

DENİZLİ TEKSTİL SANAYİSİNDE SOSYAL SERMAYE: BASKIN AİLE FİRMALARININ ÜRETİM VE EMEK ÖRGÜTLENMESİNDE AKRABALIK VE HEMŞEHRİLİK İLİŞKİLERİ

Mustafa GÜLTEKİN*

Özet

Bu çalışma, Denizli tekstil sanayisinde bulunan baskın konumdaki Babadağ ve Buldan kökenli aile firmalarının üretimi ve emeği nasıl organize ettiklerini ve bu süreçte hemşehrlik ve akrabalık bağlarının sosyal sermaye olarak oynadığı rolü açıklamaya çalışmaktadır. İlişkisel sosyolojinin bazı kavramların kullanıldığı çalışmada, sermaye miktarları itibarıyla baskın olan Babadağ ve Buldan kökenli firmalar, aynı kökendeki baskın konumda olmayan firmalarla etnografi temelli bir alan araştırmasıyla belli bir örneklem dâhilinde incelenmiştir. Mezkûr firmalar aralarında keskin bir rekabet geliştirmelerinin yanı sıra, bilhassa aralarındaki hemşehrlik ve akrabalık gibi bağlar dolayısıyla çıkar temelli dayanışmacı ilişkiler de inşa edebilmişlerdir. Ayrıca, baskın firmaların görece baskın olmayanların özellikle üretmediği ürünlerde uzmanlaşmaları ve baskın firmaların kar marjı görece yüksek tekstil dışı sektörlerde faaliyet göstermeleri, baskın olmayan firmalarla tersine çevrilmesi çok güç olan tahakküm ilişkilerini yeniden üretmektedir. Mezkûr eşitsiz ilişki yapısı, Üçüncü İtalya'daki sanayi bölgelerindeki dönüşümlerle belli bakımlardan benzeşmekle birlikte, Denizli tekstil sanayisi bilhassa kalkınmacı bir devlet olan Türkiye'nin genel politikaları doğrultusunda endüstriyel gelişimini sürdürmektedir.

Anahtar Kelimeler: Denizli, Tekstil, Babadağ, Buldan, Firma, Bourdieu, Sosyal Sermaye.

SOCIAL CAPITAL IN THE TEXTILE INDUSTRY OF DENİZLİ: KINSHIP AND FELLOW CITIZENSHIP RELATIONSHIPS IN THE PRODUCTION AND LABOUR ORGANISATION OF THE DOMINANT FAMILY FIRMS

Abstract

This study aims to explain how the family firms of Babadağ and Buldan origin which are dominant in the textile industry of Denizli, organize production and labour and how kinship and fellow citizenship relationships play a role as social capital in this process. In the study where some concepts of relational sociology have been used, family firms of Babadağ and Buldan origin which are dominant in terms of capital, were examined along with the firms of same origin that are not dominant, via an ethnography-based research in line with specific sampling. The aforementioned firms established a steep competition among themselves as well as interest-based solidarist relationships originating from the ties of kinship and fellow citizenship between one another. Moreover, the fact that the dominant firms specialise in the products that the non-dominant ones cannot produce and that the dominant firms engage in non-textile industries with a high profit margin regenerates the oppression relationships with the non-dominant firms which are very difficult to be reversed. Not only the aforementioned relationship structure is similar to the transformation in the industrial zones of Third Italy, the textile industry of Denizli maintains its development in parallel to the industrial policies of Turkey which is a rather developmentalist government.

Keywords: Denizli, Textile, Babadağ, Buldan, Firm, Bourdieu, Social Capital

* Arş. Gör., Pamukkale Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, Denizli.
e-posta: mustafagultekin2@gmail.com

1. GİRİŞ

Bu çalışma, Denizli tekstil sanayisinin küresel kapitalizme ulus ötesi taşeron ağlarıyla eklenilen bir üretim merkezi haline dönüşmesinde, öncü rolü olan Babadağlı ve Buldanlı aile firmalarının, üretim ve emek süreçlerini nasıl organize ettiklerini ve bu süreçlerde bir kaynaklar kümesi olarak “sosyal sermaye”nin akrabalık ve hemşehrilik biçiminde oynadığı rolü ele almaktadır. Denizli, ileri endüstrileşmiş ülkelerin kapitalizmi yeniden yapılandırması ve dünya ekonomisinden büyük ölçüde farklılaşmış biçimde küresel ekonominin⁹⁹ oluşması sürecinde, Türkiye’nin bir “kalkınmacı devlet”¹⁰⁰ olarak 1980’li yıllardan sonra serbest piyasa ekonomisine geçmesinin sonuçlarından olan sanayi bölgeleri oluşturma politikasıyla ilişkili müdahaleciliğinden kayda değer biçimde istifade edebilmiş kentlerden biridir. Ayrıca, bu kent Türkiye’de zanaat temelli bir geçmişe sahip olarak, klasik pamuklu tekstil ürünlerini ihracat yönelimli üreten yerel sanayi kümelerinin de¹⁰¹ en önde gelenlerinden biri haline gelmiştir. 1980’lerden itibaren Türkiye’de devletin ithal ikameci politikaları geride bırakarak serbest piyasa ekonomisine geçişi, oluşmakta olan dünya küresel piyasalarına klasik tekstil ürünleri tedarik eden Denizli tekstil sanayisinin bir ihracat platformuna

⁹⁹ Castells, 2005:127-128

¹⁰⁰ 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

¹⁰¹ Post-fordizm ve esnek uzmanlaşma meseleleri üzerine ciddi bir literatür doğmuş ve özellikle “Üçüncü İtalya” olarak adlandırılan yeni sanayi bölgeleri, kapitalizmin yeniden yapılandırılması sürecinin önde gelen mekanlarından biri haline gelmiştir. Bu süreçle ilgili detaylı bir tartışma için bkz. Brusco, 1982: 167-184; Rinaldi, 2005: 244-266

dönüşmesine yol açtı. Denizli tekstil sanayisi, 1990’larda ihracat ağlarını genişletebilmiş, 2000’li yılların başlarında Türkiye’deki ekonomik krizi büyük ölçüde fırsata çevirebilmişse de, 2008 finans krizinin ilk yıllarında günümüzde hala etkilerini hissettiren ve Denizli tekstilinin öncü firmalarının birçoğunu ve orta ölçekli birçok firmayı piyasadan sildiği veyahut iflasın eşiğine getirdiği sarsıntılı bir dönemden geçmiştir.

Çalışmamızı yürüttüğümüz sıralarda,¹⁰² iş kolunda hala faaliyet göstermekte olan firmaların toparlanma emareleri belirmesine rağmen, eski ihracat rakamlarının büyük ölçüde düştüğü, mevcut firmalar arası rekabetin hem üretim hem de emek sürecinde daha da kızıştığı ortaya çıkarılmıştır. Bu çalışma mezkûr gelişmelerin yaşandığı bir konjonktürde, Bourdieucü anlamda *sermaye hacmi ve yoğunluğu*¹⁰³ açısından baskın konumda olan ve baskın konumda olmayan orta ölçekli Babadağ ve Buldan kökenli firmaların, üretim ve emek organizasyonundaki dayanışmacı ve rekabetçi ilişkilerini, sermaye biriktirme sürecindeki stratejilerini ve akrabalık ve hemşehrilik ağlarının bu süreçte oynadığı rolü araştırmaktadır.

¹⁰² 2012 yılının Ekim ayıyla 2013 yılının Aralık ayı arasındaki zaman diliminde saha çalışması gerçekleştirilmiştir.

¹⁰³ Bourdieu, *La Distinction* (1979) adlı eserinde, toplumsal uzayın koordinat sisteminde birinci boyutun; faillerin farklı türleriyle sahip oldukları sermayenin toplam hacmini temsil ettiğini, ikinci boyutun ise, sermayenin toplam hacmi içinde farklı sermaye türlerini, bir başka deyişle “ekonomik” ve “kültürel sermaye”nin ağırlıklarının temsil edildiğinin altını çizer. Bourdieu, 2006: 20

1940'lerden günümüze değin, sosyal bilimlerin çeşitli disiplinleri etrafında, Denizli tekstil sanayisinin sanayileşme hızına paralel biçimde, Denizli'deki tekstil sanayisi üzerine yazılmış hatırı sayılır bir literatür doğmuştur.¹⁰⁴ Bu literatür içerisinde büyük ölçüde sosyologların ve diğer sosyal bilimlerin belli dönemlerde yürüttüğü araştırmalar da mevcuttur. Denizli kent sanayisi, dokumacı kasabalar ve ilerleyen yıllarda kent merkezindeki organize sanayi sitelerinde kümelenmiş tekstil sanayisi üzerine yapılmış ve araştırma problemimizi anlamamıza imkân tanıyan çalışmaları; 1940-1980 arası yıllarda yapılmış çalışmalar,¹⁰⁵ 1980-2000 arasında yapılmış çalışmalar¹⁰⁶ ve 2000 yılından günümüze kadar yapılmış çalışmalar¹⁰⁷ olarak kategorize edebilmek mümkündür.

Aile firmalarında hemşehrilik ve akrabalık temelli ortaklıkların yoğun biçimde yaşandığı bir dokuma ve işleme kenti olan Denizli'de, öne çıkan sınaî gelişmişliğin bütün aile firmaları için aynı düzeyde bir sermaye birikimi sağlamadığı, orta ölçekli ve küçük ölçekli üretim gerçekleştiren firma sayılarının sayısının görece çok fazla olmasıyla da gözlemlenebilecek bir olgudur. Denizli tekstil sanayisinde, aralarında akrabalık ve hemşehrilik bağları olan firma sahipleri, fason yönelimli üretim ve emek organizasyonunda, hem dayanışmacı hem de rekabetçi ilişkiler geliştirmişlerdir ve araştırmamızı gerçekleştirdiğimiz 2013 konjonktüründe de bu pratikleri devam

ettirmektedirler. Bu dayanışmacı ve rekabetçi ilişkilerin yapısının, özellikle sayıları az olan belli sayıdaki baskın aile firmalarının lehine, orta ölçekli firmaların ise aleyhine olacak biçimde, tersine çevrilmesi zor biçimde yeniden üretilmesi, bölgede müteahhkim konumları işgal eden Babadağ ve Buldan kökenli aile firmalarının araştırılmasını özellikle daha da manidar kılmaktadır. Bu çalışmada tablonun bütününe görebilmek açısından hem baskın (dominant) konumdaki firmalar hem de aynı kökenden gelen orta ölçekli firmalar¹⁰⁸ araştırmaya dâhil edilmiştir.

Bu çalışma, Bourdieu'nün ilişkisel kavramsal seti aracılığıyla, *hem sermaye hacim ve yoğunlukları* itibariyle birbirlerinden görece farklılaşan büyük ölçekli baskın firmaların (hem de aynı kökenden gelen orta ölçekli firmaların) akrabalık ve hemşehrilik ağlarının sağladığı kaynakları veya başka deyişle "sosyal sermaye"lerini,¹⁰⁹ diğer sermaye biçimleriyle ilişkisel şekilde inşa etmeye çalışmıştır.

¹⁰⁸ Sermaye hacim ve yoğunlukları itibariyle görüşülen firmalar alanda faaliyet gösteren baskın konumdaki firmalar ve baskın konumda olmayan çoğu orta ölçekli firmalar olarak görüşmeler sırasında iki kısma ayrılmıştır. Baskın konumda olan Babadağ kökenli 7 firma, Buldan kökenli 1 firma, Kızılcabölük kökenli 1 firma ve Alaşehir kökenli 1 firmayla görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte, Babadağ kökenli 10 ve Buldan kökenli 2 orta ölçekli firmayla görüşmelerde bulunulmuştur.

¹⁰⁹ Bu çalışmada "sosyal sermaye"; firma sahiplerinin çalışanlarıyla ve firma sahiplerinin birbirleriyle arasındaki hemşehrilik ve akrabalık bağlarının/ağlarının, kendi adlarına veya kendi çıkarlarına seferber edebildiği toplumsal kaynaklar kümesini ifade etmektedir.

¹⁰⁴ Derli toplu bir literatür çalışması için bkz.

Özgür, 2006: 213-258

¹⁰⁵ Cillov, 1949; Güler, 1971: 127-157

¹⁰⁶ Ayata, 1988: 49-72; Ayata, 1990: 163-185; Mutluer, 1995; Ödel, 1999; Dikmen, 2000: 281-302; Türkün-Erendil, 1998; Türkün-Erendil 2000: 91-117; Pınarcıoğlu, 2000

¹⁰⁷ Özügürlü, 2004; Armatlı Köroğlu, 2006: 397-420; Özelçi Eceral, 2006: 458-480; Varol, 2006: 421-457; Arlı, 2009; Başak ve Saracoğlu, 2009: 214-237

Çalışmanın uygulamalı kısmı için düzenlenmiş yarı-yapılandırılmış derinlemesine görüşme formu¹¹⁰ hem niceliksel bilgi elde etmeye hem de niteliksel bilgi elde etmeye yönelik olarak, araştırmanın amaçlarına uygun biçimde tasarlanmıştır. Aile firmalarının birinci kuşak temsilcileri, ikinci kuşak temsilcileri ya da aile üyeleriyle görüşme imkânı elde edemediğimiz durumlarda firmanın çeşitli departmanlarında müdürlük görevini icra eden profesyonel çalışanlarla görüşülmüştür.

2. ARAŞTIRMANIN KAVRAMSAL VE TEORİK TASARIMI

2.1 Epistemolojik Bir İzahat

“Sosyal dünya”nın neye benzediği, buna bağlı olarak sosyal bilimsel bir araştırmanın nesnesini hangi kavramsallaştırmalarla inşa ettiği, “araştırma nesnesi”ni inşa etme sürecinde hangi temel soruyu formüle ettiği, “ortak kanı”nın, “sağduyu”nun ve toplumsal felsefenin kabullerinden kopmak suretiyle bu soruyu hangi bilimsel araçlarla cevaplamaya çalıştığı veya deneye tabi kıldığı,¹¹¹ en temel epistemolojik süreçlere ve metodolojik prosedürlere işaret etmektedir. 20. yy.ın başlarında fizik ve matematik disiplinlerinde keşfedilen yeni bilimsel bilgiler, modern düşüncede Descartes’te billurlaşan Kartezyenci bir epistemolojiden Bachelardcı anlamda epistemolojik bir kopuşa¹¹²(epistemological rupture) yol açmıştır. Bu süreç öznenin kuruculuğu veya merkeziliğine karşıt biçimde, tüm

nesnelere içinde bulunduğu uzayın dayattığı ilişki sistemi içerisinde açıklayabilen, gerçeği, ürettiği kavramsal modellerle ele geçirmeye (conquer) çalışan tözcülük/özcülük karşıtı bir epistemolojinin doğuşuna tanıklık etti. Doğa bilimlerinde olduğu gibi sosyal bilimlerde de, Kartezyenci düşüncenin ikili düşünme tarzının ve Newton mekaniğinin epistemolojik olarak geçerliliği¹¹³ sorgulandı. Bununla birlikte, eski epistemolojiden türeyen ve özellikle 2. Dünya savaşı sonrası, hâlihazırdaki sosyal bilimsel çalışmalara sirayet eden, nesnelcilik -öznellik, madde-idea, yapı-fail, toplum-birey vb. ikili düşünme tarzları da yerlerinden edilmeye çalışıldı. Özellikle sosyal bilimsel çalışmalarda, 1960’lardan sonra üretilen çalışmalarda belirlemeye başlayan yenilikçi bir sosyolojinin tohumları atıldı. İlk çağ ve orta çağ felsefelerinden modern düşünceye kadar uzanan ve tözcü (substantialist) olarak genel olarak kategorize edeceğimiz bu bakış açısı,¹¹⁴ 20. yy.daki mezkûr bilimlerdeki devrimlerle beraber ilişkisel bir anlayışın lehine olacak biçimde dönüşüme uğradı.

2.2 Neo-Klasik İktisadın “Sosyal Sermaye”yi Kavrayışındaki Metodolojik Sorunları

18. yy.ın önde gelen İngiliz ekonomi-politikçileri “toplumsal zaman” ve “toplumsal mekân” kategorilerini dışlayan bir iktisadi anlayış geliştirmişlerdi. Buna karşın, 19. yy’ın ikinci yarısında özellikle Marx, hem klasik ekonomi-politiğin kavramlarının bazılarını kullanarak, hem de kendi tarihsel materyalist düşünce ekseninde klasik ekonomi-politiğin temel kabullerini şiddetle eleştirerek,

¹¹⁰ Yapılandırılmamış derinlemesine görüşme, sanayi odasının bakanlıklarla gerçekleştirdiği yazışmalar, ticaret odasının Denizli ekonomisinin vaziyetinin bir nevi özeti sayılabilecek kitaplar da ayrıca çalışmanın ampirik malzemesi olarak kullanılmıştır.

¹¹¹ Bachelard, 2013; Bachelard, 2009; Bourdieu vd., 1991

¹¹² Bachelard, 2009: 159-180

¹¹³ Bachelard,.; 2008; Cassirer, 2008, 135-149

¹¹⁴ Bu tartışmaları yetkin biçimde tartışan bir çalışma için bkz. Emirbayer, 2012: 27-31

ezen sınıfların ezilen sınıflarla sömürü ilişkilerini merkeze alan yeni ekonomi-politiğin doğmasına öncülük etti.¹¹⁵ 1870'lerin marjinal devrim olarak bilinen iktisadi anlayışı, revize edilmiş bir iktisadi anlayış olarak ana-akım iktisatta belirleyici olmuştu. 1. Dünya savaşı sonrası yıllarda yaşanan 1929 tarihli ekonomik buhranın yol açtığı toplumsal ve ekonomik tahribatlar ise, toplumu piyasanın güçlerine bırakmış anarşik bir toplumsal düzeni, Keynes'in fikirleri etrafında devlet yönelimli ekonomik tedbirlerle zapturapt almasına yol açmıştı. Ana akım iktisat, 2. Dünya savaşı sonrası yıllarda yeniden ayağa kaldırılmaya çalışılan Batı Avrupalı ekonomilerinde, Fordizmle beraber Keynesgil bir ekonomi politiğin etkisi altındaydı. Batı Avrupa ülkelerinin piyasalarında görülen yükseliş ve Keynesçiliğin kuram ve politika arasında inşa ettiği uzlaş, hem 1970'lerin stagflasyonu¹¹⁶ hem de neoliberalizmin ideolojik ve entelektüel saldırılarıyla hoyratça parçalandı. Ve gelinen süreçte piyasaların kusursuz bir biçimde işleyeceğini iddia eden liberalizm egemen konuma yerleşmişti.¹¹⁷

1970'lerde kapitalizmin yeniden yapılandırılması sürecinde mevcut iktisat biliminin çevresinde gelişen devrimler diğer iktisat dışı toplum bilimleriyle ilişkisi açısından özetle şu özellikler gösterdi: 1) Bu devrim modern ana-akım iktisadi kuran 1870'lerin marjinal ekonomi devriminin merkezi özelliklerini ters yüz etmişti. Bu marjinal devrim, ekonomiyi toplumun geri kalanından keskin biçimde ayırmıştı. Böylece iktisat sadece piyasa ilişkilerini dert edinir olmuştu. 2) İktisada getirilen yeni epistemolojik yaklaşım hem ekonomiye hem ekonomik olmayan (non-

economic) alanlara, hem de ekonomi ve ekonomik olmayan arasındaki ilişkiye yöneldi. Dolayısıyla diğer toplumbilimlerini sömürgeleştirici bir tutuma evrildi. 3) Yeni kurumsal iktisat, yeni ekonomi politik, yeni kalkınma iktisadı vs. bu sömürgeleştirmenin kanıtıdır. İktisadın diğer toplum bilimleri üzerindeki emperyalist planları üretim, tüketim, fayda gibi kategorileri evrensel olarak varsayması ve ekonomik olmayan alanları da "rasyonel tercih" in saldırısına bırakması bu eğilimin tezahürlerindedir. Metodolojik bireyciliği, klasik iktisattan miras alan neo-klasik iktisat teorisi, tarihseli ve toplumsal olguları evrensel kategoriler olarak kabul etmişti.¹¹⁸

Neo-klasik iktisadın temel ilkeleriyle uyumlu olan rasyonel seçim teorisi, 1970'li yıllardan itibaren kapitalizmin karşılaştığı krizlerle birlikte, Keynesgil-Fordistgil politikaların çözüldüğü, devletin toplumsal meselelere olan koruyucu yaklaşımından elini çekmeye zorlandığı, neoliberal politikaların kurumsal düzenlemeleri yönlendirme süreçlerine geçtiği bir bağlamda, diğer sosyal bilimlerin araştırma konularını "piyasa" fikri aracılığıyla büyük ölçüde hâkimiyetine aldı. Böylece, neo-klasik iktisadın "metodolojik bireyci" yaklaşımı, "rasyonel seçim teorisi" üzerinden tüm sosyal bilimlere temel bir referans noktası olarak sunuldu.

¹¹⁵ Fine ve Saad-Filho, 2012, 27

¹¹⁶ Stagflasyon, üretimde durgunluk yaşanırken, aynı zamanda fiyatlarda yükselişin gerçekleşmesi olayı olarak nitelendirilmektedir.

¹¹⁷ Fine, 2008, 25-26

¹¹⁸ Fine, 2008: 31-32

Amerikan “sosyal sermaye” teorisinde, toplumsal kurumları ve toplumsal örgütlenmeleri de ihmal etmeden “metodolojik bireyci” yaklaşımı “beşeri sermaye” (human capital) veya “sosyal sermaye” kavramı aracılığıyla tesis etmeye çalışan Gary Becker ve Becker’in Chicago’daki yakın çalışma arkadaşı James Coleman ve Coleman’dan etkilenen Robert Putnam literatürde başı çekmişlerdi.

1970’lerde patlak veren kapitalizmin krizleri ve bu krizlerle baş etme stratejileri vb. gelişmeler, sosyal bilimlerde hegemonik bir konumu olan iktisadı da yeni bir strateji çerçevesinde konum almaya itti. Özellikle “sosyal sermaye” çalışmalarında beliren bu yaklaşım, metodolojik olarak “bireyci”, “tarih”i ve “toplum”u dışlayan, “güç ilişkileri”ni görmezden gelen, ekonominin geleneksel konularının dışındaki meseleleri sömürgeci bir mantıkla ele alan ve toplumsal ve kültürel değişkenleri ve süreçleri talileştiren bir bakış açısını da ortaya koydu. “Sosyal sermaye” çalışmalarında mezkûr bakış açısı, özellikle Amerikan “sosyal sermaye” literatüründe başı çeken ve birbirleriyle ya çalışma arkadaşlığı yapmış olan ya da birbirlerinin yaptıkları çalışmalardan ilham alan, “metodolojik bireyciliği”, “rasyonel seçim teorisi” kılığında “sosyal sermaye” çalışmaları kanalıyla yeniden tedavüle sokmaya çalışan ve yerini tahkim etmeye çabalayan çalışmalar özellikle Gary Becker, James Coleman ve Robert Putnam’da kendine temsilciler buldu. Bunun yanı sıra yeni ekonomi sosyolojisinin kurucusu olarak dillendirilen Mark Granovetter, “gömülmüslük” ve “zayıf bağların gücü” yaklaşımıyla Ronald Burt’ün kişiler arası ilişki ağlarında mevcut ağlar arasındaki iletişimsizliği, ağlar arasında köprüler kurmak suretiyle yeni bir “sosyal sermaye” yaklaşımına dönüştürme çabaları olmuştur. Bununla birlikte, bu ele alışın önceki yaklaşımlardan daha ileri bir metodolojik tutumu temsil ettiğinin de

ayrıca altı çizilmelidir. Buna karşın, Fransız sosyolog Pierre Bourdieu’nün “ekonomizm” eleştirisi ve “genel pratiklerin ekonomisinin bir bilimi” etrafında inşa ettiği sermaye biçimleri, zikredilen ilk iki tutumun epistemolojik ve metodolojik temellerini sarsmak suretiyle en tutarlı ve en ikna edici olarak ileri sürdüğümüz ele alışı temsil etmektedir.

“Sosyal sermaye” üzerine yapılmış çalışmaları; özellikle 1980 sonrası literatürde kendisinden sonra yapılagelen çalışmaları doğrudan etkilemiş birbirlerinden farklı 3 metodolojik tasarım üzerinden hatlarının çizildiğini iddia etmek mümkündür. Bunlar kabaca şu şekilde özetlenebilir:

1) Metodolojik bireyciliği, klasik iktisattan miras alan ve neo-klasik iktisatın temel ön-kabullerine dayanmak suretiyle, rasyonel seçim teorisi formunda sosyal bilimlerde yer bulan anlayıştan doğan ve ana-akım “sosyal sermaye” çalışmaları olarak da formüle edebileceğimiz Gary Becker,¹¹⁹

¹¹⁹ Becker, geleneksel olarak ekonominin dışında kalan birçok meselenin, ekonomik meseleler olduğunu ve hukuk, sosyoloji, biyoloji, antropoloji siyaset biliminin ele aldığı iktisadın inceleme nesnesinin dışında kalan olguları ekonomik bir emperyalizm aracılığıyla modern iktisada büyük katkı olarak ekonomi alanına tahvil ediyordu. Akt. Fine, 2008: 80

James Coleman¹²⁰ ve Robert Putnam'ın¹²¹ “sosyal sermaye” anlayışları. 2) Mark Granovetter'in¹²² tüm ekonomik

¹²⁰Coleman beşeri sermayenin yaratılmasında sosyal sermayenin ortaya çıktığı yapısal koşulları incelemiştir. Toplumsal yapıyı eylem paradigmasını tanıtmamanın bir yolu olarak gördüğü bu çalışmada ebeveynlerin sahip oldukları beşeri ve ekonomik sermayenin kendi ailesi ve tanıdıklarının sağladığı kapallılıkla desteklenmezse anlamsızlaştığını iddia etmiştir. Lise eğitimini yarıda bırakan, eski muhitinden taşınarak yeni bir muhite geçen, ve devlet liseleri, dini liseler ve özel liselerde okuyan çocukların ailelerin sağladığı kapallılığın ürettiği sosyal sermaye ile ilgili belli sonuçlara varmıştır. Coleman, 2010: 102-109. Coleman'da sosyal sermaye, ayrıcalık ve mahrum bütün kesimlerin kullanabileceği bir güç olarak görülmektedir. İyimser, karanlık tarafı hiç olmayan ve özel bir maldan ziyade “kamu malı” olarak görülen bir sosyal sermaye anlayışı hâkimdir. İnsanların rekabet etmek olduğu durumlarda neden işbirliği yaptıkları sorununu bu kavramla çözme gayreti klasik iktisattaki görünmez eli hatırlatmaktadır. Field, 2006: 20-39

¹²¹ Sosyal sermayeyi bölgesel yönetimlerin performans düzeyleri, sosyal etkinliklere toplu bir biçimde katılma düzeyleri ve derneklere olan katılım düzeyleri açısından analiz eden 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 savunmuştur. Harriss, J. ve Renzi P. D., 2010: 7. Putnam'ın sosyal sermaye kavrayışı, özellikle 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. Bkz. Fine, 2008: 141-164

¹²² Sosyal network teorisi ve yeni ekonomi sosyolojisi alanında ürettiği çalışmalarla başı çeken Amerikalı sosyolog Mark Granovetter, bu gelgitlerin olduğu bağlamda yeni ekonomi sosyolojisinin kurucusu olarak dillendirildi. ”Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness” (1985) adlı çalışması “ekonomik aktörlerin bir diğerinden izole edilemeyeceğini, ekonomik aktörlerin birbirleriyle

etkinliklerin toplumsal ve kültürel kurumlara “gömülmüş” olan kişiler arası bir ilişkiler ağı içerisinde açıklanabileceğine dair geliştirdiği yaklaşım. Bununla birlikte, grupların kendi içlerinde dışa “kapalı” biçimde geliştirdikleri “yoğun” bağların, enformasyona, yeniliklere ve fırsatlara ulaşmak konusunda dezavantajlı bir durum getirdiği “zayıf bağların gücü”¹²³ yaklaşımını,

geliştirdikleri etkileşim yapılarına odaklanması” gerektiğini vurgulamaktadır. Ona göre insanlar ekonomistlerin zannettikleri kadar rasyonel değildi. Rasyonalite kavramının realist olmayan psikolojik doğası üzerindeki alışıldık vurgudan analizi toplumsal yapıyı dâhil etmeyi teklif ediyordu. Ekonomik aktörlerin diğer aktörden izole edilmiş biçimde kararlarını alacağı ve onların sosyal bağlantılardan bağımsızlığı, atomize edilmiş karar verme varsayımı olarak niteliyordu. 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, neo-klasik ekonomideki mikro-makro düzeyler arasındaki mesafeyi, “orta” bir düzeyden analize girerek kapatmayı başaran bir ilerlemeye yol açtı. Göker, 2007. Tüm bu metodolojik verimliliklerine karşın Granovetter'in ağ teorisi, ağın için yer alan aktörlerin nesnel güç ilişkilerinin yapısal etkilerini görmezden gelmektedir. Bkz. Bourdieu, 2005: 77-78

¹²³ Granovetter “The Strength of Weak Ties” (Zayıf Bağların Gücü) adlı çalışmasında sosyal ağların kapalı ve yoğun bir yapıda olmasının bireylerin veya kurumların kaynaklara erişim noktasında bir dezavantaj yarattığını, ağlar arasındaki bağların zayıf olmasının ise yeni enformasyonun ve etkinin aktarımında kolaylaştırıcı avantajlar sağlayan köprüler olduğunu vurguladı. Granovetter, 1973: 1360-1380. 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 noktadaki bilgilere erişimi kolaylaştıracaktır. Granovetter, 1983: 201-233

ağlar arasındaki “yapısal boşluklar”da¹²⁴ (structural holes) konum olarak sahip olduğu “sosyal sermaye”nin getirdiği kazançlar ve fırsatlar olarak kavrayan Ronald Burt’un yaklaşımı.

3) Fransız sosyolog Pierre Bourdieu, “sosyal sermaye” literatüründen dışlanma çabalarına karşın,¹²⁵ “tözcü” olmayan ve “ilişkisel” bir meta-teorik çabanın ürünü olarak inşa ettiği kavramsal setten yola çıkmıştır. Bu kavram setini özellikle “alan”, “sermaye” ve “habitus” kavramları oluşturur. Bu kavramlar hem birbirleriyle ilişkili kavramsal bir set olarak hem de toplumsal gerçekliği açıklamaya çalışan dinamik bir kavramsal ilke olarak işlev görürler. Bourdieu sosyolojisinde “araştırmanın bütün pratik tercihlerine yön verecek bir nesne inşa tarzının kavramsal stenografisi olarak hatırlatıcı bir işlev gören”¹²⁶ ve bağıntısal bir konfigürasyon seti olan zikredilen alan¹²⁷ kavramı, alan

içerisinde kıt kaynak ve değerleri ima eden hiyerarşik ve eşitsiz biçime dağılmış sermaye biçimleri¹²⁸ (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 bilinç dışı olarak işlev gören habitus¹²⁹ kavramı, araştırma süreci boyunca iş başındadır.

2.3 Bourdieu’nün “Ekonomizm” Eleştirisi ve “Sosyal Sermaye” Yaklaşımı

Bourdieu, 1980’lerde, bazı ekonomistlerin ve sosyologların, metodolojik bireyciliği, rasyonel seçim teorisi kılığında yeniden tedavüle soktuğu neo-klasik/ortodoks iktisadın tüm pratikleri iktisadi bir mantığa indirgemeye çalıştığı ve ticari mübadele dışındaki tüm pratikleri ‘nötr’ olarak varsaymasını, “ekonomizm” yaptıkları suçlamasıyla eleştirir.¹³⁰

¹²⁴ Burt ise Granovetter’in zayıf bağlar yaklaşımından etkilenerek formüle ettiği eseri olan “Structural Holes: The Structure of Competition” (1992) de ağlar arasındaki yapısal boşluklar kuramıyla, sosyal sermaye ve network konumları arasında belli ilişkiler tespit etmiştir. Burt, 1992. 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 çizerek. Bu görüş, sosyal sermayeyi aracı/komisyoncu fırsatlarının bir fonksiyonu olarak tanımlar. Burt’un 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 muğlaklıklarından dolayı bu tür bir kavrayış teorik olarak yetersiz gözükmektedir. Fine, 2008: 186

¹²⁵ Bunun detaylarıyla ilgili bir tartışma için. Bkz. Fine, 2008, 98-99

¹²⁶ Bourdieu ve Wacquant, 2003: 232

¹²⁷ Bourdieu alan kavramını tafsilatlı biçimde şöyle açıklar: “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.” Bourdieu ve Wacquant, 2003: 81

¹²⁸ Bourdieu, 2005: 75-89

¹²⁹ Bourdieu, habitus kavramını özlü bir biçimde şöyle tanımlar: “Bireysel olanın, hatta kişisel, öznel olanın dahi toplumsal, kolektif olduğunu ortaya koymak anlamına gelmekte olan toplumsallaşmış bir özneliği ifade etmektedir”. Bourdieu ve Wacquant, 2003: 116

¹³⁰ Fine, 2008: 108-112

Bununla birlikte, çıkar (interest) alanına, ticari mübadele dışındaki sosyal, kültürel ve sembolik malların mübadelesini de ekler.¹³¹

“Genel pratikler ekonomisinin bir bilimi” olarak kavramsallaştırdığı ve ticari olan ve ticari olmayan tüm pratiklerdeki “çıkarcı”, önceden belirlenmiş ve “bilinçli” niyetlere sahip olan bir varlık olarak tanıyan “ekonomizm”e karşı çıkar ve akılcı bir amacın hatta bilinçli bir hesabın ürünü olmadan makul olabilen pratikleri aydınlatmayı mezkûr ortodoks iktisadın olanaksız kıldığını¹³² vurgular. Ortodoks ekonomik anlayışın tanıdığı tek çıkar biçimi, kapitalizmin tarihselliği içerisinde oluşan insanlar arasındaki nakit ve kredi dolaşımına bağlı olan çıkardır. Bourdieu'nün bu indirgemeciliğe olan cevabı, ekonomik olan ve ekonomik olmayan ayırımını reddeden, kültürel ve sosyal çıkarların mücadelesini de analize katan bütünsel bir yaklaşımdır.¹³³ Bourdieu, “ortodoks iktisat” tarafından “ekonomi-dışı” veya “çıkarsız” olarak nitelendirilen kültürel üretim alanında toplumsal failerin kendilerini kendilerine benzemeyen aktörlerden tefrik ettiği kültürel sermayeyi;¹³⁴ belli bir iletişim ağına (network) dâhil olma neticesinde

mevcut toplumsal ilişki biçimleri sayesinde edinilmiş bağlantıları îma eden “sosyal sermaye”yi¹³⁵ ve bu üç sermaye biçiminin algılandığı zaman büründüğü biçim olan sembolik sermayeyi¹³⁶ “genel pratikler ekonomisinin bir bilimi” içinde¹³⁷ analiz eder.

“Kültürel sermaye” gibi ekonomik olmayan sermaye biçimlerinden bir diğeri olan “sosyal sermaye”, Bourdieu'nün deyişiyle sezgisel bir fikir verilmek istenirse gündelik dilde “bağlantılar” dediğimiz şeye tekabül etmektedir.¹³⁸ “Kültürel sermaye” üzerine yaptığı çalışmalarda, “sosyal sermaye” kavramını ortaya çıkaran Bourdieu kavramı 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 kolektivitinin sahip olduğu sermayenin

¹³¹ Bourdieu, 1977: 18

¹³² Bourdieu ve Wacquant, 2003, 109

¹³³ Bourdieu, 1977: 18

¹³⁴ Bourdieu'nün yaptığı ampirik çalışmalar neticesinde ekonomik sermayeden farklı ve karşıt bir sermaye biçimi olarak kendini göstermektedir. Ona göre “kültürel sermaye” 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

¹³⁵ Bourdieu, 2010: 60-75

¹³⁶ “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. Örneğin, “bahsettikleri zaman ve paraya hayırseverlik yüklemenin bir sonucu olarak üst sınıfın üyelerine ahlaki nitelikler atfettiğimizde.” Wacquant, 2007: 62

¹³⁷ Bourdieu ve Wacquant, 2003: 107-108

¹³⁸ Field, 2006: 11

desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir "referans" sağlayan fiili ya da potansiyel kaynaklar kümesidir.¹³⁹

Kapalı bir şebeke içerisinde herhangi bir birey adına harekete geçirilebilecek toplumsal kaynaklar kümesini temsil eden "sosyal sermaye"nin hacmi, seferber edebileceği bağlantı ağının boyutu ve bağlantı içinde olduğu kişilerin her birinin kendi başlarına sahip oldukları "ekonomik", "kültürel" veya "sembolik sermaye"nin hacmine bağlı olarak değişmektedir.¹⁴⁰ Bourdieu'nün "sosyal sermaye" kavramı toplumsal ve tarihsel bağlam çerçevesinde bir anlam kazanabilmektedir. Toplumsal alanda birbirleriyle gruplar halinde mücadele eden 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 sermaye"nin hammaddesi olan toplumsal kaynaklar, "toplumsal alan"lar (the social fields) içerisinde farklı ekonomik, kültürel ve sembolik sermayeye sahip grupların elinde eşitsiz biçimde bulunduğundan, bu sermaye biçimlerine görece daha fazla sahip olan gruplar, "sosyal sermaye"ye daha fazla sahip olma ayrıcalığına da sahip olacaklardır. Görece daha düşük ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sembolik sermayeye sahip olanlar daha düşük yoğunlukta "sosyal sermaye"ye 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 dönüştürülebilmektedir.

Bourdieu'nün inşa ettiği sermaye biçimleriyle ilgili geniş bir bilgi verdikten sonra, çalışmamızda Denizli tekstil iş kolu veya Denizli ekonomik alanının bir alt-alanı olarak işleyen tekstil alt-alanının nasıl işlediğini göstermeden önce, ekonomik alanın işleyiş eğilimleriyle ilgili temel ilkelere değineceğiz:

2.4 Bourdieu'de "Ekonomik Alan"ın İşleyişinin Genel İlkeleri

Bourdieu'nün "ekonomik alan" (the economic field) nosyonu, ekonomi alanının anahtar aktörleri olan farklı büyüklüklerde ve farklı sermaye hacim ve yoğunluğa 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 maddeleştirilebilir:

- "Ekonomik alan" nosyonu neoklasiklerin "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.

¹³⁹ Bourdieu, 2010: 60-61

¹⁴⁰ Bourdieu, 2010: 62

- Ekonomik alanın anahtar aktörleri firmalardır. 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 bulundururlar ve onu belirlerler. Ekonomik alanda daima “eksik rekabet” yasası geçerlidir ve ekonomik alanın yapısı tekel pozisyonunda olan firmaların mütehakkim konumunu yeniden üretmeye eğilimlidir.
- 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”¹⁴¹dir. İkincisini ise firmanın mal dağıtım ağı, pazarlama kaynakları ve satış gücüyle ilişkili olan “ticari sermaye”si 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.
- Ekonomik alanda eyleme özgürlüğü diğer alanlardan daha fazla vurgulanmasına karşın, ekonomik alan “dengeli” ve “istikrarlı” bir 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.

¹⁴¹ Örneğin; “araştırma potansiyeli ya da ürünün üretimi ve tasarımda harekete geçirilen teknik kaynaklar (varlıklar, yetenekler/kabiliyetler, usuller/adetler, uygun uzmanlık bilgisi/teknik bilgi, emekte veya sermayede masrafları azaltma ya da onun randımanını arttırmakla ilgili).” Bourdieu, 2005: 75

- Ekonomik alanı oluşturan firmaların hepsi birbirleriyle mücadele ederler. Bazı firmalar baskındır. 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 güçlü olmayan firmalar, hâkim olan ve işlerin nasıl yapılması gerektiğine karar veren dominant (baskın) firmalara tabi olmak zorundadırlar.¹⁴²
- 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.
- 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.
- Ekonomik alanı oluşturan bireysel firmalar sırayla alanı oluştururlar. Burada can alıcı nokta, bir firmanın öncelikli olarak yapısı olması ve bireylerin de bu yapının bir parçası olmasıdır. Firmaların oluşturduğu “alan”, “ekonomi alanı”nda 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.¹⁴³

¹⁴² 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 dağıtımcı yönünün sınırlılıkları kolektif yönünün açığa çıkarılmasıyla aşılabilir. Mann, 2012: 17. Mann bu ikisi arasındaki ilişkiyi en açık biçimde şu şekilde aktarır: “Aslında bu ikisi arasındaki ilişki (dağıtımcı iktidar ve kolektif iktidar) diyalektiktir. İnsanlar amaçları peşinde koşarken birbirleriyle işbirliğine dayalı, kolektif iktidar ilişkilerine girerler. Fakat kollektif amaçların hayata geçirilmesi sırasında toplumsal örgütlenme ve bir işbölümü kurulur. Örgütlenme ve işlev farklılaşması dağıtımcı iktidara dönük içsel bir eğilim taşır. Bunun kaynağı denetim ve eşgüdumdür. Çünkü işbölümü aldatıcıdır: 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

¹⁴³ Özatalay, 2012: 57-83; Swedberg, 2011: 7-9

3. 2008 Küresel Ekonomik Krizin Denizli Tekstil Sanayisine Genel Yansımaları

Denizli kent ekonomisinin lokomotifini olan tekstil sanayisinin 1990'larda yakaladığı başarı eğilimi, 2002'den itibaren sanayinin emek rezervleri bol olan, Çin, Hindistan, Endonezya, Vietnam ve diğer Uzakdoğu ülkelerine kayması ve teknoloji yoğun üretim yapan Batılı ekonomilerin bu bölgeleri yeni fason üretim bölgeleri haline dönüştürmesiyle, gerilemeye uğradı. Bununla birlikte, kentte geleneksel emek yoğun üretim ve ihracat yapan, tekstil, hazır giyim, ev tekstili ve deri sanayi kolları, bu süreçte bir bütün olarak pazar ve maliyet sorunlarıyla karşı karşıya kaldı.¹⁴⁴ Türkiye'deki pamuklu tekstil üretiminin yarısından fazlasının Denizli'de üretilmesi¹⁴⁵ kentteki tekstil sanayisini darboğaza sokan en temel yapısal olumsuzluklardan birini oluşturuyordu. 2006 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nin eski kentlerinin görece 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) adını verdikleri konut temelli bir finans krizine yol açmıştı.¹⁴⁶ ABD'de yaşanan krizin etkilerinin 2008'de iyice yayılması, başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere tüm dünyayı belli düzeylerde hâkimiyeti altına aldı. 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 küresel ekonomiye uzun yıllardır entegre olması itibarıyla ihracat yönelimli bir üretime sahip olması, krizin Denizli sanayisini derin bir şekilde

etkilemesinin en önemli yapısal nedenlerinden birini oluşturmaktaydı. Bu süreçte, aşırı değerli Türk lirası ihracatı olumsuz etkilerken, ithalat özendirilmiş ve ucuz ham bez, iplik ithalatı gibi malların Denizli'deki üretimini olumsuz etkilemişti. Ayrıca ham bez üretimindeki azalma, ilçelere kadar yayılmış olan atölyelerin kepenk kapanmasına yol açtı.¹⁴⁷ Denizli'nin köklü firmaları başta olmak üzere birçok firma iflas ederek üretimi durdurmak zorunda kaldı.¹⁴⁸ Dünya pamuk fiyatlarının yükselmesi ve Denizli dâhil ülke genelindeki pamuk üretiminin azalması ilçelere kadar yayılmıştı.¹⁴⁹ Ayrıca, 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 olmuşlardır.¹⁵⁰ Ayrıca dönemin teşvik yasalarının Denizli'yi kapsam dışı bırakmasına ilaveten Denizli'nin teşvik alan Afyon, özellikle Afyon'un Dazkırı ilçesi ve Uşak iline bitişik olmasının getirdiği olumsuzluklar, Denizli Sanayi Bölgelerini ve Serbest Bölge'yi etkilemiştir.

¹⁴⁴ Denizli Ticaret Odası, 2011: 16

¹⁴⁵ Türkiye İstatistik Kurumu, 2011: 151.

¹⁴⁶ Harvey, 2012: 11-12

¹⁴⁷ Denizli Ticaret Odası, 2011: 16

¹⁴⁸ Ergüneş, 2009: 329

¹⁴⁹ Denizli Ticaret Odası, 2011, 16

¹⁵⁰ Denizli Ticaret Odası, 2012: 27

Ve Çardak Özdemir Sabancı Organize Sanayi Bölgesinin devam etmekte olan torba yasanın içine alınması için Denizli Sanayi Odasının ciddi gayretleri olmuştur.¹⁵¹

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 çıkarmış, pek çok firma kapanmış ya da üretime ara vermek zorunda kalmıştır. 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 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, masa örtüsü gibi ev tekstili ürünlerinin ithalatında korunma önlemi uygulaması talebi, 15 Eylül 2011 tarihinde kabul edilmiştir.¹⁵²

¹⁵¹ Denizli Sanayi Odası, 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 (2011) (erişim10.10.2013).

¹⁵² Denizli Sanayi Odası, 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 (2011) (erişim10.10.2013).

Denizli sanayisi 2011 yılındaki yükselme eğilimine 2012 yılında da devam etmekle 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 21 firmanın 2011 yılında, 12'sinin metal, bakır işleme, kablo, kağıt ve beton sanayinde, 3 firmanın gıda sanayinde, 6 firmanın da tekstil ve konfeksiyon sektöründe üretim yapmakta olduğu tespit edilmiştir.¹⁵³ 2012 yılında ise İstanbul Sanayi Odası tarafından yapılan ilk 1000 firma sıralamasında, Denizlili 22 firma yer almıştır. 22 firmanın 7'si tekstil ve konfeksiyon sanayisinde, 12'si metal, bakır işleme, kablo, kağıt ve beton sanayisinde, 2'si gıda ve yem sanayisinde faaliyet göstermektedir.¹⁵⁴

Çalışmamız boyunca temel odağımızı oluşturan Babadağlı ve Buldanlı firmaların yetkililerinin yanı sıra, Alaşehir (Manisa) ve Kızılcabölük kökenli 2 firmanın yetkilileriyle de derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Görüştiğimiz bu firmaların 6'sı 2012 yılını kapsayan İstanbul Sanayi Odası tarafından yapılan sıralamada ilk 1000 içerisine girmiştir.¹⁵⁵

¹⁵³ Denizli Ticaret Odası, 2012, 29

¹⁵⁴ Denizli Ticaret Odası, Ekonomik Yönüyle Denizli 2012, 27

¹⁵⁵ Bu firmalardan 4'ü Babadağlı, 1'i Kızılcabölüklü ve 1'i Alaşehirli olan firmalardır.

4.ARAŞTIRMA BULGULARININ ANALİZİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Denizli tekstil iş kolunda faaliyet gösteren aile firmalarının kökenleri incelendiğinde, büyük çoğunluğunun Babadağlı olduğu tespit edilmiştir. Denizli'deki diğer dokumacı beldeleri olan Buldan, Tavas-Kızılcabölük ve Kale beldelerinde de dokumacılık veya işlemecilik geleneği benzer bir tarihsel arka plana sahip olmasına karşın, 1980 sonrası dönemde Türkiye'de Castellsci anlamda "kalkınmacı devlet" in kılavuzluğunda serbest piyasa ekonomisinin hayata geçmesiyle, ihracat yönelimli çalışan firmalara alt yapı ve yatırım teşviklerden en çok istifade edenler, Babadağ kökenli zanaatkâr kökenli dokuma, kumaş, iplik, hammadde vb. tüccarları olmuştur. 1950'li yıllardan itibaren kurdukları küçük ölçekli aile firmalarını, 1980 sonrası süreçte büyük dev dağıtım zincirlerine sahip olan firmaların taşeronluğunu üstlenmek suretiyle büyük ölçekli firmalara dönüştürmeleri ve kendilerinden sonra piyasaya dâhil olan firmalara öncülük etmeleri, uzun bir tarihsel geçmişe sahip olan fason yönelimli beraber iş yapma pratiğiyle doğrudan bağlantılıdır. Bu da, bir malın üretiminin bir aşamasını ya da tümünü başka bir firmaya yaptırma ya da başka bir firmanın malının bir aşamasını ya da tümünü yapma pratiği/kültürü olarak kabaca tasvir edilebilir.

2008 krizinin etkilerinin hala hissedildiği bir dönemde aile firmalarıyla yürüttüğümüz bu araştırmada, aralarında işbirliği pratiği geliştirmiş ve aralarında hemşehrilik, akrabalık, dostluk ve arkadaşlık gibi bağların iç içe geçtiği baskın firmalar ve orta ölçekli firmalar, belli bir örneklem dâhilinde incelenmiştir. Denizli tekstil iş kolunda sermaye hacim ve yoğunluğu itibariyle baskın konumdaki

10 firmayla görüşülmüştür. Bu firmaların 7'si Babadağ kökenli, 1'i Buldan kökenli,¹⁵⁶ diğer 2'si ise Manisa/Alaşehir kökenli ve Kızılcabölük kökenlidir. Orta ölçekli firmalardan ise 12'siyle görüşülmüş olup, 10'unu Babadağlı firmalar, diğer 2'sini ise Buldan kökenli firmalar oluşturmaktadır.

Denizli tekstil iş kolunda görüşme gerçekleştirdiğimiz baskın konumdaki firmalar, sermaye hacmi ve yoğunluğu, iş tecrübesi, yurt dışı bağlantılarının geçmişi, Batılı marka deneyimlerinin edinilmesi, uzmanlaşılacak tekstil ürünü¹⁵⁷ gibi faktörlerle orta ölçekli ve küçük ölçekli üretim yapan firmalardan farklılaşmışlardır. Baskın konumdaki firmaların sahip oldukları "ticari sermaye" (firmanın mal dağıtım ağı, pazarlama kaynakları ve satış gücü), "teknolojik sermaye" (bilim ve teknoloji kaynakları), sembolik sermaye (marka adı, firmanın ismi/ticari itibar), "ekonomik sermaye", "finansal sermaye", "sosyal sermaye" ve çocuklarının edindiği "kültürel sermaye" itibariyle diğer firmalardan büyük ölçüde farklılaşmaktadırlar.

¹⁵⁶ Buldan kökenli sadece bir firmayla görüşmemizin nedeni; alandaki firmaların diğer firmalara görece farklı sermaye ve hacim yoğunluğu itibariyle daha baskın konumda olmasıyla ilişkilidir. Buldan kökenli baskın konumda 1 firma olmasına karşın mukayese edebilmemiz açısından, görece baskın konumda olmayan orta ölçekli 2 firmayla da görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

¹⁵⁷ Nevresim, çarşaf, havlu, bornoz, perdelik kumaş, kumaş imali, iplik imali vb.

Bu firmalar ayrıca yeni uluslararası iş bölümü veya küresel ekonominin ihracat yönelimli üretim yapan bütün kent ekonomilerini ağ biçiminde birbirine bağladığı bir ortamda, taşeron firmalar olarak mal üretmelerinin yanı sıra, kendi markalarını da oluşturmaya başlamaları nedeniyle kendi aralarında da farklılaşmaktadırlar.

4.1. Sosyo-Demografik Bilgiler

Babadağ kökenli firmaların 1. Kuşak temsilcileri 1930 ve 1940'lı yıllarda Babadağ beldesinde doğmuşlardır. Kendilerinden sonra gelen 2. Kuşak firma temsilcileri ise Denizli kent merkezinde doğmuşlardır. Bu farklılığın nedenini ise 1950'den sonra doğanların babalarının, anne ve kardeşleriyle Denizli kent merkezine göç etmeleri oluşturmaktadır. Babadağ kökenli baskın konumdaki 7 firmanın 2. Kuşak ve 3. Kuşak firma temsilcilerinin 1. Kuşak temsilcilerden sahip oldukları eğitimsel sermaye açısından büyük ölçüde farklılaştıklarını tespit etmek mümkündür. 1. Kuşakların çocukları olan 2. Kuşaklara Türkiye'nin en gözde üniversitelerinde ya da yurt dışında eğitim aldırılmıştır.

Babaların ilkokul mezunu olmaları sebebiyle görece sahip oldukları düşük "eğitimsel sermaye"ye karşın, sahip oldukları görece fazla "ekonomik sermaye"leri nedeniyle çocuklarına mezkûr okullarda eğitim aldırabilmişlerdir. Denizli tekstil iş kolunda en tepedeki firma sahiplerinin¹⁵⁸ erkek çocuklarına ileride firmanın başına geçebilecek donanımları edinmesini sağlamak için özellikle İşletme, İktisat, Mühendislik, Yönetim bilimleri ve

¹⁵⁸ Baskın konumdaki 10 firma arasında Avrupa'nın en büyük entegre pamuklu üretim tesisine sahip olan Babadağlı firma ve Denizli'de diğer hiçbir firmayla alışveriş içerisinde olmayan, Denizli'de en fazla işçi çalıştıran, kendine yeterli ve nevrerim, çarşaf ve perdelik kumaş üretiminde en öne çıkmış diğer Babadağlı firmaya benzer biçimde öne çıkmış Alaşehir kökenli firma.

benzeri branşlarda eğitim aldıkları tespit edilmiştir. Kız çocuklar ise buna karşın biçimde büyük ölçüde meslek lisesi temelli lise eğitimi almışlardır. Dolayısıyla "kültürel sermaye"nin "ekonomik alan"da kılık değiştirmiş bir biçimi olabilen "eğitimsel sermaye"leriyle bu firmaların ulus ötesi taşeron ağlarındaki tedarikçi konumuna uygun yatırım stratejilerini üretebilecek bir "ekonomik habitus" edinmeleri sağlanmıştır. Ayrıca kız çocuklarının "okul" kurumu aracılığıyla pasifize edilmesi, Bourdieu'nün kavramsallaştırmasıyla kadınların birçok alanda olduğu gibi sanayi alanlarında maruz kaldığı "eril tahakküm"¹⁵⁹ bağlantılı gözükmektedir. Babadağlı olmayan Buldan, Kızılcabölük ve Alaşehir kökenli diğer baskın konumdaki firmalarda da benzer bir süreç yaşandığı tespit edilmiştir. Orta ölçekli firmalarda baskın konumdaki firmalara benzer biçimde kuşaklararası eğitim düzeyi artmaktadır, baskın konumdaki firmaların 2. Kuşaklarında olduğu gibi orta ölçeklilerdeki kız çocuklarının da okudukları okul ve branşları dolayısıyla "eril tahakküm"e maruz kaldıkları görülmektedir.

¹⁵⁹ "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 açıdan 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, 2007: 22.

“Babadağlı baskın konumdaki firmaların 1. Kuşak temsilcilerinin zanaatkâr olarak dokumacılık yaptıkları, edindikleri zanaat inceliklerinin en azından bilgisini 2. Kuşak erkek çocuklara aktardıkları ve firmanın “ticari sermaye”sinin, “sembolik sermaye”sinin ve “sosyal sermaye”sinin çocuklara miras kaldığı gözlenmektedir. Aktarılan bu sermaye biçimlerine okullarında edindikleri “eğitimsel sermaye”nin de eklenmesiyle, yönetimi devraldıklarında firmanın görece mütehakkim konumunu daha da pekiştirebilecekleri görülmüştür. Babadağlı olmayan diğer baskın konumdaki firmalarda da benzer bir süreç yaşandığı tespit edilmiştir.

Babadağ kökenli baskın konumdaki firma temsilcilerinin ikamet ettikleri yerler, işçilerin yaygın olarak oturdukları semt ve mahallelerden görece uzaktır. Denizli kent merkezinin belli semt ve mahallelerinde görece temerküz etmiş firma sahiplerinin işçilerle aralarındaki mekânsal mesafe, sınıfsal konumları ve statüleriyle müteakabiliyet (correspondence) içerisinde. Orta ölçekli Babadağlı ve Buldanlı firma temsilcilerinin ise baskın konumdaki firma temsilcilerinin merkez ilçenin bazı semtlerinde kümeleşmenin ötesinde, merkez ilçenin birçok semtini içine alan yaygın bir oturma profili sergiledikleri ortaya çıkarılmıştır.

Baskın konumdaki firma sahiplerinin dernek veya birlik üyelikleri incelendiğinde, şu tespitlere ulaşmak mümkündür: 1) Babadağ kökenli baskın konumdaki yedi firmanın temsilcilerinin tamamına yakınının BASİAD¹⁶⁰ ve DENİB¹⁶¹ dışında etkinlik gösteren iş temelli veya sivil toplum eksenli herhangi bir ağa dâhil olmadıkları görülmüştür. 2)

Bir bütün olarak bakıldığında, Babadağ kökenli firma temsilcilerinin dâhil oldukları iş temelli resmi ağın sadece kendi Babadağlı hemşehrileri kapsadığını ve daha çok tekstilcilerin üye olduğu yerel bir ağ olduğu ortaya çıkarılmıştır. Diğer baskın konumdaki firma temsilcilerinden Buldan ve Kızılcabölük kökenli olanların ise, hemşehrilik temelli olmasa bile, iş temelli birlik veya derneklere üyeliklerinin olduğu tespit edilmiştir. Alaşehir kökenli firmanın ise, Denizli’de ihracat yapmak için zorunlu üyeliği gerektiren DENİB dışında ulusal ve uluslar arası ölçekte faaliyet gösteren oluşumlara dâhil oldukları belirlenmiştir.

Babadağ kökenli orta ölçekli firmaların, Denizli yerelinde iş temelli dernek ve birliklere üye olmakla beraber, kendi hobileri doğrultusundaki derneklere de iştirak ettikleri tespit edilmiştir. Bu firmaların baskın konumdaki Babadağlı firmalara benzer biçimde, Denizli’de kendi iş hayatlarına destek sağlayabilecek derneklere ve birliklere üye olduğu ortaya çıkarılmıştır. Buldan kökenli baskın konumdaki 1 firma ve orta ölçekli 2 firmanın ise Babadağlılara zıt biçimde, bir elin parmağını geçmeyecek sayıda sanayici ürettiği ve Buldan kökenli iş temelli bir dernek veya birliğe ortak biçimde üye olmadıkları tespit edilmiştir.

¹⁶⁰ Görüştüğümüz orta ölçekli üretim yapan Babadağlı firmaların tümü BASİAD’a (Babadağlı Sanayici ve İş adamları Derneği) üyedirler.

¹⁶¹ Denizli İhracatçılar Birliği

4.2 Firmalardaki Ortaklık Süreçleri, İdari Yapılanma, Sermaye Destekleri ve Akrabalık ve Hemşehrilik Bağlarıyla İlişkileri

Görüştüğümüz baskın konumdaki Babadağ kökenli firmaların genel itibariyle sahip oldukları sermaye birikimlerinin tek başlarına firma tesis etmelerine imkân vermesi, hemşehrilikler arasında veya kardeşler arasında kurulan ortaklıklarda anlaşmazlıkların zuhur etmesi ve mevcut sermayenin her ortağın kendi çocuklarının olmasıyla azalışa geçmesi kaygıları, mevcut ortaklıkların çözülmesine kapı aralamıştır. Kendi sermaye birikimini, kendi çocuklarını ve eşini dâhil ettiği aile firmasına kanalize eden baskın konumdaki Babadağlı 1. Kuşak firma temsilcileri, 1990'lardan itibaren kapitalist üretim tarzının imkân verdiği artı-değerden büyük ölçüde istifade edebilmişlerdir. Bunun dışında kalan baskın konumdaki 3 firma ise, Babadağlı firmaların kuruluş süreçlerine karşıt biçimde, herhangi bir ortaklıkla kurulmamış ve çocuklarına firmaları bu şekilde devretme durumunda olmuşlardır.

Babadağlı baskın konumdaki 7 firma, malın üretimi, üretimin son aşamaya kadar örgütlenmesi, pazarın bulunması ve bu süreçte özellikle bu firmaların sahiplerinin aktif olarak bulunmaları, kendilerinin Denizli'de görece mütehakkim konumları elde etmelerine ve devletin 1980 sonrası verdiği teşviklerden azami derecede istifade edebilecek bir sermaye yapısına kavuşmalarına imkân tanımıştır. Baskın konumdaki Babadağlı firmalardan Alaşehir kökenli olanın tekstil hammaddesi ve tarım ürünleri üretimi sayesinde elde ettiği sermayeyi 1980'lerin ortasında Denizli tekstil iş kolunda devraldıkları bir firma için kullanabilmişlerdir. Kızılcabölüklü firma

ise, 1980 öncesi özellikle ticaret ve muhasebecilik sayesinde elde ettiği sermayeyi 1980'lerin ortasında kurdukları tekstil firmasına kanalize edebilmiştir. Baskın konumdaki Buldan kökenli firma ise, 1970 ve 1980 yılları arasında Buldan'da en büyük fason ağını koordine eden ticari faaliyetleri sayesinde elde ettikleri sermaye birikimi ve 1980 sonrası alınan ihracat teşvikli banka kredisi sayesinde sermaye desteğini sağlayabilmiştir.

Buldanlı firmanın aldığı ihracat teşvikli özel banka kredisi dışında görüştüğümüz baskın konumdaki diğer tüm firmalar "yatırım teşvikleri" almışlardır. 1980 sonrası Türkiye'sinde "kalkınmacı" bir devlet mantığı ekseninde, organize sanayilerin kurulması, alt yapı destekleri, ihracat teşvikleri, makine teşvikleri, firmaların 1990'ların ortasından itibaren yüksek ihracatları gerçekleştirmelerinde en önemli destek mekanizmalarından birini oluşturmuştur. Orta ölçekli Babadağlı firmalardan 1960'larda kurulanlar yatırım teşviki almamışlardır. 1980'lerin ortasından ve 1990'ların başında kurulanlar ise yatırım teşvigi almışlardır. 1990'larda kurulan orta ölçekli Buldanlı iki firma ise yatırım teşviki almamıştır.

Baskın konumdaki firmalar ve çoğu zaman baskın firmaların kararları ve tasarrufları doğrultusunda ekonomik aktivitelerini yerine getiren orta ölçekli firmaların neredeyse tümünde, 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 sürekli bir istişare mekanizmasının işleminin yanı sıra, babanın veya erkek kardeşlerden birinin partiark (aile reisi) olarak firmaya “maddi” ve “sembolik” gücü elinde bulundurmaya 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 statü temelli bir “kapanma” eğilimi¹⁶² göstermesidir.

Araştırmamız sırasında, Denizli tekstil iş kolunun işleyişinde birkaç hususun tüm firmaların konumlarını sürdürebilmeleri için olmazsa olmaz olduğu ortaya çıkarılmıştır. İlk husus; Denizli tekstil iş kolunda mücadele eden firmaların mücadeleyi sürdürebilmeleri için gelen siparişlerin temrinine (ürünün teslim edilme tarihi) sadık kalma mecburiyetinde olmalarıdır. İkincisi; ilkiyle de ilgili bir biçimde firma içerisinde aynı gün zarfında alınması gereken isabetli ve doğru kararların, sadece aralarında “güven” tesis etmiş aile üyelerinde hızlı bir biçimde verilebileceğine olan inançtır. Tekstil sektörü, hammaddenin ve paranın bol olduğu bir sektör olması nedeniyle suistimale müsait bir yapısı vardır ve bu yüzden aile üyelerinin kontrolü ve idaresinde olmak zorundadır. Özellikle Babadağ kültürüyle iç içe geçmiş saygı ve hürmeti sağlayan paternalist (pederşahi) yapı firmadaki işlerin organize edilmesinde hayati öneme sahiptir.

Baskın konumda olan ve olmayan aile firmalarının tamamında, işin ehline verilmesi anlamında “liyakat”ın ve “iş verimliliği”nin, akrabalık gibi kan bağı veya aynı yerde doğmadan kaynaklanan hemşehrilik gibi geleneksel sosyal ağların

ötesinde, bir belirleyiciliği mevcuttur. Bunun yanı sıra, bazı baskın konumdaki firmalarda akrabalık bağlarının suistimal edilmesi ihtimalinin yüksek olmasından dolayı akraba olan bireylerin firmada çalıştırılmasına imtina ile bakıldığı tespit edilmiştir.

Denizli tekstil iş kolunda en tepedeki iki firmada da (holdingleşen firmalar ve farklı sektörlerde ayırt edici bir sermaye birikimi elde etmiş firmalar) işin profesyonel biçimde organize edilmesi ve profesyonel yöneticilere olan “güven” dolayısıyla kendi aralarında bile farklılaşmaktadırlar. Sermaye hacim ve yoğunluğu itibariyle görüştüğümüz baskın firmalardan en tepedeki iki firmanın 1. Kuşak temsilcileri kendileri dışındaki baskın firmalarda olduğu gibi firmayla ilgili kritik kararları almada son karar merciidirler. Buna karşın en tepedeki iki firmanın 1. Kuşak temsilcilerinin işin profesyonel biçimde organize edilmesi ve profesyonel yöneticilere olan “güven” bakımından diğer baskın firmalardaki (ayırt edici bir eğitimsel sermayeye sahip Buldan kökenli baskın konumdaki firma haricinde) olumsuz bakış açısına karşıt biçimde olumludur. Bu görece olumlu bakış açısı, idari ve teknik personelin firmaların sadece Denizli ve Türkiye’nin değil, Avrupa’nın en büyük pamuklu tekstil üretimine sahip olmaları ve bu firmaların işlerin idari ve teknik boyutunu örgütleyen beyaz yakalı çalışanların kritik pozisyonda olmalarıyla açıklanabilir.

¹⁶² Weber, 2012: 463-465

Orta ölçekli firmalarda ise aile dışındaki profesyonellere olan bakış açısının olumsuz olmasının başlıca iki sebebi bulunmaktadır: 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.

4.3 Firma İçi ve Firmalar Arası Üretim ve Emegın Organizasyonu ve Akrabalık ve Hemşehrılık Bağlarıyla İlişkileri

Türkiye ve Avrupa ölçeğinde pamuklu klasik tekstil üretiminde ayırt edici biçimde öne çıkan Babadağ kökenli ve Alaşehir kökenli 2 firma, Denizli tekstil iş kolunda en yaygın olarak üretilen ürünler olan havlu ve bornozu üretmemektedir. Sipariş gelmesi halinde ise, tepedeki bu iki firmadan Babadağ kökenli firma, Denizli iş kolunda kalite ve maliyeti tutturan ve büyük ölçüde Babadağlı olan firmalara bu siparişleri fason olarak yaptırmaktadır. Yurtdışındaki dünyaca ünlü markaların Türkiye’den temin ettiği nevresim, çarşaf ve perdelik kumaşın büyük çoğunluğu, tepedeki firmaları temsil eden Alaşehir kökenli ve Babadağ kökenli firmalardan tedarik edilebilmektedir. Bu da, bu firmalarla Türkiye’de rekabet edecek düzeyde “ticari sermaye”si, “sembolik sermaye”si, “teknolojik sermaye”si ve “finansal sermaye”si olan firmaların olmadığını da ayrıca göstermektedir. Bu iki firmanın dışında kalan 7 baskın firmadan 2 Babadağlı firma da havlu siparişlerini fason olarak diğer firmalara dokutmaktadır. Ayrıca baskın konumda olan Buldan kökenli 1 firmanın ise kendine has ürettiği Buldan işlemeciliği ve Türkiye tekstil piyasasının neredeyse yarısına

sağladığı floş iplik sayesinde, görüştüğümüz baskın konumdaki firmalar arasında da özgün bir yeri işgal etmektedir. Bu firmaların dışında kalan 4 Babadağlı ve 1 Kızılcabölük kökenli baskın konumdaki firmalara ise bütün olarak bakıldığında, havlu ve bornozun yanı sıra pamuk ipliği imalatı, kumaş imalatı, hazır giyim ürünleri, örme yoğun hazır giyim ürünlerini on yıllara varan bir uzmanlaşma içerisinde ürettikleri görülmektedir. Orta ölçekli firmaların görece daha yoğun biçimde havlu, nakışlı havlu, bornoz ve pike vb. ürünlerde uzmanlaşma içerisine girdiği tespit edilmiştir.

Denizli’nin yüzyılı aşkın bir süredir sürdürdüğü fason iş yapma veya fason iş yaptırma pratiklerini, 2013 koşullarında da devam ettirdiği görülmektedir. Baskın konumdaki firmaların kendi aralarında ve orta ölçekli firmalarla fason yönelimli üretim organizasyonunun genel işleyişi ve aralarındaki hemşehrılık ve akrabalık bağlarının “sosyal sermaye”nin bir örneği olarak buradaki rolüne ilişkin şu tespitlere ulaşabilmek mümkündür:

1) Denizli pamuklu tekstil iş kolunda görece mütehakkim konumları işgal eden baskın konumdaki firmalar (Denizli kökenli olmayan Manisa/Alaşehir kökenli firma hariç) büyük ölçüde orta ölçekli ve küçük ölçekli işletmelere fason mal ürettirmektedir. Dolayısıyla bu firmalar, baskın konumdaki firmaların bağımlı fasoncusu haline gelmektedir. 2) Baskın konumdaki tüm firmalar dokuma ürünlerinin üretilmesinde temel işlemler olan haşıl-çözgü, dokuma, boya, konfeksiyon (kesip dikme işlemi), paketlenme, taşıma işlerini, üretim kapasiteleri yettiğinde kendi entegreleşen veya entegre olan üretim tesislerinde gerçekleştirmektedirler.

3) Bazı baskın firmalar, özellikle siparişlerin yeterince gelmediği dönemlerde veya kriz dönemlerinde, alanda rekabet ettikleri bazı baskın konumdaki firmaların fasonculuğunu da yapabilmektedir. 4) Denizli tekstil iş kolunda Bourdieücü bir deyişle sahip olduğu “sembolik sermaye” ve “ticari sermaye” dolayısıyla mütehakim konumları işgal eden baskın konumdaki firmalardan, özellikle daha baskın olarak öne çıkan bir kaçı, alandaki tüm firmaların sahip olduğu işletme kaynaklarını kendi firmalarının adına hareket ettirebileceği ayırt edici bir “sosyal sermaye”ye sahiptir. 7) Bu fason yönelimli üretim organizasyonunda, akrabalık ve hemşehrilik’in kayırıcı yanına tamamen karşıt biçimde, her firmanın kendi tikel çıkarını azamileştirmeye çalıştığı kapitalist bir üretim organizasyonu mevcuttur. Bourdieu’nün deyişiyile, diğer alanlardan görece özerkleşmiş bir mikrokozmos olarak “işin iş olduğu” (business is business) ve ekonomik alanda üretilen malın “kalitesi” ve “maliyeti”nin hemşehrilik ve akrabalık ilişkileriyle iç içe geçmiş firma ilişkilerinde de belirleyici ölçüt olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca baskın ve orta ölçekli tüm firmalarda bu kurucu ilke (işin iş olduğu) tüm faillerin bildiği bir oyun kuralı haline gelmiştir. 8) Baskın konumdaki firmaların özellikle fason olarak yaptırdıkları ürün olan havlunun ve bir ölçüde bornozun, çok özellikli bir ürün olmaması ve kâr marjı düşük ürünler olması nedeniyle, bu ürünler öteki firmalara devredilebilmektedir. Buna karşın ulus ötesi dev firmalara veya dünyaca ünlü markalara yapılan görece daha özellikli ürünleri baskın firmalar kendi üretim tesislerinde yapma eğilimindedirler. 9) Bununla beraber, dokuma ve paketleme gibi her firmanın büyük ölçüde kotarabileceği ve üretilen ürünün özelliklerini görme olanağı olmaması gibi nedenlerden dolayı (dokuma işleri, rakip olan firmalara fason olarak

verilmesine karşın, ürünün son halini alması dolayısıyla fason işini yapsa bile rakip olabileceği firmalara konfeksiyon işi fason verilmemektedir) bazı kısımları fason olarak verilebilmekte, özellikli veya çetrefil kısımlarını baskın firmalar kendi tesislerinde üretmektedirler. Bu arada ihracatçı firmalarda birbirlerine fason olarak ürün dokutmalarına rağmen, konfeksiyon işinin kesinlikle birbirine devredilmediği ortaya çıkarılmıştır. Aldıkları siparişleri başka firmalara konfeksiyon olarak vermelerinin koşulu ise; sadece konfeksiyon işiyle kendisini sınırlaması ve entegre tesise sahip olmamasıdır. 10) Bu işleyiş içerisinde baskın konumdaki firmaların özellikle kendilerine gelen havlu siparişlerini, Denizli tekstil iş kolundaki özellikle orta ölçekli firmalara fason verme esnasında çok düşük kâr marjlarıyla (hatta eksiyle) ürünleri ürettikleri için haksız bir rekabete yol açtıkları tespit edilmiştir. Bunun temel nedenini, fason olarak malını ürettikleri Denizli’deki tepe firmaların Bourdieücü manada alandaki ismi/ticari itibarı olarak sembolik sermayesinden¹⁶³ istifade ederek alanda mücadele kozlarını arttırmak istemesi oluşturmaktadır 11)

¹⁶³ Genellikle firmalar kendi internet sitelerine referans olarak iş yaptıkları firmaların isimlerini yazarak ayırt edici biçimde ticari itibarı olan firmalardan istifade etmeye çalıştıkları görülmektedir.

Baskın konumdaki firmaların özellikle bazıları (özellikle Babadağlı baskın firmalar arasında) kendi aralarında oluşturdukları (arkadaşlık, dostluk, iş partnerliği ile iç içe geçmiş akrabalık ve hemşehrilik bağlarını) ağın kaynaklarını harekete geçirerek, bir başka deyişle, “sosyal sermaye”sini kullanmak suretiyle, diğer firmaların üretim araçlarını kendi siparişini karşılayabilmek adına kullanabilmektedir. Böylece yüksek düzeyde maliyet avantajı elde edebilmektedirler.¹⁶⁴

Genel itibariyle çalışmamızdaki firmaların emek yapılanmasına bakıldığında şu tespitlere ulaşmamız mümkün gözükmektedir. Dokuma, haşıl-çözgü, boya bölümleri erkek yoğun işçi profiline sahip olmasına karşın, konfeksiyon ve paketleme işlerinin daha

çok kadın yoğun bir profil sergilediği görülmektedir. Kadınların evlerde örme, dikme ve işleme hususunda kültürel olarak yatkın olmasını konfeksiyonda çalışanların görece daha fazla kadın olmasını beraberinde getirmiştir. Dokuma işleminin makine bilgisi gerektirmesi, boya işinin ağır hammaddelerin taşınma işleminin fiziksel olarak daha güçlü olanlarca yapılması 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.

Araştırmamızda, görece en mütehakkim konumları işgal eden Babadağ kökenli ve Alaşehir kökenli iki firma özellikle kadın emeğinin yoğun olduğu Sarayköy ve civarından işçilerini yoğun biçimde tedarik etmektedirler. Buna ilaveten, Denizli’de en fazla tekstil işçisi çalıştıran Alaşehir kökenli firmanın Sarayköy’de üretim tesislerinin olması ve işçilerinin de büyük çoğunluğunu bu bölgeden tedarik etmesi,¹⁶⁵ hala kadın emeğinin tekstil sektöründe kullanımının yoğun biçimde kullanıldığını göstermektedir. İşçilerin temin edildiği bölgeler ise temelde firmanın konumuyla ve ulaşım maliyetleriyle doğrudan ilişkilidir. Denizli merkez ilçesi, Denizli kent nüfusunun yarısının ikamet ettiği bir mekân olarak neredeyse bütün firmaların işçi temin ettiği temel bölgeyi oluşturmaktadır.

¹⁶⁴ 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 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 kaydırıldığı zanaat temelli bir bölgedir. Kuzey İtalya’daki büyük firmaların üretimlerini Emilia Romagna’nın da dâhil olduğu Üçüncü İtalya’daki küçük ölçekli işletmelere kaydırmaları, 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 birçok 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. Bkz. Brusco, 1982; Rinaldi, 2005

¹⁶⁵ Tarım istihdamında kendini tekrar eden yapıya karşın, 1990-2000 yılları arasında imalat sanayinde çarpıcı kadın istihdamı artışları olduğu tespit edilmiştir. Bkz. Arlı, 2009: 210. Ve hala günümüzde bu eğilimin büyük ölçüde devam ettiği görülebilmektedir.

Firmaların işçi temin etme yolları ölçeklerine ve aranan işçi profiline göre değişiklik göstermektedir. İdari ve teknik personeli oluşturan “beyaz yakalı” işçiler, internet aracılığıyla yapılan başvurularla edinilmektedir. “Mavi yakalı” işçiler olarak nitelendireceğimiz işçiler ise, daha çok servis arabalarının dış camına ve iç camına yazılan ilanlar aracılığıyla tedarik edilmektedir. Servis arabalarının dışarısına asılan ilanlar, herkesin görebileceği biçimde düzenlenmektedir. Servisin iç camına asılan ilanlar, sadece firmada çalışan işçilerin “bağlantılarını” (sosyal sermaye) harekete geçirmeleri için kendi yakın tanıdıklarına (arkadaş, akraba, hemşehri vb.) haber vermeleri için yazılan ilanlardan oluşmaktadır. Servis şoförleri, Denizli tekstil iş kolunda işçi temin etme konusunda en geleneksel yöntemlerden birini oluşturmaktadır. Servis şoförleri, hem köy kahvehanelerini dolaşmak suretiyle işçi ihtiyacını duyurabilmekte hem de köy köy dolaşarak ailelerinin tanıdıkları işçileri fabrikaya getirebilmektedir. Denizli tekstil iş kolunda özellikle muhtarlar kendi idari bölgelerindeki kişilerle olan tanışıklığını, firmalara işçi tedarik etme noktasında aracılık yapmak suretiyle kullanabilmektedir. Orta ölçekli firmalar da, 2008 krizinden sonra daha da yoğun biçimde “içeriye fason” olarak piyasada adlandırılan, özellikle konfeksiyon ve paketleme işlerinde belli bir süre görev alacak işçileri tedarik eden aracı kişiler veya aracı firmalarla çalışmaktadır. Bunun yanı sıra İŞKUR aracılığıyla da işçi tedarik edilmektedir.

Denizli tekstil iş kolundaki baskın firmalarda ve orta ölçekli diğer firmalarda birbirlerinden 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 2008 ekonomik krizi nedeniyle siparişlerin azalma eğiliminde olması, iş kolunda faaliyet gösteren firmaların başta işçi çıkarma olmak üzere 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 çözüme kavuşturduğu tespit edilmiştir. Son yıllarda 15 yılını doldurmuş elemanların tazminatını almak suretiyle rakip firmalara geçme eğilimi göstermesi, işçi kapma mücadelelerini daha da yoğunlaştırmıştır. Firmalar arasında pazarlamacı ve ustabaşı transferi de firmalar arasındaki rekabetin başka bir boyutunu göstermektedir.

4.4 Firmaların Sektör Dışı Ekonomik Faaliyetleri

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. Orta ölçekli firmaların daha çok tarım ağırlıklı üretime kaymaları, görece düşük olan sermaye kapasiteleriyle ilişkilidir.

Özellikle baskın konumdaki firmaların tekstil dışında kâr marjı görece yüksek sektörlerde kayış göstermeleri, bu firmaların on yıllardır tekstil sektöründe elde ettikleri “ekonomik sermaye” birikimi sayesinde gerçekleşmiştir. 2008 krizinde baskın konumdaki birçok firmanın iflas ettiği bir bağlamda, bu firmalar siparişlerinde hacim olarak belli düşüşler yaşamalarına rağmen, başka sektörlerde iş yapmalarını finanse edecek bir “ekonomik sermaye”ye sahip oldukları görülmektedir. Örneğin, mermer sektöründe alınması zorunlu olan makineler, yüksek maliyetli üretim araçlarıdır. Bundan dolayı, tekstil iş kolunda, ancak uzun yıllara dayanan ve ihracat yönelimli çalışan görece müteahhim olan firmaların elde ettiği artı-değerle girişilebilecek bir sektörü oluşturmaktadır.

5.SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Baskın konumdaki firmaların neredeyse tamamına yakını Babadağ kökenlidir. Babadağ kökenli firmaların sahipleri arasında hemşehrilik ve akrabalık bağları, *ekonomik alanda* firmaların birbirleriyle acımasız bir biçimde rekabet etmesinin önüne geçememektedir. Firmalar arasında güçlü dayanışma ağları kurulabilmekle beraber, tüm firmaların kârlarını maksimize edebilmek için dayanışma içerisine girdiği diğer firmalarla üretim ve emeğin örgütlenme süreçlerinde yüksek düzeyde bir rekabet içerisine girdikleri görülmüştür. Özellikle, Denizli tekstil sanayisinin tarih boyunca getirdiği

fason iş yapma veya fason iş yaptırma ekseninde temerküz eden görünürdeki dayanışmacı yanı, iş kolunda görece baskın konumda olan firmaların istekleri/çıkarları doğrultusunda gelişmektedir. Görünürdeki mevcut dayanışma, orta ölçekli veya küçük ölçekli firmaların baskın firmaların ürettikleri ürünlerde rekabet edebilecek sermayeye sahip olmamaları, mezkûr baskın firmaların havlu siparişlerini kapabilmesi ve alanda mücadeleye rekabet edebilmek için orta ölçekli firmaların çok düşük kâr marjlarıyla çalışmak zorunda kalması gibi temel nedenlerden dolayı, Mann’ın dediği anlamda *aldatıcı bir iş bölümünü* tesis etmektedir. Bourdieu’nün dediği anlamda *ekonomik alanda eksik rekabet* yasaının geçerli olması ise, orta ölçekli veya küçük ölçekli firmaların görece baskın olan firmaları alt edebilmeleri veya onların yerine geçebilmelerine olanak veren düzenekleri ortadan kaldırmıştır. Dolayısıyla, neoklasik iktisadın varsaymasına karşın, gerçeklikte erişilmesi çok güç olan tam rekabet modelinin işlemediği durumlarda görülebilen mezkûr hiyerarşik yapıyı yeniden üretecek tekelleşme yönünde olan bir kapitalizmin, Denizli pamuklu tekstil iş kolunda da geçerli olduğunu söylemek mümkün gözükmemektedir. Üçüncü İtalya’nın sanayi bölgelerinde daha eşitlikçi yapıdan, çok daha hiyerarşik yapılara doğru yol alan evrimin, benzer biçimde Denizli pamuklu tekstil sanayisinde de yaşandığı ayrıca gözlerden kaçmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Arlı, A. (2009). *Sosyal Mekânda Farklılaşma: Denizli’de Kırsal/Kentsel Dönüşüm 1990-2000*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi
- Ayata, S. (1988). “Kasabada Zanaat Üretimi ve Toplumsal Tabakalaşma: Buldan”, **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 15/1-2, 49-72.
- Ayata, S. (1990). “Aile İşletmesinin Krizi: Serbest Piyasa Ortamında Buldan Dokuma Sanayi”, **Toplum ve Bilim**, 48-49, 163-185.
- Bachelard, G. (2008). **Yeni Bilimsel Tin**, 1. Baskı, (Çev: A. Tümertekin), İthaki Yayınları, İstanbul.
- Bachelard, G. (2009). **Uygulamalı Akılcılık**, 1. Baskı, (Çev: E. Sarıkartal), İthaki Yayınları, İstanbul.
- Bachelard, G.(2013). **Bilimsel Zihnin Oluşumu**, 1. Baskı, (Çev: A. Tümertekin) İstanbul: İthaki Yayınları, İstanbul.
- Becker, G. S. (1993). **Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education**, 3. Baskı, University of Chicago Press, Chicago.
- Bourdieu, P. (1977). **Outline of a Theory of Practice**, 1. Baskı, Cambridge University Press, Cambridge, England.
- Bourdieu, P. (2005). “Principles of Economic Anthropology.”, **The Handbook of Economic Sociology**, (Ed: N. Smelser ve R. Swedberg), Princeton University Press, New Jersey.
- Bourdieu, P. (2006). **Pratik Nedenler: Eylem Kuramı Üzerine**, 2. Baskı, (Çev. H. U. Tanrıöver), Hil Yayın, İstanbul.
- Bourdieu, P. (2010). “Sermaye Biçimleri”, **Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri**, (Ed: M. M. Şahin ve A. Z. Ünal), (Çev: M. M. Şahin), Değişim Yayınları, İstanbul.
- Brusco, S. (1982). “The Emilian Model: Productive, Decentralization and Social Integration”, **Cambridge Journal of Economics**, 6, 167-184.
- Burt, R. (1992). **Structural Holes: The Social Structure of Competition**, Harvard University Press, 1. Baskı, United States of America.
- Burt, R. (2001). “Structural Holes versus Network Closure As Social Capital”, **Social Capital: Theory and Research**, (Ed: N. Lin, K. Cook, R. Burt), Transaction Publishers, New Jersey.
- Cassirer, E. (2008). **Rölativite Teorisi Üzerine Felsefi İnceleme**, 1. Baskı, (Çev: M. Köktürk), Hece Yayınları, Ankara.
- Castells, M. (2005). **Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür Cilt 1**, 1. Baskı, (Çev: E. Kılıç). İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Castells, M. (2007). **Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür Cilt 3**, 1. Baskı, (Çev: E. Kılıç), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Cillov, H. (1949). **Denizli: El Dokumacılığı Sanayi**, 1. Baskı, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayınları, İstanbul.
- Coleman, J. (2010). “Beşeri Sermayenin Yaratımında Sosyal Sermaye”, **Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri**, (Ed: M. M. Şahin ve A. Z. Ünal), (Çev: F. Uzar), Değişim Yayınları, İstanbul.

- DTO (2011), Ekonomik Yönüyle Denizli 2011, Denizli Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 38 Denizli.
- DTO (2012), Ekonomik Yönüyle Denizli 2012, Denizli Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 39, Denizli.
- Dikmen, A. A. (2000). “Küresel Üretim, Moda Ekonomileri ve Yeni Dünya Hiyerarşisi.”, **Toplum ve Bilim**, 86, 281-302.
- Eceral, T. Ö. (2006). “Ekonomik Coğrafyaya Kurumsal Yaklaşım: Denizli Örneği”, **Değişen Mekân, Mekânsal Süreçlere İlişkin Tartışma ve Araştırmalara Toplu Bakış: 1923-2003**, (Ed: A. Eraydın), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Emirbayer, M. (2012). “İlişkisel Bir Sosyoloji İçin Manifesto”, **Tözcülüğün Tasfiyesi: İlişkisel Sosyolojide Temel Yaklaşımlar**, (Ed. G. Çeğin, E. Göker), (Çev: U. L. Kaya ve E. Göker, NotaBene Yayınları, Ankara.
- Ergüneş, N. (2009). **Finansallaşma Döneminde Türkiye Ekonomisinin Küresel Bütünleşmesi, Finansallaşma ve Kapitalizmin Krizi**, 1. Baskı, (Haz: C. Lapavitsas), Yordam Kitap, İstanbul.
- Fine, B. (2008). **Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı: Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler**, 1. Baskı, (Çev: A. Kars), Yordam Kitap, İstanbul.
- Fine, B. ve Saad-Filho, A. (2012). **Marx’ın Kapitali**, 2. Baskı, (Çev: N. Satlıgan) Yordam Kitap, İstanbul.
- Field, J. (2006). **Sosyal Sermaye**, 1. Baskı, (Çev: B. Bilgen ve B. Şen), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Granovetter, M. (1973). “The Strength of Weak Ties”, **American Journal of Sociology** 78: 6, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1983). “The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited”, **Sociological Theory** 1, 201-233.
- Granovetter, M. (1985). “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.”, **The Sociology of Economic Life**, (Ed: M. Granovetter ve R. Swedberg, Boulder), Westview Press.
- Guerrien, B. (1999). **Neo-Klasik İktisat**, 2. Baskı, (Çev: E. 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**, C. 9, S.0, 127-157.
- Harriss, J. ve Renzi P. D. (2010). “Sosyal Sermaye Kavramı: Kayıp Halka mı Yoksa Analitik Olarak mı Kayıp?”, **Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri**, (Ed: M. M. Şahin ve A. Z. Ünal), (Çev: M. Çelik ve M. M. Şahin), Değişim Yayınları, İstanbul.
- Harvey, D. (2012). **Sermaye Muamması**, 1. Baskı, (Çev: S. Savran), Sel Yayıncılık, İstanbul.
- Koroğlu, B. A (2006). “Üretim Örgütlenmesine Yeni Bir Bakış: Denizli ve Gaziantep’teki Girişimci Ağları”, **Değişen Mekân, Mekânsal Süreçlere İlişkin Tartışma ve Araştırmalara Toplu Bakış: 1923-2003**, (Ed: A. Eraydın), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.

- Mann, M. (2012). **İktidarın Tarihi: Başlangıcından 1760'a Kadar Toplumsal İktidarın Kaynakları Cilt 1**, 1. Baskı, (Ed: G. Salman ve S. Torlak), (Çev: E. Saraçoğlu, S.Torlak, E. Kolay, O. Sevimli, Phoenix Yayınevi, Ankara.
- Mutluer, M. (1995). **Gelişimi Yapısı ve Sorunları ile Denizli Sanayii**, 1. Baskı, Ege Üniversitesi Basımevi, İzmir.
- Ödel, H. (1999). “*Denizli’de Tekstil Sanayii ve Geleneksel Üretim Merkezleri Buldan, Babadağ Tavas Kızılcaölük*”. (Yayımlanmamış Doktora tezi) İstanbul Üniversitesi.
- Özatalay, C. (2012). “Ekonomi Teorisi ile İlişkisi İçinde Bourdieu: Bir Komprador mu, Bir Eleştirmen mi?”, **İ.Ü. E.F. Sosyoloji Dergisi**, 3. Dizi, 25.
- Özgür, H. (2006). “Bir Yerel Gelişme Öyküsünün Farklı Yorumları: Denizli Ekonomisi Araştırmaları”, **Değişen Mekân, Mekânsal Süreçlere İlişkin Tartışma ve Araştırmalara Toplu Bakış: 1923-2003**, (Ed: A. Eraydın), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Özuğurlu, M. (2004). **Anadolu’da Küresel Fabrikanın Doğuşu: Yeni İşçilik Örüntülerinin Sosyolojisi**, 2. Baskı, Kalkedon Yayınları, İstanbul.
- Bourdieu, P. Passeron, J. C. ve Chamboredon J.C. (1991). “**The Craft of Sociology: Epistemological Preliminaries**”. Aldine de Gruyter, New York and Berlin.
- Polanyi, K. (2006). **Büyük Dönüşüm: Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri**, 5. Baskı, (Çev: A. Buğra), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Pınarcıoğlu, M. M. (2000). “*Development of Industry and Local Change*”, (Yayımlanmamış Doktora Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi.
- Rinaldi, A (2005). “The Emilian Model Revisited: Twenty Years After” **Business History**, Vol. 47, 2, 244-266.
- Richter, R. (2012). **Sosyolojik Paradigmalar**, 1. Baskı, (Çev: N. Doğan), Küre Yayınları, İstanbul.
- Swedberg, R. (1997). “New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?”, **Acta Sociologica**, 40, 161-182.
- Swedberg, R. (2011). “The Economic Sociologies, of Pierre Bourdieu.”, **Cultural Sociology** Vol. 5, (1) 2011.
- TİK (2011), Seçilmiş Göstergelerle Denizli 2010, Denizli Valiliği, Ankara.
- Türkün-Erendil, A. (1998) “*Using critical approach in geographical research: An attempt to analyze the transforming nature of production and reproduction in Denizli*”, (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Orta Doğu Teknik Üniversitesi.
- Türkün-Erendil, A. (2000). “Mit ve Gerçek Olarak Denizli-Üretim ve İşgücünün değişen yapısı: Eleştirel Kuram Açısından Bir Değerlendirme”, **Toplum ve Bilim**, 86, 91-117.
- 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**, (Ed: A. Eraydın), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Wacquant, L. ve Bourdieu, P. (2003). **Düşünsel Bir Antropoloji İçin Cevaplar**, 1. Baskı, (Çev: N. Ökten), İletişim Yayınları, İstanbul.

- Wacquant, L. (2007). “Pierre Bourdieu: Hayatı, Eserleri ve Entelektüel Gelişimi”, **Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi**, (Ed: G. Çeğin, E. Göker, A. Arlı, Ü. Tatlıcan), (Çev: Ü. Tatlıcan), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Weber, M. (2012). **Ekonomi & Toplum Cilt 1**, 1. Baskı (Çev: L. Boyacı), Yarın Yayınları, İstanbul.
- Başak, Z. ve Saracoğlu, D. Ş. (2009). “Firmalar Arası Değişim İlişkileri Kapsamında Fason Üretim: Denizli ve Gaziantep Tekstil Sektörü Örneği”, **Toplum ve Bilim**, 114, 214-237.
- Göker, E. (2007). Bourdieu'den Sonra Ekonomik Sosyoloji. <http://istifhane.files.wordpress.com/2010/04/ekonomiksosyolojibourdieu.pdf> (08.08.2013)
- Denizli Sanayi Odası. (2011). Çardak Organize Sanayi Bölgesi'nin Torba Yasa Kapsamında Yatırım Teşvikleri Bakımından Komşu İller (Afyon-Uşak) İle Eşitlenmesi, (10.10.2013) http://www.dso.org.tr/userFiles/File/cardakOSB_tesvik_torbayasa.pdf
- Denizli Sanayi Odası. (2011). Havlu Kumaş Dokuma Ve Hazır Giyim Konularında İthalatta Korunma Önlemleri (Antidamping) Alınmasına İlişkin Başvuru ve Antidamping Kararı, (10.10.2013), http://www.dso.org.tr/userFiles/File/dokuma_antidamping.pdf
- Bahadır, Eril. (2007). Tahakkümü Yeniden Düşünmek: Erkeklik Çalışmaları İçin bir İmkân Olarak Pierre Bourdieu, <http://aleyhtar.org/wp-content/uploads/2012/02/eriltahakkum.pdf>. (08.07.2013)