayırdır.” (Teks 9)

Türkiye’de nevresim, çarşaf ve perdelik kumaş üretiminde liderliği paylaşmakta olan Manisa Alaşehir kökenli firmanın Teks 8 nolu görüşmecisi Teks 1 nolu firmaya benzer biçimde firmanın üretimle ilgili bütün konularda profesyonel çalışanların (idari personel veya teknik personel) tümüyle sorumluluk ve yetki sahibi olduğunu vurgulamakta.

“% 100. Hiç tereddüt etmeden. Digital baskı makinesi alınacak. Patron sadece fiyatına karıştır. Tüccar olduğu için işin pazarlık kısmını hepimizden daha iyi bildiği için kendisi bizzat yapar.” (Teks 8)

Teks 22 No’lu Buldan kökenli 2. Kuşak firma sahibi ise profesyonellerle eskisine göre daha uyumlu ve daha demokratik bir ilişki tesis ettiğinin altını çizmektedir. Ayrıca Denizli tekstil sanayisinde müşterisi olan çoğu sanayicinin son kararın büyük ölçüde “patriark” olan babanın tekelinde olduğunu ve bu firmaların uzun vadede piyasada tutunamadıklarını gözlemlerinden yola çıkarak aktarmaktadır.

“Birlikte karar veririz. Kesinlikle onların fikirlerine uyarım. Eskiden ben daha baskındım. Yerine göre onların kararları benden daha baskın çıkıyor. Çok iyi dinlerim onları. Denizli'deki firmamda ablamın oğlu vardır. Diğer şehirlerdeki müdürlerim akrabam değil. Buldan dâhil Bursa, Mersin hiç biri akrabam değil. Ama onlar (akrabam olmayan müdürler) çok güvenilir kişiler. Güvenilir insanlardır. 10 senenin altında değillerdir. Benim yanımda yetişmiş insanlar. Onların çalışma tarzlarına bakıyorum bana çok benziyor, kopyalanmış gibiler. Tartışırken bile benim üslubumla tartışıyoruz. Titiz çalışırım. Onların hepsinde de titizlik vardır. Denizli’deki çoğu firmada baba ile oğul arasındaki geleneksel ilişki devam ediyor. O tür oğullar ilerleyemezler. Bugün 40-50 yaşında oğullar görüyorum ben. Karar verirken babaya bakıyorlar. Köşede dursa da kararı baba veriyor. Sonra baba çekildiğinde o tür firmalar pek başarılı olmuyorlar. Böyle bir yapı var. Oğullar gelişmiyor. Bilhassa ihracat yaparken fason verirdim havluyu, evlerde tezgâhlarda. Her evde baba ve oğullarla karşılaşırdık. Oğulla konuşunca, baba "konuşun canım" der. Oğluya konuşursun ama iş karar noktasına geldiğinde oğul babanın gözüne bakar.” (Teks 8)

Görüştiğimiz on baskın konumdaki firmadan kendilerini farklılaştıran Teks 1 nolu firma ve Teks 8 nolu firma sahipleri diğer dominant firmalarda olduğu gibi yönetimle ilgili kritik kararları almada son karar merciidirler. Buna karşın diğer firmalardan Bourdieu'nün deyişiyle alandaki görece daha baskın konumlarını belirleyen “ticari sermaye” ve “teknolojik sermaye”lerinin hacim ve yoğunluğuyla mütakabiliyet içerisinde olan “eğitimsel sermaye”si görece yüksek düzeyde olan idari ve teknik profesyonellere bakış açıları belirgin biçimde farklılaştırmıştır. Son olarak önceki kuşaktan aldığı ticaret kültürünü yurt içi ve yurt dışında edindiği eğitimin sağladığı ayırt edici “kültürel sermaye”yle harmanlayan Teks 22 No’lu Buldan kökenli firma sahibinin de profesyonel çalışana olan bakış açısı görece olumludur.

Bunların yanı sıra, özellikle orta ölçekli firmalarda yaptığımız görüşmelerde ortaya çıkan profesyonellere olan güvensizliğin nedenlerinin temelde suistimale ilintilendirilmesi neredeyse tüm firmalarda kendi gösterdiğini de söylemeliyiz. Gelecek bölümde orta ölçekli firmaların profesyonel çalışanlara olan bakış açısının temel nedenlerine yer vereceğiz.

3.7. Orta Ölçekli Firma Sahiplerinin Profesyonellere Olan Bakış Açısı

Görüştiğimiz on iki orta ölçekli firmanın görüşmecilerinin gerektiği durumlarda profesyonel çalışanlarla istişareye açık oldukları, buna karşın firmayla ilgili kritik kararlarda yönetimi oluşturan aile üyelerinin sadece belirleyici olduğu görülmektedir.

Teks 10 nolu firmanın görüşmecisinin profesyonellerin kritik kararlarda belirleyici olmadığı konusundaki bakış açısı baskın konumdaki firmaların büyük çoğunluğunda hâkim olan bakış açısıyla uyumluluk içerisinde.

“Nihai karar üst düzey aile yöneticileri tarafından verilir. Fikirler alınır, istişare edilir profesyonellerle. Toplantılar yapılır. Ama nihai karar bizim.” (Teks 10)

Teks 11 nolu görüşmeci de firmasında profesyonellerle gün içerisinde istişarelerin gerçekleşebildiği hızlı organize olabilen esnek bir yapıdan bahsetmekte.

“Bizim işletme yapımızda bugün toplantı var. Toplantıda şu saatte buluşalım. Yok yani. Üretimle ilgili bölümlerle ben günde 2-3 defa görüşürüm. Sabah geldiğimde bi de öğleyin. Akşam giderken. Her gün bu kontrol yapılır. Günde 2-3 defa.” (Teks 11)

Teks 13 nolu görüşmeci de kardeşleri ve çocuklarının yönetimi ve departman sorumlulukları ellerinde bulundurduğu yapıda profesyonellere gerektiği durumlarda yapılan istişarelerin dışında insiyatif tanımayan bir perspektife sahiptir.

Profesyonel yöneticimiz yönetim kademesinde yok. Aile üyeleri kritik kararlarda belirleyicidir. Ama hukuk işleri, mali müşavir, muhasebe işlerinde onlarında desteğini alıyoruz. Şimdi biz 3 kardeşiz. Üçümüzün görevi ayrı. Ben üretimden anlamam. Ama mali/idari konularda bütün birimlerin bilgisi bana gelir. Ortanca kardeşim sadece mali konulara bakar. Küçüğü üretime bakar. Ortancanın oğlu tekstil mühendis mesela o da üretime ve ihracata bakar. Ortancanın oğlunun yabancı dili var. Pazarlama departmanımız yok. Burada herkes kendi malını kendi satıyor. Herkesin ayrı müşteri grubu vardır. Aynı üretim tesisinde 2 ayrı konfeksiyon olduğu için kimse kimsenin malını dikmiyor. Öteki diğerinin müşterisiyle olan problemlerini bilmez. Aynı muhasebe ama. Bir ilk ISO belgesini alan nakışçı firmayız. Birde firmaya ne alınması gerekiyorsa ben yaparım. Bilgilendirmeden alamazlar. Özel denetimlerin hepsini ben bilirim. (Teks 13)

Tesk 14 nolu görüşmeci, Teks 15 nolu görüşmeci, Teks 16 nolu görüşmeci ve Tek 17 nolu görüşmeci bir bütün olarak değerlendirildiğinde profesyonellerin kritik kararlarda insiyatifinin olmadığı “katı” ve “kapalı” bir aile yapılanmasından bahsetmektedirler.

“Son sözü ben söylerim. Profesyonel yönetici yok (yönetimde). Can malın yoncasıdır. Biz çok ince eleyip sık dokuyoruz. Kurumsal firmalarda böyle değildir.” (Teks 14)

“Departmanlarda mesela muhasebeci dışarıdandır. Ama aile üyelerinden oluşan yöneticiler departman sorumluları ile ilgili konularda istişare eder. Lakin son karar bizimdir.” (Teks 15)

“En son sözü biz söylüyoruz. Öyle olması da gerekiyor.” (Teks 16)

“En son sözü biz söylüyoruz. (Teks 17)

Teks 18 nolu görüşmeci diğer görüşmecilerle profesyonellere olan bakış açısı uyumluluk gösterse de bunun nedenlerine ilişkin “sorumluluk” bağlamında daha geniş bir gerekçelendirme sunar.

“Evet bizde de yönetim kurulu toplantıları oluyor müdürlerle. Çay, kahve içmekten öteye gitmiyor. Kimse elini taşın altına sokmak istemiyor. Sorumluluk almak istemiyorlar. Akraba veya hemşehride olsa farketmez. Denizli’de bana ne muhabbeti var! Ben hiç elini taşın altına sokan bir adam görmedim. Bir tane Kayserili dokumacı istisna. Hiç kimse evden çıkarken ben işime gidiyorum demiyor. Nihai kararı benle kardeşim veriyoruz.” (Teks 18)

Teks 19 nolu, Teks 20 nolu ve Teks 21 No’lu görüşmeci de profesyonellerin rolü konusunda diğer görüşmecilerle neredeyse tümüyle uyumluluk gösteren bir perspektife sahiptir.

“Kritik kararlarda aile belirleyicidir. 3-4 kişinin arasında.” (Teks 19)

“Bu tarz bir şey olduğunda zaten hepsi (3 abim) bir araya toplanır. Mesela Mustafa abim (firmanın 12 yıllık muhasebecisi) hepsinde olur. Mesela ben olmam. Benim ilgilendiren bir şey değildir. Mustafa abim bizim demirbaşımız, herşeyde o fikrini açıkça söyleyebilir. Mustafa Bey'in akrabalığı yok, hemşehriliği var. 12 sene oldu. ama nihai olarak verilecek olan karar 3 erkek kardeş arasında.”(Teks 20)

“Ben son kararı vermem. Oğlumla beraber karar vermeye özen gösteririm. Ama anlamadığımız durumlarda yine ben veririm son kararı.” (Teks 21)

Toparlayacak olursak; görüştüğümüz baskın konumdaki on firmanın biri hariç (Teks 22 No’lu Buldan kökenli firma⁵⁹) yönetim kurulununun babanın vefatı sonrası işi devralan tek erkek çocuk ya da baba ve erkek çocukların bir arada olduğu, diğer deyişle 1. kuşak ve 2. Kuşağın bir arada olduğu, yönetim kuruluna aile üyeleri dışından profesyonel yöneticilerin alınmadığı, aile üyelerinin dışına kapalı bir örgütlenme tarzı hakimdir. Ama buna karşın yönetim kurulu üyeliğinin dışındaki departman sorumlularının çoğu aile dışı profesyonellerden oluşmaktadır. Aile dışı profesyonellerin firma sahibinin akrabalarından olsa bile bu kişilerin yıllardır aileyle yüksek düzeyde bir “güven” ilişkisi tesis eden çalışanlar olduğu ortaya çıkarılmıştır. Bu on baskın konumdaki firmanın hiçbirinde yönetim kuruluna dışarıdan profesyonel yönetici alınmamaktadır. Yönetim kurulu üyeleri babasının vefatı sonrası işi devralan tek erkek çocukta, baba ve oğullar arasında ya da baba, oğullar ve amca arasında paylaşılmaktadır. Görüştüğümüz 12 orta ölçekli firmada⁶⁰ baskın konumdaki firmalara benzer biçimde yönetimin babalar ve oğullar ya da babanın vefat etmiş olduğu durumlarda erkek kardeşler arasında paylaşıldığı bir yapı hâkimdir.

Profesyonellere büyük ölçüde imtinâ ile bakılmasını şu şekilde açıklamak mümkündür: 1) Denizli tekstil iş kolunda dayanışmacı ilişkiler geliştirmiş firmalar arasında aynı müşteriye mal satma durumundan dolayı rekabetçi ilişkilerin de aynı zamanda oluşması. 2) Rekabet edebilmenin yollarından en önemlisinin firma içinde konuşulan enformasyonun diğer firmalara aktarılmasını önlemek için, sadece aile üyelerinin yönetime girmesine izin verilmesi.

⁵⁹ Babanın yıllar önce vefat etmesinden sonra firmayı devralan erkek çocuk diğer iki kız kardeşine yetenekleriyle ilgili belli pozisyonlar sağlamasına karşın işlerin örgütlenmesi konusunda öne çıkan bir ağırlığı söz konusudur.

⁶⁰ Teks 14 nolu firmanın sahibi bir istisnâ oluşturmaktadır. Kendisinin üç çocuğu olmakla beraber, tekstil mühendisi olan en büyük kız çocuğunun firmanın yönetimini babasıyla paylaştığı tespit edilmiştir.

3.8. Firmaların Denizli Tekstil İş Kolundaki Diğer Firmalarla Olan Üretim Organizasyonu ve Akrabalık ve Hemşehrilik İlişkileri

3.8.1. Baskın Konumdaki Firmaların Uzmanlaştığı Pamuklu Tekstil Ürünleri

Denizli’de tekstil iş kolunda baskın konumdaki on firmanın hangi üründe uzmanlaştığına bu bölümde odaklanacağız. Sahibinin Babadağ kökenli olduğu Teks 1 nolu firmayla sahibinin Alaşehir kökenli olduğu Teks 8 nolu firmanın Türkiye ölçeğinde pamuklu tekstil sanayisinde ayırt edici biçimde öne çıkan firmalar olduklarını daha önce zikretmiştik. Bu iki firmadan ilkinin (Babadağ kökenli firmanın esas üretim bölgesi Bursa ve Çorlu’da bulunan entegre üretim tesislerinde) Denizli’de imalat ve pazarlamadan oluşan iki birimi faaliyet göstermektedir. Alaşehir kökenli firma ise Türkiye’nin en büyük entegre üretim tesisi olan (Denizli tekstil piyasasında tek) diğer firmadır. Bu 2 firma (bu iki firmada aynı zamanda birçok farklı sektörde iştegal eden holdingleri oluşturmaktadır) üretim kapasitesi, makine parkuru, beyaz yakalı ve mavi yakalı işçi sayısı ve teknik bilgi düzeyleri, son teknolojiyi kullanma düzeyleri, kurumsallaşma düzeyleri, markalaşmaları ve prestijleri, yurtdışındaki müşterileriyle (alıcı firma) bağlantılarının sağlamlılıkları ve sürekliliği gibi parametrelerle diğer baskın konumdaki ve orta ölçekli firmalardan farklılaşarak Denizli tekstil iş kolundaki iki lider firmayı temsil etmektedir. İki firma ayrıca Denizli tekstil sanayinin görüştüğümüz diğer baskın konumdaki firmaların ve orta ölçekli firmaların yaygın olarak ürettiği ürün olan havlu ve bornoz üretmemektedir. Bunun yanı sıra görüştüğümüz Teks 2 nolu firma ve Teks 5 nolu dominant firmaların da özellikle havlu siparişlerini diğer firmalara fason olarak dokutabildiği görülmüştür. Ayrıca görüştüğümüz on baskın konumdaki firma arasında kendine has ürettiği Buldan işlemeciliği ve Türkiye tekstil piyasasının neredeyse yarısına sağladığı floş iplik sayesinde Teks 22 nolu Buldan kökenli firma tekstil iş kolunda özgün ve ayırt edici bir konuma sahiptir.

Havlu ve bornoz üretimine girmeyen Teks 1 nolu firma havlu ve bornoz siparişi aldığı anda maliyet ve kalite açısından uygun olan Denizli’deki diğer büyük ve orta ölçekli aile işletmelerine bu siparişleri fason olarak yaptırmaktadır. Yurtdışındaki dünyaca ünlü markaların Türkiye’den tedarik ettiği nevresim, çarşaf ve perdelik kumaşın büyük çoğunluğu da Teks 1 nolu ve Teks 8 nolu firmalardan tedarik edilmektedir ve bu firmalarla Türkiye’de bu ürünlerde rekabet edecek düzeyde ticari sermayesi, teknolojik sermayesi, sembolik sermayesi ve finansal sermayesi olan

firmaların neredeyse olmadıklarını söyleyebiliriz. Dolayısıyla nevresim, çarşaf ve perdelik döşeme kumaş üretiminde bu firmalar ana iki tedarikçi firma olarak Türkiye’de liderliği paylaşmaktadır. Babadağ kökenli diğer altı firma ise şu ürünlerde uzmanlaşmışlardır: Teks 2 nolu firma, havlu, bornoz, nevresim ve dikiş ipliği imalatında uzmanlaşarak bu ürünlerin % 90’ını Almanya başta olmak üzere AB ülkelerine, kalan % 10’luk kısmını ise ABD’ye ihraç etmektedir. Bunun yanı sıra özellikle Denizli iç piyasasına fason olarak boya-baskı üretimi gerçekleştirmektedir. Teks 3 nolu firma ise havlu, bornoz, pamuk ipliği imal etmesinin yanı sıra hazır giyim ürünleri ve kumaş üretimi yapmaktadır. Teks 3 nolu firma Teks 1, Teks 2 ve Teks 8 nolu firmalar gibi nevresim ve çarşaf üretmemektedir. Hazır giyim ve kumaş ticaretiyle bu üç büyük firmadan farklılaşmaktadır. Teks 5 nolu firma, Teks 2 nolu firma gibi havlu, bornoz ve nevresim üretimi yapmasının yanı sıra çarşaf ve iç giyim üretimiyle farklılaşma göstermektedir. Teks 6 ve Teks 7 nolu firmalar ise havlu ve bornozun yanı sıra kumaş ticareti yapmaktadır. Teks 7 nolu firma buna ilaveten pamuk ipliği üretmektedir. Teks 8 No’lu Kızılcabölük kökenli firma 2000’li yılların başlarına kadar havlu ve bornoz üretimi yapmakla beraber bu yıllardan sonra erkek giyimi, bayan giyimi, çocuk iç giyimi üretimine dahil ederek % 90 oranında “örme” dokuma konusunda uzmanlaşmıştır ve “örme” konusunda Denizli tekstil sanayinde en fazla konfeksiyon makinesi olan bir kaç firmadan biri olarak öne çıkmaktadır. Bunun dışında bu firma ev tekstili ürünleri üretmesiyle birlikte tonaj olarak örme kısmının % 90’lık bir paya sahip olduğu ortaya çıkarılmıştır. Teks 5 nolu firma ise havlu ve bornoz üretimi yapmaktadır. Teks 22 No’lu Buldan kökenli olan dominant konumdaki firma ise Buldan işlemeciliği ve aile firmasının kendine has bir tarzı olan masa örtüsü, nevresim, pike takımları, yatak örtüleri, Buldan Keteni, Buldan İpeği, perdeler ve kıyafetler üretmektedir.

3.8.2. Orta Ölçekli Firmaların Uzmanlaştığı Pamuklu Tekstil Ürünleri

Yukarıda yer verilen ve birbirlerinden de uzmanlaştıkları ürün itibariyle görece farklılaşan baskın konumdaki on firmanın dışında kalan on iki orta ölçekli firmanın Denizli tekstil piyasasında şu ürünlerde uzmanlaştıkları tespit edilmiştir: 1960’da kurulmuş olan Teks 12 nolu firma havlu ve bornoz üretimi yapmaktadır. 1965’te kurulmuş olan Teks 15 nolu firma ise lastikli çarşaf ve havlu üretimi yapmaktadır.

1985'te kurulan Teks 13 nolu firma nakışlı havlu üretiminde uzmanlaşmıştır. 1987 yılında kurulan Teks 14 nolu firma havlu ve bornoz üretimi yapmaktadır.

2000'li yılların başına kadar büyük ölçüde Babadağlı öncü bir firmanın fasoncusu olmak üzere fason üretim yapan Teks 14 nolu firma 2000'li yılların başından itibaren ihracata yönelmiştir. 1986 yılında kurulan Teks 16 nolu firma ise havlu ve bornoz üretimi gerçekleştirmektedir. 1986 yılında kurulan bir diğer firma olan Teks 17 nolu firma döşemelik koltuk kumaşını Denizli'de bu ölçekte üreten tek firmadır. Havlu ve bornoz işlerini ise kardeşlerinin üstlendiği iki ayrı firma mevcuttur. 1994'te Teks 5 nolu dominant firmadan ayrılmak suretiyle kurulan Teks 10 nolu firma ise havlu, bornoz, pijama ve mutfak peçetesi üretmektedir. Teks 16 nolu firmanın sermayesiyle kurulan Teks 11 nolu firma (ki daha sonra ayrı iki firma oluyorlar) daha çok örgülü kumaşların boyanmasında, düz baskıda ve dijital baskıda uzmanlaşmıştır. Havlu ve bornoz boyası işleri ise çok küçük yer kaplamaktadır. Teks 18 nolu firma yurt dışındaki ünlü markalara promosyon ürünler üretmektedir. Teks 19 nolu firma ise Denizli'de havlu ve bornoz üretmeyip yeni yeni birkaç firmanın üretmeye başladığı yastık, yorgan, kapitone üretimini Denizli tekstil piyasasına fason olarak üretmektedir.

Buldan kökenli olan Teks 20 No'lu firma ise özellikle nakışlı havlu olmak üzere, bornoz ve pike üretimini büyük ölçüde ihraç eden ve kendi markasını oluşturmak suretiyle Buldan'daki Teks 21 No'lu firmanın büyük ölçüde fasonculuğundan ihracatçı statüsüne atlamış bir firmadır. Teks 21 No'lu firma ise nakışlı havlu ve bornoz üretimini yurt içi ve yurt dışı pazarları için üretmektedir.

Toparlayacak olursak; orta ölçekli firmaların görece daha yoğun biçimde havlu, nakışlı havlu, bornoz ve pike vb. ürünlerde uzmanlaşma eğilimi içerisine girdikleri tespit edilmiştir. Bunların dışında Teks 17 No'lu ve Teks 19 No'lu orta ölçekli firmalarsa yaygın olarak üretilen havlu ve bornoz üretiminden ziyade sırasıyla döşemelik koltuk kumaşı ve kapitone gibi ürünlerle Denizli tekstil iş kolunda farklı ürünlerle kendine daha fazla yer açmaya çalışan firmaları temsil etmektedir. Bunun dışında Teks 11 No'lu firma özellikle Denizli tekstil iş koluna örme yoğun ürünlerin boya ve baskısını gerçekleştiren ve bu alanda daha çok fason olarak hizmet vermek suretiyle yaygın ürünlerin üretiminden farklılaşmaya çalışan bir firmayı temsil etmektedir.

3.8.3. Baskın Konumdaki Firmaların Denizli Tekstil İş Kolundaki Ayırt Edici Konumlarını Elde Etmedeki Temel Stratejileri

Sahibinin Babadağ kökenli olduğu Teks 1 No'lu firmanın görüşmecisi Türkiye ve Avrupa ölçeğinde önde gelen birkaç firmadan biri olmalarını “teknolojik sermayesi” itibarıyla diğer firmalardan görece farklılaşmasının yanı sıra firmanın alandaki dominant konumuna uygun stratejileri kolaylıkla adapte edebilecek yatkınlık sistemlerine sahip profesyonellerin bir bütün olarak pratiğe geçirebilmesiyle ilişkilendirmektedir. Ayrıca Denizli'deki öncü diğer firmalarda dâhil birçoğunun mezkûr başarıyı elde edememesini firmanın sahiplerinin profesyonellere olan önyargıları ve güvensizliklerine bağlamaktadır.

“Teknolojiyi takip etmek, yaratıcılık, günceli takip etmek, tepedeki patronun bakış açısı vizyonu önemli, tepedekinin verdiği doğru algılayabilip uygulayabiliyorsanız ve onu kabul ediyorsanız sorun yok. Denizli şunu yapmıyor. Profesyonel çalar çıpar vs. Her yerde bu olabilir! Denizli'deki çoğu firmanın kaybı bu. x bir firma Adana Bossa'dan (Gömleklik fabrikası) profesyonel getirdi, ama tutturamadılar. Ya da bu örnekleri görüp profesyonellerle çalışmayıp akrabalarla hallederiz mantığı var!. Dediğim gibi vizyon sahibi olmak, bir şey katmanız lazım. Hep aynı yerde kalan da var! Çocukları babalarının 50-60 yılda biriktirdiklerini bir anda bozan insanlarda var!” (Teks 1)

Teks 2 nolu Babadağ kökenli firma sahibine göre Denizli tekstil alt alanında kendi firmasının dominant firmalardan biri olmasını rekabetçi yanına yormakla beraber rekabetin teknoloji ve malın kaliteli yapılması gibi faktörlerle gerçekleşmesine engel olanın Denizli piyasasında çoğu firmanın yaptığı ezici fiyat kırma eylemleri olduğunu da eleştirel biçimde vurgulamakta.

“Şimdi burada yetişen tekstilciler 1990'dan itibaren yetiştiler. Ama ben 1965'ten itibaren bu işi yapıyorum. O da benim rakibim. Ama biz buradan çıktık, öğrendik, bizim ustamız pirimiz burası demezler!. Beni *rekabet* ediyor diye sevmezler (Denizli tekstil piyasasında çok yaygın bir ekonomik eylem olan müşteriyi kapmak adına fiyatı çok düşük fiyatlara çekmeleri konusunda ve teknolojinin bu rekabetteki “nesnel” ayıklayıcılığını kabul etsinler anlamında serzenişte bulunuyor). Hiçbiri sevmez. Rekabeti kabul edecekler. Kendini geliştirirsin, yetiştirirsin ama rekabetin bittiği yerde para kazanamazsın. O zaman para kazanmanın bir yolunu arayalım. Sen beni istemezsen ben seni istemezsem nasıl biz işbirliği yapacağız da fikir geliştireceğiz, iş üreteceğiz.” (Teks 2)

Teks 2 nolu 1. Kuşak görüşmecinin zikrettiği rekabet sürecine ilişkin eleştirilerinin altındaki temel yapıyı daha ileri bir tarihte görüşme gerçekleştirdiğimiz Teks 1 nolu firmanın müdürü mezkûr firmaların tekstil iş kolundan ekarte olmamak ve

baskın firmaların “adı”nı bir başka deyişle “sembolik sermayesi”nden istifade etmek suretiyle “ticari sermaye”lerini arttırma stratejileriyle açıklamaktadır.

“Benim fiyatımı kırarsan, ya da fiyatımın altına gireceksen, hani bunu haklı sebeplerle yap. Bu iş bu kadar büyüklükte, bu kadar kapasiteyle bunu 1 liranın altına indiremiyorsa, senin bu işi 80 kuruşa yapman imkansız! Sırf benim müşterimi çalmak için yapma! Kaliteni arttır ya da farklı bir şey olsun. Adam o zaman beni değil seni tercih etsin. Patronların o kısmının rekabet anlayışı (Teks 2 nolu firmanın sahibinin savunduğu rekabetçi anlayış) bu. Yani benim müşterimi çalmak için fiyat kırma! Alıcı haliyle kar marjını düşündüğü için diğerini tercih ediyor. Ama 3 gün sonra ağlayarak geliyor. İşte bu bahsettiğiniz firmaların kızmasının nedeni bundan. Haklı rekabet değil! Bazı şeylerin standartları var. O kıran firmalar günü kurtaran firmalar. çok düşük kar marjlarıyla hatta negatifiyle çalışanı bile var. Şeyi düşünüyorlar. Ben Teks 1 nolu firmanın⁶¹ işini yaptım. Referans yazacak. Bu Teks 1 nolu firmanın işine yaradı. Teks 2 nolu firmanın işine yaradı. Ucuza yaptın çünkü. İşte Y’yi Z’yi referans listesine koydum mu işleri toplarım! mantığı çok yaygın. Sen onu kaliteli olarak yapıyorsan evet. Havlu tarafla İstanbul ilgileniyor. 1995 yılından beri tekstil sektörünün içindeyim. Özellikle Denizli’de vizyonunu, kalitesini, pazarını yıllardan itibaren değişime güncelle uyduran ya da dünyayı yakalamaya çalışan firmalar içinden iyi-kötü, ama düşük kapasiteli ama daha büyük devam ediyorlar. Günü her anlamda yakalayan işçinin yasal haklarından teknolojiye kadar.” (Teks 1)

ODTÜ’de ekonomi eğitimi alan Teks 3 nolu firmanın sahibi, çok küçük yaşlarda Denizli kent merkezinde olan Bayramyeri’nde meslek etiğini ve mesleğin inceliklerini edinme süreçlerinde formel “eğitimsel sermaye”yle kazanılamayacağını ileri sürdüğü alanda kazanıp kaybettirecek olan şeylere pratik hâkimiyet anlamında özgül bir illusio⁶² edinmesini firmanın geldiği nokta açısından belirleyici görmektedir.

“Doğru zamanda doğru kararlar almak. Haddini bilmek, doğru tercihte bulunmak, eğitim profilim, ama benim küçüklükten beri çarşıda aldığım eğitim çok etkili oldu. Hayat okulu yani. Ben 1982’de okulu bitirdim. 1984’te okuldan döndüm. O eğitimle bir şey açmaya, yapmaya kalksanız beceremezsiniz. Neden? Çünkü piyasada öğretilenle okulda öğretilen aynı şey değil. Hayat okulu dediğimiz okuldan geçmek lazım. Biz okulu geçtik. Biz şanslı talebelerdeniz. Ben 1964 senesinden itibaren Bayramyeri denen yerde büyüdüm. 5 yaşından beri bilirim. Neredeyse 50 yıl oldu. Orada aldığımız bir takım adap, bir takım şeyler bunlar hepsi bir tecrübe. Tecrübe zaten hayattan yediğin kazıkların toplamından ibaret!. O nedenle tek bir şeyle açıklanamaz. Çok doğru karar aldım değil. Yani doğru karar alınır, doğru insanlarla doğru zamanda biraraya gelebilmek. Şans faktörü de var. Hiç şansınız yok dersiniz de olmaz. Bütün bunlar iyi harmanlayabildikten sonra -ki yapmışız ki, bundan sonrasını da götürebilmek de ayrı bir marifetti. Babam 1993’te vefat etti. Talebelik öncesi ve talebelik sonrası babamla beraberdim. 1. 2. 3. kuşak da diyebilirsiniz.” (Teks 3)

⁶¹ Sadece Denizli ölçeğinde değil, Avrupa ölçeğinde de ev tekstilinde pamuklu tekstil sanayinin lider firması.

⁶² Her alan özgül bir çıkar biçimini oyunda kaybedip kazanılacakların değeri konusunda sözsüz bir kabul olarak ve alanı yöneten kurallara pratik hâkimiyet olarak özgül bir illusio’yu oluşturur ve harekete geçirir.

Teks 4 nolu Babadağ kökenli görüşmeci firmasının önde gelen firmalar arasında olmasını Denizli'nin kobi alt yapısına dayanan bu işbirliği kültürünü 1980 sonrası devlet tarafından teşvik edilen ihracat yönelimli büyüme döneminde kendi lehlerine kullanabilme becerileri ve piyasada uzun yıllar içinde edindikleri “ticari sermaye” ile ilişkilendirmektedir.

“Denizli'de yaygın bir çalışma sistemi var ev tekstilinde. Küçük veya büyük çok işletme vardır. Biz gibi firmalar ilk başlarda ihracatı önemseyemediğimiz için kimse ihracat bilmezken (1980'lerde) ihtiyaç oldu. 2000-3000 metre yer kapattık. Makine aldık, yetmedi. Gelişmeler oldu. Büyüttük makine aldık. Şimdi ben ihracat yapacam diyemezsiniz. Bir tanımak, müşteri ilişkileri, senelerden beri çalışmanın getirdiği öne çıkma var! Kendi kendine benimseyerek daha iyi işi yapma kabiliyeti/becerisi vb. bunlar. Azar azar katlana, katlana işte. % 70, % 80 avantaj sağlıyorsun. Bu hemen bir anda olmaz. Biz zengin değiliz. Ama işimizi gücümüzü bekliyoruz, inanmışız. Allah bereket versin diyoruz. Bizle beraber başlayıp bizim 100, 200, 500 mislimiz olan firmalar var. Biz aptal mıyız! O çok mu akıllı. Size düşen pay. Ama nihai olarak işin sahibi olmak, işçiyle beraber yatıp kalkmak, evde oturursan olmaz.” (Teks 4)

Teks 7 nolu Babadağ kökenli 1. Kuşak görüşmeci 1980'lerde Denizli tekstil piyasasının büyük bir sıçrama kaydetmesine sebep olan organize sanayilerin kurulması sürecinin altını çizmekte ve bu süreçte 1980 öncesi bu işin tüccarlığını yapmak suretiyle tekstil alt alanında belli bir “ticari sermayeye” sahip olan Babadağlı öncü firmaların geldiği noktayı özellikle kaliteli mal üretmesi ve yenilikleri takip etmesine bağlamaktadır.

“Bu işi yapan alan satanlar hepsi buraya geldiler. Burada organize, ilerleme imkânı, yer imkânı daha çok. Yeniliğe ayak uydurabilen, kaliteli üreten ayakta durabiliyor.” (Teks 7)

Tek 5 nolu görüşmeci görev aldığı Babadağ kökenli firmanın piyasada güvenilir olarak tanınması, ürün kalitesi ve son teknolojinin kullanılması gibi firmanın “sembolik sermayesi”, “ticari sermayesi” ve “teknolojik sermayesiyle” ilişkili ticari kozlarıyla açıklamaktadır.

“Şimdi tabii birincisi güvenilir olmak, ikinci olarak ürettiğimiz malda kalite çok önemlidir. Son olarak ise son teknolojiye ayak uydurabilmek. Şimdi 2012 model bir tezgahta 15 yıllık makine ürettiği malı üretir ama ne ürettiği elektrik ne üretim hızı aynıdır.” (Teks 5)

Teks 8 nolu görüşmecinin çalıştığı Alaşehir kökenli firmanın Denizli ve Türkiye ölçeğinde lider firma pozisyonuna yükselmesini, “yeni uluslararası iş bölümü”nün dizayn edildiği süreçler olan 1990'lı yılların ortasında İstanbul'dan makine parkuru ve

yüksek sayıda becerikli beyaz yakalı profesyonel idari ve teknik personelin getirilmesi sayesinde elde ettikleri “teknolojik sermaye” ve profesyonellerin “eğitimsel sermaye”siyle ilişkilendirmektedir.

“Asıl büyük sıçrama 1992’de ihracatla başlıyor. 1995-1996’da İstanbul’daki firmayı satın alıyorlar. Ordan makine parkuru ve yetenekli iş kadrosu getiriyorlar. 300 tane kalifiye insan geliyor. 300’den biri benim, kalanlardan. Yetenekli personel olduğu için işte asıl sıçramayı orada yapıyor. Şirket ondan sonra şaha kalkıyor. 1996’da burada 5-6 mühendisle çalışıyorduk. Toplam çalışan 700-800 kişiydi. Şimdi 120 mühendisle çalışıyor. Toplam çalışan 4000. Üretim kapasitesinde ise 15 katlık bir farklılaşma var. İlk ihracatı 1992’de 600.000 dolar. Şu an ise 200.000.000 dolar; demek aylık ortalama 15 milyon dolar. Bunun yanı sıra Biz siparişi alır, üretiriz. Bizim yöntemimiz bu. Elde tutma maliyeti diğer şirketlere nazaran çok daha az. Birde dünyada belli bir yere gelmiş firmalarla çalıştığımızdan ödemeler dengesi açısından hiç sıkıntımız yok.” (Teks 8)

Denizli’de tekstil sektöründe Babadağlı kökenli olmayan Kızılcabölük kökenli olan Teks 9 Nolu görüşmeci firmasının gelişim sürecindeki temel kırılma noktasını Denizli’nin klasik tekstil ürünü olan ve piyasada en çok üretilen ürün olan havlu üretiminden⁶³ büyük ölçüde vazgeçerek “örme” yoğun bir üretime kaymasıyla ve üretimin tüm safhasını koordine etme gücü olan bir bilgisayar programının adapte edilmesiyle ilişkili “teknolojik sermaye”yle (bilim ve teknoloji kaynakları) ilişkilendirmektedir.

“Biz Denizli’de gene havlu yaparken de, biz 2002-2003’lerde girdik örmeye. O zaman firma ilk onda ama sonlarındaydık. 11. 12. sıralar işte ciro olarak. Sonra biz örmeye geçtik. Bizim avantajımız örmeye geçmek oldu. Örmenin katma değeri yüksek ve örme havluya göre ince iş olduğu için. Havluda da biz büyük firmayız. Ama öbür taraftan da adamın Denizli’de 10-15 tezgahı var. Kendisi var. Kardeşi ya da akrabası var. Bütün işi kendileri yapıyorlar. Onun genel gideri yok ki!. Ben onun mal ettiğini edemem. % 10 genel giderim var, kafadan. Büyük firmaların öyledir genelde. Düşmüyor bide. Kar edemiyorsun. Öbür adam da o yok. Her şeyi kendi yapıyor. Kumaşıyla kendi ilgileniyor. Planlamasıyla kendi ilgileniyor. Fiyatını kendi veriyor. Ben onu yapamam ki benim fiyatımı veren başka birisi. Bunların hep birimleri var. Bir kişi değil. Şimdi planlama dediniz mi bende 5-6 kişi var. Sadece konfeksiyon planlamacısı, boyahanenin planlamacısı keza. Geçen sene bir program aldık. İşler düzene girdi. Sipariş daha düşmeden siz siparişin fiyatını programın üzerinden veriyorsunuz. Program sonra sipariş geldiği zaman müşteri temsilcisi program üzerinden siparişe çeviriyor. Planlamacı planlamasını oradan yapıyor. İşte ne kadar kumaşı gidiyor. Ne olacak, ne zaman bitecek. Ne zaman yükleme olacak. Satın almayı oranın üzerinden yapıyor. Yasak! Ve en sonunda sipariş yüklendikten sonra gerçekleşen bir maliyet çıkarıyor. Eskiden bu gerçekleşen maliyet çıkardı. sipariş giderdi. 3 ay sonra çıkardı. Ve ben 3 ay önceki siparişi hatırlamazdım bile. Şimdi ama anı anına. Bunun planlamaya çok büyük katkısı oldu. Denizli’de bir biz varız. K (Teks 3 No’lu firma) var ama K bunu çok fazla kullanmıyor. Ben bunu yaparken içeriden çok fazla direniş oldu. Ben işimi bıraktım. 1 yıl bunlarla uğraştım. İnsanlar hata yaptıklarında hatalarının görünmesini istemiyorlar.

⁶³ Denizli tekstil piyasasında havlu; hem kar marjı düşük bir ürünü hem de görece çoğu firmanın ürettiği bir ürün olması sebebiyle yüksek düzeyde piyasada tutunabilmek için fiyat kırma mücadelelerinin başlıca nesnesini temsil etmektedir.

Eskiden yapılıyordu hata. Araştırıyorum. Neden? Amacım üzüm yemek, bağcıyı dövmek değil. Bulamıyordum. Herkes birbirinin üstüne atıyordu. Program olduktan sonra kimdeyse hata çıkmaya başladı. Bunun patronlukla falan alakası yok.” (Teks 9)

Denizli tekstil alt alanında yaygın olarak üretilen havlu ve bornozdan ziyade yüksek düzeyde maharetli el işçiliği gerektiren Buldan işlemeciliğinde uzmanlaşan Teks 22 No’lu firmanın sahibi öncü/dominant firma olmasını; Türkiye tekstil piyasasının neredeyse yarısı kadarına tekstilde kullanılan özel bir hammaddeyi sadece kendi firmasının tedarik etmesine, kendi kontrolünde olmasına, fiyatını kendi belirleme gücü olmasına ve işin Denizli piyasasında kayıt dışı yapmaması sayesinde malını rahatlıkla pazarlayabilme gücü sağlayabilmesine bağlamakta.

“Denizli Organize bizden hammadde alıyor. Bütün organizeye hammadde satıyoruz. Floş ipek. Çok önemli stratejik bir hammadde o. Bütün Bursa bizden alıyor. Türkiye piyasasının % 40, % 50 sine sahip o iplik çeşidinde. Ben gücümü biraz o firmadan alıyorum. Bu firmaya da destek sağlıyoruz. Hacmimiz büyük o iplikte. O iplik Türkiye’de yapılmıyor. Zorunlu olarak ithal edilmek durumunda. Türkiye’de sanayinin bir çarkını çeviriyor. Ben ithal ediyorum. İthal edilmek zorunda o ticareti ben yapıyorum Türkiye’de. Bundan önce birçok kayıt dışı vardı. Türkiye’de kayıt dışı anlamında epey bir mücadele oldu. Artık elektronik e-fatura uygulaması var. Denizli’de falan ihbar ettiğim firmalar oldu. Floş Denizli’de havlunun border’ünde kullanılıyor. Meşhur Z firması benim önemli müşterilerimden. Ayda 2-3 tır benden iplik alır. Onun gibi irili ufaklı firmalar da var. Türkiye’nin % 50’sine bu hammaddeyi ben sağlıyorum. Fiyatı Türkiye’de biz tayin ederiz. 7 sene önce Bursa’da şube açtık. Bursa’da o ticareti kendi kontrolümüze geçirdik. Prensiplerimiz sayesinde, düzgün çalışmamız sayesinde. Esas mesele; benim kayıt dışım yok. Bu da bende muazzam bir kuvvet, cesaret sağlıyor. Mesela hiçkimse iplikte piyasaya fiyatları faxlamaz, ilan etmez!. Bursa’ya gittiğimde bütün fiyatlarımızı 1000’lerce yere gönderdik. Anlatabildim mi!. Gazeteye ilan verdim. Türkiye’de doğru dürüst iplik ticareti diye. Çünkü iplik ticareti doğru düzgün yapılmaz kayıt dışı vardır. Dürüst olduğunuzda az para kazanırsınız, vergi kaçırmazsınız ama adımlarınız sağlam olur. Uzun yıllar içerisinde kalıcı olursunuz. Dürüst olmayan firmaların kısa süre içerisinde gittiklerini gördük yani. Bir şekilde yanlış hesap Bağdat’tan dönüyor. Bizim dürüstlüğümüz itibarımızı sağlamıştır.” (Teks 22)

Bu firmalar arasında Denizli ölçeğini aşarak Türkiye ölçeğinde lider pozisyona ulaşmış biri Babadağlı ve biri Manisa Alaşehirli firmaların tekstil iş kolunda daha baskın konuma sahip olmalarını şu şekilde açıklamak mümkündür: Denizli tekstil piyasasının en yaygın ürünü olan havlu ve bornozdan ziyade nevresim, çarşaf ve döşemelik perde kumaşı üretmeleri itibarıyla hem ayırt edici bir “ticari sermaye”, “teknolojik sermaye” ve “ekonomik sermaye”ye sahip olmalarıyla hem de çalışan profesyonellerin firmanın alandaki baskın konumuna uygun düşen eğitimsel sermayelerinin görece fazla olmasıyla ilişkilendirebiliriz.

Bunun dışında kalan baskın konumdaki firmalardan Denizli tekstil iş kolunda yaygın olarak üretilen havlu ve bornozdan ziyade, yüksek düzeyde maharetli el işçiliği gerektiren Buldan işlemeciliğinde uzmanlaşan ve Türkiye tekstil piyasasının neredeyse yarısı kadarını tek başına tedarik etme pozisyonu olan Buldan kökenli Teks 22 No'lu firmanın özgün konumunu dışarıda bırakırsak diğer baskın konumdaki firmaların geldikleri nokta şu şekilde açıklanabilir: Babadan tevarüs eden zanaat incelikleri ve ticaret kültürü, Denizli'deki gerekli durumlarda birlikte iş yapma kültürünü (fason iş verme, fason iş yapma) 1980 sonrası ihracat yönelimli büyüme döneminde kendi lehlerine görece iyi kullanabilmeleri, tekstil alanında kullanılan hammaddelerin de üretiminde bulunmaları, ücretli emeğin sendikal faaliyetlere girmesine müsamaha göstermeksizin⁶⁴ katı bir biçimde disiplinize etmeleri, tesis ettikleri “sembolik sermaye” (marka adı ve isim/ticari itibar) ve “ticari sermaye” (firmanın mal dağıtım ağı, pazarlama kaynakları ve satış gücüyle ilişkili olan sermaye biçimi) ve son teknolojiyi adapte etme merkezli “teknolojik sermaye”lerinin (bilim ve teknoloji kaynakları) ayırt edici biçimde alandaki orta ölçekli firmalardan farklılaşması öne çıkan özellikleri oluşturmaktadır.

3.8.4. Firmalar Arası Üretim Organizasyonunda Baskın Konumdaki Firmaların Fason İş Yapma ve Fason İş Yaptırma Pratikleri ve Hemşehrilik ve Akrabalık Ağları

Türkiye’de 1980 sonrası yıllarda ihracat yönelimli birikim rejimine geçilmesinden kısa bir süre sonra, Denizli’nin İzmir Asfaltı ve Ankara asfaltı güzergâhındaki organize sanayi sitelerinde ve civarında yoğun bir biçimde kümeleşen

⁶⁴ 17 Eylül 2011 tarihli Hürriyet gazetesinin hurriyet.com.tr adlı internet sitesinde, “Tekstilin başkenti Denizli’de sendikalı kalmadı” başlıklı haberle Denizli tekstil iş kolunda sendikal örgütlenmenin içine girdiği vaziyet gözler önüne seriliyor: Denizli’de sendikalı tekstil işçisi 1980’li yılların sonunda 4000’lere ulaşmasına karşın, 1990’larda görece düşüş yaşamış ve 5 Nisan Kararları ve 2001 krizinden sonra iyice düşmeye başlamıştır. Özellikle 2008 finans krizinin Denizli tekstil iş kolundan faaliyet gösteren firmaları güçlü bir biçimde sarstığı bir konjontürde patronlarla sendikalar arasındaki ilişki kopma noktasına gelmiştir. Denizli’de sendikalı işçi çalıştıran son birkaç firma olan Deba (Denizli Basma Sanayi), Göveçlik İplik ve Uspar da kapanmıştır. Böylece Tariş’e bağlı Çırçır fabrikasında çalışan mevsimlik 34 işçi dışında, on binlerce işçinin çalıştığı Denizli tekstil iş kolunda, sendikalı işçi sayısı neredeyse kalmamıştır. İşverenler arasında, işçilere karşı olan dayanışmanın çok daha güçlü olduğu, işçi dayanışmasının ise çok cılız olduğu Denizli iş kolunda, sendikalı olan işçilerde firma sahipleri tarafından kara listeye alınmakta ve başka firmalarda çalışmalarını engellenmektedir (Tekstilin başkenti Denizli’de sendikalı kalmadı, 2009). Dolayısıyla firma sahipleri arasında, işçilere karşı olan ve patronların ortak menfaatini gözetken bir grup birliği ve grup dayanışmasının güçlü bir biçimde var olduğunu gözlemekteyiz. Denizli tekstil iş kolundaki firmalar, sadece fason yönelimli üretim organizasyonunda ortak hareket etmemekte, işçiler karşısında da sendikal örgütlenmeye karşı olmaları bağlamında kolektif bir güç olarak hareket edebilmektedirler.

tekstil firmalarının, Denizli'nin yüzyılı aşkın bir süredir sürdürüldüğü fason iş yapma veya fason iş yaptırma pratiklerini 2013 koşullarında da devam ettirdiği tespit edilmiştir. Denizli pamuklu tekstil alanındaki anahtar aktörler olan farklı ölçeklerdeki firmalar, bu karmaşık ve dinamik fason yönelimli hiyerarşik üretim örgütlenmesi içerisinde uluslararası tekstil alanının ve ulusal pamuklu tekstil alanının dayatmaları içinde, birbirlerinden Bourdieücü anlamda sermaye hacimleri ve yoğunlukları bakımından farklılaşmaktadır.

Pamuklu tekstil ürünleri olan havlu, bornoz nevresim, çarşaf, pike vb. ürünlerin üretildiği Denizli tekstil iş kolundaki aile firmalarında, yerel toplumsal ilişki ağları olarak ekonomik eyleme gömülmüş olan (embeddedness) akrabalık ve hemşehrilik ağlarının (tabi bu bağlarla iç içe geçmiş iş partnerliği, arkadaşlık, dostluk ilişkileri) sağladığı kaynakların başka deyişle sosyal sermayelerinin (bir ağın harekete geçirebileceği kaynaklar kümesi) birbirleriyle girdikleri fason yönelimli üretim organizasyonundaki rolü, kullanım alanlarının durumu (diğer sermaye biçimleriyle ilişkisi içinde) ve geçmiş yıllarla mukayese edildiğinde 2013 itibarıyla nasıl bir durum arz ettiği ortaya çıkarılmıştır.

Bu bölümde görüşme gerçekleştirdiğimiz büyük ölçekli üretim örgütlenmesine sahip olan baskın konumdaki aile firmalarının birbirleriyle veya orta ölçekli aile firmalarıyla girdikleri fason ilişkilerin (havlu veya bornoz dokuma, haşıl-çözgü, boya, baskı, konfeksiyon, paketleme ve taşıma, ödünç iplik ve ödünç makine alma vb.) nasıl işlediği tespit edilmeye çalışılmıştır.

Teks 1 nolu baskın konumdaki Babadağ kökenli firmanın⁶⁵ görüşmecisi olan muhasebe ve insan kaynakları müdürü, görev aldığı firmanın Denizli ölçeğinde büyük, orta ve küçük ölçekli firmaların aynı malı (havlu) üretmeden kaynaklı sınırlılıklarını, ticari hayatının ilk dönemlerinde farklı bir ürüne kayması itibarıyla aşmış olduğunu belirtmektedir. Ayrıca firma “yeni uluslar arası iş bölümü” çerçevesinde ulusötesi firmalardan aldıkları havlu ve bornoz siparişlerini Denizli’de büyük ve orta ölçekli aile firmalarına fason ilişkiler yoluyla devretmekte ve bu ilişkilere de özellikle firma

⁶⁵ İşin ilk kurulduğu yer olması nedeniyle Denizli’de pazarlama ve konfeksiyondan müteşekkil bir birim durmaktadır. Bunun yanı sıra Bursa ve Çorlu’ya 1980’lerden sonra dev entegre üretim tesislerini kurmak suretiyle Türkiye tekstil sektöründe uluslararası tanınırlığı veya Bourdieücü anlamda sembolik sermayesiyle açık ara öne çıkmıştır.

sahibinin kendi hemşehrısı ve kuşağı olan Babadağ kökenli baskın konumdaki firma sahibi tekstilcilerle girmektedir.

“Buranın (görev aldığı imalat birimini kastediyor) ilk açılış amacı mesela diğer firmamız pazarlama olduğu için bütün üretimi fasondur. Biz ilk burada kurulurken onların üretimini yapmak için kurulduk. Sonra terminlerde yetişmeyince, müşteri istediği zaman 15-20 gün içerisinde sunman lazım. Bunu yapmak içinde küçük yerlerle çalışman lazım. Çünkü bu tür yerlerde kapasite çok büyük olduğu için hani o kadar hızlı hareket edemiyorsun. Hee biz onların işlerini yapmıyormuyuz?! Çok sıkıştıklarında yapıyoruz. Bursa’daki firmamız 1985-1986 dokuma üzerine, sonra perde, yetmez olunca Çorlu’daki tesis. Bizde havlu, bornoz yok! Biz o işi genelde fasona yaptırıyoruz. O iş 15 senedir, ben olduğumdan beri yok!. Biz bezciyiz. X Bey “bu işte çift kişilik nevresimi biz yapacağız!” demiş nevresimci olarak girdikleri için. “Türkiye’de nevresim biterse en son bizde biter” demiş. Kimse dayanamaz. X’de kalmadı. Havlu, bornoza hiç girmemişler. Herkesin yaptığını yapmamak için. Havlu bornozu Denizli’de içinde veya dışında -siparişe bağlı. Bizde birinci kriter kalite olduğu için her verene de gitmiyoruz. Numune gelir, Maliyeti hesaplanır. Fiyatı çıkar. Yabancı müşterilerde öyle. Bazen biz şunu istiyoruz diyorlar. Ürün çalışılıyor, maliyet çalışılıyor. Biz bunu şu kadar yapamaz diyoruz. Dış ticaret satış grubu var. Almanya, ABD, vs. Bazen çeyiz seti de istiyorlar. O zaman havluculara, daha önce çalıştığımız bir kaç firmaya diyoruz, bize şu kalitede şu ürün lazım. Ve Babadağlılar zaten çoğu bunların o kısmını da ben takdir ediyorum. Babadağlılar birbirlerini tutuyorlar. Kesinlikle. Bide bu saydığımız firmaların sahipleri X Bey’in yaşıtı. Bildikleri için. Bilmediğiniz bir adama dışarıdan fiyat çeker tutturursunuz da, 40-50 sene önce beraber yaşadığınız arkadaşa 1 liralık mala 5 lira diyemezsiniz! O da biliyor çünkü.” (Teks 1)

Teks 1 nolu görüşmecinin çalıştığı Babadağ kökenli firmanın kendi ana üretimleri olan nevresim, çarşaf ve perdelik kumaşın dışında, kendilerinin üretmediği havlu ve bornoz işini fason olarak yapacak partnerlerin seçiminde, Denizli piyasasında büyük ve orta ölçekli firmalarla olan akrabalık veya hemşehrilik bağlarının hiçbir zaman ön planda olmadığını ileri sürmektedir. Firma sahipleri arasındaki sanayicilerin birbirlerini uzun yıllardır tanımalarından kaynaklanan ilişkilerin/ağların kapitalizmin karını ençoklaştırmaya (maximize) dayanan rasyonel mantığının önüne geçmediği de vurgulanmaktadır. Ayrıca çalıştığı firma pamuklu tekstil iş kolunda görece en baskın firmayı temsil etmesi dolayısıyla, özellikle yurtdışındaki firmalarla olan girdiği uzun soluklu ilişkiler neticesinde elde ettiği Bourdieücü manada görece güçlü bir “ticari sermayeye (firmanın mal dağıtım ağı, pazarlama kaynakları ve satış gücüyle ilişkili olan sermaye biçimi) sahiptir. Bu sermaye sayesinde süreklilik kazanan siparişlerinin temini için, Denizli tekstil piyasasında kalite ve maliyetlerini tutturan büyük ölçekli ve orta ölçekli firmaların yer aldığı örgütlenme ağının tüm kaynaklarını, başka deyişle sosyal sermayesini kendi ticari çıkarına harekete geçirebilme pozisyonundadır.

“Ben 15 senedir (firmada görüşmecinin çalıştığı süre) akrabalığın çok etkili olduğunu görmedim. Hatır gönül ilişkileri var. Ama bu standardı/işleyişi bozmuyor. Patronumuz

her zaman hemşehrimiz kötü durumdaymış. Ya benim çocukluk arkadaşım battı batıyor. 300-500 milyon lira göndereyim demez yani! Ama bir gün için malzemeyi siz verirsiniz. Gelince malı geri alırsınız. Yani böyle dostane ilişkiler var. Ama körü körüne olmaz. Şimdi bakıyorsunuz. Bu sektörde bu işi yapan 300 firma var. Şimdi bu işi bilerek yapan 100 firma var. Bu 200 tane eleniyor. Çünkü bilmiyorlar!. Büyük firma fasona ya da aşağıya gidiyorsa bir fiyata bakıyor bide kaliteye bakıyor. Bunu yakaladığınız zaman siz o zaman işinizi görüyorsunuz zaten. Siparişiniz burda. Çünkü firma beni biliyor, onu bilmiyor ki!. Ben o gün bakıyorum çok doluyum. Aşağıda fasondan alıcam. Araştırıyorsunuz, bakıyorsunuz. Kalite tutuyor, fiyat tutuyor. Aldığımız zaman zaten müşteri benim olduğu için devamlılık da benim. Ben senle işimi görüyorum. Biraz işini bilen, biraz önünü görebilen, işte ben dokumacıyım der. Başka bir şey yapamam der. Bu şekilde olan insanlar devam ediyorlar.” (Teks 1)

Babadağ kökenli olan ve en tepedeki firmalar arasında yarım yüzyıla yakın bir süredir taşeron firma ve ulusötesi alıcı firma ilişkisinin ilk kampında bulunan Teks 2 nolu firmanın sahibi, Denizli ölçeğindeki mezkûr paslaşmayı 2013 itibariyle şu şekilde değerlendirmiştir: Teks 1 nolu firma gibi Teks 2 nolu görüşmeci de kendi firmasının nevresim ve çarşafın dışında Denizli tekstil piyasasındaki büyük ölçekli ve orta ölçekli aile işletmelere kendi havlu siparişlerini fason olarak verebilmektedir. Bununla beraber kendi ölçeğine yakın firmalara fason mal dokuyabildiklerini⁶⁶ ve firmalar arasındaki iplik veya makine/makine parçası gibi alışverişlerle terminin gecikmesini engellemek amacıyla piyasada tanıdıkları firmaların kaynaklarını bir başka deyişle sosyal sermayesini kendi siparişi için harekete geçirebildiklerini belirtmektedir.

“Havlu dokumada fason veriyoruz. Bu firmaların çoğu tezgâhları boşalan, o sıralar iş alamayan tepedeki firmalar özellikle. Bu firmalar boş kalacaklarına benim malımı dokudular. Maliyet açısından rasyonel. Bununla beraber ucuza mal dokumayalım, dokutmak isteyen olursa ona mal dokuruz dedik. Birinin hep fason yapması, birinin export yoğun çalışması ticari tercih ve ufukla alakalı. Bunların dışında kimse maliyet avantajı olsun diye iplik, makine parçası, makine vs. alışverişi yapmaz. Acilen bir kalite iplik lazım olur. Sen satın alırsın başka bir firmadan. İrsaliye ya vardır ya yoktur. Telefonda okeylersin. Aynı kalite ipliğin gelince ipliği geri verirsin. Döviz kurunu hesaplamazsın!.Bu işbirliği o muhitte yaşayan insanların görgüleriyle alakalı. Tabi bu konuda süttten ağzımız yandığı için yoğurdu üfleyerek yiyoruz. Karakterine bakmak lazım!” (Teks 2)

Aynı görüşmeci Teks 1 nolu görüşmeciye benzer biçimde akrabalık ve hemşehrilikten kaynaklanan bağların etkisinin hiçbir surette olmadığını, firmalar arasındaki fason yönelimli ilişkilerin “ekonomik çıkar” (economic interest) mantığının dışında hiçbir bağla açıklanamayacağını ve piyasanın neredeyse tamamında yer alan Babadağlı sanayiciler arasında rekabetin üst düzeyde olduğunu dile getirmektedir.

⁶⁶ Denizli piyasasına boya-baskı üretimini fason olarak da yapmaktalar.

“Dayanışma falan kesinlikle yok. Tabi ki tepedeki firmalar dâhil fason iş verdiklerimiz oluyor. Ama Babadağlılar arasında müthiş bir kıskançlık var. Ben rekabet ediyorum diye beni sevmezler. Akrabalık hemşehrlik ilişkileri eskiden de şimdi de iş hayatında yoktur. Ustalar birbirleriyle paslaşırlar, ama bizim (firma sahibinin) haberimiz olmaz.”(Teks 2)

Babadağ kökenli Teks 3 nolu görüşmeci Denizli’deki birbirlerine iş yaptırma kültürünün⁶⁷ Türkiye’de organize sanayilerin kurulmasından sonra ortaya çıkmış pratikler olmadığını ve bu pratiğin yüzyıllara varan dokumacılık geçmişi olan Babadağ, Buldan ve Kızılcabölük beldelerindeki beraber iş yapma pratiğinden kaynaklandığını vurgulamaktadır. Ayrıca mezkûr kültürün Bursa dışında ve sınırlı da olsa İstanbul⁶⁸ dışında gerçekleşmemesini dokumacıların özgün bir biçimde toplu halde bir arada bulunma ve işbirliği yapma kültürüne bağlamaktadır.

“Denizli’nin ev tekstilindeki bu başarısı bahsettiğimiz "kümelenme" ve "işbirliği" neticesinde oluştu. Bunu olumlu anlamda kullandı. Ama işbirliğini daha rasyonel kullanamadı. Kendileri büyümek yerine, yan sanayi fason alan firmaları o işbirliği içinde korporasyon yapacağı firmaları büyütse idi. Firmalar büyüdü. Ama sipariş olunca döner! Sürekli sipariş alabilmek için karlılıktan taviz verecek. Neyse bu işbirliği dokumacılık kültürüyle ilişkili. 1980’den sonra olması fason işler. Daha önce de vardı. 1930, 1940, 1950, 1960, 1970’lerde de var!. Bütün aşamalarıyla? Kültür var. Babadağ, Buldan, Tavas, Kızılcabölük dokumacı. Başka bir mesele *bir firmanın sırf fason yapması ya da export çalışması başındaki insanın kapasitesiyle/ufkuyla ilişkili. Bundan 10-15 sene önce fason yaparken ciddi anlamda ihracat yapan firmalar var. Bunun yanında 5-6 tezgahı var. Fason yaparım diyen de var! 70 küstür tezgahla ihracatçı olabilecek firma var. Ben fason yaparım, ihracatı başkaları yapsın diyor. Denizli’de bir çok firmada olmayan bir kapasite. Kayseri, Maraş vs. de olmaz. Denizli’de tek tezgahınız, konfeksiyonda dikiş makinesi ve boyacınız varsa, hem imalatı hem satış işini bilen birisiyseniz kolaylıkla organize olabilirsiniz. Ayda 5-10 milyon dolar ihracat yapabilirsiniz. Maraş’ta mesela orada her fabrika kendi içinde bir üretim birimi. O fabrikanın dışında üretim yapmaya kalktığınızda o fabrikanın imkanlarından faydalanma şansınız yok. Fabrikanın imkânları kendisiyle sınırlı. Ama ikinci bir yer Bursa. Ama İstanbul’da sadece konfeksiyon ayağını yapabilirsiniz.” (Teks 3)*

Aynı görüşmeci Teks 1 nolu ve Teks 2 nolu Babadağ kökenli firmalara paralel biçimde yarım yüzyıla dayanan iş hayatında hemşehrlik ve akrabalık ilişkilerinin sanayileşme ve ihracat evresi olan 1980 sonrasında da öncesinde de hiçbir bağlayıcılığının olmadığını dile getirmektedir.

“Ben bu ilişkilerin çok önemli olduğunu düşünmüyorum. Akrabalık, köylülük ilişkilerinin geçmişte de şimdide çok önemli olduğunu düşünmüyorum.” (Teks 3)

⁶⁷ Görüştiğimiz Teks 12 No’lu firmanın sahibi buna terşrik-i mesaide bulunma demektedir. Yaşı yetmiş aşkın eski bir dokumacı ise bundan neredeyse yarım yüzyıl önce bu birbirlerinin işin yapma eylemine “imale” dendiğini bize bildirmektedir.

⁶⁸ İstanbul’da özellikle hazır giyimin konfeksiyon kısmını tedarik eden yaygın ve büyük bir konfeksiyon ağı mevcuttur.

Teks 4 nolu Babadağ kökenli görüşmeci Tek 3 nolu görüşmeciye benzer biçimde, küçük ve orta ölçekli firma alt yapısına dayanan Denizli tekstil sanayisinin fason ilişkiler ağı içerisinde iş yapma kültürünün özgünlüğünü vurgulamaktadır. Bununla birlikte, öncü firmalardan biri olarak kendileriyle tanışıklıkları olan firmaların fasoncusu olarak iş yaptıklarına, bu üretim örgütlenmenin termin, firmanın müsaitliği, dokunan malın kalitesi ve kime üretildiği gibi faktörlere göre şekillendiğine vurgu yapmaktadır.

“Denizli'nin yapısı diğer şehirlerden farklı. Adana, Gaziantep vs. Denizli'nin altyapısı küçük kobilere dayanıyor. Bu da yardımlaşmayı getiriyor. Dokumacısı, haşıl çözgücüsü veya konfeksiyoncusu bizim gibi arkadaşlarla ilişkisi var. Bizlerden iş temin ediyorlar. Boya baskı içeriden de dışarıdan da işte bu alt yapı burada olmaması halinde bu tür bir şeyi yapamazsınız! Bugün 3 arkadaş sermayesini birleştirip bir ihracatçı firma kurarak Denizli'de sanayici olabilirsiniz. Bunların tamamını yapan firmalarda var. Başka bir boyutu meselenin, fason iş verdiği firmalar stamdartan ziyade müsaitliğine bağlı. İletişim kuruyorsun. Senin terminine uyan bir tarih veriyorsa, yaptırıyorsun. Başka bir boyut da ürünün çeşitliliğine bağlı. Her ürünü fason veremezsin. Kendin yaparsın. Dışarıya hiç vermeyeceğin ürünler vardır. Yanlış diker mesela. Biz *Marks and Spencer* vs. mal üretiyoruz. Kalite arayan firmalar. Kusuru affetmezler.” (Teks 4)

Aynı görüşmeci akrabalık ve hemşehrlik ilişkilerinin birbirlerine iş yaptırma pratiğinde belirleyici hiçbir rolünün olmadığını ise şu şekilde dile getirmektedir.

“Akrabaların faydalarından çok zararı olabiliyor. Maliyet ve kalite önemli. Akrabalık ve hemşehrlik ilişkisi eskiden de şimdi de önemli değil.” (Teks 4).

Teks 7 nolu Babadağ kökenli 1. Kuşak görüşmeci de Denizli tekstil piyasasında baskın konumda olan firmaların taşeron firmalar olmasını ve özellikle hacimli siparişlerde üretim kapasitesinin yetmediği durumlar olmasına rağmen Denizli tekstil piyasasındaki birbirine iş yaptırma pratiğiyle üretim kapasitesini aşan hacimli işlerin yapılabildiğini ifade etmektedir.

“Öyle bir an geliyor ki, dışarıya fason veriyorsunuz. İstenilen vakitte kendi firmanızda bir malın boyanmasına imkân yok. Kapasitenin yetmediği durumlarda fason vermek zorundasın.” (Teks 7)

Aynı görüşmeci öncü firmaların dışarıya fason iş vermektense⁶⁹ entegre tesislerini kurarak işlerini içeride yapma eğilimi içerisinde olduğunu ve akrabalık veya hemşehrlik bağlarının belli merasimlerde bir araya gelmesinin dışında piyasa ilişkilerinde belirleyici olmadığını dile getirmektedir.

⁶⁹ Denizli pamuklu tekstil sanayisinde özellikle boyahanelerin büyük ölçekli firmalar tarafından kurulmasıyla diğer firmalara bu işler fason olarak verilmeme eğilimine zıt biçimde, paketleme ve taşıma işlemlerinde işlerinde piyasanın yüksek düzeylerde fasona gitme eğilimi vardır.

“Artık büyük firmalar entegre tesis oluşturuyorlar. Birbirlerinden bağımsızlaşıyorlar. Biz profesyoneliz. Maliyet ve kalite ön plandadır. Hemşehrilik ve akrabalık bağları düğünde, cenazede.” (Teks 7)

Babadağ kökenli firmanın insan kaynakları müdürü olan Teks 5 nolu görüşmeci, Denizli tekstil piyasasında havlunun konfeksiyon kısmının belli firmalara ürettirebildiklerini ve bunu da çift taraflı bir “çıkar” (interest) ilişkisi çerçevesinde gerçekleştiğini ifade etmektedir. Bunun yanı sıra dünyaca ünlü ulusötesi firmaların taşeronluğunu yapan bir firma olarak, Denizli piyasasında fason çalıştığı firmaların ulusötesi firma tarafından denetlenmesi süreçlerini “bağımlılık” ilişkisiyle açıklamaktadır.

“Mesela biz kapatıyoruz başka bir işletmeyi (işletmenin bazı makinelerini). Şu ara bize çalış. Adamın kendi iş kaygısı da olmuyor. T firması mesela Denizli'nin en büyük fasoncuları. Bir başka firma olan P firması 200 kişi çalıştırıyor. İhracat departmanı rahatlıkla kurabilecek bir kapasitesi var. Konfeksiyon nakış işlerinde konfeksiyonu havlu, belki ama bornozu her firmaya veremezsin (dikiş vs.). Müşterileriniz alıcı firmalar üretim yaptığımız yerleri sorguluyor. Sgk, çocuk işçi çalışıp çalışmadığı, iş güvenliği vs. Siz de denetliyorsunuz. Benim malım nerede dokunuyor diye kendisi görmek istiyor. Buraya vermeyin! diyor. Değiştiriyorsun.” (Teks 5)

Bu görüşmeci diğer firmalarla olan fason ilişkilerinde öncü iki firmanın sahipleriyle akrabalık kanallarını gerektiği durumlarda harekete geçirebilmekte olduğunu ileri sürmektedir.

“Biz daha çok nazımızın geçtiği firmalarla işbirliğine (fason iş verme/fason alma) konusunda gireriz. Dünürlük var burada o önemli. Müthiş bir rekabet var.” (Teks 5)

Babadağ kökenli 2. Kuşağı temsil eden Teks 6 nolu görüşmeci havlu ve bornoz üreticisi olarak Denizli pamuklu tekstil sanayisindeki diğer firmaların fasoncusu olarak iş yapmalarına karşın, dışarıdan kapasitelerine göre sipariş aldıklarından dolayı diğer firmalara fason iş vermediklerini ifade etmektedir. Ayrıca bir satış politikası olarak tonajı düşük, katma değeri yüksek ürünler üretilmesinin tercih edilmesi ve müşterilerin titizlikle seçilmesini hem firmanın piyasadaki sembolik sermayesini arttırma (marka adı ve isim/ticari itibar) stratejileriyle hem de kriz temelli potansiyel tehlikelerin önüne geçilmesiyle ilişkilendirmektedir.

“Kendi işlerimizin hepsini bünyemizde yaparız. Havlu ve bornoz yapıyoruz. Dışarıya çıkarmayız. Kendi kapasiteme göre sipariş alırız, yaparız. Kapasitede yetmiyorsa eleman alırız dışarıdan. Dışarıya çok fazla çıkmayız. Dışarıya fason boya yapıyoruz. Çözümlü yapıyoruz. Dışarıya hizmet veriyoruz. Ama dışarıdan hizmet almıyoruz. Çok hacimli yapıp çok kazanmak amacımız değil. Az hacimli üretip çok para kazanmak. 100.000 adet yapayım da 10.000 lira kazanayım değil. 20.000 adet yapayım, 10000 lira para kazanayım. Kendi içimizde bir kalite standardımız var. Kendi markamız var; Bize

gelen müşteri belli. Piyasaya çıkarız. Bizim ipliğimiz 1 tl daha pahalıdır. Ama ben hiçbir zaman 100 ton iplik kapasitem olmadan katma değeri yüksek işleri yapmayı gayret ediyoruz. Kontrolümüzde olmalı. Avrupa'daki pazar zayıfladı 2008 itibariyle. Eskiden biz malı gönderirdik. Para gelirdi. Ama şimdi mal sipariş eden firmayı factoring yoluyla bir araştırıyoruz. Herhangi bir sıkıntı varsa göndermiyoruz.” (Teks 6)

Aynı görüşmeci Denizli tekstil iş kolunu domine eden grup olarak Babadağlılar arasında “ekonomik çıkar” mantığının iş hayatında belirleyici olduğunu, piyasayı domine ettiklerinden dolayı birbirleriyle hiç değişmemiş olan Weberci anlamda “*kaynakların ve fırsatların kontrolünü kendi ellerinde toplayabilmek için aralarındaki “barışçıl çatışmanın”* (2012: 147) keskin bir biçimde yaşandığını ifade etmektedir. Bununla birlikte bu çatışmanın piyasadaki firmaların kendi devamlılıklarını sağlama pahasına (ayıklanmama adına) çok düşük kar marjlarıyla çalışmasına yönelterek uluslararası iş bölümündeki alıcı firmaların lehine,⁷⁰ Denizli piyasasındaki firmaların ise aleyhine işleyen ise bir kısır döngü ürettiğini ileri sürmektedir.

“Menfaati olmadan vermezler. Bir Babadağlı'nın ticarete rakibi bir başka Babadağlıdır. Herkes birbirini geçmeye çalışıyor. Rekabet var. O zincir hep baştan beri vardır. O onu yapmış bende bunu yapayım diyor. Arz fazlası oluşturuyorlar. Fiyatlar düşüyor ama. Kendilerine zarar. Mesela yurt dışındaki firmalardan sipariş gelecek. Herkes birbiriyle kapışıyor. Fiyat veriyor. İnanılmaz fiyatlar duyuyorsunuz. Aklımız almıyor zaten. Batılılar da bunu tabii biliyor. Bu firmaların çok düşük kar marjlarıyla çalışmaları iş yapabilmek, içeriye borç bırakmamak. Avrupalı bu rekabeti biliyor. Biz 10 veriyoruz. Öbür taraf 9 veriyor. Diğeri 8. Avrupalılarda öğrendiler. Herkesten fiyat topluyorlar. Herkes ayakta kalmaya çalışıyor.” (Teks 6)

Denizli pamuklu tekstil sanayisindeki bazı firmaların çok düşük kar marjlarıyla iş yapabilmesinin temel nedenini Teks 1 No'lu firmanın görüşmecisi; titizlikle yapılmış bir maliyet-zarar hesabından ziyade alanda “teknolojik sermayesi” ve “ticari sermayesi” görece düşük hacim ve yoğunluktaki firmaların dominant firmaların fasoncusu olarak kendi müşteri ağlarına (networks) bu firmaları da ekleyerek bu firmaların sembolik sermayelerinden istifade etme stratejisi olarak izah etmektedir.

“Benim fiyatımı kırarsan, ya da fiyatımın altına gireceksen, hani bunu haklı sebeplerle yap. Bu iş bu kadar büyüklükte, bu kadar kapasiteyle bunu 1 liranın altına indiremiyorsam, senin bu işi 80 kuruşa yapman imkansız! Sırf benim müşterimi çalmak için yapma! Kaliteni arttır ya da farklı bir şey olsun. Adam o zaman beni değil seni tercih etsin. Patronların o kısmının rekabet anlayışı bu. Yani benim müşterimi çalmak için fiyat kırma! Alıcı haliyle kar marjını düşündüğü için diğerini tercih ediyor. Ama 3 gün sonra ağlayarak geliyor. İşte bu bahsettiğiniz firmaların kızmasının nedeni bundan.

⁷⁰ Denizli ve Bursa başta olmak üzere tekstil iş kolunda yoğun biçimde kullanılan floş ipliğin piyasaya tek başına tedarik eden Buldan kökenli Teks 22 No'lu firma kendisiyle olan görüşmemizde, Denizli'de örneğin 5-6 firmanın aynı anda kendisinden fiyat istediğini ifade etmektedir. Bunun sebebini de, uluslar arası müşterilerin bütün firmalardan fiyat alarak en uygun fiyatı veren firmaya siparişlerini yaptırma gücüyle açıklamaktadır.

Haklı rekabet değil! Bazı şeylerin standartları var. O kıran firmalar günü kurtaran firmalar. çok düşük kar marjlarıyla hatta negatifleriyle çalışanı bile var. Şeyi düşünüyorlar. Ben X'in işini yaptım. Referans yazacak. Bu X'in işine yaradı. Y'nin işine yaradı. Ucuza yaptın çünkü. İşte X'i, Z'yi referans listesine koydum mu işleri toplarım! mantığı çok yaygın." (Teks 1)

Denizli pamuklu tekstil piyasasında baskın konumdaki firmalardan biri olan Kızılcabölük kökenli Teks 9 nolu 2. Kuşak görüşmeci, kendisi dışındaki baskın konumdaki iki Babadağ kökenli firmayla yıllardır devam eden makine parçası veya iplik konusundaki ödünç alma pratiğinin, firmalara ciddi bir maliyet avantajı getirmesinden bahsetmektedir. Bunun yanı sıra bu görüşmeciye göre mezkûr işbirliği⁷¹ bir başka deyişle Denizli'deki firmaların birbirleriyle tanışıklıkları neticesinde hızlı bir biçimde harekete geçirebileceği sosyal sermayeleri, firmaların mevcut siparişlerine zamanında cevap verebilmeyi olanaklı kılmaktadır.

"Mesela bizde bir haşıl makinesi var. Bu makine K'⁷²da bi de G'⁷³de bide bizde var. Beninger. Bunun parçası yıllardır bu üç firma arasında değiş tokuş yapılır. Herkeste bir yedeği vardır. Bizde mesela sıkıntı oldu, o parça olmadan çalışmıyor. Ciddi maliyet avantajı var. Başka bir örnek, özel bir iplik acilen lazım oldu. Tanıdığınız ettiğiniz firmaları ararsınız, hemen bulursunuz. Hiç para bile konuşmazsınız. Küçük bir firmada olabilir. Yeter ki işinizi halletsin. Denizli'de en çok makine bizdedir herhalde. Örme konfeksiyon yaptığımız için. İllaki farklı bir sipariş geliyor. Düğmeli mesela. 3-5 makine koyup çalıştırıyorsun. Aynı şekilde benden de alıyorlar. Veya sizde olmayan bir makine. Onları istiyorsunuz. O makineyi alsan 500.000 dolar." (Teks 9)

Aynı görüşmeci, mezkûr firmaların birbirlerine işin bir kısmını veya tamamını fason olarak devretme pratiğinin Babadağ kökenlilerin birbirleriyle akrabalık bağlarından ilişkili olduğunu ve diğer Kızılcabölüklü hemşehriler arasında böyle bir iş yaptırma kültürünün olmadığını ifade etmektedir. Ayrıca örme yoğun iş yapmaları ve Denizli tekstil piyasasında hem bu işi yapan firmaların kıtlığı hem de bu işi bilen işgücünün yetersizliği Denizli'deki mezkûr fason yönelimli üretim örgütlenmesinin büyük ölçüde dışında kalabilmesini sağlamıştır.

"Babadağlılarla bizi karşılaştırmayın!. Çoğu birbirleriyle akrabadır. Ama bizim Kızılcabölükler arasında böyle bir şey yok. Biz örme yaptığımız için Denizli'de bu konuda yetişmiş eleman yok. İzmir'den İstanbul'dan adam getiriyoruz." (Teks 9)

⁷¹ Burada firmaların hangi firmayla iletişim kuracağı veya bu ödünç işlerine gireceği, firmaların zamanla birbirleriyle pratikte tesis ettikleri "güven ilişkisi"yle de açıklanabilir.

⁷² Görüştüğümüz dominant firmalardan Teks 2 No'lu firma.

⁷³ Görüştüğümüz dominant firmalardan Teks 6 No'lu firma.

Alaşehir kökenli Teks 8 nolu firmanın görüşmecisi dünyaca ünlü markaların nevresim, çarşaf, perdelik döşeme kumaş üretimini tedarik eden bir firma olarak ticari sermayesi, teknolojik sermayesi ve sembolik sermayesi itibariyle ayırt edici biçimde öne çıktıklarını ve Denizli'deki firmalarla işbirliğine girmeksizin alanda bağımsız biçimde pozisyon tutabilen tek firma⁷⁴ olduklarını iddia etmiştir.

“Türkiye’de tekstil sektöründe üretimin bütün aşamalarını kendi üretim tesisleri içerisinde yapan tek firma olduğumuzdan işbirliğine ihtiyaç duymayız. İşbirliği sıfırdır. Dışarıdan mal alıp, satmayız. Firma uluslar arası çok büyük dağıtım zincileri olan şirketlere mal satarız. Bizim bu firmalarla anlaşmalarımız var. Ve bizi Denizli’de çoğu firmadan ayıran ilk önce üretimi yapıp sonra pazar aramamız! Biz siparişe göre mal üreten bir firmayız. Diğer firmalar önce mal üretip sonra müşteri arar. Reklam, ilan, pazar araştırması, fiyatlandırma politikası vs. Bu sınıfların hiç birine girmeyiz. 200.000.000'lük siparişi var. Müşterisi hazır ve tek müşteriye çalışıyorsun.” (Teks 8)

Yaklaşık 40 senedir Buldan’ın ve diğer merkezlerin dokumacılık ve işlemecilik bilgisinin kurduğu fason ağıyla koordine eden, bir başka deyişle ayırt edici bir sosyal sermayeye ve sembolik sermayeye sahip olan Teks 22 No’lu Buldan kökenli firma, 1980 sonrası dönemde ikinci kuşağın işleri devralmasıyla mezkûr fason ağını Denizli organizedeki firmaları da içine alarak daha da genişletmiştir. Ayrıca firma sahibi Türkiye’de üretilmeyen kritik önemdeki bir tekstil hammaddesini başta Denizli tekstil sanayisi ve Bursa tekstil sanayisi başta olmak üzere Türkiye tekstil alanına tedarik etmesi itibariyle alanda müteahkim, özgün ve monopolist bir konumu işgal etmektedir.

“Daha ağırlıklı olarak fason verirdik. Buldan’da 300 aileye iş verilirdi. Denizli’deki tek örnek o. Bünyesinde 5-6 tane çalışanla. Atölye dışına tam 300 aileye iş verilirdi. 1970’lerden 1980’lere kadar. Buldan’da muazzam bir gelir oluşmuş babam sayesinde. Her çarşamba, perşembe onlara ödeme yapılırdı (bu gelenek hâlâ devam ediyor).. Fason ağını kurarken güven ilişkilerini şöyle tesis ediyoruz: Buldan’da bunun bir alt yapısı var. Evlere hammadde veriyordu babam, onlar işleniyordu. Tekrar atölyeye geliyordu. Daha sonra püskül yapan bayanlara veriliyordu. Derken böyle bir organizasyon 100 yıllardan beri bu alt yapı var. Babam o dönemde geleneksel Buldan işlemeciliğini ev tekstili haline dönüştürdü. Dönüşüm yaptı yani. Puşudan başörtüsü puşudan masa örtüsü yaptı. Onu parçaladı, peçete yaptı. Onu da şimendatabl yaptı. Biraz da püskülledi perde yaptı. Tasarımcılık kabiliyeti kendisinde var. Buldan’da tekti ve Buldan ev işlemeciliğini ev tekstiline dönüştürdü. Erken vefat etti.. 300 kişilik bir organizasyon bunu yapan kimse yoktu.. İhracat yoktu. 1991’de Buldan’da ilk ihracatı ben yaptım. Macaristan’da devlet ihalelerine girdim. Ve havlu ihraç ettim. Günümüzde Buldan’da ve Kızılcabölük’te fason veriyoruz. Küçük ölçekli işletmelerle çalışma ağıımız var. Organize sanayiden hazır bez alıyoruz, iplik veriyoruz onlara mesela. Onlar bizim için kumaşı dokuyup bize gönderiyorlar. Buldan’da böyle iplik verdiğimiz dokutup aldığımız firmalar var!!! Bizde de kesilip biçiliyor. Ev tekstili; masa, perde ebatlarına getiriliyor. İşleri genelde evlere veriyoruz. bizde maaşlı çalışan işçi 72. İki katı kadar da fason veriyoruz. Onlar her çarşamba ve perşembe bizden ödeme alıyorlar. Makbuz karşılığı ödemelerini

⁷⁴ Oysa Babadağ kökenli Teks 1 nolu görüşmecinin çalıştığı görece en müteahkim firma müşterilerinden aldığı havlu siparişini Denizli’deki büyük ölçekli ve orta ölçekli firmalara fason olarak yaptırmaktadır.

alıyorlar. Kayıt kapsamında 40 senedir çalıştığımız aileler var. Diğer firmaya (Denizli İpek) gelecek olursak; Denizli Organize bizden hammadde alıyor. Bütün organizeye hammadde satıyoruz. Floş ipek. Çok önemli stratejik bir hammadde 0. Bütün Bursa bizden alıyor. Türkiye piyasasının % 40, % 50 sine sahip o iplik çeşidinde. Ben gücümü biraz o firmadan alıyorum. Bu firmaya da destek sağlıyoruz. Hacmimiz büyük o iplikte. O iplik Türkiye'de yapılmıyor. Zorunlu olarak ithal edilmek durumunda. Türkiye'de sanayinin bir çarkını çeviriyor. Ben ithal ediyorum. İthal edilmek zorunda o ticareti ben yapıyorum Türkiye'de. Floş Denizli'de havlunun border'ünde kullanılıyor. Türkiye'nin % 50'sine bu hammaddeyi ben sağlıyorum. Fiyatı Türkiye'de biz tayin ederiz. 7 sene önce Bursa'da şube açtık. Bursa'da o ticareti kendi kontrolümüze geçirdik.” (Teks 22)

Aynı görüşmeci Buldanlılar arasında ortaklıkların becerilemediğini ve Babadağlı'nın birbirleriyle Buldanlılara zıt bir biçimde tanışıklık bağlarını ticarete bir avantaja dönüştürebildiklerini ifade etmekte.

“Buldanlılar Babadağlılardan çok farklı. Kendi içlerinde birbirlerini tutuyorlar. Çok kolay ortaklıklar kuruyorlar. Buldanlılar bunu beceremiyorlar. Kurucu ortaklıkları kuramıyorlar, beceremiyorlar.” (Teks 22)

Baskın konumdaki firmaların kendi aralarında ve orta ölçekli firmalarla olan fason yönelimli üretim organizasyonunun genel işleyişi ve akrabalık ve hemşehrilik bağlarının/ağlarının buradaki rolüne ilişkin şu tespitlere ulaşmak mümkündür: 1) Denizli pamuklu tekstil iş kolunda görece mütehakkim konumları işgal eden baskın konumdaki firmalar (Denizli kökenli olmayan Manisa/Alaşehir kökenli firma hariç)⁷⁵ büyük ölçüde orta ölçekli ve küçük ölçekli işletmelere fason mal ürettirmektedir. Bir başka deyişle, orta ölçekli firmalar veya küçük ölçekli firmalar büyük ölçekli baskın konumdaki firmalarla fason ilişkilere girmek suretiyle onların bağımlı fasoncusu olmaktadırlar. 2) Denizli tekstil iş kolunda görüşme gerçekleştirdiğimiz baskın firmalar dokuma ürünlerinin üretilmesinde temel işlemler olan haşıl-çözgü, dokuma, boya, konfeksiyon (kesip dikme işlemi), paketleme, taşıma işlerini üretim kapasiteleri yettiğinde kendi entegreleşen veya entegre olan üretim tesislerinde gerçekleştirmektedirler. 3) Baskın firmalar arasında bu işlemlerin yanı sıra baskı işlemlerini kendi entegre üretim tesislerinde yapan birkaç firma olmasına karşın, baskın konumdaki diğer firmalar gerektiğinde bu işlemi iş kolunda baskı hizmetini fason olarak yapan büyük ölçekli ve orta ölçekli firmalara fason olarak yaptırabilmektedir. 4) Bunun yanı sıra bazı dominant firmalar özellikle siparişlerin yeterince gelmediği dönemlerde veya kriz dönemlerinde alanda rekabet ettikleri bazı baskın konumdaki firmaların fasonculuğunu da yapmaktadırlar. 5) Denizli tekstil iş kolunda yer alan baskın

⁷⁵ Denizli tekstil alt alanında dokuma işlemlerini tümünü kendi entegre üretim tesislerinde yapmak suretiyle alandaki diğer firmalarla fason yönelimli ilişkilere hiç bir surette girmeyen tek firma.

konumdaki firmalardan nevesim ve çarşaf siparişlerinin dışında aldıkları havlu siparişlerinin (en azından konfeksiyon kısmını yaptıranlar vardır) neredeyse tamamına yakını temel kriter olan “maliyet” ve “kalite” göz önünde bulundurmamak suretiyle diğer büyük ölçekli baskın konumdaki firmaların veya orta ölçekli firmaların işletme kaynaklarını kendi adına harekete geçirmek suretiyle bir başka deyişle sosyal sermayesiyle fason olarak yaptırmaktadır. 6) Denizli tekstil iş kolunda Bourdieücü bir deyişle sahip olduğu “sembolik sermaye” ve “ticari sermaye” dolayısıyla müteahhkim konumları işgal eden baskın konumdaki firmalardan, özellikle daha baskın olarak öne çıkan bir kaç neredeyse alandaki tüm firmaların sahip olduğu işletme kaynaklarının tümünü kendi firmalarının adına hareket ettirebileceği ayırt edici bir sosyal sermayeye sahiptirler. 7) Bu fason yönelimli üretim organizasyonunda akrabalık ve hemşehriliğin kayıracı yanına tamamen karşıt biçimde her firmanın kendi tikel çıkarını azamileştirmeye çalıştığı kapitalist bir üretim organizasyonu mevcuttur. 8) Baskın konumdaki firmaların özellikle fason olarak yaptırdıkları ürün olan havlu ve bir ölçüde bornoz çok özellikli bir ürün olmaması ve kâr marjı düşük ürünler olması nedeniyle öteki firmalara devredilmektedir. Buna karşın özellikli ve ulusötesi dev firmalara veya dünyaca ünlü markalara yapılan ürünlerin tümünü kendi üretim tesislerinde yapma eğilimi vardır. 9) Bununla beraber dokuma ve paketleme gibi her firmanın büyük ölçüde kotarabileceği ve üretilen ürünün özelliklerini görme olanağı olmaması gibi nedenlerden dolayı (dokuma işleri birbirine rakip olan firmalara fason verilmesine karşın ürünün son halini aldığı dolayısıyla fason işini yapsa bile rakip olabileceği firmalara konfeksiyon fason verilmemektedir) bazı kısımları fason olarak verilebilmekte özellikli veya çetrefil kısımlarını dominant firmalar kendi tesislerinde üretmektedirler. 10) Bu işleyiş içerisinde sermaye hacim ve yoğunluğu açısından yer alan baskın konumdaki firmaların özellikle havlu siparişlerinin bu siparişi Denizli tekstil alt alanında yer alan firmalara fason verme sürecinde fasoncu firmaların ve büyük ölçüde orta ölçekli fasoncu firmaların çok düşük kâr marjlarıyla çalışarak haksız bir rekabete yol açtığı tespit edilmiştir. Bunun temel nedenini fason olarak malını yaptıkları Denizli’deki tepe firmaların Bourdieücü manada alandaki ismi/ticari itibarı olarak sembolik sermayesinden⁷⁶ istifade ederek alanda mücadele kozunu arttırmak istemesiyle ilişkilendirilebilir. 11) Baskın konumdaki firmaların özellikle bazıları (özellikle Babadağlı dominant firmalar arasında) kendi aralarında oluşturdukları

⁷⁶ Genellikle firmalar kendi internet sitelerine referans olarak iş yaptıkları firmaların isimlerini yazarak ayırt edici biçimde ticari itibarı olan firmalardan istifade etmeye çalıştıkları görülmektedir.

(arkadaşlık, dostluk, iş partnerliği ile iç içe geçmiş akrabalık ve hemşehrilik ağını) ağır kaynaklarını harekete geçirerek, bir başka deyişle sosyal sermayesini kullanmak suretiyle diğer firmaların üretim araçlarını kendi siparişini karşılayabilmek adına kullanabilmektedir. Böylece yüksek düzeyde maliyet avantajı elde etmektedir.

Gelecek bölümde, orta ölçekli firmalarda firmalar arası fason yönelimli üretim organizasyonunun nasıl işlediği ve akrabalık ve hemşehrilik bağlarının/ağlarının rolünün ne olduğuna yer verilecektir.

3.8.5. Firmalar Arası Üretim Organizasyonunda Orta Ölçekli Firmaların Fason İş Yapma ve Fason İş Yaptırma Pratikleri ve Hemşehrilik ve Akrabalık Ağları

Teks 10 nolu Babadağ kökenli firmanın 2. kuşak görüşmecisi kendi firmalarında “kalite” ve “maliyetin” ölçü alınması suretiyle uzun süre çalışılabilecek partnerlerin özellikle seçildiği, yeni piyasaya giren tecrübesiz firmaların belli bir özerkliği yakalınca kadar tahakküm ilişkisi içinde olduğu, hemşehrilikten ziyade arkadaşlık veya dostluk ilişkilerden sağlanan kaynakların başka deyişle Bourdieücü manada *sosyal sermayelerinin* firmaların piyasaya girmelerine ve iş yapmalarında etkili olduğu ve firmaların alandaki pozisyonlarının değişmesiyle partnerlerinde değişebildiği dinamik bir fason üretim ağından bahsetmektedir.

“Seçiliyor aslında partnerler seçiliyor. Mesela boyahane olarak Ç tekstille çalışıyorum. Kalite ve maliyetle alakalı. Şartlarla alakalı. Ç tekstil benim bir numaralı fasoncumdur. Hemşehrilikten ziyade bir arkadaşlık, dostluk muhabbeti. Mesela kurulduğu zamanlar destek almalar var. Yeni bir boyahane açılır. Tedirgindir piyasaya girmeye. Sana gelir. Eşin dostun yakınınsa sen dersin tamam yapalım bir şeyler. Yönlendirmeye başlarsın. Senin tecrübelerini alır. Ve belli bir süre sonra senin büyük üreticin olur. Sen onun büyük müşterin olursun. Mesela bak dersin, benim şu kadarlık işim var, tonajlıdır. Tonajlı iş olursa seni daha çok sever. Mesela burda P tekstil vardı. 2006-2007'lerde çok iplik kumaşı ürettik biz. P tekstil zaten kendisi T tekstilin. Ama ince iplikler yapmıyorlardı. Abim git dedi. Arkadaş onlar. Uzaktan akrabalıkları var. Gideyim dedim. Onlarla başladık. Mesela ince iplikleri boyatmaya. Gömleklik kumaş dokuyabiken iplikleri. Bir süre sonra biz onların kendi firmalarından sonra ikinci büyük müşterileri olduk. Hâlâ işimiz olduğunda oraya veririz. Nazımızı çekerler. Onlar bizim sayemizde kendilerini geliştirdiler. Biz fason da yaptık zamanında. Ben yıllarca H tekstilde boyalık kumaşları orada yıkatırdım. Gelgelelim belli bir süre sonra onların işi büyüdü. Benim nazım geçirdi. Baktım ben küçük müşteri olmaya gidiyorum. Bir firma açıldı oraya gittim. Orası tanıdık arkadaşlar.” (Teks 10)

Bunun yanı sıra Teks 10 nolu Babadağ kökenli görüşmeci tekstil iş koluna yeni giren firmaların yöneticilerinin kendi firmalarında eskiden çalışmış olmalarından dolayı oluşmuş tanışıklık ağını harekete geçirebilmeleri (sosyal sermaye) sayesinde birbirleriyle yeni fason ilişkilerin inşa edildiğinden bahsetmektedir. Ayrıca pazarın

daralması neticesinde giderek birbirine iş yaptırmanın geçmişle mukayese edildiğinde azalmasına rağmen ciddi maliyet avantajı getirdiğinden dolayı dinamik bir biçimde sürdüğünün altını çizmektedir.

“Burada bir çok yeni firma kuruluyor. Müdürleri yeri geliyor senin firmanda çalışmış oluyor. Senin tanıdığın firmalar oluyor. Dostluk kuruluyor, profesyonellikten çıkıp arkadaşlığa dönüşüyor. Bu iş böyle biraz fason seçerken sana destek olacak, sana hizmet verecek öncelik verecek yerleri seçiyorsun. Başka bir boyutta şu: İplik alışverişi, makine alışverişi vb. paslaşmalar oluyor. Eskiden daha fazla oluyordu. Şimdi pazar küçük, müşteri belli. Fazla paslaşmak istemiyorlar. Herkes bir şekilde kendi kutu işlerini yapmaya çalışıyor ama. Atıyorum A firması ya Ahmet bu peçeteyi siz yapıyorsunuz. Sen yap müşteriye, sen hizmet ver gibi yönlendirmeler illa oluyor. Ben bile mesela kumaş siparişlerim oluyor. K firmasında yaptırıyorum. Kendi tezgahım var. Ama işte fiyat avantajı ya da tahvil avantajı orayı tercihe ediyorsunuz. Mesela iplik boyama işlerinden kurtulma istiyorum. Bu şekilde orada yürütüyorum.” (Teks 10)

Aynı görüşmeci daha çok akraba dışı firmalarla işbirliği içerisine girdiğinden bahsetmektedir.

“Fason konusunda tabi biz akrabalarımızla iş yapmıyoruz. İplik aldığımız yer veya iplik boyattığımız yer. Ama tabi yeri zamanı gelince sıkışınca rica minnetle akrabayla iş yapabiliyoruz.” (Teks 10)

Teks 11 nolu görüşmeci ise alandaki tekstil firmalarının gerektiği durumlarda devreye soktuğu işbirliği kültürünün (fason iş verme, fason iş yapma) Denizli’deki firmaların iş yapabilmelerindeki temel zemini oluşturduğunu ileri sürmektedir. Ayrıca bu ekonomik “örgütlenme tarzının” diğer illerde olamamasının Denizli’nin özgün alt yapısı ve kültürüyle doğrudan ilişkisi olduğunu belirtmektedir.

“Denizli’nin bence en önemli özelliği bu mesela. İhracat yapacak bir firma hemen haşılını orda yaptırırım. İpliğimi Ahmet’ten alırım. Kendim dokurum. Selim’de boyatırım, satarım. Zaten sistem bunun üzerine kurulu Sen şimdi gidip havlu tezgâhını İzmir’de kursan çok büyük sıkıntı yaşarsın. İşte bunun haşılı nerede olacak, çözgüsü nerede olacak. Daha aklıma gelmeyen bir sürü şey vardır. Ekipman vardır. Ama buradaki yapı Denizli’nin yapısı hemen sana bu desteği tak veriyor. Adamın biri/yabancı geliyor. Denizlili değil. Tek şeyi müşteriyle yurt dışıyla kontak kurması. Bu adam orada dokutuyor, orada boyatıyor. Burada konfeksiyon yaptırıyor. Ve ihracatçı konumuna geliyor.” (Teks 11)

Bununla beraber aynı görüşmeci bütün firmalarda “kalite” ve “maliyetin” fason vermede ölçü olarak alındığını, akrabalık ve hemşehrilik bağlarının rekabetin üst düzeyde gerçekleştiği bir piyasada işlemediğini veya Bourdieu’nün görece özerk bir mikrokozmosa sahip olan ekonomik alanda işin işin olduğunu (business is business) ve firmaların tikel “ekonomik menfaatlerinin” öne çıktığını iddia etmektedir.

“Standart firmalar fason örgütlenmesinde yoktur. Önce kalite geliyor, sonra fiyat. Bu nerede orada. Biz fason iş yapıyoruz burada. Bizim müşterimiz var. İhracatçı firmalar. Geliyor diyor ki siparişi alıyor. Benim şöyle bir malım var. Kaça nasıl yaparsın? Adam 95 cente daha düşüğe bulursa size boyatmaz gider adam. Çılgın bir rekabet var. Orada hemşehrlik önemli olmaz. Yani Babadağlıya 10 kuruş fazla olsun demez yani. Orada hemşehrliği işletmez yani. Kimse işletmez? Babadağlı bir firma size fason verecek Babadağlı bir firma olarak ama aynı fiyatı veren Buldanlı var. Etkili olabilir belkide. Hemşehrlik şeyi olacağını samıyorum. Mesela Buldan'a yakınsa orayla daha çok iş yapıyordur. Orayı tercih eder. Varsa ordan daha kaliteli bir mal alacağını düşünüyorsa orayı tercih eder.” (Teks 11)

2008’de Denizli’nin öncü firmalarından biri olarak iflas eden bir firmanın da içinde olan Babadağ kökenli yukarıdaki görüşmeci eski firmanın kuruluş sürecinde akrabalarla ortak iş yapmanın işletmenin çıkarları açısından karlı olmadığını ve “güven ilişkileri”ni zedeleyen suistimallerin baş gösterdiğini dile getirmektedir.

“% 100 değişti. Denteks 1978’de kurulduğunda hep kendi yakınlarımızı, tanıdığımız insanları işe aldık ve şirketten kar payı verdik. Bunu gördük ki doğru yere götürmüyor insanları. Herkes ben patronum diyor! Bir düzen var. Üretimin aksamaması gerekiyor. Muhasebeci akrabana % 1 pay veriyorsun. Adama 8’de geleceksin diyorsun. Ve ben ortağım 8’de niye gelicem diyor.” (Teks 11)

Teks 12 nolu firma da “kalite” ve “maliyetin” tek ölçü olduğunu, fason mal yaptırdığı firmaların değişkenlik gösterebileceğini ve alanda mücadeleye devam edebilmek için baskın konumdaki firmaların sahip olduğu sembolik sermayeye (marka adı ve isim/ticari itibar) sahip olmadıklarından kaliteli mal üretme kozunu devreye somak zorunda olduklarını ileri sürmektedir.

“Bizim kriterimiz şudur: kim kaliteli, kim hesaplı verirse onla iş yaparız. Mesela bizim Uşak’ta da irtibat kurduğumuz boya-baskı fabrikası var. İzmir Torbalı’da ilişkimiz var. Standart değil firmalar, bazen değişebilir. Bir başkası cazip fiyatla sana gelmiştir. Onu bırakmadan ondan tedarik edebiliriz. Mesela maddi sıkıntıda 6 ay piyasadan kopsan 6 ay yok olursun Herkes dövüyor. Babadağlı firmalar bizim müşterilerimiz olabilir. Çare yok. Bende o müşteri tapulu değil ki. Reklamlar çok önemli. Müşteri *Taç, Linens* diyor. Bende kendi malımı satmamın çarelerini arıyorum. Kalite yapıcım marka yoksa.” (Teks 12)

Ayrıca aynı görüşmeci kapasitesinin üstünde ve ürettiği malın dışında bir siparişi kaçırmamak için tanıdığı firmalarla olan bağlantılarını (sosyal sermaye) fason mal dokutmak suretiyle harekete geçirerek ayakta kalabildiklerinden bahsetmekte.

“Sipariş geliyor. Aylık kapasiten belli. 150.000 metre mal. Sipariş 300.000 metre. Yok diyemem. Ticarete yok demek o işin gerilemesi demek. Hatta kendini üretmediğin bir malı dahi, mesela fantazi olabilir. Piyasada bulabilirsem, tabi yaparım derim. İhracatım (boya, baskı işlerini takip eden yeğenim var). geliyor, şu kadar bez lazım diyor. Bu bezi kim işler?! Ü firması, S firması var. Denizli’de çok fazla. Tel ediyorum. Onu ucuza

hem almak hem de para kazanmak zorundayım. Malınız hazır deniyor. Bir şekilde devam ediyor.” (Teks 12)

Aynı görüşmeciye göre mezkûr işbirliğinde akrabalık bağlarından ziyade piyasada kendileri için temel ölçütler olan “kalite” ve “maliyet” belirleyici olmaktadır.

“Ya bizim işbirliklerinde akrabalık bağı çok ehemmiyetli değil! Eskiden de değildi. Şimdi de değil. Ticarete firmanın menfaati ehemmiyetlidir. Burada boyahane olsa iki tane akrabamın. Hangisi temiz olsa onu tercih ederim. Akrabam diye onu gözetmem olmaz! Kalite ve sonra maliyet önemli bu işlerde.” (Teks 12)

Teks 13 nolu görüşmeci mezkur birlikte iş yapma kültürünün Babadağ beldesinde komşuların birbirlerine yardım etmeye mahkum eden “zorunlu kollektiflik”ten kaynaklandığını ileri sürmekte ve merasimlerde Babadağlıların topyekün bir biçimde bir araya gelmelerini de belde insanların kişilik özelliklerinin özgeci olmasından ziyade icra ettikleri mesleğin özgeciliği veya kollektifliği zorunlu kılan *alanın* yapısıyla ilişkilendirmektedir.

“Zaten böyle devam etmezse tekstil olmaz zaten mümkün değil. Babadağ'da hiç adli vaka olmamış. Bir tana doktor öldürülmüş fi tarihinde. Kavga olmamış. Gürültü olmamış. Neden olmamış. Tezgah üstündeki yumaklara levant denir (eski tezgahlarda). O kadar hammal yok. Mesleği yok. Şimdi ben senle kavga ettim. 170 kg iplik şimdi bunlar. Ben senle kavga ettim. kimi çağırıcım?! Kimle kaldırıcım. Senin işin bittin. Sen daha sonra kıçım ağrıyor, belim ağrıyor dedin, gitmedin. Onun için kümelenme orada başlıyor. Kalemim sarılacak vs. Nasıl rahat edecek? Parasını nasıl arttıracak? Dügününe nasıl gitmeyeceksin. Bu iş böyle böyle.. Hem işten dolayı hem de, hayat toplu yaşıyor. Sadece iş ilişkilerinde değil. Yemek vs. Toplu kültürü devam ediyor.” (Teks 13)

Bununla beraber Teks 13 nolu görüşmeci mezkur fason ilişkilerinin günümüzde de sürdüğünü, konfeksiyon hariç⁷⁷ gelen siparişin özellikle dokuma işleminin fason olarak piyasadaki başka bir firmaya yaptırılabilmesini, piyasadaki tüm firmalarla bu tür ilişkilere girilebilmesine karşın özellikle belli firmalarla fason alışverişine girildiğini, ödünç iplik ve veya ödünç makine alınabilmesine olanak sağlayan firmalar arası

⁷⁷ Görüşmelerimiz sırasında dokuma, haşıl, çözü, boya ve baskının fason olarak başka firmalara yaptırılmasına rağmen konfeksiyon (kesip dikme işlerini) işlerinin başka firmaya fason verilmemesinin en temel nedeninin aynı müşteriye mal satmakla ilişkili olduğu görülmüştür. Siparişi alan firma aynı müşteriye mal verdiklerinden dolayı aynı piyasada diğer işlemleri fason olarak yaptırdığı firmaya ürettiği malın son halini veya desenini görmesini istemediğinden konfeksiyon işlemi fason olarak vermek istemez. Buna karşın, aynı müşteriye mal üreten firmalar birbirlerine özellikle dokumada fason verebilmektedir. Çünkü dokuma işlemi malın herhangi bir özelliği henüz belirginleşmediği bir safhaya işaret etmektedir. Son olarak malın kesip-dikme işi olan konfeksiyon aşaması özellikle belli ürünlerde geri döndürülemeyek hatalara neden olduğundan siparişi alan firmanın kendisinin yapması daha rasyonel gözükmektedir.

bağlantıların (sosyal sermaye) firmaların kendi üretim kapasitesini aşan işleri geri çevirmemesine olanak sağladığını vurgulamaktadır.

“Günümüzde o fason örgütlenmesi aynı devam ediyor. Komşuna şunu dersin. İhtiyacım var. Sana doku verir. Konfeksiyonda pek paylaşım olmaz! (Aynı müşteriye mal sattıkları için malın son halini/malın özgün desenini görmelerini istemezler). Hee şöyle olur. Ben almışımdır. Sipariş 3000 tane bornoz. Anahtar teslimi verirsin. Herşeyden sen sorumlusundur. N abi (Teks 4 No’lu firmanın sahibi) bunu çok yapar. Kimse kimseye emretmez. Yapabiliyorsa yapar. Konfeksiyonda ya işin tamamını o kümeden alırsın, ya da kendin yapmak zorundasın. Günümüzde öyle Ahmet'e vereyim., Mehmet'e vereyim diye bir şey yok. Herkesle işbirliği içerisinde. Hee benim Kemal'e çok sözüm geçiyordur. Hallediver dersin yapar! Mesela iplik ödünç verilmesi. O işin bir sözü vardır. O işin bir zamanı vardır. Mesela gümrükten malınız çekilmemiştir. Bez ithal ediyorsundur. Gider alırsın. Geldiği zaman malın 1 konteyner gönderirsin aldığı yere. Bu tezgahın bir parçası da olur. Makina olur. 40 yılın başında 500 tanelik iş geliyor. Onu yaptırmak için 10.000 dolara makine alamazsın. Müşteriyi kaçırmamak adına. Fantezi ürün siparişi gelmiştir mesela.” (Teks 13)

Aynı görüşmeci yukarıdaki orta ölçekli görüşmecilere benzer biçimde “kalite” ve “maliyetin” işbirliklerinde firmalar arası ilişkilerde belirleyici olduğunu iddia etmiştir.

“Bu işte önemli olan kalite ve maliyet. Hemşehrlik bu işte çok belirleyici değil.” (Teks 13)

Teks 14 nolu firma sanayiciliğe geçmeden önce üretici firma olarak müşterilerle girilen ilişkilerin daha basit olduğundan ve günümüzde müşteri taleplerinin kendi firmasının kapasitesini aşmasının güçlüklerinden bahsetmekte.

“Geçmişte gerek babamların şirketinin olduğu zamanlarda gerek bu firmanın ilk kuruluş yıllarında kendi makine parkurumuz yoktu. Babadağ'dan taşınıp geldiğimizde ipliğini alıyorduk. Boyattırıyorduk. Kara katır denilen eski makinalarla mal dokutturuyorduk. 2 tezgâh bir yerde 4 tezgâh bir yerde. 40-50 kişiyle muhatap oluyorduk. Bu gelen mallara baskıya baskı yaptırıyorduk. Mahalle arasında dikiş yaptırıyorduk. Paketleme yaptırıyorduk. Orada siparişe göre ambalaja gönderiyorduk. N tekstil çizgili çarşaf yapıyormuş. Müşteri onu biliyor. Ama günümüzde öyle değil. Adam diyor ki benim şu işlerim var. 500 nevesim, 2000 tane çarşaf. şu kadar havlu. Hepsini komple bir yerden almak istiyorum diyor. Buna giren firmalar var. Biz buna giremiyoruz. Ben firmamda üretilmeyen malı pek satma taraftarı değilim. Benim kontrolümün dışında mal gittiği zaman ben o müşteriyi kaybederim.” (Teks 14)

Aynı görüşmeci hemşehrilerinin iş vermede kısmi önceliğinin olabilmemesinin yanı sıra “kalite” ve “maliyetin” belirleyici ölçü olduğunu ileri sürmektedir. Ayrıca hemşehrlik bağlarının iş yaptırma konusunda kati surette etkili olmamakla beraber piyasadaki aktörler tarafından bu etkisizliğin herkes tarafından bilinen *alandaki* oyunun kurallarından biri olduğunun altını çizmekte.

“Biz yaptıracağımız fason işlerde birbirimizin firmasında yaptırmayı tercih ederiz. Tabi tercih 1.si kaliteli mal yapması. Benim tanıdığımdır ama kalitesi uygun değildir. Diğeri daha kaliteli yapıyordur daha pahalıdır. Babadağlı değildir ama ben ona yaptırım. Ben müşteriye malı gönderdiğim zaman reklamasyon yememeliyim. Bu hemşehrimdir bu iki kuruş fazla kazansın! Bana demezler bende demem. Benim kapasitem ihracatın tamamına yetmediği oluyor, yaptırıyorum. Ben nakış yaptırıcım. Hemşehrime fiyatı tutmuyorsa ona yaptırım. Bir gücenmece darılmaca yok. Rakamlar ve kalite tuttuğu müddetçe biz birbirimize veririz.” (Teks 14)

Teks 15 nolu Babadağ kökenli görüşmeci ise sanayileşme öncesi dönemlerde Babadağlıların dokunan bir ürünün kollektif bir biçimde üretilmesi gerektiğine ilişkin kültürünü bireysel menfaate karşıt bir biçimde ilginç bir anekdotla anlatıyor.

“Babadağlı olması gerekmiyor. Güvendiğimiz firmalara fason dokutuyoruz. Şöyle bir hikâye vardır. Babadağ'dan metre kumaş alacak. Değeri 12 lira. Gidiyor dokumacıya bunun boyasını ben yaptım, işini ben çözdüm. Her şeyi ben yaptım diyor. Babadağ'da başkası bundan ekmek yemedi mi? diyor müşteri. Hayır. O zaman ben almam al malını diyor!” (Teks 15)

Teks 16 nolu görüşmeci birbirlerine fason iş yapma sürecinde partnerlerin seçilmesi noktasında firma sahiplerinin Babadağlı olmasının güçlü bir referans kaynağı (sosyal sermaye) olduğunu ileri sürmektedir. Ayrıca Babadağlıların yaygın olarak “dürüstlük”⁷⁸ olarak kabul edilegelen tözcü kişilik özelliklerin ötesinde Babadağlı taraflar arasında olası bir sorunun yine bu “Babadağlılık ağı”nın yaptırım gücünü harekete geçirmek suretiyle hukuki süreçlerden çok daha pratik olan çözüm üretici kapasitesiyle ilişkilendirmektedir.

“Hemşehriliğin katkısı çok fazla. Şimdi ben bu adama mal dokutayım mı?! Evet. Benim ipimi çalacak hali yok ya! Onu düşünüyor tabi. İç destek oluşuyor. Kesinlikle çarpan tesiri var. Şimdi İstanbul'dan adam geliyor. Adam çok güçlü ama! Ödeyecek mi ödemeyecek mi? Biz şark ülkesiyiz. Kanunlar dürüst vatandaşı korumuyor. Hasbelkader kendimi koruma altına almaya çalışıcım. Hemşerilik ilişkisi bu noktada işlev görüyor. Ulan diyosun, bu adam paramı vermezse ben hacı bilmem şeyi devreye sokarım. İyi kötü hasbelkader paramı alırım diyorsun! Onun bilmem akrabası sizin yayla komşusu. Yayla komşunuz dedenizin Babadağ'dan arkadaşıymış. Onu da biri şekilde devreye sokarak halletmeye çalışırız. Yani diyorsun ki allem kallem ederim. Parayı ben bundan alırım. O zaman ben malımı sen boya veya malımı sen doku diyorsunuz. Bunun mutlaka tesiri var. Aşırı dürüstlüğünden değil ha!” (Teks 16)

⁷⁸ Fuchs'a göre (2012: 156-157) örneğin itibar, o itibarın içinde dolaştığı ağdaki ilişkidir, bir şey veya özellik değildir. İtibar kendi kendine var olamaz, sadece diğer itibarlarla ilişki içerisinde varolur. İtibar yalnızca, onu kişisel değil ağın mülkü yapan bu fark veya ilişkidir. Ayrıca ilişkiel sosyolojinin önde gelen temsilcilerinden Charles Tilly, Muldrew'in incelemesinin Max Weber'i baş aşağı etmekte olduğunu belirtir: Weber kapitalist başarıyı kolaylaştıran Protestan Reformasyonun bireysel sorumluluğa ilişkin doktrinleri yaydığını düşünmesine karşın Muldrew ticari kabiliyet için can alıcı olan dürüstlüğü itibarını yaratanın toplumsal ilişkilerin dönüşümünde görmektedir (Tilly, 2012: 220). Tekstil iş koluyla uğraşan Babadağlı ve Buldanlı firma sahiplerinin dürüstlüğü ticarete temel bir davranış tarzı olması gerektiğine olan inançlarının, icra ettikleri iş kolunun başka deyişle içinde buldukları toplumsal ilişkilerin bu davranışa onları mecbur etmesiyle de açıklanabileceği ayrıca çalışmamızda görülmüştür.

Aynı görüşmeci fason olarak iş yaptığı firmanın ödeme süreçlerinde ise güvenilirliğini ölçü aldığını, mezkûr alışverişlerde diğer Babadağ kökenli orta ölçekli firma sahiplerinde de gördüğümüz gibi hemşehriliğin geçerli bir kredi olamayacağını hemşehrisinin yaptığı bir suistimalle temellendirir.

“Maliyet ve kalite önemli. Hemşehrilik ikinci planda. Biz H firmasıyla iş yapıyoruz. Adam ödemesini hiç aksatmaz. Ben hemen onun işini yaparım. Üzmez beni. Başka bir firma olursa sıkışığım derim. Hemşehrim olan arkadaşım olan var! Birkaç fırsatçılık yaptı ama şu an doluyum diyorum kapatıyorum.” (Teks 16)

Teks 17 nolu görüşmeci firmalar arasındaki mezkur fason iş yapma ve fason iş yaptırma ilişkisinin müşterilerin çakışmadığı müddetçe olabileceğini, geçmişte fason olarak sadece kendilerine mal diken konfeksiyoncuları desteklememelerini ve kendi konfeksiyon atölyelerini kurarak işleri kendi içlerinde halletmelerinin birbirlerini destekleyerek ortak bir biçimde kalkınma fırsatlarının önünü tıkadığını belirtmiştir.

“Ama bu yardımlaşma eğer müşteri çakışmıyorsa olur!. Müşteri çakışıyorsa hadi lan ben ona malımı veririm diyor. Müşteri çakışmıyorsa problem yok. Biz tabi biliriz aynı firmaya mal yaptığını, maldan biliriz!. Şimdi biz havlu bornoz yapıyorken dokuyorduk-boyatıyorduk dışarıda bir fasoncu vardı. O da komple bize dikiyordu. 12 ayı bize çalışıyordu. Bizim program belliydi işte. Ne yaptı millet? Biz dahil. Adamın 100 makinesi var. 100 makine biz aldık. 100'de işçi aldık. Kendimiz dikicez. Kendin diktiğin zaman 12 ay doldurduğun zaman iyi. 1 ay boş kaldın mı? Dışarıda sen iş alamıyorsan buraya. O bir ay 11 ayı silip götürüyor. Biz şunu yapsaydık. Denizli'deki tekstilciler olarak sen fasoncusun bana dokuyan, senin yerin küçük yahu. Makinen de az!. Ben seni destekleyeyim. Tekniğini geliştir, büyüt. Biz o fasoncuları geliştireydik. Herkes ihtisaslaşsaydı, biraz daha iyi olacaktı!” (Teks 17)

Ayrıca aynı görüşmeci tüm üretim işlemlerini entegre bir tesis kurmak suretiyle içeride yapmanın işletme maliyetleriyle ilgili olduğunu belirtmekte ve kendi firmasının bu maliyetleri karşılayabilecek müşteri siparişlerinin sürekliliğiyle ilgili “ticari sermaye”sinin yetersizliğiyle açıklamakta.

“Tekstilde entegre diye bir şey rantable değil! Şimdi ben ipliği üretsem, dokusam, boyasam kendim, konfeksiyonu yapsam. Şimdi 100 ton kapasiteli bir iplik fabrikası kurdum. 100 ton kapasiteli dokumayı kurmam lazım. 100 ton kapasiteli boyahaneyi kurmam lazım. 100 ton kapasiteyi işleyecek konfeksiyonu kurmam lazım. İplik 100 ton üretiyon. dokuma 50 tonluk sipariş alırsan... Dokumayı 100 tonluk kurdun, Ya iş almazsan! Yani öbür türlü bana 50 ton iplik lazım. 50 ton kardeşim.” (Teks 17)

Yukarıdaki görüşmeci ayrıca Denizli tekstil alt alanında ihracatçı rakip firmaların birbirlerine fason mal dokutabilmesine karşın⁷⁹ ürünün nihai halini alma aşaması olan konfeksiyon işini kesinlikle devretmediklerini, rakip ihracatçı firmaların boş kaldıklarında birbirlerinin malını dokuyabileceklerini, buna karşın ürünün rengi, deseni gibi firmaya özgü şeylerin çalınmasından dolayı konfeksiyon kısmını birbirlerine yaptırmadıklarının altını çizmektedir.

Bunun yanında Denizli’de sırf konfeksiyonla uğraşan ihracatçı olmayan fasoncu bir firmaya ihracatçı firmaların malını rahatlıkla mal dokutabildiklerinden bahsetmektedir. Bunun yanı sıra ürünün bütün süreçlerini kendi entegre tesislerinde yapan örneğin dominant bir firmanın aynı piyasada ihracatçı başka bir firmaya kaçmasını engellemek için ya kendisi dikmekte ya da sadece konfeksiyon çalışan bir firmaya malını diktirmektedir. Bu da Denizli pamuklu tekstil alt alanındaki anahtar aktör olan firmaların birbirleriyle rekabet ve dayanışma diyalektiği içerisinde kurulan oyunun pratik kurallarını oluşturmaktadır.

“Burada niye boş kalırsın. Rakip sana gelmez. Mesela dokumada gelir. Çünkü özellikli bir şey değildir. Ordan bir şey anlayamazsın. konfeksiyonda ben ihracatçı bir firmaysam boş kaldığım zaman, öbür firma bana şunu dikiver bana. Fason iş bulamam getirmezler!. görmeyeyim diye. Dokumada olur mesela. Dokuma da boş kalsam bile başka bir rakibimin malını dokuyabilirim. Bende veririm. Bunun öğrenecek bir şeyi yok. Ama onun rengi, dikişi falan görmesin istenir. Sırf konfeksiyon işiyle uğraşsa fason verilir. Ama adamın tesisi entegre. Konfeksiyon boşsa ona fason verilmez. Ben K firmasına (çalışmamızda bu firma Teks 2 nolu firmadır) gidip şu bornozu dikiver demem! Getirir mi buraya müşterisini!. Çünkü bende aynı işi yapıyorum. Ama dışarıda adam sırf fasoncu, onun ihracatı yok oraya götürürüm. Exportçular birbirlerine konfeksiyonu fason götürmez. Şimdi ben döşemelik kumaş yapıyorum. Bizim burada başka yapan yok. Düz bir kumaş. Ben bunu Bursa’da falan dokuturum. Ama kendime özgü bir desen yaptıysam dokutmam. Çalabilirler benim desenimi. Düzünün nesini çalacak.” (Teks 17)

Aynı görüşmeci Babadağlı iş yaptığı hemşehrisinin ödemesine sadık kalmamasını karakteriyle ilişkilendirmekte ve hemşehriliğin diğer orta ölçekli firmaların söylemlerinde olduğu gibi toplu merasimlerde bir anlamı olduğunu altını çizmektedir.

Babadağlı diye müşteri diye çek alıyorsun. Adam günü geliyor. Ödemiyor. Yazlık alıyor. 1 trilyonluk. Borsaya yatırıyor. Ben biliyorum. Niye vermiyorsun arkadaş. Bu karakterle alakalı. Düğünde cenazede başka hiçbir birlikteliği yok abi.

⁷⁹ Fasoncu olarak firma partner olarak seçilmesine karşın fason olarak dokuduğu ürünün özelliklerini ve ürünün son halini doğal olarak görme ihtimali olmadığından birbirlerine dokumayı fason olarak verebilmektedirler.

Teks 18 nolu görüşmeci Denizli’de ihracatın sınırlı terminleri (malın alıcıya teslim tarihi) olmasından ve telafisi olmamasından dolayı fason ilişkilere girdiklerini, fason ilişkilere girilen firmaların çoğunun akraba ya da eski ortak olmalarının yakın bir tanışıklık ağını olumlu anlamda harekete geçirebilmelerinden bahsetmektedir.

“Terminlerde gecikmeler olduğu için fasona ister istemez kayıyoruz. Dar terminle çalışıyoruz. *Mu* tekstil -babasının dayısının oğlu-bana koli teslimi mal üretir mesela. Denizli’deki tekstilcilerin büyük kesimi birbirleriyle akrabadır. Bir dönem ortaklık yapmışlardır. Şimdi mesela T tekstil (Teks 17 No’lu tekstil). Babaları rahmetli. Bizim K firmasının (amcasının sahibi olduğu görüştüğümüz Teks 2 No’lu firma) muhasebecisiydi. Fason mendil yapan birisiydi bize.” (Teks 18)

Bunun yanı sıra aynı görüşmeci kendisi dâhil çoğu firmanın kalite kontrol paket işlemlerini sırf firmaların bu işlerini yapan ve yaptıkları iş kadar ücret alan firmalara yaptırmaları suretiyle –ki buna Denizli tekstil piyasasında içeriye fason deniliyor ve çok çeşitlidir- firmaların maliyetleri düşürmek için buldukları çözümlerden bahsetmekte.

“Konfeksiyonu (dikişi) fason vermiyorsun. Ama kalite kontrol paketi dışarıdan her gün ekip geliyor. 20-50 kişi ne kadar istersen. As Tekstil mesela. 250'ye yakın işçisi var. Her gün böyle firmalara işçi dağıtır. Daha sonra gelir, alır işçileri. Pamucak köyü Nazilli tarafından getiriyor. Akşamleyin bunların ekip başı vardır. Kaç tane havlu varsa, yazar çizer. Elemanımıza okeyletir. Ay sonunda faturasını kestirir. Parasını alır.” (Teks 18)

Teks 18 nolu görüşmeci tekstil alt alanında akrabalık ve hemşehrilik ilişkilerinin partner seçiminde etkili olmadığını, “kalite” ve “maliyet”i tutturması suretiyle herkesle iş yapılabileceğini vurgulamaktadır.

“Eskiyle çok fazla bir değişiklik yok. Akrabalık hemşehrilik çok fazla önemli değil. Kalite ve maliyet önemli. Bunlar tuttuktan sonra herkesle iş yaparız.” (Teks 18)

Firmalara fasoncu olarak hizmet vererek tekstil alt alanında konum edinen Teks 19 nolu firmanın görüşmecisi yıllar önce Denizli’de diğer firmaların neredeyse hiç yapmadıkları kapitone işlerini kendilerinin fason olarak tedarik etmesine karşın son dönemlerde diğer firmalarında kendi makineleri almak suretiyle kendi içlerinde bu işi hallettiklerini ifade etmiştir. Ayrıca Babadağlı firmalarda oldu gibi “kalite” ve “maliyetin” temel kıstas olduğu ve hemşehrilik ilişkilerinin belirleyici olmadığını da altını çizmektedir.

“Paslaştığımız firma çok nadir. Biz vermeyiz. Bize gelir. İşimizin çoğu o şekilde. Fason mal üretiyoruz. Atıyorum Ozanteks'in bir kapitone işi oldu. İş çok yoğun biz yapıyoruz. Hiç kapitonesi olmayan bir firmanın kapitonesini biz yapıyoruz. 3 sene önce Ozan'ın tüm kapitone işlerini biz yapıyorduk. Şimdi kendi kapitone makinelerini aldılar. Ama sezonun belli dönemlerinde yetiştiremediklerinde bize çıkıyorlar. Biz yapıyoruz. Yok sadece Babadağlı değil. Kızılcaölüklü müşterimizde var. Kaleli müşterimiz var.

Konyalı müşterimiz var. Babadağlı olmamız mutlaka öne çıkıyor. Ama önemli olan ben size hemşehriniz olduğunuz için arkadaşım olduğunuz için iş yaptırırım ama sizden memnun kalmazsam, maddi manevi diğer sefer başkasını denerim. Ticaretin böyle bir kuralı olduğunu düşünüyorum. Çünkü memnuniyet hepsinden önemlidir. Bir kere iki kere aldanırsınız, üçüncüde yaptırmazsınız.” (Teks 19)

Aynı görüşmeciye göre Denizli tekstil alt alanındaki firmaların büyümesinin arkasındaki temel mekanizmayı ekonomik sermayenin hacmi ve yoğunluğunun ötesinde alanın temel aktörleri olarak sürekli etkileşim içerisinde olarak güvenilirlikleri sınanan firmalar arasındaki krediler veya bir başka deyişle *sosyal sermayeleri* oluşturmaktadır. Ayrıca firmaların kendi mevcut sermayeleri veya özel finans kuruluşlarından elde edecekleri geçici sermayeyi aşan ve alandaki güvenilirliği sayesinde edinilen *sosyal sermaye* tekstil alt alanında bir aktörün tutunabilmesi için *ekonomik sermaye/finansal sermaye* kadar geçerli bir sermaye biçimini oluşturmaktadır.

“Başka bir şeyde Denizli tekstil piyasasının bence bu kadar büyümesi, başarılı olmasının sebeplerinden bir tanesi de tamamen insanların ya da firmaların piyasadaki güvenilirliği, piyasa kredisidir. Başka kredisi olur olmaz önemli değil. Benim için piyasada kredim önemli. Ben Ahmet'ten istediğim malı istediğim vadede istediğim şekilde alabiliyorsam bana hizmet verirken burun kıvrıyorsa benim için büyük kredi o. En büyük sermaye. Bu Denizli'yi ayakta tutan formül bence bu. Çünkü başka şansız yok. Şu an Denizli'de birinin iş kurma şansı çok zor! Neden? Kendini tanıtıncaya kadar bir taraflarını çatlatman lazım. Zor çünkü hakaten zor. Bugün herşey tamamen banka kredisi eyvallah zaman zaman kullanıyorsun. Piyasa kredisi, senin piyasadaki güvenilirliğin çok önemli. Onu sağlayamazsan ayakta kalmak çok zor. Çünkü paranız bugün vardır. Yarın yoktur. Bu şekilde olur ama piyasada size mal satmak için, size ürün verirken rahat rahat veriyorsa hiç sıkıntı yok! Ama mesela tarihi kaçırsın, veremezsin bir daha yok.” (Teks 19)

Aynı görüşmeci az sermayeyle işin yapılabilirdiği, üretim hacminin az, müşterinin ise bol olduğu 1990'lardan üretimin kıyaslanamayacak derecede fazla, pazarın dar, rekabet eden aktörlerin ise kat be kat arttığı bugünün konjonktörünü mukayese ederek Denizli'de öncü olan ve markası olan alandaki birkaç dominant firma dışındaki tüm firmaların bağımlı olarak alıcı firmaların fasoncusu olduğu bir yapıyı resmetmektedir.

“1993'te alışveriş daha iyiydi, imkânlar keza. Ben bugün ödünç para verildiğine pek inanmıyorum ne yalan söyleyeyim. Ama o dönemlerde istediğimiz esnaftan 3-5 lira borç alabilirdiniz. Mesela 1993'te 10 lira sermayeniz varsa 100 liralık alışveriş yapabiliydiniz. Ama bugün 10 liralık sermayeniz varsa maksimum yapacağınız iş 20 liradır. O dönemlerde çok az üretim vardı. Şimdi değil. 1993'te sıradaydı müşteri. Ama şimdi günde 50 tane uyku seti çıkarırım ama satacak yer yok. Artık üretim çok fazla doğrusu. 1993'te 10 tane imalatçı varsa şimdi 1000 tane imalatçı var. Biz şimdi üretiyoruz. % 80'i fasona dayalı. İhracat yapıyoruz. Adam kendi markasını koyuyor. Kendi markanızı koyarsanız, satamazsınız, almazlar. K firması (Teks 3 No'lu firma), L firması (Teks 5 No'lu firma), N firması (Teks 4 No'lu firma) çok zor giriyor. O kadar sermaye gücü o işletmeyi döndürmesi lazım. Dokumanız lazım. Bugün N firması da (Teks 4 No'lu firma) dahil Z firmasını (Teks 1 No'lu firma) ve L firmasını (Teks 5

No'lu firma) ayırıyorum. Hepimiz fasoncuyuz. Kimimiz büyük kimimiz küçük fasoncuyuz. Ben N firmasına (Teks 4 No'lu firma) fason yapıyorum. N firması Marks and Spencer'a fason yapıyor. Bir başka firma yıllardır Polo'ya yapıyor. Kapitone'sini ben yapıyorum. Bende Polo'ya yapmış oluyorum.” (Teks 19).

Buldan kökenli Teks 20 No'lu 2. Kuşak görüşmeci Buldan kökenli ihracat yönelimli çalışan birkaç firmadan biri olarak, kendilerine çalışmaları iki taraf içinde avantajlı olan fasoncularla çalışma eğiliminde olduklarını belirtmektedir. Ayrıca piyasada işlerin görece iyi gitmesini fırsat bilen açığöz fasoncuları ekarte etmek suretiyle aralarında “güven ilişkisi” tesis etmiş kendi firmalarına kısmi bir bağımlılığı olan atölyeleri veya münferit dokumacıları fason ağlarına dâhil ettiklerini ifade etmektedir.

“Kendi makinelerimizin dışında belki 20-30 tezgâh dışarıda fason üreticilere dokuma yaptırıyoruz. Bunları seçişinizde süreklilik önemli. Onlarda istiyorlar ki; tek bir yere çalışayım. Hani ben paramı aldıktan sonra emeğimin karşılığını aldıktan sonra tek bir yerle çalışayım diyorlar. Mentaliteleri bu yönde. Tekstil son iki yıldır altın çağını yaşıyor. İşte ben fiyatımı şöyle arttırdım. Şu kadar istiyorum derse, o mentaliteden fasoncuları bizim imalatçılar olarak ilk elediklerimiz oluyor. İşler durduktan sonra kendileri de biliyorlar ki ilk elenecekler onlar. Yurt dışına ihracat yapıyorsunuz. Termin çok önemli. Biz de ona göre partnerlerimizi belirliyoruz. Mesela H Tekstil var. Hemen yanımızda dokumaları var. Şu an kaç tezgâhları var bilmiyorum ama Buldan'da bir tane firma var gerisi Denizli'de. O da ustabaşısı iyidir üretimi iyidir, imalatta iyidir. Sonuçta 2. kalite olabilir. Bunları en çok minimize eden fason üreticilerdir. Bu hepsi bir bütün ama ona göre seçimimizi yapıyoruz. Mesela Buldan'da da var. Musa abilerin 2 tane makinesi var. Biz kendi evinde ona yaptırıyoruz. Mesela 30-40 makinesi olup da bunun 7-8 tanesini bize çalıştıran firmalar var. Siparişin durumuna göre fason partneri değişebiliyor.” (Teks 20)

Buldan kökenli Teks 20 nolu firmanın görüşmecisi mezkûr iş yaptırma pratiklerinin geçmişle mukayese edildiğinde hiç değişmediğini ve profesyonelliğin belirleyici olduğunu iddia etmektedir. Bunun yanı sıra kendi iş hacimlerinin büyümesiyle beraber işletmenin çıkarına uygun biçimde profesyonel olmak kaydıyla hemşehrilerin veya akrabaların çalıştırılmasına daha fazla olanak tanıdığını belirtmektedir.

“Burada hiç değişmedi. Hep aynı yaklaşım vardı. İşini profesyonel yapan iyi yapan hep bir adım öndeydi zaten. Ama zamanla iş büyüdükçe, departman sorumlularının sayısı büyüdükçe illaki çevrende yetişen akrabalarından talepler olacaktır. Ama bu arkadaş olur, akraba olur. ama ilk etapta saha açma avantajı varken şimdi 100 kişiye saha açma avantajın var. Tabi bu artan 90 kişiden arkadaş ve akrabaları çalıştırmak daha olası. Ama tamamen profesyonelce, işini biliyorsa işletmenin çıkarları ön planda.” (Teks 20)

1980 öncesinde hem siyaset alanında hem tekstil alt alanında belli dönemlerde öne çıkan Teks 21 No'lu firmanın görüşmecisi, babası ve dedesinden tevarüs eden

ekonomik sermayeyi, sembolik sermayeyi (isim/ticari itibar ve marka adı) ve diğer dokumacıları kendi ticari faaliyetleri adına harekete geçirebildiği *sosyal sermayeyi* günümüzde bir ölçüde de olsa devam ettirmeye çalışmaktadır. Buldan işlemeciliğine zıt biçimde Denizli tekstil sanayisinin yaygın ürünü olan havluyu nakışlı olarak üreten birkaç firmadan biri olarak Buldan'daki nakışçılarla ve Denizli tekstil sanayisindeki firmalarla yoğun fason ilişkilere girmektedir. Teks 20 No'lu Buldanlı firmanın görüşmecisi gibi kriz dönemlerinde fasoncuların fiyat arttırmasına karşın güvenilir ve tüm koşullarda çalışacak partnerleri seçmektedir.

“Dedem tüccarmış. Buldan'da evlere fason iş verirmiş. Sonra bunun pazarlamasını yaparmış. Eski bursa tezgahlarla mendil ve havlu üretmi yapıyorduk. Denizli'de ilk havlu üretimini yapanlardan biri babamdır. ... abi bi de (Babadağ kökenli Teks 2 No'lu firmanın görüşmecisi) vardı. Biz rakiptik. Ama o yatırım teşvikleriyle bizi ona katladı. 1960'lı yıllardan itibaren babam üreticiliğe başladık. Hatta babamın "arı" mendilleri vardı. bi de Buldanlıoğlu vardı. Bunlar markamızdı. Babam 1980'de belediye reisliğinden el çektirildikten sonra bıraktığı üreticiliğe tekrar başladı. 1981 yılında Buldan'daki tezgahlara iplik verip fason dokutmak suretiyle üretim yapmaya başladık. O tarihlerde Buldan'da 3000'e yakın tezgah vardır. Biz 100 tezgaha iş veriyorduk. Sonra 1990'lı yıllarda otomatik tezgahlar devreye girince otomatik tezgah satın aldık. İlk önce armürlü sonra tabi jakarlı tezgah satın aldık. Buldan'da Denizli'deki gibi birden sermeye birikimi olup da zenginleşen sayısı az oldu. Buldan'da teşvikle büyüyen hemen hemen yoktur. Küçükler'de bizimle aynı kategorideyken onlar teşvikle bir anda büyüdüler. Yatırım yaptılar. 10 defa geçtiler bizi. Buldan'da otomatik tezgah sayısı çok yoktu. İlk biz getirdik. Fason ihtiyacımız olduğu zaman Buldan'da değil Denizli'de buluyorduk. Günümüzde Buldan'da havlu işini yapan eden biz varız bide Ü firması (Teks 20 No'lu firma) var. Bide Z firması var branda da. Ama onlar üretimi durdurdular. Tabi ... bey bezci (Teks 22 No'lu Buldan kökenli firmanın görüşmecisi) Bez üzerine işleme yapıyor. Bizim ... beyle hiçbir işbirliğimiz olmadı. ama mesela Fransa'dan havlu siparişi alıyordu. Bize yaptırıyordu. Bizim nakış makinelerimiz var, yetmediği zamanlar Buldan'da nakış makine si olanlar var. 2 tane aile var. Onları çağırıyoruz. Malları veriyoruz. Desen disketini de veriyoruz. Boyayı Denizli'de fason yaptırıyoruz. Dokumasını biz yapıyoruz. Kendi üretimimiz yetmediği durumlarda Denizli'de fason mal dokutuyoruz. Sipariş geliyor ama tezgahlarımız dolu. Veya değişik standartta bir mal istendi Fason mal dokutuyoruz. Standardı veriyorsunuz. Şu ende şu boyda bana şu kadar ton mal doku diyorsun. Fasonda işine güvendiğiniz, piyasa fiyatlarına uygun partnerler seçiyorsunuz. Dışarıdan talep olunca (özellikle 2011-2012) fasoncular fiyatı arttırdılar. Bu yönden iyi günde kötü günde sizin partneriniz olacak kişilerle çalışıyorsunuz. Biz fason iş veririz de fason yapmayız. Allah göstermesin yani. Yani mal satamıyorsunuz demektir.” (Teks 21)

Aynı görüşmeci Denizli tekstil piyasasındaki diğer havlucu firmalara benzer biçimde birbirleriyle rakip oldukları bir piyasada akrabalığın ve hemşehriliğin işlemediğini, geçerli ölçününün fiyat ve kalite olduğunu ve bu sosyal ağların iş dışında geçerli olabileceğini iddia etmektedir.

“Şöyle bir şey var. Arkadaşla akrabayla ye, içi alışveriş yapma derler. Bu doğru bir laf. Şimdi bir rekabet var. Fiyatı ve kaliteyi tutturmak zorundasınız. Siz çıkarıyorsunuz 10 kuruşa ben çıkarıyorum 11 kuruşa. Benim yaşama hakkım yok. Bende 10 kuruşa imal

etmek zorundayım. Hatta 9,5'a nasıl imal ederim. Onu düşünmek zorundayım.” (Teks 21)

Orta ölçekli firmalarda da alandaki baskın konumdaki firmalarda olduğu gibi, rekabet ortamında Bourdieu'nün deyişiyle diğer alanlardan görece özerkleşmiş bir mikrokozmos olarak “işin iş olduğu” (business is business) ve ekonomik alanda üretilen malın “kalitesi” ve maliyeti”nin akrabalık ve hemşehrilik ilişkileriyle içiçe geçmiş firma ilişkilerinde de belirleyici ölçüt olduğu ortaya çıkmıştır. 2) Alana dâhil olma, oyunda yer alma ve iş yapma noktasında arkadaşlık ve dostluk ilişkileri/bağları akrabalık ve hemşehrilikle belli ölçülerde iç içe geçmiş ama büyük ölçüde ötesinde olan bir işlev görmektedir. Örneğin eski bir personelin yeni açılan bir firmada müdür olması eski çalıştığı firmayla fason ilişkilere girme noktasında etkili olabilmektedir. 3) Kapitalist üretim koşullarının hâkim olduğu Denizli tekstil alt alanında fason iş yaptırma veya fason iş yapma ilişkisinde hemşehrilik veya akrabalık bağlarının kalite ve maliyetin ölçü alındığı bir başka deyişle, “işin iş olduğu” bir ekonomik alanda işletilmeyeceği alandaki tüm faillerin bildiği bir oyun kuralıdır. 4) Fason ilişkilerde, firmalar özellikle kendisiyle düzenli olarak çalışabilecek belirli firmalarla çalışabilmesine karşın partnerler gerektiği taktirde değiştirilebildiği esnek bir yapı hakimdir. 5) Orta ölçekli firmalar dominant firmaların sahip olduğu *sembolik sermayeye* (marka adı ve isim/ticari itibar) yeterli ölçüde sahip olmadıklarından dolayı, deyim yerindeyse “iş kapma” anlamında aralarında keskin bir rekabet yaşamaktadır. Özellikle iç piyasaya üretim yapan orta ölçekli firmalarda, müşteriler çakışmadığı sürece birbirlerine fason iş verebilmektedirler. 6) Birbirlerine fason iş verirken, malın nihai hali alma aşamasını aldığı konfeksiyon hariç diğer kısımlar (dokuma, haşıl, çözgü, boya) alanda aynı zamanda mücadele ettikleri rakip firmalara dâhi fason olarak yaptırılabilir. Özellikle ihracatçı firmalarda birbirlerine mal dokutmalarına rağmen konfeksiyon işinin kesinlikle birbirlerine devredilmedikleri ortaya çıkarılmıştır. Aldıkları siparişleri bir diğer firmaya konfeksiyon vermenin koşulu ise; fason vereceği firmanın entegre tesise sahip olmamakla birlikte sadece konfeksiyon kısmıyla piyasada fasoncu olarak hizmet verebilmesi olduğu tespit edilmiştir.

3.9. Firmaların İşçi Organizasyonu ve Akrabalık ve Hemşehrilik Ağları

3.9.1. Emeğin Organizasyonu ve Cinsiyet

Görüştiğimiz on baskın konumdaki firmanın bayan ve erkek işçi sayılarına baktığımızda şöyle bir resim çıkmaktadır: Teks 1 No'lu firmanın⁸⁰ ortalama 150-200 erkek işçisi, 550 civarında kadın işçisi bulunmaktadır. Denizli ölçeğinde konfeksiyon ağırlıklı çalıştığı için kadın yoğun bir işçi profili vardır. Teks 8 No'lu firmada ise 2600 erkek 1400 kadın çalışmaktadır. Teks 2 No'lu firmada ise 500 erkek 300 kadın çalışmaktadır. Bu firmada boya-baskı üretimi dışarıya hizmet olarak verildiğinden erkek işçi sayısının fazla olması doğal gözükmemektedir. Teks 4, Teks 5 ve Teks 7'de kadın işçi sayısı daha fazladır. Teks 6'da ise yarı yarıyadır. Teks 9 No'lu firma örme ağırlıklı üretim yaptığından dolayı konfeksiyon yoğun çalışmaktadır. Dolayısıyla kadın işçi sayısının daha fazla olması bu yapıdan kaynaklanmaktadır. Görüştiğimiz orta ölçekli firmalara baktığımızda Teks 15, Teks 12, Teks 13 ve Teks 14 No'lu firmalar konfeksiyon ağırlıklı çalıştıklarından bayan sayısı daha fazladır. Teks 11 No'lu firma örgülü kumaşların boyası ve baskısıyla uğraşması nedeniyle işçi sayısının tamamına yakını erkektir. Teks 19 No'lu firmada ise konfeksiyon sadece yorganla ilgili bir işlemde kullanıldığından kadın sayısı çok azdır. Teks 16 ve Teks 18 No'lu firmalarda ise erkek ve kadın işçi sayısı aynıdır.

Firmalarla gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde dokuma, haşıl-çözgü, boya bölümlerinin erkek yoğun işçi profiline sahip olmasına karşın, konfeksiyon ve paketleme işlerinin daha çok kadın yoğun bir profil sergilediği ortaya çıkmıştır. Bu dağılım tesadüf olmanın ötesinde kadınların evlerde örme, dikme ve işleme hususunda kültürel olarak yatkın olması konfeksiyonda çalışanların görece daha fazla kadın olmasını doğurmuştur. Dokuma işleminin makine bilgisi gerektirmesi, boya işinin ağır hammaddelerin fiziksel olarak daha güçlü olanlara müsait olması ve genelde meslek lisesi çıkışlıların (genelde meslek liselerinde erkekler bayanlara görece daha fazladır) bu kısımda çalışması gibi sebeplerden dolayı bu birimlerde erkekler daha çok çalıştırılmaktadır.

⁸⁰ Capital dergisinin yaptığı çalışmada Türkiye'de en çok istihdam sağlayan 7. firmayı Teks 1 No'lu firmanın sahibine ait holding oluşturmaktadır. Tekstil firmalarında yurt içinde ve yurt dışında toplam 6123 işçi çalıştırmaktadır.

Konfeksiyon işlemleri üretim sürecindeki önceki kısımlara nazaran daha fazla sayıda işçiyi gerektirmektedir. Ayrıca, malın nihai halini alma aşamasına tekabül ettiği için, firmaların üzerinde daha da titizlikle durmalarını zorunlu kılmıştır. Özellikle Denizli tekstil iş kolunda kadın yoğun bir emeğin olduğunu görmekteyiz. Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren emek yoğun işlerde kadınların ayırt edici biçimde seferber edildiği tespit edilmiştir. Ve çalışan kadınların bir kısmının gönüllülük esnasından ziyade, evdeki babaları veya kocaları tarafından zorla çalıştırıldığı ve emeklerine el konulduğu, ortaya çıkarılmıştır. Konfeksiyon yoğun çalışan kadınların pederşahi (paternalist) bir emek piyasası içerisinde yer aldığı görülmektedir.

Denizli üzerine yapılmış sosyal bilimsel çalışmalar içerisinde kısaca özetlediğimiz bir doktora tezi olan Özügürlü'nün çalışmasında (2008: 202-212), Denizli'deki küresel fabrikalardaki kadın işçilerin dünyadaki küresel fabrikalardaki genel eğilimle uyumluluk arzettiği ileri sürülmüştür. Kadın işçilerin işçilik deneyimlerinde pederşahi (paternalist) aile yapılarının etkisi çok belirgindir. Evdeki otoriteyi temsil eden baba, erkek kardeş veya kocanın egemen olduğu mezkûr yapı, çalıştıkları fabrikalarda işçi servislerindeki servis şöförleri, fabrika içerisinde de ustabaşılar aracılığıyla yeniden üretilmektedir. Bu rolün sembolleştiği makam ise fabrika sahipleridir. Servislerde erkekler arkasında toplu biçimde oturulur, yemekhaneye erkeklerden önce veya sonra toplu biçimde katılırlar.

Bizim çalışmamızda da örneğin; konfeksiyon yoğun çalışan Kızılcabölük kökenli Teks 9 No'lu firmanın görüşmecisi, Alaşehir ve Sarıgöl'den servis şöförleri aracılığıyla özellikle evli olmayan bayan işçi getirdiklerini ve bu işçilerin zarfla aldıkları ücretleri, babalarına zarfı açmaksızın vermek zorunda olduklarını ifade etmiştir. Hatta babaların bazı durumlarda kızlarını dövebildiklerini de eklemiştir.

Arlı yaptığı doktora çalışmasında (2009), Denizli'deki kırsal ve kentsel tabakalaşmanın özgün yönlerini, 1990-2000 yıllarına ait istihdam verilerini baz alarak ilişkişel bir metodolojiyle sektörel yapılar üzerinden araştırmıştır. Ayrıca çalışmada toplumsal cinsiyet (erkek ve kadın emeği) değişkeni üzerinden analizler yapılmıştır. Çeper profilini temsil eden ve Denizli merkez ilçeye bağlı kırsal komşusu Honaz ilçesinin kırsal alanlarından oluşan bu yerleşim kümesi, on yıllık bir sürede karmaşık bir değişim süreci yaşadığı belirtilmiştir. Sanayi ve hizmet işkollarının yanında tarım iş kollarının da yer aldığı bu küme Denizli'nin Türkiye geneliyle benzer bir profile sahip

olduğu vurgulanmıştır. Erkek emeğin yoğun biçimde istihdam edilmesi nedeniyle bu yerleşim kümesinde pederşahi (paternalist) bir emek piyasasının olduğu ileri sürülmüştür. Kadın istihdam mekânında ise tarımsal profildeki yapı, on yıllık süreçte kendini neredeyse tekrar etmiş, fakat özellikle imalat sanayi iş kollarında çarpıcı artışlar meydana gelmiştir. Sarayköy’de ekonomik yapı 1990’lardan 2000’e gelinceye kadar büyük ölçüde değişmiş ve tekstil sanayinde kadın emeği üzerinden önemli bir imalat merkezi haline geldiği iddia edilmiştir.

Ayrıca, Denizli’de görüştüğümüz çoğu baskın konumdaki firmadan görece en mütehakkim konumları işgal eden Teks 1 ve Teks 8 No’lu firmanın kadın emeğinin yoğun olduğu bu bölgeden işçilerini yoğun biçimde tedarik ettikleri görülmektedir. Bunun yanısıra Denizli’nin en fazla işçi çalıştıran Alaşehir kökenli firmanın Sarayköy’de üretim tesislerinin olması ve işçilerinin de büyük çoğunluğunu bu bölgeden tedarik etmesi, 2000 yılından çalışmamızı yağıtığımız 2013 yılına kadar kadın emeğinin tekstil sektöründe kullanımının yoğun biçimde kullanıldığını göstermektedir.

3.9.2. İşgücü Temin Etme Süreci ve Bölgesel Nitelik

İşçilerin temin edildiği bölgeler firmanın konumuyla (location) ve ulaşım maliyetleriyle (transport costs) doğrudan ilişkilidir. Denizli merkez ilçesi Denizli kent nüfusunun yarısının ikamet ettiği bir mekân olarak neredeyse bütün firmaların işçi temin ettiği temel bölgeyi oluşturmaktadır.

Teks 1 No’lu firmanın Denizli’deki imalat birimi Sarayköy’e yakın olduğundan Denizli merkez Babadağ, Buldan ve Güney’den işçilerini daha çok tedarik etmektedir. Teks 8 No’lu firma ise Denizli’nin Batısına tekabül eden Sarayköy, Nazilli, Kuyucak, Gövelli, Buharkent, Buldan ve Güney’den işçilerini tedarik etmektedir. Teks 3, Teks 4 ve Teks 7 No’lu firmalar organize sanayi sitesinde yer aldıklarından Denizli kent merkezinin yanı sıra organize civarında olan Çardak, Honaz, Kaklık ve Pınarkent’ten işçilerini tedarik etmektedir.

Teks 5 No’lu firma ise İzmir yolundaki sanayi sitesinde yer almakla birlikte işçilerini Denizli merkez, Sarayköy, Honaz Karateke, Serinhisar ve Honaz Karakova’dan tedarik etmektedir. İşçilerini belli bir bölgeden ziyade Denizli merkezden ve Denizli’nin çeşitli ilçelerinden işçilerini tedarik etmektedir. Teks 9 No’lu firma ise işçilerini Denizli merkez ve Tavas’tan tedarik etmektedir. Bununla beraber Denizli’deki

genel işçi profili havlu üretme konusunda belirli bir tecrübeye sahiptir. Örme konusunda gerekli teknik bilgiye (know-how) sahip olmadığından çalışanlarını özellikle İstanbul'dan tedarik etmektedir. Teks 10 No'lu firma ise işçilerini Buldan'dan tedarik etmektedir.

Orta ölçekli firmalardan Teks 10 No'lu firma Denizli merkez olmak üzere özellikle Honaz ve Üçlerden işçi temin etmektedir. Teks 11 No'lu firma Denizli merkez, Kaklık ve Honaz'dan işçi temin etmektedir. Teks 12 No'lu firma Denizli merkez'in Sevindik ve Esentepe mahallelerinden daha çok işçi temin etmektedir. Teks 13 No'lu firma Denizli merkezden, Teks 14 No'lu firma Denizli Organize Sanayi sitesi civarı ve Dinar'dan, Teks 15 No'lu firma ise Kayhan mahallesinde bulunduğundan özellikle Kayhan başta olmak üzere Denizli merkezden işçi tedarik etmektedir. Teks 16 No'lu firma Denizli merkez, Yörük köyü ve Abaş'tan, Teks 17 No'lu firma ise Denizli merkez, Tavas, Çardak ve Honaz'dan, Teks 18 No'lu firma Denizli merkezden tedarik etmekle beraber dokumacılarının özellikle Çal ve Çivril'den, ayakçı ve hammal kesimin ise Afyon'un Dinar ilçesinden getirildiğini ayrıca belirtmekte. Teks 19 No'lu firma Denizli merkezden, Teks 20 No'lu firma ise Buldan ve Denizli merkezden işçi temin etmektedir. Teks 21 No'lu firma bütün işçilerini Buldan'dan tedarik etmektedir.

Denizli dışındaki hangi il ve ilçelerden işçi temin edildiğine gelince baskın konumdaki 10 firmadan Teks 5 No'lu firmanın ve Teks 9 No'lu firmanın Manisa Alaşehir, Manisa Sarıgöl ve Afyon'un Dazkırı ilçesinden (Denizli'ye yakın) işçi temin ettiği görülmektedir. Teks 1 No'lu firma ve Teks 2 No'lu firma ise işlerin çok daha yoğun olduğu zamanlarda Aydın'ın Nazilli ilçesinden ve Afyon'un Dazkırı ilçesinden işçi getirmelerine karşın, 2008 dünya ekonomik krizi sonrası işçi sayılarını azaltma politikası güderek işçi azaltılmasına gitmiş ve işçi ihtiyacının tamamını Denizli içinden tedarik etmeye çalışmıştır. Teks 3 No'lu firmanın iplik fabrikası Uşak'ta olduğundan işçilerin büyük bir kısmı Uşaklı denilebilir. Geri kalan işçileri Denizli merkezden tedarik etmektedir. Teks 8 No'lu firma ise Manisa Alaşehir ve Manisa Sarıgöl'den işçi temin etmektedir. Teks 4, Teks 6 ve Teks 7 No'lu firmalar Teks 1 ve Teks 2 No'lu firmalar gibi dışarı illerden işçi tedarik etmemektedir. Bunların dışında kalan orta ölçekli firmalar sadece Denizli içinden işçi temin etmektedirler.

3.9.3. Firmalarda İşçi Temin Etme Biçimleri, Aracıların Konumu ve İşlevleri

Teks 1 nolu görüşmeci beyaz yakalı ve mavi yakalı işçilerin tedarik edilme yollarının farklılaştığından ve Denizli'nin özellikle kırsal kesimlerinden yövmiyeli işçi olarak istihdam edilenlerin disiplinsizliklerinin firmanın mevcut kurumsal işleyişinde yol açtığı olumsuzluklardan bahsetmektedir. Bunun yanı sıra alandaki firmaların tümünde en yaygın işçi edinme yollarına baktığımızda; bir yandan servis camlarının dışına genel bir duyuru halinde verilen ilanlarla öte yandan servis camlarının içine işçilerin kendi yakınlarına haber vermeleri suretiyle işçilerin *sosyal sermayelerini* mobilize eden iç camdaki yazılı işçi ilanlarından oluştuğunu görmekteyiz.

“Biz işkurla çalışıyoruz. Her hafta Çarşamba başvuru günüdür. Herkes Çarşamba gelir. Başvurusunu yapar. Firmaya direkt mürakat eder. Mühendis, yönetici (beyaz yakalı) kademesindeki başvuruları da internet aracılığıyla ediniriz. Kariyer.net vb. siteler aracılığıyla. Dağ köyünden bile günlük fasona gelen var. Ama işte böyle bir yerde çalışmıyor. Canı istiyorsa bir gün gidiyor, iki gün gitmiyor. Biz 2 gün gelmezse çıkartırız. İki üç ayda 100 işçi ancak dolaşa dolaşa buldum yani. Bir de biz servis şöförlerine söylüyoruz. Yazımız da asılı. O servisi doldurdu adam getirdi, bir servis daha alacak. O da kazanacak. O yüzden biz sürekli servislere "çift yazı" asarız. Biri dışarıda görünür. Dokumacı vs. alınacaktır diye. Bi de iç tarafta çalışanlara yönelik yazarız. Şu kadar personel alacağız. Eşinize, dostunuza haber verin. Özellikle bizim Nisan ve Eylül ayı konfeksiyonda yoğun dönemimiz. Tarla işinin olması da kasiyor tabi.” (Teks 1)

Teks 2 nolu görüşmecinin firmasında da Teks 1 nolu görüşmecinin çalıştığı firmayla aynı biçimde beyaz yakalı ve mavi yakalı işçinin tedarik edilme yolları farklılaşmaktadır.

“Üst düzey çalışan alacaksak internet aracılığıyla ilan veririz. Bunun dışında kendileri fabrikaya bizzat müracaat ederek başvuru yapar.” (Teks 2)

Teks 3 nolu görüşmeci son yıllarda işçi temininin eskiye oranla güçleştiğini ve işçileri servis arabaları ve gazete ilanlarının yanı sıra çalışanların sosyal sermayeleri aracılığıyla tedarik ettiklerini de belirtmiştir.

“Bir yıldır kalifiye olmayan işçi bile bulmak çok güç işçi bulamıyoruz eskiden işçi tedariki daha kolaydı. Servis arabalarının arkası, gazeteler, çalışanlar vasıtasıyla işçi temin ediyoruz.” (Teks 3)

Teks 6 nolu görüşmeci de formel kanallara başvurulmadan önce kendileri için daha pratik bir yol olan işçilerin ve servis şöförlerinin sosyal sermayeleri aracılığıyla işçi tedarik ettiklerini ifade etmiştir.

“Bizde mesela konfeksiyona bir eleman alınacak. Bizden önce biz dışarıdan aranmaya başlayınca haber veriyoruz. O onun eşine söylüyor vs. Haberiniz olmuyor. İşçiler vasıtasıyla servislerin hem dışına hem de içine (işçiler yakınlarına söylesinler diye) ilan asılır.” (Teks 6)

Kızılcabölük kökenli Teks 9 nolu firma ise Dazkırı'dan (Afyon kentinin Denizli'ye en yakın ilçesi) servis şoförlerine emanet edilen özellikle kız işçiler aracılığıyla işçilerini tedarik etmektedir.

“Servisçiler topluyor. Kendi köyünden aileler kızlarını servisçiye emanet ederler. (Özellikle Dazkırı) Servisçiler topluyor. Kendi köyünden aileler kızlarını servisçiye emanet ederler.” (Teks 9)

Alaşehir kökenli firmanın Teks 8 nolu görüşmecisi ise gazeteye ilan verilmediğini belirtmesinin yanısıra servis şoförleri aracılığıyla işçi toplama bölgelerinden işçilerin toplandığını ifade etmektedir.

“Aracı sıfır. Gazete ilanı verilmez. Servis şoförlerine eleman alınacak deriz. Bu çağrı da köy kahvelerinde yankılanır.” (Teks 8)

Teks 22 No'lu Buldan kökenli firmanın görüşmecisi ise herhangi bir aracıyla çalışmadıklarını doğrudan yapılan başvurular arasından ihtiyaç dâhilinde işçi seçtiklerini ifade etmiştir.

“Aracı ile çalışmıyoruz. Sürekli bir müracat dosyamız var. Bize geliyorlar. Biz hep kayıt alırız. İşçi ihtiyacımız olduğunda başvuranlar arasından çağırırız.” (Teks 22)

Teks 10 nolu görüşmeci işçi temini konusunda Denizli tekstil piyasasında arabulucuların her daim olduklarını, son yıllarda daha da fazlalaştığını, firmalar arası fason ilişkinin dışında “içeriye fason” olarak Denizli tekstil piyasasında adlandırılan firmayla hiçbir bağı olmayan aracı kişilerin firmalara işçi servis ettiği bir sistemden söz etmektedir.

“Arabulucular bizim için eskidende vardı. Şimdi de var. Fasoncu diyoruz artık ona. İşletme içerisinde sokup fason yaptırdığımız ya da dışarıda fason yaptırdığımız şeyler oluyor. Mahalle muhtarı bile artık bu işi yapıyor. Eskiye oranla arabulucu dediğimiz kişiler daha da çoğalıyor. Mesela Acipayam'dan dolmuşla getiriliyor 15-16 bayan. İşkur'la da çalışıyoruz. Kendi işçimiz eşine dostuna haberveriyor.” (Teks 10)

Teks 11 nolu firma ise aracı kişilere ihtiyaç duymaksızın formel kanallarla işçi temin etmektedir Bu firma Denizli tekstil piyasasında örme yoğun işlerin boya-baskı işlerini fason olarak yaptığından dolayı konfeksiyon işlerine girmemektedir. Dolayısıyla

konfeksiyonu olan firmanın yaptığı gibi “içeriye fason” vermesine lüzum kalmamaktadır.

“Aracılarla çalışılmaz. Bizim işte aracı olmaz. Gazete ilanıyla, OSB'nin yeni ilan panosuyla ve İŞKUR vasıtasıyla işçi temin ediyoruz.” (Teks 11)

Teks 12 nolu görüşmeci işçi tedarikini iş arayanların bizzat başvurması yoluyla veya kendi işçilerinin sosyal sermayeleri aracılığıyla sağladıklarını belirtmesinin yanı sıra maliyetleri düşürmek amacıyla firmaya yeni işçi istihdam etmekten ziyade fasona doğru bir eğilimleri olduğunun altını çiziyor.

“Biz ilana hiç çıkmadık. Zaman zaman firmaya iş istemeye gelenler oluyor. Form doldurtuyoruz ihtiyaç halinde alıyoruz. Mesela konfeksiyona sokuyoruz. Kabiliyetini ölçüyoruz. Kendi işçilerimize de deriz. İşte eleman alınacak. Eşinize dostunuza haber verin diyoruz. (Fark var. 20 sene önce sıfırdan işçi yetiştirebiliyordun..Şimdi hazırda ehemmiyet veriyorsun. Kalifiye eleman bulunmuyor. İmalat işi zor. Fabrikaya işçi ilave etmektense fason veriyorsun. Başka yerlerle teşrik-i mesai yapıp o işi temin etmenin çarelerini arıyorsun. Fason örgütlenme firmaların yararına! Benim buradaki idari personeller, imalattaki maliyetim dışarı gittikçe bu maliyeti azaltıyorsun. İki misli iş yapıyorum. Dışarıdaki işçinin servisi yok. Yemeği yok vs. Sadece fiyatta anlaşıyorsun.” (Teks 12)

Teks 13 nolu görüşmeci de Teks 12 nolu görüşmeciye benzer biçimde işçi tedarikini iş arayanların bizzat başvurması veya kendi mevcut işçilerinin sosyal sermayeleri aracılığıyla sağladıklarını belirtiyor.

“Mürakat edildikten sonra deniyoruz. Belli kriterlerimiz var. Duruşu, geldiği yer, neden geldiği onlara bakıyoruz. Sonra formasyon eğitimini veriyoruz. İlane çıktığımız da oluyor. O zincir kendiliğinden oluşuyor. Zaten içeride çalışanlar bir yerdeki huzursuzluğunu alıp buraya getiriyor. Gel burası bizim burası daha iyi diyor. Öyle örgütlenmelerde oluyor. Ben şu söyledi geldim demiyor yani.” (Teks 13)

Teks 14 nolu görüşmeci geçmişte Denizli'nin ilçelerinden araçlar yoluyla işçi temin ettiklerini, buna karşın şimdi ise maliyetlerin yükselmesi nedeniyle resmi kanallar aracılığıyla işçi tedarik ettiklerini ifade etmektedir.

“Geçmişte o yörelerden servis çeken şöförler vasıtasıyla oluyordu. Şu an işkur vasıtasıyla. Eskiden Acıpayam'dan biri ayarlanıp onun vasıtasıyla işçi alınabiliyordu. Ama şu an yok. Servis kaldırman lazım. Bize uymuyor maliyet olarak.” (Teks 14)

Teks 15 nolu görüşmeci de işçileri bizzat mürakat etmesi suretiyle temin etmektedir.

“İşçi kendisi mürakat ediyor. Form dolduruyor. İhtiyaca ve tahsiline göre yerleştiriyoruz.” (Teks 15)

Teks 16 nolu görüşmeci ise işçileri sıfırdan yetiştirmeyi başka firmalarda çalışarak belli olumsuz alışkanlıkların firmasına taşıma ihtimalinin önünü kesmek ve emeğin disiplinini sağlayabilmek açısından daha işlevsel bulmaktadır.

“Biz genelde sıfırdan eleman almayı tercih ederiz. Çoğu işletme sıfırdan eleman alır. Bazen dışarıdan yetişmiş eleman aldığımız oluyor. Sıfır eleman bize daha iyi hizmet veriyor. Dışarıdan gelen eleman dışarıda edindiği alışkanlıkları buraya taşıyor. Hizmet ve kalıcılık açısından sıfır elemanı tercihe diyoruz.” (Teks 16)

Teks 17 nolu görüşmeci de sadece işin konfeksiyon (kesip, dikme) ve paketleme kısmını araçlar yoluyla tedarik edebildiklerini ifade etmektedir. Öte yandan eğitim sisteminin 4+4+4’e geçmesinin -özellikle konfeksiyon işçisinin temel yetiştirilme çağıının (12-17 yaş aralığı) “zorunlu eğitim” içerisinde geçirilmesi sebebiyle- önümüzdeki yıllarda yapısal bir işçi açığına yol açabileceğinin altını çizmekte.

İşçi tedarikinde taşeronlar var. Konfeksiyon sektöründe. O sektörde çalışabilirsin. Dokumada olmaz. Paketlenecek ürün vardır. Gelirler yaparlar. Eğitim sistemi şimdi 4+4+4’e geçti. Onu bitirdikten sonra tekstilde bir şey veremiyorsun. Konfeksiyonda olan insanlar 15 yaşlarında geldiler. Hâlâ onlar var. Bunlar bitince bizim iş çok zor.” (Teks 17).

Teks 18 nolu firma daha önce “içeriye fason” olarak zikrettiğimiz işlerde genellikle Doğu kökenli işçilerin yoğun olarak çalıştırıldıklarını ve sırf bu paketleme işini organize eden firmaların olduğundan bahsetmektedir. Tekstil sektöründe işçi bulma sıkıntısının ailelerin çocuklarının tekstil sektörünün diğer sektörlerle nazaran yüksek miktarlarda sermayeyi zorunlu kılmasını nedeniyle çocukların “sınıf atlama”sını başka deyişle patron olmalarını yapısal olarak izin vermemesiyle ilişkilendirmektedir.

“Doğulular dışarıdan fason kalite kontrol -paket elemanlar olarak geliyorlar. Sözleşmeli olarak bizde de var. Ama bunu doğulu bir firmadan tedarik etmiyoruz. İşkur'un ne yaptığı belli değil! İşçi mi temin ediyor, işçinin haklarını mı koruyor?! İlan veriyorum. Dokumacıya ihtiyacım var. Saçma sapan birini gönderiyor. Kim geldiyse 2-3 gün sonra gitti. Denizli'de eskiden beri işçi bulma sıkıntısı var. Esas sebep çocuklar okul tatile girdiğinde annesi- babası götürürdü tamirhaneye. Eti senin kemiği benim derdi. Okumazsa mesleği olur diye. Şimdi bizde çocuk okumazsa makine alacak parası yok!100.000 euro verip makine alıp bir başlangıçta yapamayacağına göre. Bu sıkıntı hep var zaten.” (Teks 18)

Teks 19 nolu görüşmeci de diğer görüşmecilerin işçi tedarik etmek için kullandığı formel ve informal yolları kullanmakta.

“Genelde ilanlarla, işçilerin arkadaşları, eşi, dostu vasıtasıyla, arabaların camlarına asılmasıyla, işkura verdiğimiz ilanlarla. Ama hiçbir şey çıkmıyor. Bence işkura

başvuranların çoğu çalışıp da memnun olmayan kesim. Onlar zaten bize yaramaz.” (Teks 19)

Teks 20 nolu Buldan kökenli görüşmeci kendi firmaları için işçileri tedarik etme yollarının klasik denebilecek yollarla gerçekleşmesine karşın, Denizli tekstil piyasasında daha çok aracılardan olduğunu, bu aracılardan Doğuluların tekelinde olduğunu, Doğulu aracının kendi ağını firmalar için harekete geçirebildiğini ve aracılardan başka firmalardan gelen yüksek aracılık teklifleriyle saf değiştirmelerinin de firmaların aleyhine işlediğini belirtmektedir.

“Bizde biraz daha ilkel. Ya dükkanların camlarına, araçların camlarına yazılır. Şu departmana işçi aranıyor diye yazılır. Denizli’de genellikle o işi Doğulular yapıyor. Diyelim sizle anlaşıyor. Sizin altınızda 8-10 kişi var. İşte biri baldızınız, biri eltiniz, eşinizin kızkardeşi, vs. konfeksiyon atölyesine siz gidiyorsunuz bu konfeksiyon atölyesiyle çalışmaya diyelim ki sana 500 tl maaş veriyorlar. Sana 1000 tl veriyorlar. İşte size teklif geliyor diğer konfeksiyondan. Diyor ki; sana işçilere 650 sana 2000 tl verelim. Sen o resti çekiyorsun patrona. Ha baktın olmadı. Pat işi bırakıyorsun. O hengamenin içinde ertesi gün öbür tarafa başlıyorsun. Bu Denizli’nin işveren açısından çok büyük dezavantajı. Buldan’da onu yaşama şansın yok. Bizde ekiplenmede yok. İş bırakırsa 1-2 kişi bırakır.” (Teks 20)

Teks 21 No’lu Buldan kökenli görüşmeci yukarıdaki Buldanlı görüşmeciye benzer biçimde (ki ikisi de Buldan’da nakışlı havlu üreten bir kaç firmadan biri ve işçilerinin neredeyse hepsi Buldanlı) aracılardan çalışmadıklarını, bunun nedenininde ürettikleri ürünün özel bir ürün olması ve normalin üzerinde bir know-how gerektirmesiyle açıklamaktadır.

“Aracı yok. Bizim onlardan hiç haberimiz yok. Hepsi Buldanlı. Ahlakını karakterini önceden çalıştığı yeri kabiliyetini bilerek alıyorsun. Mesela bizim bir bayan işçimiz var. Hem kalite kontrol yapacak. Hem icabında dikiş makinesinin başına geçecek. Hem boy en dikecek. Hekesin herşeyi süratli bir biçimde yapması lazım. Bu sebeple biz bu işlere girmeyiz. Yapımız farklı.” (Teks 21)

Denizli tekstil alt alanında yer alan firmaların işçi temin etme yolları çeşitlilik göstermektedir. İdari ve teknik personeli oluşturan beyaz yakalı işçiler internet aracılığıyla yapılan başvurular yoluyla ediniliyor. Ayrıca dağ köylerinden yövmiyeli olarak işçiler getirilmektedir. Bunun yanı sıra en çok işçi edinme yollarından birini servis arabalarının dış camına ve iç camına yazılan ilanlar oluşturmaktadır. Servis arabalarının dış camına asılan ilanlar herkesin görebileceği biçimde düzenlenmiştir. Servisin iç camına asılan ilanlar ise sadece firmada çalışan işçilerin “bağlantılarını” (sosyal sermaye) harekete geçirmeleri için kendi yakın tanıdıklarına (arkadaş, akraba, hemşehri vb.) haber vermeleri için yazılan ilanlardan oluşmaktadır. Servis şöförleri

Denizli tekstil alt alanında işçi temin etme konusunda en geleneksel yöntemlerden birini oluşturmaktadır. Servis şöförleri hem köy kahvehanelerini dolaşmak suretiyle işçi ihtiyacını duyurabilmekte hem de köy köy dolaşarak ailelerinin tanıdıkları işçileri fabrikaya getirebilmektedir. Denizli tekstil alt alanında özellikle muhtarlar kendi idari bölgelerindeki bireylerle olan tanışıklığını firmalara işçi tedarik etme noktasında aracılık yaparak da kullanabilmektedir. Orta ölçekli firmalar da özellikle son zamanlarda “içeriye fason” olarak piyasada adlandırılan ve özellikle konfeksiyon ve paketleme işlerinde belli bir süre görev alacak işçileri tedarik eden aracı kişiler veya aracı firmalar vardır. Bunun yanı sıra İşkur aracılığıyla da işçi tedarik edilmektedir.

3.9.4. Görüşülen Firmalar Açısından Firmalar arası Rekabetin İşgücü İstihdamına Etkileri

Teks 1 nolu Babadağ kökenli firmanın görüşmecisi kendi çalıştığı firmanın tekstil iş kolundaki konumundan kaynaklanan *sembolik sermayesi* ve *ticari sermayesi* dolayısıyla Denizli tekstil sektöründeki işçi kapma mücadelelerinde yer almadığını belirtmektedir. Ayrıca firmalarında çalışmaya başlayan işçilerinin alandaki diğer firmalarda rastlanılamayacak biçimde grubun diğer şehirlerdeki firmalarında da çalışma deneyimi kazandığı, diğer departmanlarda da çalışma deneyimi elde edebildiği “esnek” bir yapı içinde yetiştiğinden bahsetmekte.

“Rekabetim olmuyor bu konuda. Çalışanlar bizde başka firmalarda yıllarca göremediğini burada 1 senede öğrenir. Çünkü bizde bilgiye ulaşmak çok kolay. Ben mesela çalışanlarımızı diğer firmalarımıza gönderiyoruz. Bir gün iki günlüğüne. Biz (Denizli’de... teks) küçük olduğumuz için bize pek gelen olmaz ama ben ... personeli Çorlu’daki üç büyük firmaya gönderiyorum. Mühendis alıyoruz tüm firmaları 1 hafta Çorlu 1 hafta Bursa... Zeki Bey (Ahmet Zorlu’nun ağabeyi) mesela diyor; özellikle pazarlamacılara işinizin önceki kısmını bilmezseniz işinizi yapamazsınız. O herkes için geçerli. Ben burada mühendis ve insan kaynakları müdürlüğü yaparken işinin orada nasıl bir ortamda çalıştığını veya neler yaptığını bilmezsem işi düzgün yapmam. Gelen talepleri anlamam.” (Teks 1)

Teks 2 nolu Babadağ kökenli görüşmeci ise firmalar arası işçi geçişlerinde firmaya ait herhangi bir enformasyonun rakip firmaya taşınabileceğini ve bu eylemin firmaların önüne geçemeyeceğini eleştirel bir biçimde dillendirmektedir.

“Çalışanlar başka bir firmaya geçtiklerinde bizim firmamızdan bilgi götürürler. Bununla başa çıkamazsın. Bizim firmamızla ilgili enformasyonu oraya götürüyor. Ama bir yaptırımı yok maalesef. İspat edemiyorsun.” (Teks 2)

Teks 3 nolu Babadağ kökenli görüşmeci de firmalar arasında işi kapma mücadelelerinin her zaman yaşandığını ve bu sirkülasyonun çok düşük farklardan kaynaklanan “ücret temelli” kayışlar olduğunu belirtmektedir.

“Rekabet her zaman var. 100-150 liralık farktan dolayı işçi gitmiştir. 10-15 yıllık işçiyi bırakmak istemezsin, ama gidenede çok üzülmezsin.” (Teks 3)

Teks 4 nolu görüşmeci mezkur rekabete tepedeki firmalar arasında gereksinim duymadıklarını belirtmektedir. Teks 5 nolu görüşmeci ise tepedeki firmalar arasında işçi istihdam etme konusunda dünyaca ünlü firmalara mal tedarik eden öncü firmalar olmalarından dolayı rekabetin yaşanmadığını bu eylemin daha çok orta ölçekli firmalarda yaşandığını dile getirmektedirler.

“Rekabet pek olmaz. İşçi bol da değil dar da değil. Her firmanın yeterli elemanı aşağı yukarı var.” (Teks 4)

“Rekabet pek olmuyor. Diğer firmalardan eleman çalmaya ihtiyacımız yok. Müşterilerini ancak tedarik ediyorsun. Biz dünyaca ünlü dağıtım zincileri olan firmalarla çalışıyoruz. Daha çok büyümekte olan müşteri potansiyeli az olan firmalarda bu oluyor tabii ki.” (Teks 5)

Teks 6 nolu Babadağ kökenli 2. Kuşak görüşmeci Teks 4 ve Teks 5 nolu görüşmecilere zıt bir biçimde firmalar arasında yoğun bir işçi kapma mücadelesi olduğunu, bu eylemlerin de rekabet eden firmaların aleyhine olan işçi maliyetlerini yükselttiğini eleştirel biçimde ifade etmektedir.

“Tabi ciddi rekabet var. İşçileri çalınanlar oldu. Bunlar tabi ister istemez işçi maliyetlerini yükseltti. Denizlili işverenler aslında kendilerine kötülük yaptılar.” (Teks 6)

Denizli’de faaliyet gösteren Alaşehir kökenli firmanın görüşmecisi alanda kurumsallaşma düzeyi ayırt edici biçimde tamamlanmış, “ticari sermayesi”, “teknolojik sermayesi” ve buna bağlı olarak çalışanların eğitim profilinin (teknik personelin mezun olduğu okulla ilişkili olan “eğitimsel sermaye”) görece farklı olmaları sebebiyle doğal olarak Denizli tekstil iş kolunda yaşanan bu mücadelelerden etkilenmediklerini dile getirmektedir.

“Denizli’de çalma olayı çok yaygın. Bizim müşterimizi çalma şansları da yok. Sistemi çalmaları lazım. Üretim, makina parkuru, metodoloji, insan gücü, yazılı kurallar vb.” (Teks 8)

Teks 9 nolu firmanın Kızılcabölük kökenli 2. Kuşak görüşmeci firmalar arası işçi geçişlerinin normal kabul edilmesine karşın sistematik toplu geçişlerin kabul edilemeyeceğini belirtmekte.

“Tabi organize bir biçimde işçi transfer edilirse arıza çıkar. Öyle bir şey olmaz. Ama bir iki kişi gider. Sorun değil.” (Teks 9)

Teks 22 No’lu firmanın 2.Kuşak görüşmecisi Buldan’da organizedeki firmalarda yaşanan çalma olaylarının olmamasına karşın ihtiyaç ve talep olduğu takdirde Buldan’daki diğer firmaların maharetli işçilerini firmasına dahil edebileceğinin altını çizmekte.

“Çalma olmaz ama. Ben şu firmadayım. Sizinle çalışmak istiyorum. diyen çok olur. Bizde çekiniriz ama çok da maharetliyse canın nasıl istiyorsa deriz. Geldiği firmada bir şey diyemez. Ben pek tercih etmem ama vasıflı biri geldiğinde de hayır demem.” (Teks 22)

Teks 22 No’lu Buldan kökenli firmanın sahibi Buldan’da *sembolik sermayeleri* (marka adı ve isim/ticari itibar) itibariyle öne çıkan bir firma olmalarına rağmen işçi bulma sıkıntısı yaşadıklarını ve yeni kuşakların eski kuşaklara nazaran belli bir takım nedenlerden dolayı yeterli know-how’a sahip olmadıklarını ifade etmiştir.

“Evet bizde zorlanıyoruz. Maalesef kalifiye eleman bulmak zor. Pek hünerli insan gelmiyor. Bir çoğu işi bizde öğrendi. Çok hünerli müracat olmuyor. Biz Buldan ön planda bir firmayız. Bize gelenlerin bile pek vasıflı olmadığını görüyoruz. Kuşakla da alakalı. Annesi dikiş makinası biliyor, kızı 25 yaşında bilmiyor. Bize geliyor, paket işinde çalışmak istemiyor. Bir ara nasılsa boşluk (1990’lı yılların sonuna doğru Buldan’da 3000’e yakın tezgahın hurdaya çıktığını ve yüzlerce kişinin piyasadan silindiği bilinmekte) olmuş.” (Teks 22)

Teks 10 nolu Babadağ kökenli görüşmeci son yıllarda işçi tedarik etme mücadelelerinin artış göstermekte olduğunu ve firmaların ölçek fark etmeksizin fasona doğru kayış göstermek suretiyle çok düşük ücretlerle çalışmak zorunda olan belli toplumsal gruplarla/etnik gruplarla yüksek maliyetlerden kaçınmaya çalıştıklarını belirtmektedir.

“Çok büyük rekabet var. Çünkü artık eskisi gibi işçi yok. Burs vermemize rağmen öğrenciler başvurmuyorlar. Firmalar artık büyüğü de küçüğü de fasoncu dediğimiz şeye dönüşüyor. Bu işi resmi olarak yapmıyor. 18 yaşında küçük insanları çalıştırıyorlar. Dışarıdan getiriyorlar. İşte Çingene’de Kürt’ü de göçmeni de oluyor. Ona yöneliyorlar yavaş yavaş. Büyük firmalar da dahil. Öğretiyorsunuz bir şekilde yapıyor. Paketleme, iplik temizleme, dikiş vs.” (Teks 10)

Teks 11 nolu Babadağ kökenli görüşmeci son aylarda⁸¹ tekstil iş kolunda yüksek düzeyde bir işçi çalma mücadelesinin yaşandığını belirtmekte. Bunun başlıca sebeplerini de devletin işçilerden 15 yılını dolduranların tazminatını alarak rakip firmalarda çalışmasına olanak sağlaması ve kentten kırsala göçlerin gerçekleşmesine bağlamaktadır.

“Çok çılgın rekabet var. Tamamen ekonominin kuralları işliyor. Arz-talep meselesi. Arz yoksa talep varsa işgücüne elbette bir rekabet oluşuyor. O zaman kimse Babadağlılığına bakmaz. Kaç para alıyor? 1000 lira mı?! Gel ben 1200 lira vereyim. Burada başka. Bu hemen olur yani. 6 aydan beri çok çılgın biçimde belki işçilerimizin %50'si değişti. Yani 15 yıldır yetiştirdiğimiz adamların hepsi gitti. Bir iki faktör üst üste geldi. İşçi sayısı azaldı. Çalışan çalıştı. Çalışmayan köyüne döndü. Ters göç yaşandı. Hükümet 15 yıllık çalışan sigortalı işçilere istifa etse bile şirketinden çalıştığı kadar yılın tazminatını alabiliyor. Alınca tabi karşıya gitti. Oraya gitti.. Piyasa bir hareketlendi. Ama bu dönemsel işçi sıkıntısı. İşçiye ihtiyaç var. Yine birileri gelecek köyde, Afyon'dan ve burada çalışmaya devam edecek. Ama ihtiyaç varsa herkes herkesin elemanını ayartır. 100-200 lira fazla verir. Bizde kadın işçi çok olmadığından-konfeksiyon yok-bideki erkek işçiler hem eğitimleri -konfeksiyona göre-hem de maaş daha yüksek. birde sorumlulukları var ailelerine karşı. Yani bizde ilkokul mezunu çalışan 10 kişi vardır, yoktur. Büyük çoğunluğu meslek lisesi mezunu. Hepsi önemli makineleri kullanıyorlar. Maaşları da binin üzerindedir. Daha iyi bir ücret bulduğunda ya bu adam benim oğlumu sünet ettirmişti demez, hiç affetmez.” (Teks 11)

Teks 12 nolu Babadağ kökenli görüşmeci ise rekabetin yaşanmasına rağmen işçi çalma davranışına girmediğini aktarmaktadır.

“Rekabet firmadan firmaya değişir. Ustabaşın emekliyse ne kadar alıyorsa fazla teklif ediyorlar. Ama etik değil!. Ben yapmam.” (Teks 12)

Teks 17 nolu Babadağ kökenli görüşmeci, baskın konumdaki firmalardan Teks 3 nolu görüşmecinin bahsettiği gibi orta ölçekli işletmelerde çok yaygın olan bir pazarlamacı transferlerinden bahsediyor. Bu eğilim ise firmanın pazardaki tüm müşteri ağını (bir ölçüde firmanın ticari sermayesini) ve çalıştığı ürünün özelliklerini bilen Burt'ün deyişiyle “yapısal boşlukları”⁸² değerlendiren aracı konumundaki pazarlamacıların daha önce çalıştıkları firmanın müşterilerini çalıştığı firmaya çekme stratejilerinden kaynaklanmaktadır.

“Bizim pazarlamamız mesela bizim firmadan çıkışını alıyor. Gittiği firmadan mail atıyor. Ben S Tekstil'den çıktım, falan firmaya girdim. Bundan sonra taleplerinizi buraya gönderin. % bilmemne iskonto yaparım. Bizim düşünsene nereye mal yaptırdığımızı, müşterilerimizin kimlerden oluştuğunu, hangi ürünler yaptığımız vs. herşeyi biliyor.” (Teks 17)

⁸¹ Teks 11 nolu görüşmeciyle 2013 yılının Mayıs ayında görüşme gerçekleştirilmiştir.

⁸² Tezin birinci bölümünde bu kavram detaylı olarak açıklanmıştır.

Teks 19 nolu Babadağ kökenli görüşmeci Denizli tekstil piyasasındaki işçi kapma mücadelelerinden olumsuz biçimde etkilendiklerini ifade etmiştir. Firmalarında çalışan ustabaşlarının tanıdıkları veya kendisine bağlı oldukları işçileri ücret temelli farklılıktan dolayı başka bir firmaya transfer edebildiğini ve işçi çalmaların piyasada yoğun biçimde yaşandığının altını çizmektedir.

Bizde Ahmet'in adamı vardı. Çalalım yoktur. Yapmayız. Ama bizden o şekilde götürülenler çok fazla oluyor. Ustalar 4-5 kişiyle 10 kişiyle ekip oluştururlar. Kendi çevrelerindedir bu eki. Sizin orada çalışırlar. 3 gün sonra X Bey ustabaşına 500 lira para verirse oraya gider. 10-12 kişiyi götürür. Çok olmuştur yani. Ben 1998-1999'da durakta bekliyorum. İşçilerin çalındığını biliyorum. Adam geliyor servisi bekliyor. Geliyor, kaç lira alıyorsun? 10 lira. 12 lira vererek elemanını alıyor. 2001 yılına kadar çok oldu. Şu an o kadar değil ama ciddi anlamda adam tazminatını yakmayı göze alıyor.

Teks 20 nolu firmanın Buldan kökenli görüşmecisi Buldan'da kendi ölçeklerinde bir kaç firma olduğundan dolayı Denizli tekstil piyasasında yaşanan işçi sıkıntısı ve işçi çalma olaylarının yaşanmadığından ve Buldan'daki firmaların az sayıda olmasının işçi tedarik etme konusunda avantaj sağladığından bahsediyor.

“Buldan'da fabrikasyon üretim yapan ve bizim ölçüğümüzde olan birkaç firma var. Bu da işçi istihdam etmede tanınırlıktan dolayı bir avantaj sağlıyordu. Mesela ben kuaföre gidiyorum duyuyorum. Üçkoç sigorta yapıyorlarmış, maaşlar düzenli ödüyorlarmış. Şöyle Buldan'da olmamızdan dolayı rekabet şansı, işçinin seçme şansı fazla yok. O firma yönetimi için avantaj. Denizli'de aynı işi yapan 100 tane firma varsa, Buldan'da 3 tane firma var. 100 tane firmada adamın iş bulma olasılığı ile 3 tane firmada adamın iş bulma olasılığı yok. Birde Buldan'da küçük yerde uzun süre çalıştığın zaman diğer firma seni alırken öbür firmanın sahipleriyle kötü olmamak için almayabilir de. Oradaki etik kurallara dikkat eder. Buldan'da zaten 2 büyük firma var mesela. O onun pazarlamacasına teklifte bulunuyor. Diğeri onu duyunca bayağı bir zam yaptı. Göndermek istemedi. Çocuk da gitmedi. Bizim bakış açımız öyle ama Denizli'de 50-100 tl için firmasını değiştiren çok kişi var!. Bizde öyle bir iletişim var ki biliyorsun ki işçi seni satmayacak! Mesela 15'in üzerinde 10 yıldan fazla çalışan işçiniz var.” (Teks 20)

Teks 22 No'lu Buldan kökenli görüşmeci yukarıdaki Buldan kökenli görüşmeciye benzer biçimde rekabet olmamasına karşın Buldan'da bu işi yapan bir kaç firma olmasının da etkisiyle diğer Buldanlı firmalardan işçi alımının bir usul içerisinde gerçekleştiğini dile getirmekte.

“Rekabet zaman zaman olabilir. İşçiler mutlaka diğer firmalardan teklif geliyordur. Ama biz dokuma işçilerini el üstünde tuttuğumuz bizden yok giden olmadı. Ama bize başka bir firmadan işçi bize haber gönderiyor. Size geleyim mi diyor. İhtiyacım olursa, ayrılması şartıyla gelebilirsin diyorum.” (Teks 22)

Denizli tekstil iş kolundaki baskın firmalarda ve orta ölçekli diğer firmalarda piyasada işçi kapma mücadeleleri süreklilik göstermekle birlikte konjonktürel olarak

artış içerisinde olabilmektedir. İş kolunda özellikle bu mücadelelerin içerisinde olan firmalar işçilerin ücretlerinin yükselmesine yol açarak alandaki baskın firmalar ve orta ölçekli tüm firmaların aleyhine gelişen bir eğilimin ortaya çıkmasına neden olmuşlardır. Özellikle Uzak doğu ülkelerinin Denizli'nin geleneksel pazarları olan Amerika ve Avrupa ülkelerindeki pazarda büyük ölçüde yer almaları ve 2008 ekonomik krizi nedeniyle siparişlerin azalma eğiliminde olması alanda faaliyet gösteren firmaların başta işçi çıkarma olmak üzere bir maliyetleri azaltıcı etkide bulunan bir takım önlemler aldığını göstermektedir. İşçi sayısının neredeyse tüm firmalarda yarı yarıya azaldığı ve bu azalmanın da “içeriye fason” olarak adlandırdığımız bir mekanizmayı devreye sokmak suretiyle çözüm ürettikleri tespit edilmiştir. Son yıllarda 15 yılını doldurmuş elemanların tazminatını almak suretiyle rakip firmalara geçme eğilimi göstermesi işçi kapma mücadelelerini yoğunlaştırmıştır. Firmalar arasında pazarlamacı ve ustabaşı transferi de firmalar arasındaki rekabetin başka bir boyutunu göstermektedir.

3.9.5. Firma Sahipleriyle İdari Yönetim Dışındaki Çalışanların Akrabalık ve Hemşehrilik Bağları

Baskın konumdaki firmaların neredeyse hiçbirinde mühendis ve ustabaşı pozisyonunda akrabalar çalıştırılmamaktadır. Çalışan hemşehri ise bilinçli bir tercihin ürünü olmayıp tesadüfi olarak çalıştırılmaktadır. Orta ölçekli firmalarda ise akraba olarak mühendis veya ustabaşı çalışmamaktadır. Tesadüfi olarak hemşehri çalışabilmektedir. İşçilere baktığımızda dominant firmalarda Teks 3 No'lu firmanın dışında akraba işçi çalıştırılmamaktadır. Çalışan hemşehrilerde tesadüfi olup bilinçli bir tercihin ürünü değildir. Teks 8 No'lu firmada çalışan işçilerden firma yönetimiyle akraba olan yoktur. Hemşehri (Manisa Alaşehirli) varsa da tesadüftür. Buna karşın aynı aileden olanları, akrabaları ve hemşehrilerden operatör düzeyindeki işçi düzeyinde olanları çalıştırmayı tercih etmektedirler. Bağlılığı, sürekliliğini ve verimliliğini pozitif olarak etkilediğini düşünmektedirler. Genel olarak bakıldığında baskın konumdaki Babadağ kökenli firmalarda akrabaların çalıştırılmasının işletmenin genel amaçlarına ve işleyişine engel teşkil ettiği düşünüldüğü için tercih edilmemektedir. Hatta işçilerin Babadağlı kökenli olması da tesadüfi faktörlerle açıklanmaktadır. Kızılcabölük kökenli firmada köylüsü olan ve uzun yıllardır çalışmakta olan muhasebe müdürünün dışında herhangi bir akraba veya hemşehri çalıştırmaktan imtina ettikleri görülmektedir.

Buldan'da görüştüğümüz firmaların çalışanların neredeyse tamamına yakını Buldanlı olduğundan diğer organize faaliyet gösteren Babadağ kökenli firmalardan farklı olarak özel bir duruma sahiptir. Görüştüğümüz Babadağ kökenli orta ölçekli firmalar firmanın çıkarına uymayan suistimallere maruz kaldıklarından dolayı kuruluş dönemlerinde olsa bile ileriki yıllarda bu akrabalık bağlarının firmada çalışılmasında hiç etkili olmadığı ve günümüzde akrabayla çalışmaktan imtina edildiği görülmektedir.

3.9.6. Akrabalık veya Hemşehrilik Bağlarının Çalışma Disiplinine Olumlu ve Olumsuz Etkileri

Teks 1 No'lu firmanın görüşmecisine göre işçilerin uzun yıllar istihdam edilmesinde akrabalık ve hemşehrilik bağlarının etkisinin ötesinde temel kriteri "çalışma" eylemi oluşturmaktadır. Ayrıca işçilerin birbirleriyle akraba olanlarının toplu halde katılması zorunlu merasimlerinin olması üretim sürecini aksatabilmesi açısından olumsuz, buna karşın akrabalarının referansı ile veya başka deyişle sosyal sermayesi aracılığıyla işe giren işçilere referans veren kişinin işletmeden önce işçiye baskı kurmasını ise pozitif olarak değerlendirmektedir.

"Bu bağ etkili olmuyor. "Çalışma" burada kilit kavram. Biz çok tavsiye etmiyoruz. Evliliği de var. Ölümü de var! Böyle bir şeyde birden boşalma yaşıyorsunuz! Karı-koca beraber çalışabilirler. Yeğen amca çalışabilir. Ama şöyle bir şey var. Kendi yeğenine referans verirken bize ilk önce baskıyı yeğenine o yapıyor. Bak seni aldım buraya yüzümü kara çıkarma! diye. Bu bağlamda tercih ediyoruz. Ama aile genişledikçe diyemezsiniz ki cenazeye gitme!. Bir bantta iki kişi var. Yarısı gidiyor. İşletme sıkıntıya giriyor, ben nasıl bant kurucam! Böyle bir handikapı var. Avantajı da dezavantajı da var." (Teks 1)

Teks 2 nolu görüşmeci ailesiyle çalışanlar arasında akrabalık veya hemşehrilik bağının bulunmadığını ve akrabaların firmada çalıştırılmasının firmanın çıkarlarının aleyhine işlediğini belirtiyor.

"Akrabalık veya hemşehrilik bağımız yok. Benim refahıma şahit olduğundan da olayı yüksek maaş beklentisi olur. Kıskançlık oluyor." (Teks 2)

Teks 3 nolu Babadağ kökenli görüşmeciye göre mezkûr bağların firmada uzun yıllar çalışmasında bir bağlayıcılığı olmamakta.

"Akrabalık ve hemşehrilik ağları etkili olmuyor. Yeterki insani özellikleri varsa akraba veya hemşeri dışı olsun farketmez." (Teks 3)

Teks 4 nolu Babadağ kökenli görüşmeci de bu bağların etkili olmadığını firmasında geçirdiği tecrübelerle dayandırmaktadır.

“Akrabalığın faydasından çok zararı olabiliyor. İşte yönetimden bu bunların akrabası iyi geçinmem lazım diye! Veya bir hata yapılırsam affedilirim gibi. Son 15 senede akrabalarımızdan 6-7 tanesi geldi ve gitti. Hiç affetmedik.” (Teks 4)

Teks 8 No’lu firmanın görüşmecisi ise firma sahibiyle çalışanların akrabalık ilişkisinin olmadığını dile getirmekte, buna karşın işçilerin birbirleriyle akraba ve hemşehrilik bağlarının firmanın çıkarına hizmet ettiğini belirtmektedir.

“Evet. Ama aile üyeleriyle işçilerin herhangi bir bağı yok o anlamda. Ama çalışanlar açısından aralarında akraba ve hemşehri olanlar var. Dayanışma ve süreklilik için önemli.” (Teks 8)

Teks 9 nolu Kızılcabölük kökenli 2. Kuşak görüşmeci kana dayalı bağı iş içerisinde hiçbir şekilde işlemediğini ve suistimalin hiçbir suretle görmezlikten gelinmediğini sert bir biçimde dile getirmektedir.

“Akrabalık bağı hiçbir şekilde işlemez. Suistimal edenler barınamazlar. Ben hayatta dinlemem. Çalışanların akraba veya hemşehri olması daha olumlu katkı sağlar. Ama sadece akraba olması veya hemşehri olması bizde çalışacağı anlamına gelmez. Ben ona izin vermedim. Ama tabi çalışan hemşehrilerimiz aralarında bi oto-kontrol oluyor. Biz bide çalışanlarımızı sülale olarak tanıyoruz. Nasıl vasıflı bir işçi olduğunu baştan işçi seçerken biliyoruz.” (Teks 9)

Teks 22 No’lu firmanın Buldan kökenli sahibi diğer firmalarda olduğu gibi sadece akrabalık ve hemşehrilik bağlarının firmada çalışılmasında etkili olamayacağını dile getirmektedir. Ayrıca yaptıkları işin (bez işlemeciliği) yüksek maharet gerektirmesi doğal olarak seçici bir biçimde işçi alınmasını zorunlu kılmaktadır. Buldan’da bu işi yapabilecek kalifiyedeki insanların becerilerinin bilinmesi firma açısından olumlu bir özellik olarak belirtmektedir. Ayrıca çalışan işçilerin birbirlerini tanıyan hemşehrilerden oluşması firmanın yararına bir oto-kontrol oluşturmaktadır.

“Çalışanların akraba veya hemşehri olması daha olumlu katkı sağlar. Ama sadece akraba olması veya hemşehri olması bizde çalışacağı anlamına gelmez. Ben ona izin vermedim. Ama tabi çalışan hemşehrilerimiz aralarında bi oto-kontrol oluyor. Biz bide çalışanlarımızı sülale olarak tanıyoruz. Nasıl vasıflı bir işçi olduğunu baştan işçi seçerken biliyoruz.” (Teks 22).

Teks 21 No’lu görüşmeci Buldanlı hemşehrilerini çalıştırdığı firmasında işçilerin birbirleriyle hemşehri olmasının işin kontrolünün sağlanabilmesi açısından pozitif olarak değerlendiriyor.

“Herkes canı gönülden çalıştığı için diyelim ki ben yavaş çalışıyorum. Beraber işçiyiz ikimiz. Siz hemşehrilerim olarak beni ikaz ediyorsunuz. Benim hakkımı yiyorsun diyorsunuz. Sende hızlı çalış sende kendini işe ver diyo. Onun işi ağırlaşıyor tabi. Kendi aralarında bir oto-kontrol oluyor tabi.” (Teks 21)

Teks 18 nolu Babadağ kökenli görüşmeci ise firmada aralarında akrabalık bağı olanların üretim sürecini sekteye uğrattıklarını için birbirleriyle akraba olan işçilerin alınmadığını ifade etmekte. Ayrıca kendi akrabalarının da ailenin çıkarlarını savunmadığını belirtmektedir.

“Hayır. Kardeş eleman almam. Karı-koca almam. Akraba (Babadağlı akraba ve hemşehri) almam. Karı koca aldığı zaman ikisi de aynı vardiyada çalışmak istiyor. Ölüm olur ikisi gider. Yıllık izin olur. İkisi gider. Bir anda iki kişi gittiği zaman benim 4 tane makinem boşta kalır! Akrabalar da nasıl olsa patron bizden diye bir şey demez. Birde işverenden yana olacağına işçiden yana olur. Onların sözcüsü olur. Santraldeki benim baldızım. Müşteri temsilcisi de var. O da benim biraderimin. Zaman zaman servislerde yer kavgası oluyormuş. Erkekler ikili yan yana oturacaklarına 3 kişi 6 kişilik yeri tutuyormuş. Haliyle erkeğin yanında oturmak istemeyen bayanlar oluyor. Akrabam olara müdahale etmesi gerekirken, inin lan diyecekken demiyor. konfeksiyonda çalışan bir kız var. Teyzemin kızı. Sorumluluk veriyorum. Firmanın çıkarlarını koruması için verdiğim özel direktifleri uygulamıyor!” (Teks 18)

Teks 19 No’lu görüşmeci yukarıdaki görüşmeci gibi aralarında akraba olan işçilerin firmada aynı yerde çalışmasının firmanın aleyhine olduğunu belirtmektedir.

Yok olmaz. Mesela karı-koca aynı yerde çalıştırmayız. Kavga ederler. İkisi birden gelmez işe.

Kısaca toparlayacak olursak şu eğilimler gözlenmektedir: Denizli tekstil iş kolunda Teks 8 No’lu Alaşehir kökenli firma ve Buldan kökenli firmaların dışındaki firmalar akrabaların üretim sürecini aksatabilecek merasimlere toplu halde katılması, yönetimle olan bağlarından dolayı suistimalinin görmezden gelineceğini varsayması ve firma sahibinin gelişimini ve refah düzeyini kıskanması gibi nedenlerle firmalarında çalıştırılmasına olumsuz bakmaktadırlar.

3.9.7. Firma Sahiplerinin İşçilere Yardım Biçimleri

Görüştiğimiz baskın konumdaki firmalardan Teks 3 No’lu firma hariç ⁸³diğer tümü firma çalışanlarını ailelerinin bir üyesi olarak gördüklerini iddia etmişlerdir. Bu firmalardan aşağıda yer vereceğimiz bazıları sorduğumuz soruya verdikleri cevapları daha da ayrıntılandırmıştır.

Bu firmalardan Teks 4 No’lu firmanın Babadağ kökenli sahibi çalışanlarıyla aralarında “dostluk” ve “kardeşlik hukuku”nun geçerli olduğunu, ekonomik olarak sıkıntı çeken işçilerine vade farkı veya faiz almaksızın borç verebildiklerini ve bayram

⁸³ Firma sahibi çalışanlardan bazılarını ailenin bir üyesi olarak gördüklerini, bazılarını ise ailenin bir üyesi olarak görmediğini ifade etmiştir.

öncesi bütün çalışanlarıyla “helalleştiğini”de ayrıca ifade etmiştir. Teks 5 No’lu Babadağ kökenli firma ve Teks 8 No’lu Alaşehir kökenli firmalarda işçilerinin çocuklarının sünnetlerini yapmakta olduklarını, faizsiz borç verdiklerini, yakacak yardımı verdiklerini ayrıca ifade etmiştir. Teks 9 No’lu Kızılcabölük kökenli firma da işini düzgün yapmak kaydıyla işçinin düğününde yardım yapabildiklerini belirtmiştir. Teks 22 No’lu Buldan kökenli firmanın sahibi de çalışanlarını kardeş gibi gördüğünü ve hem idari kadroda olanlar hem diğer işçilere belli dönemlerde ikramiye ve hediyelendirme yaptıklarını ifade etmiştir.

Orta ölçekli firmalardan ise Teks 11 No’lu firmanın Babadağ kökenli sahibi sünnet, borç para gibi işlere girişmemelerine karşın işçinin maaşını gününde ödemek, piyasanın altında maaş ödememek gibi çalışanın hakkına riayet eden bir anlayışa sahip olduklarını ayrıca vurgulamıştır. Ayrıca sağlık söz konusu olduğunda tereddütsüz yardım ettiklerini ve çocukları üniversitede okuyan işçi çocuklarına burs vermelerine karşın bunu dillendirmek istemediklerini ifade etmişlerdir. Teks 13 No’lu firmanın Babadağ kökenli sahibi ev alımlarında veya “evlenmelerde” işçilerini hediyelendirmekte olduklarını ve belli ölçülerde de de olsa para yardımı yaptıklarını ifade etmektedirler. Teks 14 No’lu firmanın Babadağ kökenli sahibini işçilere belli ölçülerde maddi yardım yapabildiklerini ifade etmiştir. Teks 15 No’lu firmanın Babadağ kökenli sahibi ise işçilerini İslamiyetin “emanet müessesesi” çerçevesinde algılamakta olduklarını ve bu şekilde muamele ettiklerini ifade etmektedirler. Ayrıca bu firmaların hepsinde belki ayrı bir bölmede olsa bile işçilerle aynı yemek yenmekte ve aynı mekânda oturulmaktadır. Bunun nedenlerinden birini de Teks 22 No’lu firmanın Buldan kökenli sahibi ise firma sahiplerinin fabrikatör olmadan önce ev ve atölyenin birlikte olduğu üretim tarzıyla ilişkilendirmektedir. Bunun yanı sıra genel olarak bakıldığında firmaların bu yardımlarının işçileri firmaya bağlanmaları konusunda bağlayıcı bir etki yapmadığı görüşmeciler tarafından ortak bir söylemle vurgulanmıştır.

3.10. Firma Sahiplerinin Tüketim ve Tasarruf Pratikleri

Teks 1 nolu firmanın Babadağ kökenli sahiplerinin harcama pratikleri firma sahibi olan kardeşlerin *alandaki* konumları ve özellikle sembolik sermayelerine (iş alanında ve medya da tanınırlıkları, yaptıkları isim/itibarları) göre farklılaşmaktadır.

“... Bey (firmanın patronu) medyada olduğu için tabi her anlamda en iyisini kullanmaya gayret ediyor. Müsrif değildir. Müsrifliği sevmezler. Bizim yemekhanelerde yemek

asılır. İsrâf etmeyiniz diye. Babadağlıların geninde var. Mesela yemek tabağını sıyıran 3 tane adam görüyorsunuz. Bilin ki Babadağlıdır. Yıkanmış gibi temizlerler. O kültür Babadağ'da var. İsrâfı, bir şeyi çöpe atmayı sevmiyorlar.” (Teks 1)

Teks 2 nolu 1. Kuşak görüşmeci kendisinin yönetimi devrettiği 2. Kuşak olan oğullarının maruz kaldıkları nesnel koşulların farklılık göstermesi sebebiyle harcama ve tasarruf etme pratiklerinde de farklılaşma gösterdiklerini belli örneklerle altını çizmiştir.

“Ben demir yumruk gibiyim. Yoklukta büyüdüm. Çünkü biz 1 portakalı dört kişi böler ve yedik. Elmayı 3 kişi yedik. Ama çok çalıştım. Ben böyle büyüdüğüm için mesela burda müsvette kağıt vardır. Onu attığım zaman haram olduğunu hissedirim. Bu çocuklarıma sirayet etmemiştir. Çünkü onlar para içinde büyüdüler. Oturup yemek yerken ver bana 1 kola demem. Su benim işimi görür. Çünkü 1. kuşaklar o tutumlukları sayesinde biraz paraya sahip olup da yükselmişlerdir. Traktör olsa traktörle gidip gelirim. Ama misafirler için lüks olarak kullandığımız arabalar vardır. Ama ben akşam eve gittiğimde Audi 4'le giderim. Niye onla giderim. Çünkü onla evime gidip geldiğim zaman 15 lira, mercedes'e bindiğim zaman 40 lira, onun hesabını yaparım. Çünkü para kazanmak kolay değil.” (Teks 2)

Babadağ kökenli Teks 3 nolu 2. Kuşak görüşmeci “eğitimsel sermayesi” bakımından diğer Babadağ kökenli 1. Kuşak görüşmecilerden farklılaşmasının, harcama ve tasarruf etme pratiklerine de yansıdığını belirtmenin yanı sıra, üretim sürecinde çalıştırılan işçiler ve fason iş yaptırdığımız firmalarla ilgili durumunuzla ilişkili olarak tutumlarınızın da değişebileceğini belirtmekte.

“Öyle bir saplantım yok. Öyle düşünende var. Burada farklı tercihler olabilir. Yetişmeye bağlı. O konuştuğunuz kişiler ilkökul ortaokul mezunu işin başında olan sanayiciler. Çünkü fason verdiğim kişiler pazarlığı arttırabilir veya işçiler maaşlarını ödemediğin zaman senin bindiğin arabaya bakar.” (Teks 3)

Teks 4 nolu Babadağ kökenli görüşmecinin harcama pratikleri de kişisel tercihlerden ziyade kapitalizmin lüks tüketimden kaçınılmasını zorunlu kılan sermaye biriktirici mantığı arasında kurulmaya çalışılan bir dengeyle ilişkili gözükmektedir.

“Zorunluluk değil, arzu deyin. Böyle bir hobim yok. Araba alırım 8-9 sene kullanırım. Fabrikam adına kayıtlıdır. Sonra satarım. Hiç yeni (sıfır) araba almadım. Oğlum da öyledir. Mesela 3-4 yaşında mercedes alıyorum. Bunun yenisi 220.000 euro, ama ben birkaç yıl düşük modelini alıyorum. 110. 000 euro.” (Teks 4)

Babadağ kökenli Teks 6 nolu 2. Kuşak görüşmeci ise ekonomik sermayenin hacmi ve yoğunluğuyla tüketim eğilimleri arasında birbirlerini destekler biçimde doğru bir orantı olması gerektiğini ve tüketim alışkanlıklarında kuşaklarası farklılaşmanın maruz kalınan koşullarla ilişkili olduğunu belirtmektedir.

“Kazanmasını biliyorsanız, harcamasını da bileceksiniz. Kazanıyorsam bindiğim arabanın en iyisi olmasını istemem doğaldır. Yoksa zaten olmaz. Var diye de her şeyi de

ona yatırmazsın. 1. kuşak o sıkıntıları yaşamış. Biz farklı bir ortamda büyüdük.” (Teks 6)

Kızılcabölüklü 2. Kuşak görüşmeci de Teks 3 nolu 2. Kuşak Babadağ kökenli görüşmeciye paralel biçimde harcama pratiklerinin firma sahiplerinin kişisel zevk ve tercihlerinden ziyade işletmenin çıkarlarıyla ilişkili olarak farklılık gösterebileceğini belirtmekte.

“Babam 2006 yılına kadar 1994 model mercedes kullandı. Ondan devraldım arabayı. Sonra Q 7'ye binmeye başladım. Bunun tutumla alakası yok. Göze batmayla alakası var. Çünkü biz çok insan çalıştırıyoruz. Bir çok iBen okuldan mezun olduğum gibi şu an bindiğim arabaya binseydim sıkıntı olurdu. Tabi bu şirketin zor zamanlar geçirdiği zamanlar oldu. O sırada ben veya babam o derece lüks bir arabaya binemezdik! Binmedik o zamanlar. İşçiler arabasını satsın ödesin benim maaşımı ödesin diyebilirlerdi. Mesela benim kardeşim Amerika'da okudu. Babamdan Mustang istedi. Yoksa dönecekti. Neyse ama Türkiye'ye geldiğinde fabrikaya bu arabayla gelmemesi için mezkur nedenlerden dolayı babam sattırdı.” (Teks 9)

Teks 10 nolu görüşmeci de son yıllarda Denizli tekstil piyasasının durumuna göre harcama veya tasarruf pratiklerinin doğrudan etkilendiğini belirtmekte.

“Ben mesela firmanın kiralık arabasını kullanıyorum. Opel Astra Classic. Benim için önemli değil. Ama eşinin çocuklarının ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak istersin. Para varken harcama konusunu düşünmüyorsun, ama yokken standartlarını düşürüyorsun. Firmaların çoğunda da böyle gibi. Paraların çok kazanıldığı dönemler 90'lı yılların sonlarına doğru en lüks arabalar Denizli'deydi. Denizli'de ilk bende olsun yarışı olmuş. Ama bu zamanlarda zaten işler sıkıştı finansman açısından yoğun günler geçiriyoruz. Niye lüks yaşamı tercih edeyim diyorsun. Yetinmeyi öğreniyorsun. İşletmenin şartları zaten hayatını yönlendiriyor az çok.” (Teks 10)

Teks 11 nolu Babadağ kökenli görüşmeci harcama pratiklerinin kendi kişisel tercihlerinden ziyade Denizli tekstil piyasasının tümünde geçerli olduğunu ileri sürdüğü (özellikle orta ölçekli firmalarda) alandaki firmaların sahipleriyle girilen ticari ilişkiler ve bu ilişkilerle iç içe olan arkadaş çevresinin etkisiyle belirlendiğinin altını çizmekte.

“Kullandığım araba 12 yıllık. Öyle lükse düşkünlüğüm yok. Yeniye herkes istese de, ben alacak olsam insanlar ne der diye düşünüyor. Çevre ne düşünür?! Çok para kazandığımı düşünür. Sen bu adamlarla ticaret yapıyorsun. Bak bu hepsinde vardır. Bulduğumuz çevre önemli. Aynı işi yapan adamlar. Aynı arkadaş grubu. Onlarda etkiler. Benden önceki kuşak mesela bizden daha tutucu bu konularda. Ben onlara göre müsrif olabilirim. Ama aslımda bana göre müsrif değilimdir. Yapılar değişiyor tabi.” (Teks 11)

Teks 12 nolu görüşmecinin harcama pratiklerinde lüks harcamalar yer almamakla beraber mezkûr pratikler kişisel tercih veya zevklerin ötesinde tekstil iş kolundaki konumuyla irtibatlı yatkınlık sistemleriyle ilişkili gözükmektedir.

“Lükse ve israfa karşıyım. Hiç sevmem. Güzel olmalı, vasat olmalı. Bir ev alacağın/bir araba alacağın zaman işini engellememelidir. Yav keşke almasaydım dememelisiniz! Benim arabam 1993 modeli abiminki 1992. Buranın içi boş olduktan sonra dışarı çok güzel olsa ne yazar!” (Teks 12)

Teks 13 nolu görüşmecinin hem özel hayatında hem de iş hayatındaki harcama pratiklerinde kapitalizmin birikim elde edebilmede tasarrufu zorunlu kılan anlayışının içkin olduğu görülmektedir.

“Ben 15 senelik bir arabaya biniyordum. Bu hafta yine 2. el bir araba aldım. Evim yine 15 senelik. Ama ben her şeyimle mutluyum. Mesela bizim mutfağımızda kuraldır. Dökmek yasak! İsteyen istediği kadar yemek alabilir. Porsiyon yemekleri hariç şundan şu kadar alıcam diyebilir. Ama yiyeceği kadar. Biz çalışanlarla beraber yemek yiyoruz. Duvarlarımızda da suyun nasıl kullanılacağından... Tuvaletlerimizin kapısında yazar. Bu gün sular kesik olsaydı acaba ne yapardınız! (Teks 13)

Babadağ kökenli 19 nolu görüşmeci elde edilen sermaye birikiminin Denizli tekstil alt alanında yer almaya devam edebilmek için “kapitalizmin sistemik buyrukları” doğrultusunda yatırıma dönüştürüldüğünü ve harcama pratiklerinin diğer görüşmecilerde olduğu gibi kişisel tercih ve zevklerin ötesinde içinde bulunduğu *ekonomik alanın* etkilerine maruz kaldığını belirtmektedir.

“İsraf olmaz! Yememizde, içmemizde, gezmemizde israf yapmayız. Ben ev alalı 3 sene oldu. Hep kiradaydım. Birikim hep işletme için kullanıldı. Yoksa şansın yok. O para yatırıma gitmediği sürece şansın yok. Artık her şey teknoloji!” (Teks 19)

Buldan kökenli 20 nolu görüşmeci yukarıdaki görüşmecilere benzer biçimde elde edilen sermaye birikiminin Denizli tekstil alt alanında yatırıma dönüştürüldüğünü ve harcama pratiklerinin içinde bulunduğu ekonomik alanın etkileriyle birebir ilişkisi olduğunu belirtmektedir.

“Belirli bir gelirin varsa onu tüketime harcıyorsun. Evim ve arabam güzel olsun. Belirli bir ekonomik özgürlüğe gelinceye kadar abimler ve benim şöyle bir arabam olsun evim olsun diye bir şey olmadı. Başka bir örnek vermem gerekirse, bizde mesela yemek israf edilmez. Nakışta kalan arkadaşlar bazen 24 saat çalışır stokta yemek bırakırız. Zebil etmeyiz yani. Evimizde ne yiyorsak çalışanımız da onu yer. Farklı şeyler yemeyiz. Yıllarca kazanılan her şey öz sermayede kaldı. Bizim yatırımlarımız son 3-4 senedir gözle görülür şekilde olmuştur. Mesela en büyük abimve ortanca abimin golf arabası vardı. İşte bana 2011 yılında bir Toyota Yaris alındı. Ünal bey kaza yapınca bir audi aldı kendine. Ama imkânlar doğrultusunda böyle bir değişim yaşanıyor. Hatta abim mesela mercedes alıcam ama ben mercedese binecek adam mıyım der! Bindığın araba kartviziti etkiliyor. Onu düşünüyorum. Daha iki senedir herkes yeni kendi evinde oturuyor. Yıllardır kirada otururlardı.” (Teks 20)

Toparlayacak olursak, özellikle baskın konumdaki firmaların 1. Kuşak temsilcilerinin çok çetin koşullarda sermaye birikimi sağlamaları nedeniyle, israfa karşı

olumsuz tutum sergiledikleri görülmektedir. Firmaların sahiplerinin kişisel veya öznel bir tercihten ziyade ekonomik alandaki veya bir başka ifadeyle, Denizli tekstil iş kolundaki konumlarına uygun tüketim pratikleri içerisinde oldukları görülmüştür. Medyada, yüksek düzeydeki tanınırlığı olan Teks 1 No'lu firmanın sahibinin tüketim pratiklerine yüksek hassasiyet göstermesi, firmanın ekonomik alandaki ayırt edici konumuna uygun edindiği bir habitusla ilişkili olduğunu göstermektedir. Teks 1 dışındaki diğer Babadağ kökenli baskın konumdaki firmaların sahiplerinin ise, Teks 1 No'lu firma sahibi gibi, kapitalizmin israfı kesinlikle yasaklayan etik koduna sahip oldukları ve kendi çocuklarına nazaran kapitalist davranış biçimleri tüketim pratiklerinde belirgin bir biçimde görülmektedir. Orta ölçekli firmalarda ise tüketim pratiklerinde öznel tercihlerden veya kişisel arzulardan ziyade iş ilişkisi içerisinde olduğu kişilerle (alacaklı olan ve ödeme bekleyen firmalar ya da işçiler) olan ilişkileri daha yoğun biçimde belirlemektedir. Bu eğilimin sadece orta ölçekli firmalarda olmayıp, baskın konumdaki firmalarda da mevcut olduğu gözlemlenmektedir.

3.11. Firma Sahiplerinin Ekonomik Büyüme Perspektifleri

Teks 2 nolu Babadağ kökenli görüşmeci, büyümenin tekstil sektöründeki kâr marjının düşüklüğünden dolayı büyük ölçüde sınırlı kaldığından ve tekstil dışındaki sektörlerde iş kurabilmek için ise ayırt edici bir sermayeye sahip olunması gerektiğinden bahsetmektedir.

“Denizli'de şimdi herkes yeni iş düşünüyor. Bulabilen tek tük. Çoğunun maddi gücü yetmiyor. Denizli'de para olsa da şu işi yapsam diyen 100 kişi var. Şimdi 10 tane adam bir araya gelse doğabilir belki ama işte gelmiyor. Mesela ben 1 milyon liralık iş yapıcım. 1 milyonluk yapacak iş kalmadı. Öyle iş var ki 25 milyon lira gerekiyor. Bunu Denizli'de bir Z (Teks 1 No'lu firma) bir M (Teks 8 No'lu firma) yapabilir. Bundan sonra bizim tekstil sektöründe bu parayı kazanabilme ihtimalide yok. Yani kısacacı büyürken kapasitenin farkında olmalısın.” (Teks 2)

Teks 3 nolu üniversite mezunu olan Babadağ kökenli görüşmeci büyümelerini kendi insiyatiflerinin dışında “yeni uluslar arası iş bölümünün” doğal bir sonucu olarak görmektedir.

“Biz kendi dışımızdaki gelişmelerle bir yere geliyoruz. İş kendisi getiriyor. Daha küçük bir ölçeğe inmem sorun olmaz. Küçülebilirim de. Baktım sektör karlı değil, çekilebilirim de. Bu hiç bir gerilim oluşturmaz. Tam tersine. Yaptım da ev tekstili yaptım da 1-2-3-4 sene denedik. Sonra çekildim.” (Teks 3)

Teks 4 nolu Babadağ kökenli görüşmeci de bir büyüme anlayışları olmasının ötesinde kontrollü olmayı ve mütevazılığı ön plana çıkan bir anlayışa sahip olmayı merkeze almaktadır.

“Büyümeden ziyade ödeme dengeleri iyi olduğu sürece mesele yok. Büyüyecek diye ihmal ediyorsan mesele var. Kar marjı 11 ay çalışırsınız, ancak masrafınızı karşılırsınız. 1 ay gelir bir kar edersinzi o 11 aya bedeldir. Bazı öyle zamanlar gelir tam tersi olur. Sıhhatli büyümenin koşulu hırs olmadan. İşadamının borcu olur, kredisi olur, dengeyi tutturursa en iyi olur.” (Teks 4)

Teks 3 nolu Babadağ kökenli görüşmeciye benzer biçimde Teks 5 nolu Babadağ kökenli firmanın insan kaynakları müdürü de büyümenin kendileri dışında “yeni uluslar arası iş bölümü”⁸⁴ çerçevesinde geliştiğini iddia etmektedir.

“Büyümekte kalite çok önemli. Bunun dışında mesela bir çamaşır firması geldi. Biz o güne kada hiç çamaşır yapamıyorduk. Bize yapın dediler. Biz de o işe giriştik. Bizim dışımızda geliyor büyüme.” (Teks 3)

Teks 6 nolu Babadağ kökenli 2. Kuşak görüşmeci salt bir büyüme anlayışının ötesinde risklerin yüksek düzeyde olduğu sektörde kontrollü bir gelişim anlayışını savunmaktadır.

“Babamın güzel bir lafı vardır. En büyük değil en iyi olacan. En büyük olursun, büyümenin sonu yoktur. Biz krizden sonra operasyon yaptık, küçüldük. Bizim büyüme düşüncemiz yok. Biz sadece modernizasyon yatırımı yapıyoruz. Teknolojiyi takip ediyoruz. Katma değeri arttırıcı hamlelerimiz oluyor. Yoksa üretim kapasitemizi arttırmaya yönelik düşüncelerimiz yok. Kontrollü hareket ediyoruz.” (Teks 6)

Teks 7 nolu Babadağ kökenli görüşmeci, Teks 8 nolu Alaşehir kökenli firmanın görüşmecisi ve Teks 9 nolu Kızılcabölük kökenli görüşmeci büyümenin kendi insiyatifleri dışında “yeni uluslararası iş bölümü” çerçevesindeki gelişmelerle belirlendiğini ifade etmektedir.

“Tahmin etmediğin bir sipariş geliyor. Yapmayacağım diyemiyorsun. Üretim kapasitesini arttırıyorsun, ya da dışarıya fason veriyorsun. Büyümek bizim dışımızda geliyor.” (Teks 7)

“Tamamen siparişe göre büyümeyi gerçekleştiriyorsunuz. Belli bir kalitemiz var. Onu tutturduğumuz sürece siparişler gelir. Büyüme sizin dışınızdan geliyor.” (Teks 8)

“Tamamen sizi müşteri yönetiyor. Müşteri siparişi gönderiyor. Biz çok büyük müşterilere (Marx and Spencer, Benetton, Tosco vs.) hizmet veriyoruz. Biz onların çok küçük tedarikçisiyiz. Ama mesela bir sipariş alıyoruz. Ömrü hayatımda böyle bir sipariş görmedim. Büyümek zorunda kaldım. Sipariş gelince, burada yapamayacağım da

⁸⁴ Teknoloji yoğun üretime 1970’ler sonrası geçmiş olan sanayileşmiş ülkelerin emek yoğun ve katma değeri düşük ürünleri sanayileşmekte olan ülkelere devretmesi sürecinin bir boyutunu temsil etmektedir.

diyemiyorsun! Herkesin ağzında küçülme lafı var. Ama hiç kimse küçülüyor. Herkes büyüyor. Bende küçülüyorum ama sipariş önüme gelince dayanamıyorum. Yani büyümek zorunda kalıyorsun. Zaten tekstilde 100 milyon doların üzerine çıkamazsın. Bunun üstüne çıkmak demek kontrolü kaybetmek demek! Yani şu an bile çok zorlanıyoruz biz. M (Teks (No'lu firma) yapar. O firma nevreşim yapıyor. Fiyatı yüksek/birim maliyeti yüksek. Ben mesela 2-3 euro'ya tişört satarken 100 milyon dolar demek büyük bir iş. Hırsızını engellemesi, hatasını engellemesi çok zor.” (Teks 9)

Teks 10 nolu görüşmeci mevcut sermaye birikiminin amacını hem gelecekteki aile varislerinin refah düzeyini artırma itkişiyle hem de çalışan işçilerin üzerlerine yükledikleri sorumlulukların yerine getirilmesi çerçevesinde değerlendirmektedir.

“İyi bir gelecek. Çocuğuna iyi bir gelecek inşa etmek. Ve öncelikle kendihayat düzeyini/yaşam standardını devam ettirmeye çalışıyorsun. Zorlu bir pazarda daha çok çalışmak. Kendi çocuğun için daha çok biriktirmelisin kendi geleceğini kurmak adına. Bunun yanısıra 400 tane işçinin ekmeğini sen veriyorsun. Bunu üçle çarptığında 1200 eder en az. 1500-1600 kişinin vebali üzerimizde. Allah korusun. Bu firmayı sadece kendi firmamız olarak görmüyoruz. İşçimize burası ne sizin ne bizim sizin geleceğinizin. Daha verimli çalışacaksınız ki gelecek için daha iyi şeyler hayal edebilelim. Biz bu mentaliteye sahibiz.” (Teks 10)

Teks 11 nolu görüşmeci büyümenin kendi inisiyatiflerini aşmak suretiyle “yeni uluslararası iş bölümü”nün dayatmaları doğrultusunda gerçekleştiğini iddia etmektedir.

“İnsanın gelişme arzusu, teknolojiye ayak uydurmak bizde ihtiyaç oldu bir yer aldık 10.000 metre karelik. Orayı dolduruyoruz şimdi. Şimdi ister istemez bir büyüme. Yani bu insanın yapısında var. Ticaret yapan, üretim yapan adam bir yerde durmak istemez. Herkes büyümek ister. Pedalı çevirmediğine durursun. Herkes için bu geçerli. Teknoloji öyle bir gelişiyorki sizin kullanmış olduğunuz makineler fazla elektrik harcıyor. Yeni makine üretimi 2 katına çıkarmış elektrik tüketimi yarıya inmiş. siz eski makineyle devam ederseniz, ayakta kalamazsınız.” (Teks 11)

Teks 12 nolu görüşmeci ise çocukların sayısının artmasıyla birlikte onlara devredilecek sermayenin de doğru orantılı olarak büyümeyi zorunlu kıldığını belirtmiştir.

“Biz altı kişiydik. Şimdi ise çocuklar ve onların gelecekleri var. Genişledik. Onlara devredicez. Dün 10.000 tl lik bir gelir yetiyordu. Ama 1.000.000 bile yetmeyecek. Büyümeye ayak uydurmak zorundayım.” (Teks 12)

Teks 16 nolu görüşmeci İslam peygamberinin Müslümanların zenginleşmesiyle ilgili iddia ettiği öğüdünü referans alarak büyümeyi veya zenginleşmeyi dinsel bir meşruiyetle açıklamaya çalışmakta.

“Hz. Peygamber müslümanlara zengin olmalarını söylüyor. Bizim düsturlarımızdan biri de "Yarın ölecekmiş gibi öteki dünya için ama hiç ölmeyecekmiş gibi bu dünya için çalışacaksın"dır.” (Teks 16)

Teks 17, Teks 18, Teks 19 No’lu firmaların Babadağ kökenli görüşmecileri ve Teks 20 ve Teks 21 No’lu firmaların Buldan kökenli görüşmecileri sırasıyla şu değerlendirmelerde bulunmuşlardır.

“Babamın söylediği bir şey var: "Kontrol edebileceğin kadar büyüyebilirsin".Hırs herkeste vardır. Daha büyümek daha iyi bir ev, daha iyi bir araba vs.İnsanın geninde var!Mesleğimi seviyorum. Ekstra bir motivasyonum yok.Tabi çocuklara iyi bir gelecek hazırlamak.Müşteri memnuniyeti, teşekkür mailleri. O bile bizi motive ediyor. Markamızla ürün satıyoruz. Ve ev tekstili fuarına (2013 -İstanbul ev tekstili fuarı) katıldık. Mesela, Tunus'tan Cezayir'den gelen firmalar (marka adı) diye geliyorlar. Arap ülkelerine ve Rusya'ya özellikle satıyoruz. Şunu da satalım, şu da gider diyoruz. Bence firmaların kendini büyütme isterken ki en önemli dayanağı talebin olması. Ben ürünümün satılmayacağını bilsem. Neye yatırım yapayım ki; biz yeni 6 makinalık yatırım yaptık.Bu pazarla ilgili bir şey. Pazar bulabilirseniz tekstilde büyümek kolay. İşi koordine edersiniz. Malı fason dokutursunuz. Her safhasını kontrol edersiniz. Yine para kazanırsınız. En önemli şey pazarlama yatırımlarını iyi yapmak. Yurt dışımüşterilerine açılmak. CNR fuarlarına katılıyoruz. İç piyasada bi de herkes bizi biliyor. Laleli piyasası da bizim için çok önemli. Malı veriyorsunuz. Bir iki ay sonra parasını alıyorsunuz. Mal bir şekilde üretiliyor. Satmak önemli.” (Teks 6)

Toparlayacak olursak eğer şu eğilimler gözlenmektedir: Denizli tekstil iş kolundaki görüştüğümüz firmaların büyümelerini motive eden şey içsel bir motivasyonun ötesinde, kapitalizmin yeniden yapılandırılması sürecinde formüle edilen “yeni uluslararası işbölümü” çerçevesinde, büyük veya küçük taşeron aktörler olarak aldıkları konumların dayatması altında büyüme eğilimleri içerisinde olmuş olmalarıdır. Özellikle, görece baskın konumdaki firmaların firmanın üretim kapasitesini ve kârını yüksek düzeylerde arttıracak siparişleri dünyaca ünlü firmalar veya markalardan almaları, kendi dışlarında gelişen bir büyümeyi onlara dayatmaktadır.

3.12. Görüşülen Tekstil Firmalarının Sektör Dışı Ekonomik Faaliyetleri

Baskın konumdaki yedi Babadağlı firmanın tekstil sektörü dışında hangi sektörlerde faaliyet gösterdiğine baktığımızda şöyle bir resim çıkmaktadır: Avrupa’nın en büyük entegre pamuklu tekstil tesisine sahip olan Teks 1 No’lu firmanın sahibi 1990’lı yılların ortalarına doğru Türkiye’de önde gelen bir “elektronik” firmasını satın almıştır. Bununla beraber “enerji” ve “gayrimenkul” sektörlerindeki faaliyetleri de yoğun bir biçimde devam etmektedir. Teks 2 No’lu firmanın sahibi tekstilde kullanılacak kömürün üretilmesine dayanan “enerji üretimi”, “maden”, “makine imalatı”, “ceviz” ve “badem yetiştiriciliği”, ve “dış ticaret”te faaliyet göstermektedir. Teks 3 No’lu firmanın sahibi “mermer”, “metal” ve “akaryakıt” sektörlerinde son yıllarda faaliyet göstermeye başlamıştır. Teks 4 No’lu firmanın sahibi “mermer” sektörüne girmesine karşın 2008 krizinden dolayı sektörden geri çekilmiştir. Teks 5

No'lu firmanın sahibi bir dönemler “inşaat” sektörüyle uğraşmış ve bir futbol kulübünde başkanlık yapmıştır. Genel olarak bakıldığında, tekstilde kâr marjları üretilen ürüne bağlı olarak değişkenlik göstermekte, kâr marjları belli bir düzeyi aşmamakta ve büyüme belli seviyelerde (çünkü kontrolü çok zor olan bir sektör) gerçeği gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, görece baskın konumdaki firmalarda kâr marjı çok daha yüksek alternatif sektörler kaymalarının olmasını anlaşılır kılmaktadır. “Elektronik”, “enerji”, çok çeşitli “elektrik” üretimi (kömür vb.) “maden”, “mermer”, “gayrimenkul” gibi çok farklı sektörlerde faaliyet göstermişlerdir. Denizli’de tek entegre üretim tesisine (Denizli’deki hiçbir tekstil firmasıyla herhangi bir paylaşım ya da fason ilişkiye girmemesi anlamında) sahip olan Teks 8 No’lu firmanın sahipleri, başlangıç itibariyle tekstilden önce pamuk ticareti, kuru üzüm ticareti ve kuru incir ticaretiyle uğraşmış ve bu sektörlerde faaliyetlerini hâlâ devam ettirmektedir. Bunun yanı sıra “enerji” “sigorta”, “solar enerji”, “elektrik üretimi”, “seracılık”, “araç muayene istasyonları” gibi farklı sektörlerde de faaliyet göstermektedir. Teks 9 No’lu firma 2007’den itibaren “mermer” sektöründe faaliyet göstermektedir. Tek 22 No’lu firma Tüpraş’ın bayiliğini yapmak suretiyle yurt dışına kükürt ihracatı yapmaktadır.

Orta ölçekli firmalardan Teks 11 No’lu firmanın sahibi, tekstil dışında seracılıkla iştigal etmektedir. Teks 13 No’lu firmanın sahibi ise, nar üreticiliği yapmak suretiyle tarımla iştigal etmektedir. 2008 küresel ekonomik krizinin olduğu yıllardan itibaren tarımla uğraşmaya başlamışlardır. Teks 21 No’lu firmanın sahibi hayvancılığın yanı sıra, hobi olarak bağ, bahçe işleriyle de uğraşmaktadır. Teks 18 No’lu firmanın sahibi ise Panasonic’in “endüstriyel motor”larının İstanbul’da açtıkları şubesinde Türkiye temsilciliğini yapmaktadır. Görüşmecisi bu işin Denizli’de yapmamasının nedenini, Denizli’de “taklit” olayının çok yaygın olmasından dolayı Denizli’de birçok firmanın bu alanda rakip olarak karşısına çıkabileceği ihtimaliyle açıklamaktadır.

Baskın konumdaki firmaların çok çeşitli sektörlerde faaliyet göstermesine karşın mermer ve farklı amaçlarda kullanılabilen enerji üretimlerinde bir yoğunlaşmanın olduğu tespit edilmiştir. Denizli’nin zengin maden yataklarına sahip olması ve mermer piyasasının Denizli’de birçok aktöre çok fazla rekabet etmeksizin yüksek kâr oranları bırakabilmesi gibi nedenler, 2000’li yıllar sonrası alternatif bir sektör olarak baskın konumdaki firmaların bazılarının mermere/madene olan kayışlarını anlaşılır kılmaktadır. Orta ölçekli firmaların ise hobi düzeyinde de olsa daha çok tarım alanında yatırım yaptıkları görülmüştür.

Son olarak, özellikle baskın konumdaki firmaların tekstil dışında kâr marjı görece yüksek sektörlere kayış göstermeleri, bu firmaların on yıllardır tekstil sektöründe elde ettikleri ekonomik sermaye birikimi sayesinde gerçekleşmiştir. On yıllara dayanan ve özellikle 2008 krizinde baskın konumdaki bir çok firmanın iflas ettiği ve veya başka deyişle alan dışı kaldığı bir bağlamda, bu firmalar siparişlerinde hacim olarak belli düşüşler yaşamalarına rağmen, başka sektörlerde iş yapmalarını finanse edecek bir ekonomik sermayeye sahip oldukları görülmektedir. Tekstil sektörünün, mermer, enerji veya gayrimenkul gibi sektörlerle görece daha az kâr getirdiği bilinmesine karşın, Denizli iş kolundaki firmaların başka sektörlerde faaliyet gösterebilmelerini sağlayan şey, on yıllardır iştigal ettikleri tekstil sektöründe elde ettikleri sermaye birikimidir. Örneğin, mermer sektöründe alınması zorunlu olan makinalar yüksek maliyetli üretim araçlarıdır. Bundan dolayı, tekstil iş kolunda ancak uzun yıllara dayanan ve ihracat yönelimli çalışan görece mütehakkim olan firmaların elde ettiği artı-değerle girişilebilecek bir sektörü oluşturmaktadır.

Orta ölçekli firmaların ise, daha çok tarım ağırlıklı üretime kaymaları sermaye birikimlerinin baskın konumdaki firmalara görece yüksek düzeyde sermaye birikimi gerektirmeten bir alan olmasıyla ilişkili gözükmektedir.

3.13. Yerel Kimlik, Firma Sahipliği ve Sermaye İlişkisi: Ekonomik, Sosyal ve Sembolik Sermaye Odağı Olarak Yerelliğin Girişimcilik Sürecindeki Etkisi

Teks 1 nolu firmanın görüşmecisi, görev aldığı Babadağ kökenli firma sahibinin dokumacı bir belde içerisinde mesleğin bütün inceliklerini öğrenebileceği bir ortamda yetişme evrelerini geçirmesinin firma sahibinin mesleki hayatına ciddi bir katkı sunduğunu ifade etmekte.

“Babadağlı olmasının tekstil işini çocukluktan beri yaptığı için heralde en büyük avantajı odur. Heralde en büyük avantajı orada doğup büyümesi.” (Teks 1)

Aynı görüşmeci 1. Kuşak sanayicilerin hemşehrlikle içiçe geçmiş arkadaşlık ilişkilerinin olmasına rağmen kapitalizmin firmaların kendi çıkarlarını azamileştirme noktasındaki temel düsturunun geçmişte de günümüzde de değişmeden sabit kaldığının da altını çizmektedir.

“Babadağlılar özellikle birinci kuşak kendi aralarında bir güven ilişkisi var. Hepsi Babadağ'dan birbirlerini tanıyorlar, arkadaşlıkları var. Ama ben 15 senedir (firmada görüşmecinin çalıştığı süre) akrabalığın çok etkili olduğunu görmedim. Hatır gönül

ilişkileri var. Ama bu standart işleyişi bozmuyor. Patronumuz her zaman hemşehrimiz kötü durumdaymış. Ya benim çocukluk arkadaşım battı batıyor. 300-500 milyon lira göndereyim demez yani! Ama bir gün için malzemeyi siz verirsiniz. Gelince malı geri alırsınız. Yani böyle dostane ilişkiler var. Ama körü körüne olmaz.” (Teks 1)

Teks 2 nolu Babadağ kökenli görüşmeci ise hiçbir surette Babadağlı olmasının kendisine maddi bir getiri sağlamadığının iddia etmektedir.

“Hiç katkısı olmadı. İşte 1945-1946'larda babam o ev tezgâhını nasıl makineye çevirebilirim fikrinden evini satıp, bağını satıp parayı tezgâha yatırmaya başladı. Böyle kör bir cesaret. İşte sen Babadağlısın, sana şöyle bir koltukvereyim hayatta olmadı. Babadağlı olduğundan dolayı hiç kimse arka da çıkmamıştır.” (Teks 2)

Aynı görüşmeci hemşehrilik bağlarının geçmişte de şimdi de kendisine bir avantaj sağlamamasına karşın, Teks 1 nolu firmanın görüşmecisinin vurguladığına paralel biçimde 1. kuşaklar olarak birbirleriyle uzun süreli bir tanışıklıklarının olduğunun altını çizmektedir.

“Hemşehrilik bağları eskiden aynıydı şimdi de aynı. Kimse Babadağlı olduğundan dolayı yardım etmez. Ama biz tabii birinci kuşaklar olarak birbirimizi tanırız, konuşuruz.” (Teks 2)

Teks 3 nolu Babadağ kökenli 2. Kuşak görüşmeci ise Babadağlılığın tekstille özdeşleştirilmesinden dolayı belli bir prestij ve itibar getirdiğini, buna karşın diğer Babadağ kökenli görüşmecilerle benzer biçimde vurgulandığı gibi Babadağlıların birbirlerine karşı dürüstlüğünün ve samimiyetin olmadığını da eklemektedir.

“Babadağlı olmak tek konuda faydalı olmuştur. Tekstilciyiz dediğimiz zaman ya zaten tekstilcilerin hepsi Babadağlı olur gibisinden. Siz bu işi bilen birisiniz. Biz Babadağlıyız iyiyiz hoşuzdur düğün ve cenaze çok kalabalıktır ama birbirimize karşı çok samimiyetsizdir.” (Teks 3)

Aynı görüşmeci Babadağlıların arasında iddia ettiği dayanışmanın pek olmamasını Ege'nin halk kültüründeki “bireyselci” eğilimiyle ilişkilendirmektedir. Ayrıca üçüncü kuşakların birbirlerini tanımamalarına rağmen Bourdieu'cü manada “ekonomik menfaatleri” gereği dayanışma içerisine girebileceğini iddia etmektedir.

“İstemeyüzükçüyüzdür. Birbirini çok tutan bir yapımız yok. Bu bence kendine has bir yapısı olmasıyla açıklanabilir. Babadağlı ile ilgili değil sadece. Ben şuna benzetiyorum. Oyunu bile efe oyununu tek oynar. Diğer bölgelerdeki gibi Karadeniz veya Doğu'daki gibi halay veya horon gibi değil. Efelerin hepsinin ayrı figürleri vardır. Zaten bireysel olmayı çok severiz. Ortaklık çok olmaz. Bilirsiniz. Kardeşler arasında bile ortaklık çok devam etmez. Ayrılmalar çok fazla olur. Ege genelinde konuşuyorum. Ama işbirliği olur. Çünkü her şey menfaat üzerine. 3. kuşakların birbirini tanımaması çok önemli değil. Menfaat birleştirebilir.” (Teks 3)

Babadağ kökenli Teks 4 nolu görüşmeci Babadağlı olmanın ticaretle uğraşma konusunda belirleyici bir unsur olduğunu belirtmektedir.

“Bu gelenek meselesi. Babadağlı olmak. İstesende istemesende. Ben şöyle de olabilirdim. İlkokulu bitirdikten sonra kuran kursuna gittim. Hafız oldum. İmam da olabilirdim. Böyle bir düşüncem olmadı. O zamanlar kafamda bir ticaret yapma düşüncesi vardı. Bir bakkal dükkanım olsa, şeker, yağvs. alsam satsam hayalini kurardım. Denizli'ye geldikten sonra ev tekstiline girdim sonra.” (Teks 4)

Aynı görüşmeci hemşehrilik bağının avantajından ziyade dezavantajının olduğunu şöyle dile getirmektedir.

“Hemşehrilikğin yararından çok zararı olabiliyor. Bunu iş yaparken tecrübe ediyorsunuz.” (Teks 4)

Babadağ kökenli firmanın Teks 5 nolu görüşmecisi Babadağlı olmanın geçmişle mukayese edildiğinde itibarının görece azaldığını bir anekdotla anlatmaktadır.

“Bundan 20 yıl önce İstanbul'da Buldanlı müşterilerimiz vardı. Hiç birbirimizi görmeden 10 yıl ticaret yaptım kendi firmamız adına. Cuma günleri mektup gönderiyor. 50 kadar havlu gönder diye. Mektupta geçen haftanın parası da vardır. Son zamanlarda telefon trafiği oldu öyle adama tanıştık. Şimdi ise çok farklılaştı. Hiç alakası yok. Babadağlılık önemli değil artık.” (Teks 5)

Aynı görüşmeci hemşehrilik bağlarının geçmişle mukayese edildiğinde işlevini yitirdiğini, aile içerisindeki bireylerin birbirleriyle daha sıkı ilişkiler içerisinde olduğunu belirtmektedir.

“Babadağlılık eskisi gibi işe yaramıyor. Her Babadağlıyla iyi ilişkileri devam ettiremiyorsun. İşte kardeşinin firması, dünürünün firmasıyla daha iyi ilişkiler kuruluyor.” (Teks 5)

Denizli merkezde doğan Teks 6 nolu 2. Kuşak görüşmeci ise Babadağlı olmanın ticaret ilişkisi içinde bulunulan çevrelerde prestijinin hâlâ geçerli olduğunu vurgulamaktadır.

“Babamla (1. Kuşak) karşılaştığımda tam Babadağlıyım diyemiyorum kendime. Biz Denizli'yi görmüşüz. İş yaptığın zaman İstanbul'da mesela Babadağlı mısın derler. Babadağlıların pazarlık gücü kuvvetlidir.” (Teks 6)

Aynı görüşmeci buna karşın hemşehrilik ilişkilerinin Denizli tekstil iş kolunda bağlayıcılığının olmadığını vurgulamaktadır.

“Zannetmiyorum. Hemşehrisiymiş şuymuş. Herkesin derdi ekmek.” (Teks 6)

Babadağ kökeni Teks 7 nolu birinci kuşak görüşmeciye göre ise Babadağ'ın coğrafi yapısının sınırlılıkları (dağın etrafında yerleşmelerin olduğu aşırı dik ve tarım ve hayvancılığa elverişli olmayan yapısından dolayı) Babadağlıların dokuma sanayinde başarılı biçimde pozisyon tutmalarını belirlemiştir.

“Dokumacılığa Babadağ'ın jeolojik yapısından dolayı mahkum kaldık. Üretmek ve satmak zorundaydık. Dolayısıyla bu noktaya gelişimizi başka bir mesleği icra etmeyi bilmememiz ve dokumacılığı bilmemizden kaynaklanıyor.” (Teks 6)

Teks 7 nolu Babadağ kökenli görüşmeci de iş alanında hemşehriliğin ötesinde sadece “ekonomik menfaat” temelli birleşmelerin veya dayanışmaların olduğunu örneklerle açıklamaktadır.

“Herkesin kendi firmasının çıkarı ön planda. Babadağlıların menfaati oldular mı hemen birleşirler. Boyasan, Babadağlılar iş hanı buna örnektir.” (Teks 7)

Kızılcabölük kökenli 2. Kuşak görüşmeci babasının Kızılcabölük doğumlu olması ve dokumacı bir kasaba olmasının bir ölçüde avantaj sağlayabileceğini belirtmektedir.

“Benim hiç yaramadı. Tabi babam Kızılcabölüklü olduğu için belki ama bu bahsettiğiniz fason yaptırma vs. de yaramamıştır. Şu avantajı olmuştur. Kızılcabölük gibi dokumacı bir kasabalı olduğu için işin kökenini biliyor. Pamuk tozu yutmuş yani.” (Teks 9)

Aynı görüşmeci diğer görüşmecilerle benzer biçimde hemşehrilik bağlarının iş alanında hiçbir zaman belirleyici olmadığını belirtmektedir.

“Hemşehrilik bağları eskiden de işe pek yaramıyordu zaten.” (Teks 9)

Teks 22 Nolu firmanın Buldan kökenli sahibi tekstil sektöründe iş hayatına başladığı ilk dönemlerde Buldanlı olmanın getirdiği *sembolik sermayenin* ticari ilişkilerinde kaydadeğer bir ekonomik sermayeye dönüştüğünün altını çizmektedir.

“Kredi vesilesidir. Mesela Mahmutpaşa'da ticarete başladım. Mal almaya gittiğimde tanıtırken beni patrona "arkadaş Buldanlı" demişti. İşi bilir, ticareti bilir, güvenilir anlamında. Muazzam bir güçtü. Onu o zaman farkettim. Buldanlı olmak ticaret yapacağımı yerde tüm kapıları açıyor.” (Teks 22)

Teks 22 No'lu firmanın Buldan kökenli görüşmecisi ticaretin en önemli unsurlarından biri olan güvenin hemşehriler arasında daha kolay inşa edildiğini vurgulamakta ve hemşehriler arasındaki ticari ilişkilerin daha rahat yapılacağından dolayı hızla dönüşen koşullara rağmen bu bağların geçerliliğini koruduğunun altını çizmektedir.

“Yine yarar. Ticaretin kuralları geleneksel. Hemşehriler arasında ticaret yapmak nemli. Soyunu kökenini biliyorsunuz. Daha rahat enformasyon edinebiliyorsunuz o şahıs hakkında. Bu yüzden geçerli bence. Güven ihtiyacından kaynaklanıyor hemşehrilik ilişkileri. Ama şu an ticaret çok hızlı. Hemşehri olmadığımız kişilerle de çok büyük işler yapabiliyorsunuz. Kısa sürede de geliyor. Ödeme şekilleri farklı. Bazı garantiler istiyorsunuz. Hemşehrilik ilişkileri gene de geçerlidir. Daha rahat çalışırsın. Çalışma koşulları biraz daha modern. Başka faktörler devreye giriyor. Derken hemşehrilik bir ölçüde geri planda kalsa da ticaretin kuralları geleneksel gene de geçerlidir. Hemşehrilik ilişkileri gene de geçerlidir. Daha rahat çalışırsınız.” (Teks 22)

Babadağ kökenli Teks 10 nolu firmanın 2. Kuşak görüşmecisi Denizli tekstil alanında Babadağlı olmanın “çıkar ilişkileri” olmadığı müddetçe işlevinin olmadığını ifade etmektedir.

“Ben 1-0 önde başladığımızı düşünmüyorum. Babadağlı olmakla alakalı değil bence. Çünkü bir Babadağlı'nın bir Babadağlı'ya bir yararı olmaz pek fazla menfaati olmadığı sürece. Ben Babadağlıyım, piyasada daha rahat iş yapabilirim düşüncesi yanlış.” (Teks 10).

Aynı görüşmeci Babadağlı firma sahipleri arasındaki rekabetin çok daha keskinleştiğini ifade etmektedir.

“Yok böyle bir şey. Daha da kötüleşti. Rekabet çok fazla. Babadağlılar birbirinin daha böyle birbirinin kuyusunu kazmaya çalışıyor. Daha rekabetçi, daha kıskanç iş konusunda. Nasıl birbirimizi baltalarız derdine düşerler yani.” (Teks 10)

Teks 11 nolu firmanın 2. Kuşak görüşmecisi Babadağlılığın sanayileşmeyle birlikte bu bağların/ağın belirgin biçimde hemşehrilerin yararına harekete geçirebilen kaynaklar kümesini veya Bourdieu'nun deyişiyle *sosyal sermayeyi* daha fazla görünür kıldığını dile getirtmekte.

“İş hayatının tamamını etkiliyor. Bir nevi kartvizit gibi düşünüyorum. Son 30 senedir daha da belirginleşti. Tekstil öne çıkınca Babadağlılık bir avantaj olmaya başladı. Mal satarken de mal alırken de bana. Babadağlı demek bence güvenilir aile şirketi demek. Babadağ'da mesela yardımlaşma derneği var. Belli bir para ayrılıyor ihtiyacı olan Babadağlılara. Ama bana kalırsa eksi yönde etkisi var. Babadağlı'yı bitiriyor. Çalışması lazım Babadağlı'nın. İşi kötü mü gitti!. Hemen bir meclis oluşturulur. Mallarını alalım falan.” (Teks 11)

Teks 11 nolu görüşmeci ve Teks 17 nolu görüşmeci Denizli tekstil alt alanında Babadağlı olmanın iş yapma konusunda kolaylaştırıcı bir etki sağlamamasının yanı sıra, gelişmenin durdurulmaması için piyasanın rekabetçi koşullarının daha öncelikli olması gerektiğinin de altını çizmektedirler.

“Çok önemli bir etken olduğunu düşünmüyorum. Babadağlı diye kimse kimseye 10 lira fazla vermez. Zaten onu yaptığın an gelişmeyi durduruyorsun.” (Teks 11)

“Yaramıyor. Bana göre. Zaten bugünün koşullarında yaşamaması lazım!. Menfaat ön planda!” (Teks 17)

Teks 12 nolu 1. Kuşak görüşmeci ise Babadağlıların ticaret kültürü içinde yetişmek durumunda kaldıklarını ve buna uygun bir mizaç kazandığını söylemekle beraber dışarıdan güvenilir oldukları imajının kendi lehlerine işleyebileceğini ifade etmektedir.

“Bizim Babadağ’da gelişme imkânımız yoktu. Ticarete mahkum etti bizi. İlkokulda ticaret içinde yetiştim. Tekstil sanayinin çoğu Babadağlı şimdi. Kendi firması içinde hesabını yapar. Biz hissetmeyebiliriz ama. Normal şartlarda Babadağlılar zarar vermez diye düşünüyorlar.” (Teks 12)

Teks 12 nolu Babadağ kökenli görüşmeci ve Teks 19 nolu görüşmeci genel söyleme uygun biçimde ticarete hemşehrilik ilişkilerinin geçerli olmaması gerektiğini sırasıyla şu şekilde vurgulamaktadır.

“Ticarete hemşehrilik olmaz. Bayramda, düğünde olur.” (Teks 12)

“Çok işe yaradığını zannetmiyorum. Ticarete aramayız. Herkes cenazede birleşir. İki gün sonra paslaşırlar. Daha ferdiyetçiyiz. 10 kuruş az olsa hiç affetmeyiz. Ama ölümüze de dirimize de gideriz!” (Teks 12)

Aynı görüşmeci ve Teks 19 nolu görüşmeci genel söyleme uygun biçimde ticari alışverişte “ekonomik çıkarın” sadece ön planda olduğunun altını çizmektedirler.

“Ticarete hemşehrilik olmaz. Bayramda, düğünde olur. (Devamı var) Çok işe yaradığını zannetmiyorum. Ticarete aramayız. Herkes cenazede birleşir. İki gün sonra paslaşırlar. Daha ferdiyetçiyiz. 10 kuruş az olsa hiç affetmeyiz. Ama ölümüze de dirimize de gideriz!” (Teks 19)

Teks 13 nolu görüşmeci Babadağlı olmanın tekstil iş kolunda genel itibariyle güvenilir bir imajın oluşmasına imkân vermesiyle beraber bu imajın ancak pratikte sürekli doğrulanmasıyla işlevini sürdürebileceğini eklemektedir.

“Babadağlı olmak bir kere maça 1-0 başlamak gibi bir şey. Sizin dışınızda gelişiyor. Ama siz Babadağlısınız diye bir şey yok. Adam sizi 40 yerden sorar. Sonucu değiştirebilir. Babadağlı olması belki bir nebze daha güven verebilir. Ama her Babadağlı'nın ticari zihniyeti de aynı değildir.” (Teks 13)

Teks 13 nolu görüşmeci ve Teks 16 nolu görüşmeci Babadağlılığın bir önceki kuşakta görece daha geçerli bir *toplumsal kaynaklar kümesi* veya başka deyişle *sosyal sermaye* sağladığını ifade etmektedirler.

“Tabi yarıyor. Eskiden daha çok işe yarıyordu. Baş sıkıştığı zaman sana geliyordu tabi.” (Teks 13)

“Eskisi gibi işe yaramıyor ama mesela Babadağlıyım dediğin zaman dikkat kesiliyor. Nerdensin? Kimlerdensin? Eski Babadağlılar tabi birbirini küçüklükten beri tanıyorlardı. Şimdikiler o kadar değil.” (Teks 16)

Teks 14 No’lu 2. Kuşak görüşmeciyeye göre Babadağlı olmak finans kuruluşlarında geçerliliği olabilen ve ekonomik sermayeye dönüştürülebilen bir sembolik sermayeye işaret etmekte.

“Dışarıdan belki Babadağlı’dan zarar gelmez gibisinden bir izlenim olabilir. Bir bankayla işin olduğunda etkisi oluyor. Bilir güvenilir olduğunuzu.” (Teks 14)

Aynı görüşmeci daha önce zikrettiğimiz gibi aynı malı aynı müşteriye satan hemşehriler arasında hemşehriliğin bu düzeyde işleminin birbirlerine rakip firmalar olarak mümkün olamayacağını belirtmekte.

“Nasıl ben hemşehrimi 2. planda işe almayı düşünüyorsam o da benim gibi düşünüyordur. Bazen bazı işlerimiz vardır. Bir tanıdıklarımıza vermeyiz. Aynı meslektensek, aynı müşteriye mal satıyorsak, istemem mal satmasını. Yeni geliştirdiğin modeli san dokutturayım demeyiz. Sebebi müşterimim bulunduğu çevreye o malın aynısını veya benzerini satmaya kalkışır.” (Teks 14)

Teks 16 nolu ve Teks 17 nolu olan 2. Kuşak görüşmeciler Denizli dışındaki iş çevresinde Babadağlıların piyasada güvenilir olmalarından dolayı sahip oldukları itibara ve grup üyelerinin pratikte bu itibarı koruyucu eylemlerle sürdürülmesinin zorluklarına değinmekte.

“Güvenilir, dürüst olduğumuz için işimizde bize güvenirler. Babadağlı deyince bir prestij var. İstanbul’da mesela şivenizden adam Babadağlı olduğunuzu anlıyor. Bu da tabi avantaj getiriyor. İtibar getiriyor. Tabi onu sürdürmeniz lazım, patlayabilir!” (Teks 16)

“Babadağlılarda "paran kalmaz" tarzında bir itibarı oluyor belki. Bu devam da ediyor.” (Teks 17)

Teks 18 nolu 2. Kuşak görüşmeci Babadağlıların iş akitlerini üzerine yazdıkları ve resmi olmamasına karşın yaptırım gücü iş yapan çevreler arasında bir hayli güçlü olan “Babadağ pusulası”nın avantajlarını yıllar önce görmesine karşın günümüzde bir karşılığı olmadığını altını çiziyor.

“1990’lı yıllarda iç piyasada çalışırken bizde "pusula" denen bir kağıt vardı. Oraya sadece yazardık. Mustafa beye olan borcumu şu tarihte ödeyeceğim. Siz onu nereye götürürseniz götürün her yerde geçerliydi. İsterseniz getirirsiniz pusulayı ben meblayı öderim. Babadağlı olmanın sadece bu avantajını gördüm. Ben Babadağlıyım dediğim zaman kimse ilgilenmiyor.” (Teks 18)

Aynı görüşmeci ilk kuşakların arasındaki görece dayanışmanın olduğunu, buna karşın sonraki kuşaktan Babadağlıların arasında ancak “ekonomik çıkar” temelinde bir dayanışma olabileceğini eleştirel biçimde dile getiriyor.

“Önceki nesillerde var. Ama şimdi yok. 3. kuşaklardan hiçbir halt olmaz. Ama ileride menfaatleri çakışırsa iş yaparlar.” (Teks 18)

Denizli tekstil piyasasına fasoncu olarak giren ve dokumacı bir aileden gelmeyen Teks 19 nolu Babadağ kökenli görüşmeci, piyasaya dâhil olduktan sonra Babadağlı’ların tekstil iş kolunda etkinliklerini gözlemleyebildiğini ifade etmekte.

“Firmayı kurarken bir şeyin farkına vardım. Oda bu işle uğraşanların çoğu Babadağlı. 1994'ten sonra Ozanteks'in Ahmet Zorlu'nun Babadağlı olduğunu ve bu kadar etkin olduklarına şahit oldum. Gıda'da 100 kişi varsa 3-4 kişi Babadağlıdır. Ama tekstilde 70-80 kişi Babadağlı.” (Teks 19)

Teks 20 nolu Buldan kökenli görüşmeci günümüz iş piyasasında hemşehrilik bağların etkili olmamasına karşın, iş dışında Buldanlı olan diğer ağın üyeleri tarafından sizin adınıza harekete geçirilebilecek *kaynaklar kümesinin* (sosyal sermaye ve sembolik sermaye) olduğunu dile getirmekte.

“Buldan ismi kendisinden çok çok büyük. Hem Denizli içerisinde hem dışında sizi tekstille özdeşleştiriyor. Mesela ben İzmir'de ilk işimi Buldanlı olduğum için aldım. Gelişen dünyada bence çok değil. Buldan'daysa hemşehrilik pek işe yaramıyor. Denizli'deyse 1 tık. Benim bir arkadaşım Danimarka'ya erasmusla gitti. Ev sahibi çıktı. Gelde hemşehrilik yapma. Buldan'ın dışında Buldanlı dernekler çok fazladır.” (Teks 20)

Teks 21 No'lu firmanın Buldan kökenli görüşmecisi geçmişle mukayese edildiğinde iş ilişkilerinin bozulmuş olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca hemşehriliğin ticaretin nesnel kuralları içerisinde işletilmediğini eklemektedir.

“Mutlaka etkisi olmuştur. Her memlekette iyi insan çıkar, yamuk insanda çıkar Eskiden söz senetmiş. İnsanlar daha ahlaklı ve daha düzgünmüş. Borçluysan eğer ödemek için elinden geleni yapıyorsun. Şimdi bu işler değişti. İş ilişkilerinde hemşehrilik pek işletilmez.” (Teks 21)

Toparlayacak olursak şu eğilimler gözlenmektedir: Baskın konumdaki firmalar arasında Babadağlı olmak, Denizli tekstil sanayisinin dışında bir itibar sağlamasına karşın, hiç bir surette kendi aile firmasının menfaatini azamileştirmeye çalışan firmalar arasında, işleri kolaylaştırma veya arka çıkma anlamında işe yaramamaktadır. Bu tespit Kızılcaölük kökenli firma için de geçerlidir. Teks 8 No'lu firma Denizli kökenli olmadığı ve diğer hiçbir firmayla herhangi bir iletişimi olmadığı için herhangi bir değerlendirme yapmamıştır. Bu dokuz baskın konumdaki firmanın dışında sadece Teks

22 No'lu firmanın sahibi, hemşehriliğin ticaretin güvenilir biçimde yapılabilmesi için hâlâ geçerli bir ağ olduğunu ileri sürmüştür. Orta ölçekli Babadağ kökenli firmalar arasında da dominant firmalara benzer bir eğilim görülmesinin yanı sıra, orta ölçekli veya küçük ölçekli firmalarda aynı müşteriye mal satma durumunun daha yoğun biçimde olması, hemşehrilik veya akrabalık bağlarının ister istemez işletilemeyeceğini de bizlere net biçimde göstermektedir.

Denizli tekstil iş kolunda görüştüğümüz baskın firmaların %70'i Babadağ kökenlidir. Baskın konumdaki yedi Babadağlı kökenli firmanın sahipleri arasında hemşehrilik ve arkadaşlık bağları, ekonomik alanda firmaların birbirleriyle acımasız bir biçimde rekabet etmesinin önüne geçememektedir. Her firma, kendi kârını azamileştirme hususunda kapitalizmin temel buyruğunu temel almaktadır. Bununla birlikte, Denizli tekstil iş kolunda hem güçlü dayanışma ağlarının kurulabildiği hem de aynı zamanda her firmanın kârını maksimize etmek için dayanışma içerisine girdiği diğer firmalarla yüksek düzeyde bir rekabete girdikleri görülmüştür. Fakat, Denizli tekstil sanayisinin tarih boyunca getirdiği fason iş yapma veya fason iş yaptırma ekseninde temerküz eden dayanışmacı yanı, özellikle iş kolunda görece baskın konumda olan firmaların istekleri/çıkarları doğrultusunda gelişmektedir. Görünürdeki mevcut dayanışma, orta ölçekli veya küçük ölçekli firmaların mütehakkim firmaların ürettikleri ürünlerde rekabet edebilecek sermayeye sahip olmamaları ve mezkûr mütehakkim firmaların havlu siparişlerini kapabilmek için ve alanda mücadeleye rekabet edebilmek için orta ölçekli firmaların çok düşük kâr marjlarıyla çalışmak zorunda kalması, Michael Mann'in dediği anlamda aldatıcı bir iş bölümünü tesis etmektedir. Burada dağıtımcı iktidarın kolektif iktidara dönüşmesi gibi gözüken durum yanıltıcıdır. Bourdieu'nün dediği anlamda "eksik rekabet" yasaının geçerli olması, orta ölçekli veya küçük ölçekli firmaların görece mütehakkim olan firmaları alt edebilmeleri veya onların yerine geçebilmelerine olanak veren düzenekleri ortadan kaldırmıştır.

SONUÇ

Bu tez çalışmasında, Denizli tekstil sanayisinde baskın konumdaki Babadağlı ve Buldanlı aile firmalarının sermaye birikimi süreçlerinde, firma içindeki ve firmalar arasındaki üretimin ve emeğin organizasyonunun nasıl işlediği ve bu işleyişin hemşehrilik ve akrabalık bağlarıyla/ağlarıyla ne tarz bir ilişki içerisinde olduğu araştırılmıştır. Temel odağımızı baskın konumdaki Babadağlı ve Buldanlı firmalar oluşturmaya karşın, tarihsel süreç boyunca birikmiş mücadele ve çatışmaları *ekonomik alanda* daha net bir biçimde görmemize olanak sağlaması açısından orta ölçekli Babadağlı ve Buldanlı aile firmalarıyla da görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Denizli tekstil iş kolunda belli bir örneklem dâhilinde yaptığımız araştırmada, firmaların kökenleri farklılık arzemesine karşın daha çok Babadağ kökenli firma sahiplerinin yer alması, bilinçli bir seçimden ziyade hem üretimin hem de emeğin organize edilmesi süreçlerinde hangi toplumsal/etnik grubun öne çıktığıyla doğrudan ilişkilidir. Denizli’de tekstil iş kolunda baskın konumda olan firma sahiplerin kökenleri incelendiğinde; büyük çoğunluğunun Babadağlı olduğu tespit edilmiştir. Babadağ beldesiyle birlikte Buldan, Kızılcabölük ve Kale beldeleri de yüzyıllardır dokumacılığın veya işlemeciliğin yapılageldiği bölgeler olmasına karşın, 1980 sonrası süreçte Türkiye’de Castells’ci anlamda *kalkınmacı devletin* alt yapı destekleri ve yatırım teşvikleriyle ihracat yönelimli üretim gerçekleştiren ve uluslararası dağıtım zincirleri olan dev firmaların veya markaların fasoncusu haline gelen firma sahiplerinin büyük ölçüde Babadağlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca belirtmek gerekirse, *kalkınmacı devletin* Türkiye’de Denizli gibi yerel üretim birimlerindeki firmalara verdiği stratejik destekler, Çin, Japonya ve Güney Kore’deki aile firmalarının kültüre gömülü esnek örgütlenme becerilerinin devletin etkin müdahaleciliğiyle sanayinin birçok alanındaki üretim platformlarında açığa çıkmasına bir ölçüde benzemektedir.

Denizli tekstil iş kolunda 1980 öncesi belli konumlar elde etmiş olan Babadağ kökenli sanayiciler, devletin Bourdieu’nün deyişiyle *arzın ve talebin oluşması sürecine etkin katkı sunmak suretiyle ekonomik alanın dönüşümüne etkide bulunduğu bir güç* olarak, serbest piyasa ekonomisine geçişini, kendi lehlerine kullanabilme konusunda görece başarılı olmuşlardır. On yıllar önce, ilk önce dokumacı daha sonra dokuma tüccarı olarak konum aldıkları tekstil iş kolunda biriktirdikleri “ekonomik sermaye”leriyle beraber, uzun yıllardır bu üretim ve emek süreçlerini organize etme becerisinden kaynaklanan “bağlantılarının”, bir başka deyişle “sosyal sermaye”lerinin

başarılarına olan katkısı aşikârdır. 1950’li yıllardan itibaren tesis ettikleri küçük ölçekli aile firmalarını 1980 sonrasında büyük ölçekli aile firmalarına dönüştürmek suretiyle tekstil iş kolunda mütehakkim konumlar elde etmeleri ve kendilerinden sonra tekstil iş koluna dâhil olan firmalara⁸⁵ öncülük etmeleri, Denizli’de uzun bir geçmişe sahip olan fason yönelimli üretim organizasyonu ile doğrudan bağlantılıdır.

2006 itibariyle Amerika’da yaşanan konut temelli finans krizinin 2008 yılında tüm dünya piyasalarını belli düzeylerde etkilemesi ve Uzakdoğu ülkelerinin başta Çin olmak üzere Türkiye’nin geleneksel pazarları olan Amerika ve Batı Avrupa’daki Pazar paylarını kaydedeğer ölçüde daraltması sonucu yeni pazar arayışları, Denizli tekstil iş kolundaki tarihsel rekabeti daha da kızıştırmıştır. Küresel ağlar içinde örgütlenen ekonomik alanlardaki dönüşümlerin bunlara bağlı bir alt alan olarak Denizli tekstil iş kolunu etkisine maruz bıraktığı bir konjonktürde, birbirleriyle hem tarihsel bir rekabet içerisinde olan hem de işbirliği pratiği geliştirmiş ve aralarında “hemşehrilik”, “akrabalık”, “iş partnerliği”, “dostluk”, “arkadaşlık” gibi bağların içiçe geçtiği büyük ölçekli üretim gerçekleştiren baskın konumdaki firmalar, alandaki orta ölçekli firmalarla birlikte belli bir örneklem dâhilinde araştırılmıştır.

Denizli tekstil iş kolunda görüşme gerçekleştirdiğimiz baskın konumdaki firmalar, sermaye hacimleri ve yoğunlukları ve bunlarla doğrudan ilişkili iş tecrübesi, yurt dışı bağlantılarının geçmişi, Batılı dev dağıtım zincirleri olan firmaların iş yapma tarzının ve uluslararası standartlarda mal üretme bilgisinin öğrenilmesi ve uzmanlaşılacak tekstil ürünü itibariyle hiyerarşinin alt basamaklarındaki diğer firmalardan kendilerini farklılaştırmaktadırlar. Daha toparlayıcı bir ifadeyle; yarım yüzyıla yakın bir süredir firmaların oluşturduğu, Bourdieu’nün deyişiyle *ticari sermaye* (firmanın mal dağıtım ağı, pazarlama kaynakları ve satış gücüyle ilişkili olan sermaye biçimi), *teknolojik sermaye* (bilim ve teknoloji kaynakları), *sembolik sermaye* (marka adı, isim/ticari itibar), *ekonomik sermaye*, *finansal sermaye* (bankalara ulaşma üzerinden finansal kaynakların doğrudan ya da dolaylı hâkimiyeti) *sosyal sermayeleri* (firmalar ağına dâhil olma sayesinde ağda bulunan diğer firmaların sahip oldukları sermayeyi kendi menfaati adına harekete geçirmesi) itibariyle Denizli tekstil iş kolunda işgal ettikleri mütehakkim konumlar açısından alanda mücadele gösteren orta ölçekli ve küçük ölçekli firmalardan farklılaşmaktadırlar. Bununla beraber, görüştüğümüz baskın

⁸⁵ Mezkûr mütehakkim firmalardan kopan ya da orta ölçekli firma olarak uzun yıllardır alanda konum işgal eden firmalar.

konumdaki firmalar klasik tekstil ürünlerinin (havlu, bornoz, nevresim, çarşaf, bez vb.) üretiminin “yeni uluslar arası iş bölümü” çerçevesinde gelişmekte olan ülkelerin sanayilerine taşındığı bir konjonktürde, özellikle ulusötesi Batılı dev firmalara mal tedarik eden firmalar olmalarının yanı sıra bu firmalar; Denizli tekstil iş kolunda büyüme stratejileri çerçevesinde kendi markalarını (sembolik sermaye edinmenin bir çeşidi) oluşturmaya başlamaları nedeniyle, kendi aralarında da belli açılardan farklılaşmaktadırlar.

Bu firmaların birbirlerinden belli ölçülerde farklılaşma süreci; geçmişi yarım yüzyıla dayanan firma sahibinin bilgisi, becerisi ve girişkenliğinin ötesinde, işi bir bütün olarak firma içi ve firmalar arası örgütlenme becerisi, sermaye hacmi ve sermaye yoğunluğu (“ticari sermayesi”, “teknolojik sermayesi”, “sembolik sermayesi” ve firmanın ve dolayısıyla firmanın sahibinin “sosyal sermayesi” ve çocuklarının edindiği “eğitimsel sermaye” veya “kültürel sermaye”), uzmanlaşılın ürün ve Türkiye’deki “kalkınmacı devletin” serbest ticarete yönelik teşvik politikalarından ne ölçüde istifade ettiğiyle doğrudan bağlantılıdır.

Denizli kentinde, özellikle Babadağ beldesinde üretim yapmakta veya üretimi örgütlemekte olan zanaatkar kökenli dokumacıların on yıllar sonra mütehakkim konumlara yerleşecek firmalara dönüşmelerinde, 1950’lerden sonra kent merkezine yerleşmeleri, kritik bir geçiş evresini temsil etmektedir. Özellikle birinci kuşak firma sahiplerinin Babadağ beldesinde doğmuş olmasına karşın, sonraki yıllarda doğan ikinci kuşak ya da üçüncü kuşakların Denizli kent merkezinde doğması, artık bir dokumacılık beldesinin kabuğunu kırmak suretiyle dokuma ürünlerin ticaretini kent merkezinde üreten tüccarları doğurduğunu ve buradan ulusal pazarlara yayıldığını göstermektedir. Buldan kökenli baskın konumdaki firmanın ise kent merkezine göç etmemesi ve üretimini hâlâ geleneksel bir dokumacılık beldesi olan Buldan’da yapıyor olması, Buldan’a has bez işlemeçiliğinin üretim ve emek organizasyonunun fabrikasyon üretime uygun olmaması ve Buldan’a has dokumacılık zanaatini bilenlerin sadece Buldan beldesinde olmasıyla ilişkilidir.

1950’li yıllardan sonra Denizli kent merkezine gelen Babadağ kökenli birinci kuşak firma sahiplerinin tamamına yakınının Babadağ’da ilkökul düzeyinde formel bir eğitim aldıktan sonra eğitimlerine devam edememelerine karşın, ikinci kuşak erkek çocukların özellikle birinci kuşakların sahip olduğu görece çok düşük “eğitimsel

sermaye”ye zıt biçimde, yabancı dil eğitim veren ve İşletme ve Yönetim Bilimleri ağırlıklı branşlarla desteklenmek suretiyle, firmanın mütehakkim konumuna uygun stratejileri ileride üretebilecek yatkın sistemlerini/habitusu edinmeleri çalışılmıştır. Bu da birinci kuşakların sahip oldukları ekonomik sermaye veya finansal sermayeyi, ikinci kuşaklar üzerinden kültürel alana yatırım stratejileriyle tahvil ederek arttırmaya çalışmasıyla ilişkili gözükmektedir. Bunun yanı sıra Babadağ kökenli firmaların Denizli kent merkezinde okuyan ve eğitimsel sermayesi görece yüksek olan ikinci kuşak erkeklerin gördükleri eğitim dolayısıyla firmanın yönetimini devralacak olmaları ve kızlarında firmada kritik pozisyonlarda yer almalarına izin vermeyen branşlarda okutulmaları veya erkeklere görece düşük eğitimsel sermaye sahip olmaları, erkeklerin egemenliğinde olan sanayide kadınların uğramış olduğu Bourdieu’nün kavramsallaştırmasıyla “eril tahakküm”ün burada da yaşandığını göstermektedir. Ayrıca birinci kuşakların babaların formel eğitim süreçlerine ya hiç başlamamış olanlar ya da formel eğitim sürecine çok kısa bir süre katıldığı düşünüldüğünde, günümüze yaklaştıkça ekonomik sermaye/ticari sermaye/finansal sermaye artışına paralel olarak eğitimsel sermayenin de artmakta olması, kapitalizmin sermaye birikimini süreklileştirici stratejileriyle doğrudan ilişkilidir.

Babadağ kökenli ve Buldan kökenli baskın konumdaki firmaların eğitimsel sermayesi görece yüksek olan ikinci kuşak erkek çocukları dedelerinden babalarına devredilen dokumacılık zanaatinin ve ticaretinin inceliklerini babadan miras alarak sahip oldukları mesleki temelli kültürel sermayeye, ticari sermayeye, sembolik sermayeye ve sosyal sermayeye, okullardan edindikleri eğitimsel sermayeyi de eklemişlerdir. Böylece, mezkûr firmalar Denizli tekstil iş kolundaki baskın ve mütehakkim konumlarını bugünlerde daha da pekiştirecek sermaye hacim ve yoğunluğuna erişmişlerdir.

Babadağ kökenli firmaların kuruluş aşamalarında akrabalık ve hemşehrilik gibi toplumsal bağların rol oynamasına karşın, daha sonraki aşamalarda aralarında çıkan anlaşmazlıklar, sermaye hacmi ve yoğunluğunun şaşırtıcı biçimde artması, ortakların kendi çocuklarının artması vb. sebepler, akrabalık ya da hemşehrilik temelli ortaklıkların çözülmesine kapı aralamıştır. Kardeşini, kendi çocuklarını ve eşini dâhil ettiği yeni aile firmasında, artık firmaların parçalandığı, yeni firmaların zuhûr ettiği ve tüm yatırım stratejilerinin mevcut durumu yeniden üretebilmek için eğitimsel sermayesi

yüksek erkek çocuklarına yatırım yaptığı (Teks 1 No'lu Babadağ kökenli holdingleşen tek firmanın sahibinin eğitimsel sermayesi yüksek kızlarını hâriç tutarsak) bir süreç yaşanmıştır. Günümüzde birinci kuşakların yanında çalışan ya da işi tamamen devralmış ikinci kuşakların 2000'li yıllardan itibaren firma yönetiminde söz sahibi olduğu bir süreç hâlâ devam etmektedir. Bununla birlikte, Babadağ kökenli baskın konumdaki firmalar dokumacılık ve dokuma tüccarlığı yoluyla sahip oldukları sermaye birikimlerini, Türkiye'de Castellsci anlamda "kalkınmacı devletin" serbest ticaretin teşvik edildiği dönemler olan 1980'lerin başlarından itibaren kademeli biçimde ulus ötesi firmaların taşeronluğunu üstlenmek suretiyle, sanayileşmiş tekstil alanına kanalize etmeleri sayesinde, baskın konumlarını elde etmişlerdir. Denizli iş kolundaki görece mütehakkim konumların çoğunu tutan özellikle Babadağlı sanayicilerin büyük çoğunluğunu 2008 krizinden olumsuz olarak etkilenmelerine rağmen, mevcut durumlarını devam ettirdikleri görülmektedir.

Babadağ kökenli baskın konumdaki firma sahiplerinin, Denizli kent merkezindeki ikamet ettikleri semt ve mahalleler, kent merkezinin üst sınıflarının ve statü sahibi bireylerin yoğun oturduğu yerlerdir. Denizli kent merkezinde yoğunlaşmış işçi gruplarının yaygın olarak oturdukları semt ve mahalleler ise, düşük sınıfsal konum ve statülerin mekâna da yansması kabul edildiğinde, patronların ikamet ettikleri yerlerden uzak konumlara denk düşmektedir. Ayrıca, Denizli kent merkezinde birbirlerine çok yakın mahalle ve semtlerde oturan Babadağ kökenli birinci kuşak firma sahiplerinin, dâhil oldukları iş temelli resmi ağın, sadece kendi hemşehrilerinden oluşan ve daha çok tekstilcilerin üye olduğu yerel bir ağ olduğu ortaya çıkarılmıştır. Denizli tekstil iş kolundaki fason yönelimli üretim organizasyonunda, firmaların kendi aralarındaki rekabete karşın, gerektiği takdirde hemşehrilerin kendi aralarında güçlü dayanışma pratikleri sergilediklerinin ve mevcut fason yönelimli üretim organizasyonunun Denizli dışına çıkmaya gerek duymayan bir yapı göstermesinin dernek düzeyinde bir tezâhürü olarak görmekteyiz.

Denizli tekstil iş kolunu domine eden mütehakkim firmaların tümünün firmaya dâhil ettiği kardeş, eş ve çocukların dışında herhangi bir hemşehri ve akrabaya büyük ölçüde yer vermemekle birlikte, firmanın yönetim kuruluna aile dışı bir üyenin alınmadığı ve sermaye kontrolünün üye erkeklerden birinin tekelinde olduğu bir yapı hâkimdir. Bu yapı görüştüğümüz Babadağ, Buldan, Kızılcabölük ve Alaşehir kökenli

firmaların tümü için geçerlidir. Denizli tekstil iş kolundaki baskın konumdaki müteahhkim firmalarda ve orta ölçekli firmalarda yönetim kurulu aile üyeleri dışındaki kişilere kapalı bir yapı arzemesine karşın, departman sorumlularının çoğunun aile dışı profesyonellerden oluşması ve bu profesyonellerin aileyle yıllar boyunca kendini pekiştiren yüksek düzeyde bir güven ilişkisi tesis etmesi, firma içerisinde hem sermayenin/gücün kontrolü ve enformasyonun gizli tutulması anlamında kapalılığın hem de örgütün kendini yeniden üretebilmek için sıkı güven ilişkileriyle kurulmuş bir idari yapılanmanın bir arada mevcut olmasını getirmiştir.

Orta ölçekli firmalarla yapılan görüşmelerde daha net bir biçimde görülen aşağıda yer verdiğimiz bazı eğilimlerin çoğunun baskın konumdaki firmalarda da görüldüğü ortaya çıkarılmıştır. Genel olarak firma yönetiminin aile üyelerinden müteşekkil olmasının firmanın gelişimiyle olan olumlu ilişkisinin belli özelliklere dayandığı tespit edilmiştir: 1) Tekstil sektörü suistimale müsait olan yapısından (özellikle çok fazla miktarda hammaddenin ve paranın olmasından kaynaklanan) dolayı sadece aile üyelerinin kontrolü ve idaresinde olmak zorundadır. 2) Aile üyeleri arasındaki “saygı” ve “hürmet” ilişkisinin firmadaki işlerin hiyerarşik yapıya uygun biçimde organize edilmesinde çok önemli payları bulunmaktadır. 3) Ticarete uyulması gereken normlar büyük ölçüde Babadağ aile kültürü ve Buldan aile kültürü ile iç içe geçmiştir. 4) Aile üyelerinin aralarında hızlı bir biçimde karar vermeye olanak sağlayan yapı, kurumsal firmalardaki alınması gereken kararları yavaşlatıcı prosedürlere uyulmasına karşıt biçimde görece daha avantajlıdır.

Bir bütün olarak değerlendirildiğinde, tekstil iş kolunda görüştüğümüz baskın konumdaki firmalar ve baskın konumda olmayan orta ölçekli firmalar mezkûr özelliklerden dolayı, sermayenin kontrolü ve idaresini, Babadağ ve Buldan kültürüyle iç içe geçmiş (pedarşahi) paternalist himaye biçimlerinin de desteğini almak suretiyle güvence altına almaktadırlar. Bunun yanı sıra sermaye hacim ve yoğunlukları itibariyle kendi aralarında farklılaşan aile firmalarının tümünde, işin ehline verilmesi anlamında “liyakatin” ve “iş verimliliği”nin akrabalık ve hemşehrlik gibi geleneksel sosyal ağların kayırcılığının ötesinde belirleyici olduğu tespit edilmiştir. Hemşehrlik ve akrabalık bağlarının artık yüksek düzeylerde sermayeye sahip olan firmalarda işlerin yürümesi anlamında ayak bağı olduğu ve bu tür ilişkilerin suistimale kapı aralaması firma yönetiminin akraba ve hemşehrliğin bu bağlamda uzak durulması gereken toplumsal

bağlar olduklarını tüm firmalarda neredeyse genel-geçer bir durum olarak karşımıza çıkarmaktadır. Buna ilaveten, görüştüğümüz orta ölçekli aile firmaların kendi firmasında akraba çalıştırılmasına imtinâ ile bakma eğiliminin alandaki baskın konumdaki firmalardan konumu dolayısıyla farklılaştığını göstermektedir. Orta ölçekli bu firmalarda akraba çalıştırmaya imtinâ ile bakma eğilimin arkasında, akraba olmayan çalışanların akraba olan çalışanlara göre gerektiği takdirde daha rahat işten çıkarılması ve akrabalar arasında büyüyebilecek genel bir huzursuzluğa kapı aralamamakla doğrudan ilişkili olduğunu göstermektedir.

Denizli tekstil iş kolunda baskın konumdaki on firmanın hangi üründe uzmanlaştığına bakmak suretiyle, hem baskın konumdaki firmaların kendi aralarında hem de alandaki orta ölçekli firmalardan kendilerini ayırt eden konumları anlamaya dönük bilgileri tespit edebilmek mümkün gözükmektedir. Teks 1 No’lu Babadağ kökenli firmayla Teks 8 No’lu Alaşehir kökenli firma⁸⁶, Denizli tekstil iş kolundaki ayırt edici konumun da ötesinde Türkiye pamuklu tekstil alanında da ayırt edici biçimde öne çıkan firmaları temsil etmektedirler. Bu iki firmadan ilkinin (Babadağ kökenli firmanın esas üretim bölgesi Bursa ve Çorlu’da bulunan entegre üretim tesislerinde) Denizli’de imalat ve pazarlamadan oluşan iki birimi faaliyet göstermektedir. Alaşehir kökenli firma ise Türkiye’nin en büyük entegre üretim tesisi olan (Denizli tekstil piyasasında tek) diğer firmayı temsil etmektedir. Özellikle alanda mütehakkim konumları işgal eden iki firmanın (bu iki firmada aynı zamanda bir çok farklı sektörde işteğal eden holdingleri oluşturmaktadır) uzmanlaştıkları ürün açısından Denizli tekstil sanayinin görüştüğümüz diğer baskın konumdaki firmalarının ve orta ölçekli firmaların yaygın olarak ürettiği ürün olan “havlu” ve “bornoz”u kendi üretim tesislerinde üretmedikleri, nevresim, çarşaf ve perdelik kumaş konusunda hem Denizli’de hem Türkiye ölçeğinde mütehakkim konumlar elde ettikleri ortata çıkarılmıştır. Bununla beraber sahibinin Babadağ kökenli olduğu Teks 1 No’lu firmanın ulusötesi firmalardan

⁸⁶ Teks 1 No’lu firma sahibinin 2002 seçimlerinden bu yana hükümetin başında olan ve adından da hemen anlaşılacağı üzere kalkınmacılık ideolojisini parti programının merkezine koyan Adalet ve Kalkınma Partisi’nin lideri Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ile yakın temaslar içerisinde olduğu, medyada da birçok kereler dillendirilmiştir. Bunun yanı sıra Teks 8 No’lu firmanın insan kaynakları müdürünün çalıştığı firmanın sahibinin AKP’li olduğunu açıkça beyan etmesi Özal’ın bir devamı olarak görülen bu partinin tepedeki firmalar tarafından ne ölçüde benimsendiğine ilişkin güçlü ipuçları vermektedir. Denizli yerel siyasal alanın ve ürettiği siyasal yatkinlikler hem seçim sonuçları hem de söylem analiziyle birlikte açıklamaya çalışan basılmış titiz bir doktora çalışması için bkz. Çeğin, Güney. (2013). *Denizli Politik Haritalar ve Politik Eğilimler*, Laodikya Yayınları, Denizli.

gelen siparişleri alandaki diğer baskın konumdaki ve orta ölçekli firmaların kaynaklarını harekete geçirmek suretiyle fason olarak yaptırdığı gözlenmiştir.

Bunun yanı sıra Teks 2 nolu firmanın havlu, bornoz ve nevresimin yanısıra dikiş ipliği imalatında uzmanlaştığı, Teks 5 nolu dominant firmanın da aynı şekilde havlu, bornoz ve nevresim üretimiyle beraber ev giyiminde uzmanlaştığı tespit edilmiştir. Bu iki firma da gerekli görüldüğünde havlu siparişlerini diğer firmalara fason olarak dokutmaktadır. Ayrıca bu 9 dominant firma arasında kendine has ürettiği Buldan işlemeciliği ve Türkiye tekstil piyasasının neredeyse yarısına sağladığı floş iplik sayesinde Teks 22 nolu sahibinin Buldan kökenli olduğu firma, tekstil iş kolunda özgün ve ayırt edici bir konuma sahiptir. Bu firmaların dışındaki Teks 3 No'lu firma havlu ve bornoz üretiminin yanı sıra alanda pamuk ipliği ve kumaş ticaretinde uzmanlaşmıştır. Teks 6 No'lu firma da havlu ve bornozun yanı sıra pamuk ipliği imalatıyla, Teks 7 No'lu firma havlu ve bornozun yanı sıra kumaş imalatıyla, Teks 9 No'lu firma havlu ve bornoz az yer kaplamakla beraber iç giyim ve örme giyimde alanda ayırt edici bir konuma sahiptir.

Yukarıda birbirinden sermaye hacim ve yoğunlukları itibariyle de bir ölçüde farklılaşma olan firmaların gerek Denizli tekstil iş kolunda ürettikleri ürün itibariyle gerekse ulusötesi dev firmaların siparişlerini büyük ölçüde Denizli tekstil iş kolunun tüm firmaların kalite ve maliyeti tutturması kaydıyla bir kısmını veya tamamını fason olarak yaptırmaları bakımından, piyasayı hakimiyetleri altında tuttukları görülmektedir.

1980 sonrasında Türkiye'nin "kalkınmacı devlet" olarak ihracat yönelimli birikim rejimine geçmesinden sonra, Denizli'nin organize sanayi sitelerinde ve civarında yoğun bir biçimde kümeleşen tekstil firmalarının arasında uzun bir geçmişe sahip olan fason iş yapma ve fason iş yaptırma pratikleri 2013 koşullarında da dinamik bir biçimde devam etmektedir.

Bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Bourdieu'nun firmaların birer birer oluşturduğu ekonomik alan üzerindeki temel yaklaşımı üzerinden, fason yönelimli üretim organizasyonu bağlamında Denizli tekstil iş kolunun yapısı hakkında şu yargılara varmak mümkündür: 1) Neo-klasik iktisadın ideal şartlarda tam rekabete ulaşan ve rasyonel bir biçimde eyleyen firma anlayışına zıt biçimde, Denizli tekstil iş kolundaki firmalar sermaye hacim ve yoğunlukları itibariyle alanda aldıkları konumun

sağladığı güçle hareket edebilmektedirler. Dolayısıyla, eşit koşullara sahip olmayan firmalar arasındaki güç ilişkilerinin yaşandığı bir durum mevcuttur. 2) Denizli tekstil iş kolunda faaliyet gösteren firmaların sermayelerinin görece hacim ve yoğunluğunun ayırt edici biçimde öne çıkması, alanın ya da piyasanın büyük bir kısmını (ürettikleri ürünü o kalitede ve hacimde kendilerin üretebilmesi, firmanın ticari itibarı/ismi dolayısıyla oluşan sembolik sermayesi, teknolojik sermayesi, finansal sermayesi ve Denizli iş kolunun tüm üretim araçlarını kendi siparişleri adına hızlı bir biçimde hareket edebilmelerini sağlayan sosyal sermayeleri vasıtasıyla) kontrol edebilmelerini sağlamıştır. Özellikle görece en baskın konumdaki Teks 1 ve Teks 8 No'lu firmanın yanı sıra, diğer görece baskın konumdaki firmalar sermayeleri itibarıyla belli ürünlerde uzmanlaşmak suretiyle, tek büyük tedarikçi olarak alanı kontrolleri altında tutma gücüne erişmişlerdir. Denizli iş kolunda da tam rekabete karşıt biçimde “eksik rekabet” yasaının geçerli olduğu ve ekonomik alanın bahsettiğimiz hiyerarşik yapısının monopolist firmaların mütehakkim konumunu yeniden üretmeye eğilimli olduğu görülmektedir. 3) Görece baskın konumdaki firmaların Denizli tekstil iş kolundaki mütehakkim konumları, dengeli ve istikrarlı bir konfigürasyona sahip ve neo-klasik iktisatçıların çok fazla dillendirdikleri değişime oldukça dirençlidir. Bu mütehakkim konumların özellikle teknolojik devrimler yoluyla altüst edilebilme ihtimali olmasına karşın, orta ölçekli firmalar ya da küçük ölçekli firmalar mezkûr durum gereği çok küçük kar marjlarıyla çalıştıkları için bu durumlarını değiştirebilecek pozisyonlardan çok uzaktırlar. 4) Ulusötesi firmalar mezkûr mütehakkim firmalarla bağlantıya geçmektedirler ve özellikle bu firmaların üzerinden siparişlerini vermektedirler. Bu da mütehakkim firmalara kaliteyi tutturduğu müddetçe, en düşük fiyatı veren firmaya siparişi fason olarak yaptırabilme gücü sağlayabilmektedir.

Bu işleyiş içerisinde sermaye hacim ve yoğunluğu açısından yer alan baskın konumdaki firmaların, özellikle havlu siparişlerini Denizli tekstil alt alanında yer alan firmalara fason verme sürecinde fasoncu firmaların ve büyük ölçüde orta ölçekli fasoncu firmaların çok düşük kâr marjlarıyla çalışarak haksız bir rekabete yol açtığı görülmektedir. Bunun temel nedenini, fason olarak malını yaptıkları Denizli'deki tepe firmaların Bourdieücü manada alandaki ismi/ticari itibarı olarak sembolik sermayesinden⁸⁷ istifade ederek alanda mücadele kozunu arttırmak istemesiyle

⁸⁷ Genellikle firmalar kendi internet sitelerine referans olarak iş yaptıkları firmaların isimlerini yazarak ayırt edici biçimde ticari itibarı olan firmalardan istifade etmeye çalıştıkları görülmektedir.

ilişkilendirilebiliriz. Ayrıca dominant firmaların özellikle bazıları (özellikle Babadağlı dominant firmalar arasında) kendi aralarındaki (arkadaşlık, dostluk, iş partnerliği ile iç içe geçmiş akrabalık ve hemşehrilik ağını) ağın kaynaklarını harekete geçirerek, bir başka deyişle sosyal sermayesini kullanmak suretiyle diğer firmaların üretim araçlarını kendi siparişini karşılayabilme adına yüksek düzeyde maliyet avantajı elde etmektedir. Bu da aynı zamanda işverenlerin birbirlerine rakip firmalar olmalarına karşın sınıfsal ve statü temelli kaygılardan dolayı kolektif hareket ettiklerini göstermiştir. Bu dayanışma aynı zamanda sendikal örgütlenmeye karşı uzun yıllardır kolektif hareket etmelerinde de kendini göstermektedir.

Orta ölçekli firmalarda alandaki baskın konumdaki firmalarda olduğu gibi, firmanın alandaki konumunu sürdürmeye çabaladığı bir rekabet ortamında, Bourdieu'nün deyişiyle diğer alanlardan görece özerkleşmiş bir mikrokozmos olarak "işin iş olduğu" (business is business) ekonomik alanda üretilen malın "kalitesi" ve maliyeti'nin, akrabalık ve hemşehrilik ilişkileriyle iç içe geçmiş firma ilişkilerinde de belirleyici ölçüt olduğu ortaya çıkmıştır. Alana dâhil olma, oyunda yer alma ve iş yapma noktasında arkadaşlık ve dostluk ilişkileri/bağları akrabalık ve hemşehrilikle belli ölçülerde iç içe geçmiş ama büyük ölçüde ötesinde olan bir işlev görmektedir. Örneğin eski bir personelin yeni açılan bir firmada müdür olması sizinle fason ilişkilere girme noktasında etkili olabilmektedir. Ayrıca kapitalist üretim koşullarının hâkim olduğu Denizli tekstil alt alanında, fason iş yaptırma veya fason iş yapma ilişkisinde hemşehrilik veya akrabalık bağlarının kalite ve maliyetin ölçü alındığı bir başka deyişle, "işin iş olduğu" bir ekonomik alanda işletilmeyeceği alandaki tüm faillerin bildiği bir oyun kuralıdır.

Fason ilişkilerde, firmalar özellikle kendisiyle düzenli olarak çalışabilecek belirli firmalarla çalışabilmesine karşın partnerler gerektiği taktirde değiştirilebildiği esnek bir yapı hakimdir. Orta ölçekli firmalar dominant firmaların sahip olduğu *sembolik sermaye*ye (marka adı ve isim/ticari itibar) yeterli ölçüde sahip olmadıklarından dolayı, deyim yerindeyse "iş kapma" anlamında aralarında keskin bir rekabet yaşamaktadır. Özellikle iç piyasaya üretim yapan orta ölçekli firmalarda, müşteriler çakışmadığı sürece birbirlerine fason iş verebilmektedirler. Birbirlerine fason iş verirken, malın nihai hali alma aşamasını aldığı konfeksiyon hariç diğer kısımlar (dokuma, haşıl, çözü, boya) alanda aynı zamanda mücadele ettikleri rakip firmalara dahi fason olarak

yaptırılabilir. Özellikle ihracatçı firmalarda birbirlerine mal dokutmalarına rağmen konfeksiyon işinin kesinlikle birbirlerine devredilmedikleri ortaya çıkarılmıştır. Aldıkları siparişleri bir diğer firmaya konfeksiyon vermenin koşulu ise; fason vereceği firmanın entegre tesise sahip olmamakla birlikte sadece konfeksiyon kısmıyla piyasada fasoncu olarak hizmet verebilmesi olduğu tespit edilmiştir.

Denizli tekstil iş kolundaki firmalar arasındaki ilişkiler ve bu ilişkilerdeki değişimlerin bazı açılardan da olsa Üçüncü İtalya'daki Emilia-Romagna bölgesindeki süreçlerle benzeştiğini belirtmek gerekmektedir. Denizli, 1980 sonrası kapitalizmin küresel bir biçimde yeniden yapılandırılması sürecinde inşa edilen yeni uluslararası iş bölümünde, özellikle Batılı dev firma ve markaların işçi hareketlerinin kitlesel hareketlerinden ve işçi lehine çıkarılan iş yasalarının kısıtlayıcılığından kurtulabilmek için, emeğin ucuz olduğu ve sendikal hareketlerin cılız olduğu bir bölge olarak üretimini kaydırduğu zanaat temelli bir bölgedir. Kuzey İtalya'daki büyük firmaların üretimlerini Emilia Romagna'nın da dâhil olduğu Üçüncü İtalya'daki küçük ölçekli işletmelere kaydirmaları, bu firmaların içinde ve arasında geleneksel dikey yapılanmalardan ziyade yatay temele dayanan işbirliği temelli ilişkilerin hâkim olması, taşeron ağlarıyla biçimlendirilen firmaların yerel bölgede birbirlerine yakın konuşlanması, firmaların aletlerini ve kaba materyallerini birbirleriyle paylaşmaları ve aldıkları siparişleri birbirlerine aktarmaları ve böylece maliyetlerin ve risklerin paylaşılması, günümüze yaklaştıkça küçük ölçekli bir çok firmanın ve imalatçının piyasadan silinmesi ve büyük ölçekli üretim yapan firmaların iş kolunu daha çok domine etmesi, geleneksel sosyal kimliklerin zayıflaması ve yeni hiyerarşilerin ve çelişkilerin ortaya çıkması, Denizli tekstil iş kolunun geçmişi ve bugünkü durumuyla ilgili yaptığımız tespitlerle uyumluluk arz etmektedir.

Görüşüğümüz Babadağ kökenli firmaların özellikle birbirleriyle daha çok fason ilişkilere girmeleri, Babadağlıların her birine ait güvenilirlik veya dürüstlük gibi (t)özcü özelliklerinden ziyade işin suistimal edildiği takdirde Babadağlıların sahip olduğu sosyal sermayeyle ağdaki diğer aktörleri harekete geçirmek suretiyle zararını karşılayabilme olanağına sahip olmasıyla ilişkilidir. Bununla birlikte bu suistimal ya da ekonomik akitlere sadık kalmama durumu Babadağlı olmanıza rağmen bu statü grubunun ayrıcalıklarından hızlı bir biçimde men edilmenize de yol açabilmektedir. Bu aynı zamanda bir statüyü temsil eden Babadağlılığın, aynı iş kolunda faaliyet gösteren

firmalar olduklarında ekonomik menfaatlerine zarar getirecek üyelere ekonomik yaptırımlar getirmek suretiyle rahatlıkla statü grubunun dışında da bırakabileceklerini göstermektedir.

Denizli’de firmalar, birbirleriyle girdikleri fason ilişkilerin dışında “geçici” veya “esnek” işçi gruplarını da kendi firmalarında özellikle konfeksiyon, paketleme ve taşıma işlemleri sırasında taşeron olarak çalıştırmaktadırlar. “İçeriye fason” olarak alanda adlandırılan bu işlemde; firmalar hem ciddi bir maliyet avantajı sağlayabilmekte hem de malın son halini diğer firmaların görebilme ihtimalini işçileri içeri kapatmak suretiyle en aza indirebilmektedir. Özellikle içeriye sokulan bu işçiler sosyal güvenliği olmayan, çok düşük ücretlerde çalışmak zorunda olan Güney Doğulular, yakın illerden gelen Göçmenler ve Çingelerden oluşmaktadır. Son yıllarda özellikle havlu işinin konfeksiyon, paketleme ve taşıma işlerinde aracı olarak muhtar ve servis şöförlerinin yanı sıra, ailenin erkek üyeleri kendi aile üyelerini, akrabalarını ve tanıdıklarını pederşahi (paternalist) bir emek yapılanması üzerinden fason olarak firmalara hizmet tedarik ettirmektedir. Özellikle Denizli tekstil iş kolunda 2008 kriz sonrası görece rahatlamanın olduğu 2011 yılından itibaren firmalar, fason ilişkilere daha yoğun bir biçimde girmektedir. Bu da özellikle fason çalışan firmaların ve bahsettiğimiz grupları fason işlere kanalize eden aracılardan, fason fiyatları firmaların aleyhine olacak biçimde arttırmalarına yol açmıştır.

Denizli tekstil iş kolunda dokuma, haşıl-çözü, boya, baskı gibi işlemleri yapanların daha çok erkek olmalarına karşın, evlerinde örme ve dikme gibi işlerde belli bir yatkınlık geliştirdikleri için konfeksiyon kısmında kadın işçiler yoğun biçimde seferber edilmektedir. Konfeksiyon işlemi, dokunan ürünün en çok emek gerektiren kısmı olarak emeğin daha yoğun bir biçimde kullanımını gerektirmektedir. Bununla birlikte malın bitiş aşamasına denk geldiği için özellikle ulusötesi firmalara mal tedarik eden Denizli iş kolundaki müteahhkim firmalar tarafından ayrı bir titizliğin gösterildiği bir aşamaya tekabül etmektedir. Bu aşamada kadın emeğinin yoğun bir biçimde kullanıldığı Arlı’nın yaptığı çalışmada da bulgulanmıştır. 1990’dan 2000’e kadar tarımda çalışan kadın profil kendini tekrar etmesine karşın, özellikle imalat sanayi iş kollarında kadın emeğinin yoğun biçimde arttığı ve özellikle Sarayköy tekstil sanayisinde kadın emeğinin yoğun olduğu bir imalat merkezi haline geldiği ortaya çıkarılmıştır. Ayrıca, kendi çalışmamızda Denizli’de görüştüğümüz çoğu baskın

konumdaki firmadan görece en mütehakkim konumları işgal eden Teks 1 ve Teks 8 No'lu firmanın kadın emeğinin yoğun olduğu bu bölgeden işçilerini yoğun biçimde tedarik ettikleri tesadüfi değildir. Bunun yanı sıra, Denizli'nin en fazla işçi çalıştıran Alaşehir kökenli Teks 8 No'lu firmanın Sarayköy'de üretim tesislerinin olması ve işçilerinin de büyük çoğunluğunu bu bölgeden tedarik etmesi, 2000 yılından çalışmamızı yaştığımız 2013 yılına kadar kadın emeğinin tekstil sektöründe kullanımının yoğun biçimde devam ettiğini göstermektedir.

Çalışan kadınların bir kısmının gönüllülük esasından ziyade, evdeki babaları veya kocaları tarafından zorla çalıştırıldığı ve emeklerinin bütününe el konulduğu da çalışmamızda ortaya çıkarılmıştır. Konfeksiyon yoğun çalışan kadınların pederşahi (paternalist) bir emek piyasası içerisinde yer aldığı görülmektedir. Özüğurlu'nun çalışmasında da (2008: 202-212), Denizli'deki küresel fabrikalardaki kadın işçilerin dünyadaki küresel fabrikalardaki genel eğilimle uyumluluk arzettiği ileri sürülmüştür. Kadın işçilerin işçilik deneyimlerinde pederşahi (paternalist) aile yapılarının etkisi çok belirgindir. Evdeki otoriteyi temsil eden baba, erkek kardeş veya kocanın egemen olduğu mezkûr yapı, çalıştıkları fabrikalarda işçi servislerindeki servis şöförleri, fabrika içerisinde de ustabaşılar aracılığıyla yeniden üretilmektedir. Bu rolün sembolleştiği makam ise fabrika sahipleridir. Servislerde erkekler arkasında toplu biçimde oturulur, yemekhaneye erkeklerden önce veya sonra toplu biçimde katılırlar.

Bizim çalışmamızda da örneğin; konfeksiyon yoğun çalışan Kızılcabölük kökenli Teks 9 No'lu firmanın görüşmecisi, Alaşehir ve Sarıgöl'den servis şöförlerine emanet edilmek suretiyle paternalist bir yapı içerisinde özellikle evli olmayan bayan işçi getirdiklerini ve bu işçilerin zarfla aldıkları ücretleri, babalarına zarfı açmaksızın vermek zorunda olduklarını ifade etmiştir. Hatta babaların bazı durumlarda kızlarını dövebildiklerini de eklemiştir.

Denizli tekstil iş kolunda faaliyet gösteren Babadağ kökenli baskın konumdaki firmalar ve orta ölçekli firmalar akrabaların üretim sürecini aksatabilecek merasimlere toplu halde katılması, yönetimle olan bağlarından dolayı suistimalinin görmezden gelineceğini varsayması ve firma sahibinin gelişimini ve refah düzeyini kıskanması gibi nedenlerle, firmalarında çalıştırılmasına olumsuz bakmaktadır. Özellikle 1990'ların başlarından itibaren Denizli tekstil sanayisinde özellikle Babadağ kökenli firmaların

gerçekleştirdikleri yüksek ihracat rakamlarıyla sıçrama içerisinde olduğu döneme denk gelmektedir.

Özellikle Babadağ kökenli baskın konumdaki firmaların birinci kuşak temsilcilerinin kapitalizmin sermaye birikimi sağlayabilmek için israfı kesinlikle yasaklayan etik koduna sahip oldukları ve bunu da da İslam dininin israfı kesinlikle yasaklayan telkinleriyle de pekiştirdikleri tüketim pratiklerinde belirgin bir biçimde görülmektedir. Orta ölçekli firmalarda da tüketim pratiklerinde öznel tercihlerden veya kişisel arzulardan ziyade iş ilişkisi içerisinde olduğu kişilerle (alacaklı olan ve ödeme bekleyen firmalar ya da işçiler) olan ilişkiler tüketim pratiklerini daha yoğun biçimde belirlemektedir. Bu eğilimin sadece orta ölçekli firmalarda olmayıp, baskın konumdaki firmalarda da mevcut olduğu gözlenebilmektedir. Tüketim pratiklerinin öznel veya kişisel tercihlerden ziyade, tekstil iş kolunda faaliyet gösteren kapitalist bir müteşebbis olarak içinde bulunduğu bağlantılar/ilişkilerde yer aldığı konum itibariyle şekillenmektedir.

Denizli iş kolunda baskın konumda olan firmaların tekstil dışında kâr marjı görece yüksek sektörlerde de faaliyet göstermeleri bu firmaların on yıllardır tekstil sektöründe elde ettikleri sermaye birikiminin tekstil dışı sektörlerle yatırım yapmalarına olanak vermesiyle mümkün olmuştur. On yıllara dayanan ve özellikle 2008 krizinde baskın konumdaki birçok firmanın iflas ettiği ve veya başka deyişle alan dışı kaldığı bir bağlamda, bu firmalar siparişlerinde hacim olarak belli düşüşler yaşamalarına rağmen, başka sektörlerde iş yapmalarını finanse edecek bir ekonomik sermayeye sahip oldukları görülmektedir. Tekstil sektörünün, mermer, enerji veya gayrimenkul gibi sektörlerle görece daha az kâr getirdiği bilinmesine karşın, Denizli iş kolundaki firmaların başka sektörlerde faaliyet gösterebilmelerini sağlayan şey, on yıllardır alandaki diğer firmalara görece ayırt edici biçimde öne çıkan sermaye hacmi ve yoğunluğuna sahip olarak özellikle uzun yıllardır istikrarlı bir şekilde devam eden ulusötesi firmalara mal tedarikinde monopolist bir konuma yerleşmiş olmalarıdır. Örneğin, mermer sektöründe alınması zorunlu olan makineler yüksek maliyetli üretim araçlarını oluşturmaktadır. Bundan dolayı, tekstil iş kolunda ancak uzun yıllara dayanan ve ihracat yönelimli çalışan görece mütehakkim olan firmaların elde ettiği artı-değerle girişilebilecek bir sektörü oluşturmaktadır. Orta ölçekli firmaların ise hobi düzeyinde de olsa daha çok tarım alanında yatırım yaptıkları görülmüştür. Baskın konumdaki firmalar gibi görece

yüksek kâr getiren alanlar da yatırım yapamamaktadırlar. Daha çok hobi düzeyinde de olsa tarımsal üretimde yoğunlaştıkları görülmektedir.

Denizli tekstil iş kolunda görüştüğümüz baskın firmaların %70'i Babadağ kökenlidir. Baskın konumdaki yedi Babadağlı kökenli firmanın sahipleri arasında hemşehrilik ve akrabalık bağları, ekonomik alanda firmaların birbirleriyle acımasız bir biçimde rekabet etmesinin önüne geçememektedir. Bununla birlikte, Denizli tekstil iş kolunda hem güçlü dayanışma ağlarını kurabildiği hem de aynı zamanda her firmanın kârını maksimize etmek için dayanışma içerisine girdiği diğer firmalarla yüksek düzeyde bir rekabete girdikleri görülmüştür. Bununla birlikte, Denizli tekstil sanayisinin tarih boyunca getirdiği fason iş yapma veya fason iş yaptırma ekseninde temerküz eden dayanışmacı yanı, özellikle iş kolunda görece baskın konumda olan firmaların istekleri/çıkarları doğrultusunda gelişmektedir. Görünürdeki mevcut dayanışma, orta ölçekli veya küçük ölçekli firmaların mütehakkim firmaların ürettikleri ürünlerde rekabet edebilecek sermayeye sahip olmamaları ve mezkûr mütehakkim firmaların havlu siparişlerini kapabilmek için ve alanda mücadeleye rekabet edebilmek için orta ölçekli firmaların çok düşük kâr marjlarıyla çalışmak zorunda kalması, Michael Mann'in dediği anlamda dağıtımçı iktidarın kolektif iktidara dönüşmesi gibi gözükürken aldatıcı bir iş bölümünü tesis etmektedir. Burada dağıtımçı iktidarın kolektif iktidara dönüşmesi gibi gözükürken durum yanıltıcıdır. Bourdieu'nün dediği anlamda "eksik rekabet" yasaının geçerli olması, orta ölçekli veya küçük ölçekli firmaların görece mütehakkim olan firmaları alt edebilmeleri veya onların yerine geçebilmelerine olanak veren düzenekleri ortadan kaldırmıştır ve tam rekabet modelinin tam işlemediği durumlarda görülebilen tekelleşme yönünde olan bir kapitalizmin işlediğini söylemek mümkün gözükmektedir.

KAYNAKLAR

- Aktay Y. (2007). “Pierre Bourdieu ve Bir Maxwell Cini Olarak Okul”, *Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi*, (der: G. Çeğin, E. Göker, A. Arlı, Ü. Tatlıcan) İletişim Yayınları, İstanbul.
- Arlı, A. (2009). *Sosyal Mekânda Farklılaşma: Denizli’de Kırsal/Kentsel Dönüşüm 1990-2000*, (Basılmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Armatlı-Köroğlu B. (2006). “Üretim Örgütlenmesine Yeni Bir Bakış: Denizli ve Gaziantep’teki Girişimci Ağları”, *Değişen Mekân, Mekânsal Süreçlere İlişkin Tartışma ve Araştırmalara Toplu Bakış: 1923-2003*, (der: A. Eraydın), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Ayata S. (1988). “Kasabada Zanaat Üretimi ve Toplumsal Tabakalaşma: Buldan”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, sayı 15/1-2. s. 49-72.
- Ayata S. (1990). “Aile İşletmesinin Krizi: Serbest Piyasa Ortamında Buldan Dokuma Sanayi”, *Toplum ve Bilim*, sayı 48-49. s. 163-185.
- Babadağlı Sanayici ve İşadamları Derneği (2004). *Babadağlılar Albümü*, Denizli.
- Bachelard, G. (2013). *Bilimsel Zihnin Oluşumu*, (çev: Alp Tümertekin), İthaki Yayınları, İstanbul.
- Bachelard, G. (2009). *Uygulamalı Akılcılık*, (çev: Emine Sarıkartal), İthaki Yayınları, İstanbul.
- Baert, P. (2009). *Sosyal Bilimler Felsefesi: Pragmatizme Doğru*, (çev: Ümit Tatlıcan), Küre Yayınları, İstanbul.
- Becker G. S. (1993). “Nobel Lecture: The Economic Way of Looking At Life”, *Journal of Political Economy*, Vol. 101, no. 3 pp. 385-409.
- Becker, G. S (1993). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, University of Chicago Press, Chicago.
- Belek, İ. (2010). *Esnek Üretim Derin Sömürü*, Yazılama Yayınevi, İstanbul.
- Biggart N. W. (2002). “Introduction”, *Readings In Economic Sociology*, (ed. Nicole Woolsey Biggart), Oxford, Blackwell Publishers.
- Block F., Somers M. R. (2002). “Ekonomist Yanılgının Ötesi: Karl Polanyi’nin Holistik Toplum Bilimi”, *Tarihsel Sosyoloji: Bloch’tan Wallerstein’e Görüşler ve Yöntemler*, (der: T. Skocpol, çev: Ahmet Fethi), Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.
- Bourdieu P., Wacquant L. (2003). *Düşünümsel Bir Antropoloji İçin Cevaplar*, (çev: Nazlı Ökten), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Bourdieu P., vd., (1991). *The Craft of Sociology: Epistemological Preliminaries*, Aldine de Gruyter, New York and Berlin.

- Bourdieu P. (1977). *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge University Press, Cambridge, England.
- Bourdieu P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Routledge and Kegan Paul, Londra.
- Bourdieu P. (1996). *The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*, Polity Press, Cambridge.
- Bourdieu P. (2005). "Principles of Economic Anthropology", *The Handbook of Economic Sociology*, (ed. Neil Smelser ve Richard Swedberg), New Jersey, Princeton University Press.
- Bourdieu P. (2010). "Sermaye Biçimleri", *Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri*, (der: M. M. Şahin, A. Z. Ünal, çev: Mehmet M. Şahin), Değişim Yayınları, İstanbul.
- Borman G. D., Dowling M. (2010). "Schools and Inequality: A Multilevel Analysis of Coleman's Equality of Educational Opportunity Data", *Teachers College Record*, 112 (5), s. 1201–1246.
- Brusco S. (1982). "The Emilian Model: Productive, Decentralization and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, 6. pp. 167-184.
- Burt, S. R. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, United, Harvard University Press, States of America.
- Burt S. R. (2001). "Structural Holes versus Network Closure As Social Capital", *Social Capital: Theory and Research*, (ed. N. Lin, K. Cook, R. S. Burt), New Jersey, Transaction Publishers.
- Castells, M. (2005). *Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür Cilt 1*, (çev: Ebru Kılıç), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Castells, M. (2007). *Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür Cilt 3*, (çev: Ebru Kılıç), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Cillov, H. (1949). *Denizli: El Dokumacılığı Sanayi*, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayınları, İstanbul.
- Coleman J. S. (2010). "Beşeri Sermayenin Yaratımında Sosyal Sermaye", *Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri*, (der: M.M. Şahin, A. Z. Ünal, çev: Figen Uzar), Değişim Yayınları, İstanbul.
- Cuche, D. (2013). *Sosyal Bilimlerde Kültür Kavramı*, (çev: Turgut Arnas), Bağlam Yayıncılık, İstanbul.
- Çeğin, G. (2013). *Denizli Politik Haritalar ve Eğilimler*, Laodikya Yayınları, Denizli.
- Çetindamar D. (1993). "İkinci Sınai Eşik", *Toplum ve Bilim*, sayı 56-61, s. 206-209.
- "Denizli'de Sektörler Çeşitleniyor", (Mart, 2014). *Denizli Ticaret Odası Haber Gazetesi*.
- Denizli Ticaret Odası (2010). *Ekonomik Yönüyle Denizli 2011*, Denizli.

- Denizli Ticaret Odası (2011). *Ekonomik Yönüyle Denizli 2012*, Denizli.
- Denizli Ticaret Odası (2012). *Ekonomik Yönüyle Denizli 2013*, Denizli.
- Desai M. (2008). “Neo-Klasik Ekonomi”, *Modern Toplumsal Düşünce Sözlüğü*, (der. William Outhwaite, çev: Melih Pekdemir), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Dikmen A. A. (2000). “Küresel Üretim, Moda Ekonomileri ve Yeni Dünya Hiyerarşisi”, *Toplum ve Bilim*, sayı 86. s. 281-302.
- Dirlik, A. (2009). *Kriz, Kimlik ve Siyaset: Küreselleşme Yazıları*, (çev: Sami Oğuz), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Dirlik, A. (2010). *Postkolonyal Aura: Küresel Kapitalizm Çağında Üçüncü Dünya Eleştirisi*, (çev: Galip Doğduaslan), Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, İstanbul.
- Dirlik, A. (2012). *Küreselleşmenin Sonu mu?*, (çev: İsmail Kovacı ve Veysel Batmaz), Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Durkheim, E. (1992). *İntihar*, (çev: Özer Ozankaya), İmge Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Durkheim, E. (2006). *Toplumsal İşbölümü*, (çev: Özer Ozankaya), Cem Yayınevi, İstanbul.
- Eceral T. Ö. (2006). “Ekonomik Coğrafyaya Kurumsal Yaklaşım: Denizli Örneği”, *Değişen Mekân, Mekânsal Süreçlere İlişkin Tartışma ve Araştırmalara Toplu Bakış: 1923-2003*, (der: A. Eraydın), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Emirbayer M. (2012). “İlişkisel Bir Sosyoloji İçin Manifesto”, *Tözcülüğün Tasfiyesi: İlişkisel Sosyolojide Temel Yaklaşımlar*, (der: G. Çeğin, E. Göker, çev: Uygur Lezgin Kaya ve Emrah Göker), NotaBene Yayınları, Ankara.
- Ergüneş N.(2009). “Finansallaşma Döneminde Türkiye Ekonomisinin Küresel Bütünleşmesi”, *Finansallaşma ve Kapitalizmin Krizi*, haz: C. Lapavitsas, Yordam Kitap, İstanbul.
- Ferri M., White Timoty J. (1999). “Regionalism, Cooperation, and Economic Prosperity: Effective Autonomy in Emilia Romagna” *Mediterranean Quarterly*, 10. 3, s. 89-106.
- Field, J. (2006). *Sosyal Sermaye*, (çev: Bahar Bilgen ve Bayram Şen), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Fine, B. Filho, A S. (2012). *Marx'ın Kapitali*, (çev: Nail Satlıgan), Yordam Kitap, İstanbul.
- Fine, B. (2011). *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı: Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler*, (çev: Ayşegül Kars), Yordam Kitap, İstanbul.
- Frisby D. (2011). “Sosyolojinin Temeli”, *George Simmel Sosyolog, Sanatçı, Düşünür*, (der: Jale Özata Dirlikyapan, çev: Jale Özata Dirlikyapan), Doğu Batı Yayınları, Ankara.

- Göker E. (2007). "Ekonomik İndirgeci mi Dediniz?", *Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi*, (der: G. Çeğin, E. Göker, A. Arlı, Ü. Tatlıcan), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Granovetter M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *The Sociology of Economic Life*, (ed. Mark Granovetter ve Richard Swedberg), Boulder, Colorado, Oxford, Westview Press.
- Granovetter M. (1973). "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78: 6 pp. 1360-1380.
- Granovetter M. (1983). "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited." , *Sociological Theory*,1. pp. 201-233.
- Guerrien, B. (1999). *Neo-Klasik İktisat*, (çev: Ertuğrul Tokdemir), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Güler Ş. (1971). "Türkiye'de Küçük Pamuklu Dokuma Sanayiinde Çalışan Sosyo-Ekonomik Motifli Gruplarla İlgili Olarak Babadağlı Dokumacılar Üzerinde Yapılan Bir Araştırmanın Bazı Sonuçları", *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Felsefe Bölümü Dergisi*, Cilt 9, sayı 0, s. 127-157.
- Harriss J., De Renzi P. (2010). "Sosyal Sermaye Kavramı: 'Kayıp Halka mı Yoksa Analitik Olarak mı Kayıp?", *Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri*, (der: M. M. Şahin, A. Z. Ünal, çev: Meltem Çelik ve Mehmet Murat Şahin), Değişim Yayınları, İstanbul.
- Harvey, D. (2006). *Postmodernliğin Durumu*, (çev: Sungur Savran), Metis Yayınları, İstanbul.
- Harvey, D. (2012). *Sermaye Muamması*, (çev: Sungur Savran), Sel Yayıncılık, İstanbul.
- Hauberer, J. (2011). *Social Capital Theory: Towards A Methodological Foundation*, VS Research.
- Kandel D. B. (1996). "Coleman's Contributions to Understanding Youth and Adolescence", *James S. Coleman*, (edit. J. Clark), Taylor & Francis, Bristol.
- Kumar, K. (2004). *Sanayi Sonrası Toplumdan Post-Modern Topluma Çağdaş Dünyanın Yeni Kuramları*, (çev: Mehmet Küçük), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Layder, D. (2006). *Sosyal Teoriye Giriş*, (çev: Ümit Tatlıcan), Küre Yayınları, İstanbul.
- Leo Panitch., vd., (ed.), (2011). *Socialist Register 2011, Bu Defaki Kriz*, (çev: Umut Haskan), Yordam Kitap, İstanbul.
- Lin N. (2010). "Sosyal Sermaye Network Kuramının İnşası", *Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri*, (der: M. M. Şahin, A. Z. Ünal, çev: Adem Öğüt ve Cihat Erbil), Değişim Yayınları, İstanbul.

- Loyal Steven., vd., (ed.), (2004). *The Sociology of Norbert Elias*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mann, M. (2012). *İktidarın Tarihi: Başlangıcından 1760'a Kadar Toplumsal İktidarın Kaynakları Cilt 1*, (der: Gülben Salman ve Soner Torlak, çev: Esin Saraçoğlu, Soner Torlak, Emre Kolay, Olcay Sevimli), Phoenix Yayınevi, Ankara.
- Marx K. (1990). *Louis Bonaparte'in 18 Brumaire'i*, (çev. Sevim Belli), Sol Yayınları, Ankara.
- Marx K., Engels F. (1999). *Komünist Parti Manifestosu*, (çev: Yılmaz Onay), Evrensel Basım Yayın, İstanbul.
- Mutluer, M. (1995). *Gelişimi Yapısı ve Sorunları ile Denizli Sanayii*, Ege Üniversitesi Basımevi, İzmir.
- Mütevellioğlu N., vd., (der.) (2009). *Küreselleşme, Kriz ve Türkiye'de Neoliberal Dönüşüm*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Ödel, H. (1999). *Denizli'de Tekstil Sanayii ve Geleneksel Üretim Merkezleri Buldan, Babadağ Tavas Kızılcabölük*, (Basılmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Öğüt, V.S. (2013). *Metodolojik Bireyciliğin Eleştirisi*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Özatalay C. (2012). "Ekonomi Teorisi ile İlişkisi İçinde Bourdieu: Bir Komprador mu, Bir Eleştirmen mi ?", *İ.Ü. E.F. Sosyoloji Dergisi*, 3. Dizi, Sayı 25, s. 57-83.
- Özgür H. (2006). "Bir Yerel Gelişme Öyküsünün Farklı Yorumları: Denizli Ekonomisi Araştırmaları" *Değişen Mekân, Mekânsal Süreçlere İlişkin Tartışma ve Araştırmalara Toplu Bakış: 1923-2003*, (der: A. Eraydın), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Özügürlü, M. (2008). *Anadolu'da Küresel Fabrikanın Doğuşu: Yeni İşçilik Örüntülerinin Sosyolojisi*, Kalkedon Yayınları, İstanbul.
- Pınarcıoğlu, M. M. (2000). *Development of Industry and Local Change*, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Yayınları, Ankara.
- Polanyi, K. (2006). *Büyük Dönüşüm: Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri*, (çev: Ayşe Buğra), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Portes A. (1998). "Social Capital: It's Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, Vol. 24, pp. 1-24.
- Putnam R. (2010). "Tek Başına Bowling: Amerika'nın Azalan Sosyal Sermayesi", *Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri*, (der: M. M. Şahin, A. Z. Ünal, çev: Adem Öğüt ve Cihat Erbil), Değişim Yayınları, İstanbul.
- Richter, R. (2012). *Sosyolojik Paradigmalar*, (çev: Necmeddin Doğan), Küre Yayınları, İstanbul.
- Rinaldi A. (2005). "The Emilian Model Revisited: Twenty Years After", *Business History*, Vol. 47, 2. pp. 244-266.

- Smelser N., Swedberg R.. (2005): “Introducing Economic Sociology”, *The Handbook of Economic Sociology*, (ed. Neil Smelser ve Richard Swedberg), United States of America, Princeton University Press.
- Swartz, D. (2011). *Kültür ve İktidar Pierre Bourdieu'nün Sosyolojisi*, (çev: Elçin Gen), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Swedberg R., Granovetter M. (1992). “Introduction”, *The Sociology of Economic Life*, (ed. Mark Granovetter ve Richard Swedberg), Boulder, Colorado, Oxford, Westview Press.
- Swedberg R. (1997). “New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?”, *Acta Sociologica*, 40. pp. 161-182.
- Hopkins T. K., Wallerstein I. (1999). *Geçiş Çağı Dünya Sisteminin Yörüngesi (1945-2025)*, (çev: Nuri Ersoy, Ender Abadoğlu, Orhan Akalın, Yücel Kaya), Avesta Yayınları, İstanbul.
- “Tekstilin başkenti Denizli’de sendikalı kalmadı”, (17 Eylül 2011). *Hürriyet*.
- Tilly, C. (2011). *Demokrasi*, (çev: Ebru Arıcan), Phoenix Yayınevi, Ankara.
- Tilly C. (2012). “Eşitsizliğin İlişkisel Unsurları”, *Tözcülüğün Tasfiyesi: İlişkisel Sosyolojide Temel Yaklaşımlar*, (der: G. Çeğin, E. Göker), çev: Kemal Özdil), NotaBene Yayınları, Ankara.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2011). *Seçilmiş Göstergelerle Denizli 2010*, Ankara.
- Türkün-Erendil, Asuman. (1998). *Using critical approach in geographical research: An attempt to analyze the transforming nature of production and reproduction in Denizli*, (Basılmamış Doktora Tezi), Orta Doğu Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Türkün-Erendil A. (2000). “Mit ve Gerçek Olarak Denizli-Üretim ve İşgücünün değişen yapısı: Eleştirel Kuram Açısından Bir Değerlendirme”, *Toplum ve Bilim*, sayı 86, s. 91-117.
- Vandenbergh F. (2012), “‘Gerçek İlişkiseldir’: Pierre Bourdieu’nün Üretken Yapısalcılığının Epistemolojik Bir Analizi”, *Tözcülüğün Tasfiyesi: İlişkisel Sosyolojide Temel Yaklaşımlar*, (der: G. Çeğin, E. Göker, çev: Ümit Tatlıcan), NotaBene Yayınları, Ankara.
- Varol Ç. (2006). “Üretim Örgütlenmesine Yeni Bir Bakış: Denizli ve Gaziantep’teki Girişimci Ağları”, *Değişen Mekân: Mekânsal Süreçlere İlişkin Tartışma ve Araştırmalara Toplu Bakış: 1923-2003*, (der: A. Eraydın), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Wacquant L. (2007). “Pierre Bourdieu: Hayatı, Eserleri ve Entelektüel Gelişimi”, *Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi*, (der: G. Çeğin, E. Göker, A. Arlı, Ü. Tatlıcan, çev: ÜmitTatlıcan), İstanbul: İletişim Yayınları, 2007.
- Wallerstein, I. (2006). *Tarihsel Kapitalizm*, (çev: Necmiye Alpay), Metis Yayınları, İstanbul.

- Weber, M. (2002). *Sosyoloji Yazıları*, (çev: Taha Parla), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Weber, M. (2010). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*, (çev: Emir Aktan), Alter Yayıncılık, Ankara.
- Weber, M. (2012). *Ekonomi & Toplum Cilt: 1*, (çev: Latif Boyacı), Yarı Yayınları, İstanbul.
- Zeynep B., Saraçoğlu D. Ş. (2009). “Firmalar Arası Değişim İlişkileri Kapsamında Fason Üretim: Denizli ve Gaziantep Tekstil Sektörü Örneği” *Toplum ve Bilim*, sayı 114, s. 214-237.

İNTERNET KAYNAKLARI

- Boyacı, O. N (2011). Tekstilin başkenti Denizli’de sendikalı kalmadı,
<http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/18755781.asp> (17/09/2011).
- Denizli Sanayi Odası. (2011). Çardak Organize Sanayi Bölgesi'nin Torba Yasa Kapsamında Yatırım Teşvikleri Bakımından Komşu İller (Afyon-Uşak) İle Eşitlenmesi,
http://www.dso.org.tr/userFiles/File/cardakOSB_tesvik_torbayasa.pdf (10/10/2013).
- Denizli Sanayi Odası. (2011). Havlu Kumaş Dokuma Ve Hazır Giyim Konularında İthalatta Korunma Önlemleri (Antidamping) Alınmasına İlişkin Başvuru ve Antidamping Kararı,
http://www.dso.org.tr/userFiles/File/dokuma_antidamping.pdf (10/10/2013).
- Denizli Sanayi Odası. (2011). DSO Bastırdı, Denizli Tekstilde İstedğini Aldı. Ucuz Çin Tekstil Ürünlerine Vergi Geldi,
http://www.dso.org.tr/default.php?CAT_ID=4&SUB_MENU=1&DUYURU=1&DUYURU_ID=326 (11/10/2013).
- Göker, E. (2007). Bourdieu’den Sonra Ekonomik Sosyoloji,
<http://istifhane.files.wordpress.com/2010/04/ekonomiksosyolojibourdieu.pdf> (08/08/2013).
- İstanbul Sanayi Odası (2013). Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2012,
<http://www.iso.org.tr/projeler/arastirmalar/turkiyenin-500-buyuk-sanayi-kurulusu> (11/10/2013).
- İstanbul Sanayi Odası (2013). Türkiye’nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2012,
<http://www.iso.org.tr/projeler/arastirmalar/turkiyenin-500-buyuk-sanayi-kurulusu> (11/10/2013).
- Milliyet Gazetesi (2009). “Denizli’de Neler Oluyor?”,
<http://www.milliyet.com.tr/Ekonomi/HaberDetay.aspx?aType=HaberDetayArsiv&KategoriID=3&ArticleID=1148194> (09/10/2009).
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, (2012). “2011 Yılı Sanayi Kapasite Raporu İstatistikleri” TOBB,
<http://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/sanayi-kapasite-raporu-istatistikleri.php> (11/11/2013).

Türk, B. (2007). Eril Tahakkümü Yeniden Düşünmek: Erkeklik Çalışmaları İçin bir İmkan Olarak Pierre Bourdieu, <http://aleyhtar.org/wp-content/uploads/2012/02/eriltahakkum.pdf>. (08.07.2013).

ÖZGEÇMİŞ

1981 yılında Üsküdar'da doğdu. İlköğretim ve lise eğitimini İstanbul'da bitirdi. 2004 yılında İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji bölümünde lisans eğitimini tamamladı. 2005 yılının sonuna doğru Pamukkale Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyoloji bölümünde araştırma görevlisi olarak göreve başladı. 2010 yılında “*Yapısal-İnşacı Perspektiften İntihar Eylemlerinin Sosyal Belirlemelerinin Sosyolojik Bir Analizi: 1985-2007 Denizli İli Örneği*” başlıklı teziyle Pamukkale Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini tamamladı. Erasmus Öğrenci Değişim Programı çerçevesinde Almanya'nın Siegen Üniversitesinde yüksek lisans eğitiminin tez yazım aşaması esnasında araştırmalarda bulundu. Çalışma konuları, sosyal teori, tarihsel sosyoloji ve ekonomi sosyolojisidir. Halen Pamukkale Üniversitesi Sosyoloji bölümünde araştırma görevlisidir.