GÜZ 2008 86

Toplum ve Bilim



EMEK PİYASALARI VE ÜRETİM SÜREÇLERİ

Amartya Sen'in etik iktisat önerisi	*Ahmet İnsel*
Emek piyasası teorileri ve Türkiye'de emek piyasası çalışmaları	*F. Ercan - Ş. Özar*
1980 sonrası dönemde Türkiye imalat sanayii	*A. H. Köse - A. Öncü*
Denizli örneği üzerinden üretim ve işgücünün değişen yapısı	*A. Türkün-Erendil*
İstanbul Gedikpaşa'da ayakkabı üretimi	*Berna Güler-Müftüoğlu*
Aile, kadın emeği ve toplumsal cinsiyet rolleri	*Saniye Dedeoğlu*
Medya sektöründe kadın işgücü	*Hülya Tufan-Tanrıöver*
Türkiye'de yapısal uyum sürecinde emek piyasasının esnekliği	*Özlem Onaran*
Türkiye'de 1980 sonrası grevler	*Yüksel Akkaya*
Hegemonik fabrika rejiminde mavi yakalı işçiler	*G. Yücesan-Özdemir*
Türkiye'de toplam kalite yönetimi uygulamaları	*Engin Yıldırım*
Küresel üretim, moda ekonomileri ve yeni dünya hiyerarşisi	*Ahmet A. Dikmen*
KOBİ'ler, kolektif verimlilik ve sorunları	*Melih Pınarcıoğlu*
Televizyon reklâmlarında sıkıntı ve sanallığın erdemi	*Ali Ergur*

Toplum ve Bilim

86 GÜZ 2000

Ahmet İnsel
Özgürlük etiği karşısında iktisat kuramı: Amartya Sen'in etik iktisat önerisi **7**

Fuat Ercan ve Şemsa Özar
Emek piyasası teorileri ve Türkiye'de emek piyasası çalışmalarına eleştirel bir bakış **22**

Ahmet H. Köse ve Ahmet Öncü
İşgücü piyasaları ve uluslararası işbölümünde uzmanlaşmanın mekânsal boyutları: 1980 sonrası dönemde Türkiye imalat sanayii **72**

Asuman Türkün-Erendil
Mit ve gerçeklik olarak Denizli - Üretim ve işgücünün değişen yapısı: Eleştirel kuram açısından bir değerlendirme **91**

Berna Güler-Müftüoğlu
İstanbul Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminin değişen yapısı ve farklılaşan işgücü **118**

Saniye Dedeoğlu
Toplumsal cinsiyet rolleri açısından Türkiye'de aile ve kadın emeği **139**

Hülya Tufan-Tanrıöver
Medya sektöründe kadın işgücü **171**

Özlem Onaran
Türkiye'de yapısal uyum sürecinde emek piyasasının esnekliği **194**

Yüksel Akkaya
Türkiye'de 1980 sonrası emek-sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesinde grevlerin yeri **211**

Gamze Yücesan-Özdemir
Başkaldırı, onay ya da boyun eğme?: Hegemonik fabrika rejiminde mavi yakalı işçilerin hikâyesi **241**

Engin Yıldırım
Türkiye'de toplam kalite yönetimi uygulamalarınnı işçiler ve endüstri ilişkileri üzerindeki etkileri **260**

Ahmet Alpay Dikmen
Küresel üretim, moda ekonomileri ve yeni dünya hiyerarşisi **281**

Melih Pınarcıoğlu
KOBİ'ler, kolektif verimlilik ve sorunları **303**

Ali Ergur
Televizyon reklamlarında sıkıntı, sanallığın erdemi ve bastırılmış olanın geri dönüşü **318**

İLETİŞİ / DEĞİNİ

Erol Taymaz: **ODTÜ Ekonomi Kongresi üzerine** **343**

Kaan Durukan: **Osmanlı Araştırmaları'nın ihmal edilen iki alanı: Kadın tarihi ve 'azınlıklar' tarihi üzerine birkaç not** **345**

ABSTRACTS (İngilizce özetler) **350**

Toplum ve Bilim

ÜÇ AYLIK DERGİ

ISSN 1300-9354

BİRİKİM YAYINCILIK
VE TİC. LTD. ŞTİ. ADINA SAHİBİ
Ömer Laçiner

YAYIN YÖNETMENİ
Tanıl Bora

YAZI KURULU
Ulus Baker • Necmi Erdoğan
Oğuz Işık • Orhan Koçak
Mahmut Mutman • Bülent Peker
Erol Taymaz • Meyda Yeğenoğlu

YAYIN SEKRETERİ
Asena Günal

SORUMLU YAZIİŞLERİ MÜDÜRÜ
Tanıl Bora

86. SAYI EDİTÖRLERİ
Fuat Ercan • Şemsa Özar

KAPAK VE SAYFA DÜZENİ TASARIM
Özlem Özkal • Ali Artun • Ümit Kıvanç

UYGULAMA
Suat Aysu

OFSET HAZIRLIK
İletişim Yayınları

KAPAK VE İÇ BASKI
Sena Ofset

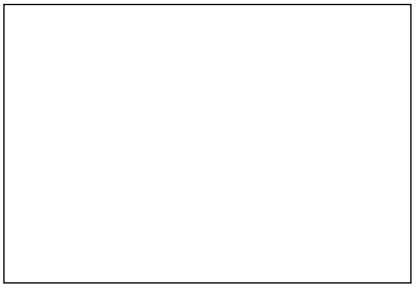
CİLT
Uğur Mücellit

YAZIŞMA ADRESİ
Selânik Cad. 64/11
Kızılay 06640 Ankara
Tel. 312.425 36 00 • 312.425 20 71
Fax: 312.425 18 15

E-MAIL ADRESİ
toplumbilim@iletisim.com.tr.

BİRİKİM YAYINLARI
Klodfarer Cad. İletişim Han
Cağaloğlu 34400 İstanbul
Tel. 212.516 22 60 • Fax: 212.516 12 58

Toplum ve Bilim'de yayımlanan yazılar
Sociological Abstracts indeksinde
yeralmaktadır.



KAPAK: Utku Lomlu
KAPAKTAKİ FOTOĞRAF: İstanbul
Gedikpaşa'da bir ayakkabı imalathanesi.

YAYIN DANIŞMA KURULU
Asaf Savaş Akat / Asu Aksoy
Tosun Arıcanlı / Korkut Boratav
Ayşe Buğra / Reşit Canbeyli
Ümit Sakallıoğlu / Alain Duben
Atila Eralp / Selçuk Esenbel
Sureia Faroqhi / Nilüfer Göle
Ümit Hassan / Fatma Işıkda
Huricihan İslamoğlu İnan
Kemal İnan / Ahmet İnsel
Deniz Kandiyoti / Nihal Kara
Reşat Kasaba / Ferda Keskin
Çağlar Keyder / Eser Köker
Levent Köker / Şerif Mardin
H. Ünal Nalbantoğlu / İlber Ortaylı
Oğuz Oyan / Ayşe Öncü
Doğan Özlem / Jale Parla
Mithat Sancar / Ömür Sezgin
İlkay Sunar / Burhan Şenatalar
Şirin Tekeli / İlhan Tekeli
İsenbike Togan / Zafer Toprak
İhsan Tunalı / Aydın Uğur
Galip Yalman / Faruk Yalvaç
Deniz Yenal / Zafer Yenal
Nurhan Yentürk

Bu sayıda...

Toplum Bilim'in bu sayısı için yaptığımız derlemenin geçmişini anlatarak başlayalım. Emek-sermaye ilişkileri, emek piyasası teorileri üzerine çalışır ve bu konularda Türkiye'de yapılmış araştırmaları okurken, dikkatimizi çeken bir nokta oldu. Son yıllarda anaakım iktisat modelleri kullanılarak yapılan çalışmalarda bir yoğunlaşma söz konusuydu. Aynı modelden hareketle, değişkenlerde yapılan ufak tefek oynamalarla yürütülen ampirik çalışmalar ile Türkiye emek piyasasının özellikleri açıklanmaya çalışılıyordu. Bu çalışmalar, toplumsal ilişkilerin bütünselliğini göz ardı eden yöntemsel bireyciliğin hâkim olduğu araştırmalardı. Bu gelişmeden memnuniyetsizliğimiz bir yandan, çevremizdeki arkadaşlarımızın emek piyasalarındaki durumu ve değişimi açıklamaya yönelik yaptıkları derinlikli çalışmaların (genellikle doktora çalışmaları) varlığı öte yandan, bizi bir derleme toparlama sürecine soktu. Eylül 1999'da ODTÜ/ERC Konferansı'nda Ahmet Köse ve Ahmet Öncü, Asuman Türkün-Erendil, Berna Güler-Müftüoğlu ve kendi çalışmamızla bir oturum düzenledik. Oturum izleyicilerinden biri bize şu soruyu yöneltti: "Güzel bir girişim. Peki ya bundan sonra?". O konferanstan sonra derleme toparlama süreci devam etti; Türkiye'de yaşanan sermaye birikim süreçlerini, üretim süreçlerini, emek-sermaye ilişkilerini ve toplumsal ilişkileri ele alan ve bunların iç içeliğini ve etkileşimini açıklamaya çalışan yeni çalışmalarla karşılaştık. Sonuç olarak (belki de yeni bir aşama olarak) elinizdeki bu sayı oluştu.

Bu sayıdaki çalışmaların ortak bir özelliği olduğunu düşünüyoruz; emek piyasalarında yaşanan süreçlerin çok boyutlu olduğuna işaret etmeleri, yani toplumsal gerçekleri açıklamaya daha bir yaklaşmaları.

Bizim yazımız bir anlamda sayıya giriş niteliğinde. Makalede toplumsal değişimle iktisat disiplininin etkileşim içinde geçirdikleri değişiklikler ve emek piyasalarına dair modellerin evrimi eleştirel bir bakışla anlatıldıktan sonra Türkiye'ye geçiliyor.

Bu yazının eki olarak, 1979-2000 yılları arasında Türkiye'de emek piyasaları üzerine yapılmış çalışmaların yer aldığı bir bibliyografya bulacaksınız. Bu bibliyografyadan yararlanarak Türkiye'de yapılan çalışmaların tarihsel gelişimi veriliyor. Böylelikle yukarıda bizi memnuniyetsizliğe iten eğilim grafik olarak sergileniyor. Ardından anaakım iktisat çerçevesi kullanılarak yapılan analizlerinin kısıtlılığı ve zaman zaman tutarsızlığı vurgulandıktan sonra, "Nasıl bir alternatif çerçeve?" sorusu soruluyor.

Ahmet Köse ve Ahmet Öncü yazılarında, Türkiye emek piyasasının tek bir piyasa olarak ele alınmasının yanlışlığından hareketle, Türkiye'nin küresel üretime eklemlenme biçiminin yarattığı farklılıklar üzerinde duruyorlar. Türkiye'deki emek piyasalarının kurumsal özelliklerinin ülkenin uluslararası işbölümündeki konumunu nasıl etkilediğini vurguladıktan sonra, sermaye birikim krizine bir tepki olarak geliştirilen, piyasaların esnekleşmesine yönelik politikaların Türkiye'nin emek-yoğun sektörlerde uzmanlaşmasına yol açtığını gösteriyorlar. Üretimin uluslararası piyasalara eklemlendiği sektörlerde emek piyasasının esnek bir yapı kazandığı görülüyor.

Takip eden iki makale, Asuman Türkün-Erendil'in Denizli kentindeki dokuma sektörü incelemesi (doktora araştırması) ile Berna Güler-Müftüoğlu'nun İstanbul'da ayakkabı sektörü araştırması (doktora çalışması), emek-sermaye ilişkilerinin ve emek süreçlerinin üretim biçimlerinden bağımsız ele alınamayacağını gösteren iki örnek. Bu iki çalışma da farklı bölgelerde farklı sektörlerde ne denli karmaşık süreçlerin yaşandığına işaret etmekte. Kanımızca bu makalelerin taşıdığı asıl vurgulanması gereken mesaj, teorik çerçevenin ve araştırma yöntemlerinin gerçeğe yaklaşmak açısından önemi.

Bundan sonraki iki makale emek piyasalarında ikincil konumlarını sürdüren kadınlarla ilgili. Saniye Dedeoğlu yazısında (doktora çalışması) kadınların emek piyasasına katılımını aile bağlamında açıklıyor. Bu amaçla aile üzerine yapılan güncel teorik tartışmaları eleştirel bir bakışla özetledikten sonra Türkiye özelinde gelişmeleri sergiliyor. Hülya Tufan-Tanrıöver ise Türkiye emek piyasasında kadınların konumuna ve toplumsal cinsiyetçi ayrımcılığa belirli bir sektörden, medya sektöründen bakıyor.

Özlem Onaran makalesinde anaakım iktisadın iddiasına karşılık emek piyasalarının esnekliğinin piyasaları temizlemeye yetmediğini, Marksist bir kavramlaştırma olan yedek işgücü hipotezinden hareketle Türkiye özelinde gösteriyor. Emek-sermaye arası güç ilişkilerinin ücret ve işsizlik üzerinde oynadığı role ışık tutuyor.

Yüksel Akkaya ise çalışmasında Türkiye'nin ekonomik gelişme sürecine, değişen bölüşüm ilişkilerinin sendikal hareket ve özellikle sendikal hareketin önemli araçlarından biri olan grevler açısından yaklaşıyor. Grevleri dönemlere ve işkollarına göre inceleyen bu çalışma, emek piyasalarının bir başka boyutunu gündeme taşıyor.

Gamze Yücesan-Özdemir'in doktora çalışmasının bulgularından hareketle yazdığı makalesiyle birlikte fabrikaların içine giriyoruz. Özellikle son yıllarda üretim süreçlerinde gerçekleşen değişimleri işletme temelinde ele alıp inceleyen ve bu yeni

gelişmeleri alternatif gelişmeler olarak sunan genel eğilime karşı araştırmanın bulguları, farklı sonuçlara varıyor.

Engin Yıldırım çalışmasında Gamze'nin çalışmasında sıkça gönderme yapılan toplam kalite yönetimi kavramını ele alarak, Türkiye gerçeğinde kavramın nasıl kullanıma girdiği üzerinde yoğunlaşıyor. Kavramın işçiler ve özellikle endüstri ilişkileri açısından yarattığı değişiklikleri örneklerle ele alıp analiz ediyor.

Ahmet Alpay Dikmen ve Merih Pınarcıoğlu'nun makaleleri, doğrudan emek piyasalarını incelemese de genelde üretim süreçlerinin geçirdiği değişimi ve Türkiye'nin küresel ekonomiye eklemlenme sürecinin yansıması olarak, farklı üretim süreçlerini sergiledikleri için bu sayıdaki makalelerle uyum içinde. Ahmet Alpay Dikmen, üretim süreçlerinin dönüşümünü tarihsel bir perspektifle inceliyor ve yeni dünya hiyerarşisinin üretimden kaynaklanan iktidarını açıklamakta küresel meta zincirleri yaklaşımını temel olarak alıyor. Merih Pınarcıoğlu ise Türkiye'de toplam istihdamın önemli bir bölümünü taşıyan KOBİ'lerin iç ve dış dinamikler bağlamında gelişimini inceliyor.

Toplum ve Bilim'in bu sayısında dosya dışı iki yazı var. Ahmet İnsel, iktisat literatüründe şüphe ve küçümseme ile karşılaşan etiği, eleştirel çalışmalarıyla son yıllarda öne çıkan ve 'ötekine yardım etme göreviyle donanmış bir özgürlük etiği' tanımlayan Amartya Sen'den hareketle iktisat kuramının içerisine yerleştiriyor. Ali Ergur, özellikle internet paketi reklâmları üzerinden, sınıf farkı gözetmeden tüm bireyleri kuşatan 'sıkıntı' ve 'bastırılmış olanın geri dönüşü' temalarını inceliyor ve bunların, kapsayıcı bir bağlamsızlaştırma sürecine katkıda bulunduklarını belirtiyor. İletişi/değini bölümünde Erol Taymaz ODTÜ İktisat Kongresi'ni, Kaan Durukan da kadın tarihi ve 'azınlıklar' tarihi üzerine son zamanlarda yapılan çalışmalarda yanıltıcı bulduğu eğilimleri yazıyor.

Bu yazıda ve bu sayıdaki makalemizde çok kez "farklı" kelimesini kullandığımızın farkında ve bilincindeyiz. Emek piyasalarında tekdüzelikleri değil farklılıkları ortaya çıkardığına inandığımız bu çalışmaların artması dileğiyle...

Fuat Ercan
Şemsa Özar

G E L E C E K S A Y I L A R D A

87 KIŞ 2000/2001

Hukuk ve İnsan Hakları

Amaçlanan, insan hakları kuramını ağırlıkla hukuk teorisi bağlamında zenginleştirmek, bununla beraber hukuk ile insan hakları arasındaki kesişimleri sorunsallaştırmaktır. İnsan hakları felsefesini salt hukuksallaştırmayan, diğer yandan hukuk teorisini araçsal-teknik bir konuma yerleştirerek tüketmeyen yaklaşımlar nasıl geliştirilebilir?

88 BAHAR 2001

Yoksulluk

Yoksulluğun görünmezleş(tiril)mesine ve yerleşik kurumsal, "bilimsel" ve aynı zamanda sanatsal-kültürel ele alınışına dönük bir eleştirinin geliştirilmesi hedefleniyor. Bunun ötesinde, yoksulluğun yeni biçimlerini ve ayrımlaşmasını (kentli-köylü yoksulluğu vb.) inceleyen çalışmaların derlenmesi hedefleniyor. Yeni-popülizm biçimlerine de değinilebilir.

89 YAZ 2001

Köylülük

Köylülük olgusunun toplumsal, politik, iktisadî, kültürel ve tabii akademik gündemden nasıl kaybolduğunun sorgulanması gerekiyor. Bu yitişin muhtelif "görünümleri" bizatihî bir vâkıa olarak ele alınabilir. Dünyada kırsal yapılardaki değişim eğilimleri hülâsâ edilmeli. Ayrıca elbette Türkiye'de köy ve köylülük biçimlerinin tasvirine dönük çalışmalar derlenmeli.

90 GÜZ 2001

Tarihyazımı

Son yıllarda akademik popülerlik kazanan tarihçilik/tarihyazıcılık, kuramsal bir muhasebeyi hakediyor. İlk anda akla gelen bazı merak noktaları: Maduniyet Okulu'nun tarihyazımına açtığı ufuklar... Postmoderniteyle ilgili kuramların tarihyazımına etkisi... Sözlü tarihin verimleri... Annales Okulu, Hobsbawmgil tarih çalışmaları gibi, iki-üç kuşak usta yetiştirmiş devrimci etkiler yaratmış tarihçilik yaklaşımları...

91 KIŞ 2001/2002

Türkiye Politikası

Türkiye'de politika alanının, yerleşik kurumlarıyla (MGK'ndan partilere), terminolojisiyle, "düzeneği" ile, koordinat sistemiyle, güncel ilgilerin üstüne çıkabilen bir analize ihtiyacı var. Bu alanda "makro-kavramsal" uyarlamalarla tasvirî gücü bile sınırlı kalan monografilerin gideremediği açığa dikkat çekmeyi hedefleyen bir sayı tasarlanıyor.

Özgürlük etiği karşısında iktisat kuramı: Amartya Sen'in etik iktisat önerisi*

*Ahmet İnsel***

Uzun bir süreden beri etik konusu iktisat literatüründe şüphe, hatta küçümsemeyle karşılanıyor. Etik gündeme gelince, öznel değerlendirmeler ve kişisel görüşlerin ön plana çıktığı, bu nedenle iktisat disiplini içinde hâkim olan bilimsel kıstaslardan uzaklaşıldığı kabul ediliyor. Öyle ki, iktisat biliminin kuruluş metni olarak kabul edilen *Milletlerin Zenginliği*'nin temelinde, Adam Smith'in daha önce yazdığı *Ahlâki Duygular Kuramı*'nın olabileceği olgusu iktisat disiplinini artık ilgilendirmiyor. Egemen akım içinde yer alan günümüz iktisatçısı için ahlâk/etik, geveze ve her yere çekilir bir temadır. Hemen belirtelim ki, iktisatçılar bu kanılarında bütünüyle haksız değiller. İktisadî etik konusunda yapılan ve çoğu sosyal protestanlık veya katoliklik akımının izlerini taşıyan birçok çalışma, yukarıdaki olumsuz değerlendirmeyi güçlendirecek içeriktedir.[1] Genellikle iktisadî sorunların analitik cepheleriyle ilgilenmeyip, retorik bir söylem oluşturmakla yetinirler. Bu ahlâki olarak normatif bir söylemdir. Analitik cepheleri, genellikle, siyaset felsefesi ağırlıklı çalışmaların yorumlanması sınırını aşmaz.

Yukarıda saydığımız nedenlerden dolayı, etiğin iktisat kuramı içine taşınması girişimlerinin büyük ölçüde başarısız kaldığı ve egemen kuramsal iktisat yaklaşımının, yakın zamana kadar bu çabaları yokmuş gibi değerlendirmekte sıkıntı çekmediği söylenebilir. İktisattaki standard yaklaşım, etiğin Sokrates'ten beri sorduğu, "nasıl yaşamalıyız?" sorusunu, ben-merkezli bir faydacılık yaklaşımından cevaplar. Herkes, akılcı biçimde, kendi çıkarının peşinde koşmalıdır. İktisat kuramının etiği, egoizm etiğidir. Faydacı yaklaşım daha ileri gidip, böy-

(*) Bu yazının ilk versiyonu, Dördüncü ODTÜ İktisat Kongresine (13-16 Eylül 2000) sunulmuştur.

(**) Paris-1 Panthéon-Sorbonne Üniversitesi ve Galatasaray Üniversitesi.

1 Bu tür çalışmalara bir örnek için bkz. Rich, 1984.

le bir davranışın en fazla insanın mutluluğunu sağlamak için en uygun davranış biçimi olduğunu iddia eder. İnsana dışarıdan empoze edilen ahlâk kurallarına gerek olmadan, insan doğasına hükmettiği varsayılan bencilliğin düzenlediği bir toplumsal yapının herkesin çıkarını artıracağı fikrini, XVIII. yüzyıl başında ilk kez Mandeville işler. Mandeville'in *Arılar Masalı*'nda (1714), bencillik olarak tanımladığı "ahlâksızlığın" üstünlüğü fikrini, "ahlâktan arınmış" bir davranış kuramı olarak da tanımlayabiliriz. Buğra'nın belirttiği gibi, insanların genel olarak "ahlâksız" oldukları ve bunun toplumsal açıdan kötü bir şey olmadığı fikrini, Adam Smith içine sindiremez; "ama, aynı zamanda Mandeville'in sisteminin kendi benimsediği bilimsel ve ahlâki amaçları gerçekleştirdiğinin farkındadır" (Buğra, 1995: 96-98). Smith'in bu ikilemi, ahlâkla bilimin kesin bir çizgiyle ayrılabileceği iddiasıyla örtülmeye çalışılsa da, günümüz egemen iktisat yaklaşımı içinde aynı gergin konumu işgal etmektedir.

Egemen iktisat kuramı olan neo-klasik iktisat bu gerginliği, bireysel fayda/çıkar etiğinin üstünlüğü varsayımıyla aşmaya çalışır. XX. yüzyıl başında Jevons, ihtiyaç kavramı bağlamında, ahlâkla iktisadı bütünüyle ayırmaya çalışırken,[2] XX. yüzyıl sonuna yaklaşıldığında George Stigler, "genel olarak paylaşılan etik değerlerle bireysel çıkarın çatıştığı durumlarda, çoğunlukla, bireysel çıkar kuramı üstün çıkar" iddiasında bulunur. Stigler'e göre, "bu, sadece tüm iktisadî olguları değil, eşler arasındaki ilişkiler, çocuklar, cürüm, din ve diğer toplumsal konuları incelerken iktisatçıların sıklıkla tesbit ettikleri bir sonuçtur" (Stigler, 1981). Stigler bu tesbitini, kendinden emin biçimde şöyle bağlar: "Yeteri kadar bilgi sahibi olan ve kendi çıkarlarını akıllı biçimde savunan bireyler dünyasında yaşıyoruz". Gerçekten de böyle bir dünyada, neo-klasik iktisat kuramı tarafından kabul edilebilir yegâne etik yaklaşım, kişisel çıkar etiği olabilir. Bireysel çıkar etiği, faydacı etiğin bir alt versiyonudur.

Fakat iktisatçıların akademik çevresi dışına çıkınca, örneğin siyasal-toplumsal alanda bireysel çıkar etiğini savunmak pek mümkün değildir. Bu nedenle, iktisadın "bilimselliğinin artmasına" paralel olarak, modern iktisatçıların çoğu, Stigler'in yaptığı gibi, bireysel çıkarın üst-etik değer olduğu fikrini açıkça savunmak yerine, etik ve *bilimsel iktisadı* birbirinden bütünüyle ayırmayı tercih ettiler. Böylece, Adam Smith'ten bu yana iktisat ve felsefenin birbirinden uzaklaşmasının ardından, iktisatla etik arasında gergin ve dışlayıcı bir ilişki oluştu. Kişisel çıkar etiği, iktisatçıların yöntemlerinde gizlenen insanlığın saklı etiği konumunu kazandı. İnsanlara rağmen ve insanlık yararına işleyen bu kişisel çıkar etiğine vakıf olabilmek için, iktisatçıların bilimsel yöntemlerine başvurmak gerekiyordu.

2 Jevons, bilgisizlikten dolayı ona zararlı olan bir şeyi bir kişi arzuluyorsa, onu satın alıp, kullanmasının faydalı olduğunu savunur. Bir insanın yaptığı tercihlerden doğan nihai etkinin ahlâk ve toplum bilimlerini ilgilendirdiğini savunan Jevons'a göre, iktisat sadece yakın etkileri dikkate alır (Jevons, 1905; Buğra, 2000).

Ekonomiyi "doğaya karşı savaş" olarak algılayan iktisat bilimi geleneği, klasik (Marksist versiyonu da dahil olarak) ve neo-klasik gelişimi içinde, determinist-mekanist içeriğini değiştirmedi. İhtiyaçlar alanıyla yani ekonomiyle, özgürlükler alanı arasındaki dualizm, hem modern felsefede hem iktisat geleneğinde egemenliğini sürdürdü. İktisatçılar, gayri ahlâkî insanî davranışlar bütününü savunamayacakları için, iktisat sorunsalıyla ahlâkı birbirinden bütünüyle ayırmayı tercih ettiler. Amaç, çıkar etiğiyle egemen ahlâkî normların açıkça çatışmasını engellemekti. İktisadın toplumsal tahayyül üzerinde en güçlü olduğu dönem olan II. Dünya Savaşı sonrasında, neo-klasik iktisat kuramı insanların tercihleri ve iktisadî faaliyetleri konusunda tarafsız olduğunu iddia eden, ahlâktan arınmış bir tavrı benimsedi. Bu ise, mühendis-iktisatçıların XIX. yüzyıl ortasında kurdukları mekanist iktisadın, etik anlayışa karşı mutlak egemenliği demekti. Marksist iktisadın da dahil olduğu bu mekanist yaklaşımdan, Avusturya ekolü biraz uzak durabildi (Mises, 1949). Ne var ki Marksist iktisat, mekanik-determinist yaklaşımını, "sömürü" kavramının etik içeriğiyle dengeleyebiliyordu.

Neo-klasik iktisat, insan davranışlarını kolayca tanımlanabilecek basit amaçlar üzerine oturtup, birinci plana lojistik sorununu çıkararak, kendini teknik bilimler katına yükseltmeye çabalarken, "bilinçli biçimde etik olmayan" bir içeriğe sahip olmak ihtiyacı duyar (Sen, 1993: 6-8). Amartya Sen, bu mekanik iktisat yaklaşımının, nihaî amaçlar yerine *lojistik* sorunuyla ilgilendiğini,[3] buna karşılık etik anlayışın ise, "nasıl yaşamalıyız?" ve "insanın iyiliğine nasıl ulaşabiliriz?" sorularını yanıtlamaya çalıştığını belirtir.

Bu mekanist anlayış, 1980'lerde, iktisat disiplini için önemli bir handikap oluşturmaya başladı. İktisadın ahlâk dışı tavrı, iktisat kuramına uygun biçimde yürüyen iktisadî faaliyetlerin insanî ve toplumsal sonuçlarına kayıtsızlık olarak tezahür ediyordu. Bu ise, toplumsal tahayyülde iktisadın egemen konumunu kısa zamanda yıprattı. Giderek daha fazla, ahlâki sorunlarla yüz yüze gelmek zorunda olan ve, başta hukuk ve siyaset felsefesi olmak üzere, bu konularda diğer toplum bilimlerinin rekâbetine maruz kalan iktisatçılar, siyasal alanda etki güçlerini kaybetmeye başladıklarını bu dönemde görmeye başladılar. Bu ise, iktisatçıların yaşam alanının daralması demekti. Yeni gelişen siyaset anlayışı, siyasetin ahlâkî değerler merkezli olmasına önem veriyor ve bu bağlamda çevre kaygılarını, insanî yardım eylemlerini, fakirlikle ve dışlanmalarla mücadeleyi, yaşam kalitesini ön plana çıkarıyordu. Toplumsal kararlarda, dünyevileşmiş bir ahlâk (etik) anlayışının temel kıstas olmaya başlaması, iktisatçının söyleminin siyasal etkinliğini zayıflattı. Bunun doğal sonuçlarından birisi, başta Batı Avrupa olmak üzere, gelişmiş ülkelerde, üniversitelerin iktisat bölümlerine kaydolan öğrenci sayısındaki hızlı düşüştü. Toplumsal tahayyülde iktisat artık toplumun temel yapısının anahtarını veren bilim konumunu işgal etmiyordu.

3 Burada Jevons'un yaptığı nihai etki ve yakın etki farkını buluruz.

Yeni kuşaklar, ya doğrudan işletme eğitimi almayı ya da hukuk gibi, doğrudan toplumsal kuruluş sorununu gündemine getiren öğrenim dallarını seçmeyi tercih etmeye başladılar.

Etiği ciddiye almak ya da evcilleştirmek

1993'te *Journal of Economic Literature*'da Hausman ve McPherson'un "Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy" başlıklı uzun bir literatür değerlendirmesinin yayımlanması anlamlıydı. Hausman ve McPherson, iktisadî çözümleme içinde etiğin yerini aydınlatmaya çalışırlarken, şu soruyu soruyorlar: "İyi bir kişi olmak için, etiği ciddiye almak gerekir. Ama iyi bir *iktisatçı* olmak için aynı şey söylenebilir mi?" (Hausman ve McPherson, 1993: 671). Ne kadar dünyaca saygın bir iktisat dergisinde bu soru sorulmuş olsa bile, çoğu iktisatçı için bu soru anlamlı olamazdı. Nasıl etiği ciddiye almadan iyi bir matematikçi olunabilirse, aynı şey iktisatçı için de geçerli olmalıydı. Hausman ve McPherson ise, 1970'lerin ortasından itibaren, iktisatla ahlâk felsefesi arasında çekingen bir diyaloğun başladığını tesbit ediyorlar. Refah, güven, sosyal adalet, diğerkâmlık, *affirmative action* gibi temalar etrafında yoğunlaşan bu diyaloğun, iktisadın diğer disiplinlerle işbirliğine girmeye başlamasının bir ön adımı olduğunu belirtiyorlar. Bu diyaloğun, Rawls'un *Adalet Kuramı*'nın yayımlandığı tarih olan 1971'den itibaren, ahlâk felsefesinden ziyade siyaset felsefesiyle iktisat bilimi arasında başladığını söylemek daha doğru olur.

Egemen iktisat yaklaşımının bu açılımı, çoğu zaman, etik temaları iktisadın kendi anlamlandırma modeli içinde yeniden biçimlendirip, eritme girişimiydi. "Diğerkâm davranış, iktisatçıların vazgeçilmez modeli olan sınırlı kaynaklar altında fayda maksimizasyonuna bir alt çeşit olarak dahil edilemez mi?" sorusuna (Phelps, 1975: 2) Becker'in cevabı olumluydu. Çözüm, diğerkâmlığı bireysel tercihlerin karşılıklı bağımlılığının bir örneği olarak ele almaktı (Becker, 1976). Bunun ilk adımları, iktisadî aktörün ilgi alanını genişletmek için fayda fonksiyonlarına bir diğer kişiye olan belirsiz bir çıkarın ilâve edilmesiyle atıldı. Ne var ki, fayda fonksiyonlarının kapsamları "diğerleri" yönünde genişlerken, bu fonksiyonların standart yaklaşıma uygun kalabilmeleri için, faydacı davranışlar temel varsayımı dışına çıkmamaları gerekiyordu. Bu nedenle, diğerine olan ilginin *belirsiz* olması, yani soyut, mesafeli ve sonuç olarak ete kemiğe bürünmemiş bir insan figürüne tekabül etmesi gerekiyordu. Bunu somut bir kişiye tekabül etmeyen, ete kemiğe bürünmeyen bir diğerkâmlık varsayımı olarak tanımlayabiliriz. Böyle bir diğerkâmlık, iktisadî öznenin kendini diğerine bağlayan ilişkiye vakıf olmaması varsayımı üzerine kurulduğu için, bilinçsiz bir diğerkâmlıktı.[4] Ete kemiğe bürünmeyen bir diğerkâm davranış modeli, iktisat

4 İktisat literatüründe yakın zamanlarda, iki diğerkâm davranış arasındaki temel farklar üzerine artan bir ilgi var. Birinci diğerkâm davranış, kendisi için çıkar beklemeden başkalarına duyulan

modellerinin soyutluğu içinde yararlı bir araç olabilirdi ama bu davranışın bilinçsiz temeli, onu akılcı davranışlar paradigmasıyla çelişkili kılıyordu (Gauthier, 1986: bölüm VIII).

Bireysel çıkarın maksimizasyonunun sınırlanmasının bireysel olarak akılcı olabileceğinin ispatlanması için oyun kuramı ümit vericiydi. Diğerkâmlık derecesine varmasa bile, bir öz-sınırlama, bir tür "sorumlu yurttaş" tavrı, bazı konularda, örneğin fosil enerjilerin tüketimi konusunda, bireysel olarak akılcı olabiliyordu. Oyun kuramının önerdiği pazarlık modeli, iktisadın temel varsayımlarına uygundu. Ne var ki, oyun kuramından türeyen bu davranış modellerine egemen olan pazarlık mantığı, eğitim, sağlık, açlık gibi etik değerlerin ağır bastığı alanlarda kabul edilirlik gücünü yitiriyordu.

Etik temaların iktisat içinde operasyonel bir yer kazanmasında önemli aşama, diğerkâm davranışın, kendine bir çıkar beklemeden, "öteki" kişiye olan bilinçli ve makul ilgi olarak tanımlanması oldu (Cahuc ve Kempf, 2000). Bireysel fayda fonksiyonlarından farklı bir "diğerkâm tatmin" fonksiyonu tanımlayarak gerçekleştirilen bu açılım, bencil ve diğerkâm fayda fonksiyonlarına bütünlüğünü veren bir meta-fayda fonksiyonuna ihtiyaç yaratıyordu. Bu meta-fonksiyon içinde, diğerkâm birey, kendi çıkarını maksimize etmenin yanında, bu diğerkâm tatmin fonksiyonunu da maksimize etmeye çalışabilirdi. Ne var ki, bu yaklaşımda da, diğerkâm davranışın hedefi ete kemiğe bürünmüş, toplumsallığı içinde somut insanlar olmadığı için, diğerkâm tatmin fonksiyonu, son tahlilde, diğerkâm bireyin tatmininin maksimizasyonuydu. Kişisel meta-fayda fonksiyonu içinde ifade edilmek zorunda kalındığı için, diğerkâmlığın da bireye bir fayda etkisi göstermesini beklemek kaçınılmazdı. Bu çözümleme sınırına rağmen, Cahuc ve Kempf'in önerdiği bencil ve diğerkâm fayda fonksiyonları içeren meta-fayda fonksiyonlu birey modelinin, adem-i merkeziyetçi kararlar dünyasında, bencil ve diğerkâm bireysel kararların toplu etkinliğini ölçüp, karşılaştırmak olanağı verdiğini belirtmeliyiz.

Cahuc ve Kempf, modellerinde, ötekine duyulan ilginin bireysel çıkarla çelişkili olmadığı gibi, diğerkâmlıkla bireycilik arasındaki çelişkinin de ortadan kalktığını iddia ediyorlar. Fakat bu çelişkilerin ortadan kalkmasının bedeli, diğerkâmlığın hesaplanmış diğerkâmlık olarak tanımlanmasıyla, bu çelişkinin aşılabileceğini iddia ediyorlar. Bu çabanın gösterdiği gibi, neo-klasik öğreti içinde kalıp, bu çelişkiyi çözmeye çalışmak, kaçınılmaz olarak akılcı davranış modeli kalıbını benimsemekle mümkün. Başka bir deyişle, iktisat modeline uygun diğerkâm davranış, akılcı bir hesap sonucu benimsenmiş, bireysel çıkar amacı gütmeyen davranıştır. Sonuçları tasarlanmamış bir davranış, akılcı davranış temel varsayımına uygun olmayacaktır. Bu, eksik bilgi ortamında tasarlanmış bir davranış da olabilir. Ama sınırlı kaynak ortamında, davranış dürtü-

ilgi, ikinci davranış türü ise, kendi çıkarını gözetmek için başkasına ilgi gösterme olarak tanımlanmakta (Akerlof, 1997).

sünü oluşturan sonuç beklentisiyle ortaya çıkan sonucun karşılaştırılmasının iktisadın temel konusu olduğunu baştan kabul edince, diğerkâm davranışın neo-klasik iktisat kuramının nesnesi olabilmesi için sonucunun "hesaplanabilir" olması gerekir. Eğer bireysel fayda artışı beklentisi yoksa, neo-klasik iktisat kuramının "uygun" diğerkâmlığı, en azından ortak refâhı maksimize edebilmelidir. Bu gereklilik, eylemin sonuçlarına tâbi ahlâk anlayışıyla uyumludur. Etiğin iktisat içinde evcilleştirilmesi girişimi, bireysel seçimlerin akılcılığı ilkesine uyum sağlamak zorundadır. Bireysel çıkar hedefine sadık kalarak, kararlar arasında tutarlılık ilkesine sıkı biçimde bağlı olan akılcı davranış varsayımı, iktisadın "sonuç ahlâkı" (*moral of consequentialism*) olarak tanımlanan ahlâk anlayışının ötesine geçmesine izin vermez (Sen, 1999b). "Sonuç ahlâkı", Bentham'ın izinde, Mill, Jevons, Sidgwick, Edgeworth, Marshall ve Pigou'nun takipçisi oldukları faydacı yöntemin üç ilkesinden biridir. Bu faydacı kuram, faydacı bir etiğe dayanır ve modern iktisat kuramıyla uyumlu adalet kuramını oluşturur. Adalet akılcı bir seçim sonucu oluşmalıdır ve böyle teşekkül etmiş bir adaletin meşruiyeti, işleyince yarattığı sonuçlara bağlıdır. Ahlâk ve adalet, ancak bu yolla, iktisadın, kısıtlı kaynak ortamında amaca yönelik en etken aracı kullanma yöntemiyle uyum sağlayabilir.

"Akıllı budalalar" ahlâkı

İnsanî eylemi sonucu itibariyle değerlendiren ahlâk yaklaşımının iktisat kuramındaki egemenliği, Sen'in iktisat kuramına yönelttiği şu soruyu gündeme getirir: "Bir kişinin haklarının, bu hakların sonuçlarının doğası itibariyle değil de, bu hakların uygulamalarının yaratacağı sonuçlardan bağımsız olarak, özleri itibariyle ahlâkî bir gereklilik arz ettikleri için savunulabilmeleri mümkün değil midir?" (Sen, 1993: 278-279).

Sen, sorduğu bu sorunun yanıtını aramak için, önce bireysel çıkar kavramının gözden geçirilmesini önerir. Sen'e göre, insanları yönlendiren tek dürtü bireysel çıkar değildir. İnsanların motivasyonları çoğuldur; bunlar, bir ilke veya yönteme indirgenemezler. Bunu, insanî varoluş nedenlerinin çoğulluğu ilkesi olarak tanımlayabiliriz. Bu çoğulluk, sadece mal alımıyla veya bireysel çıkarını azamiye ulaştırmak yöntemiyle sınırlı değildir. Çıkar kavramının da içeriği çoğuldur. Çıkar, tek bir ilke, tek bir ölçüm değeri ve tek bir dürtüye indirgenemez. Ne var ki, tüm insanî eylemlerin çoğulluk içinde aynı kavramdan açıklanır olması, bu kavramın çözümleme kabiliyetini yitirmesine neden olacaktır. Bu nedenle, neo-klasik iktisat kuramı bireysel çıkar arayışı ve diğerkâmlık arasına ya aşılmaz bir duvar örmeye ya da ikisi arasındaki farkı ortadan kaldırmaya dikkat eder. Sen'e göre, iktisat kuramının bireysel çıkarla diğerkâmlık arasında varolduğu varsayılan mutlak bir zıtlık üzerine inşa edilmiş olması, onun genetiksel diyebileceğimiz hatalarından birisidir. Bu zıtlığı aşmak için, bireyi

tüm beşeri faaliyetlerin odak noktasındaymış gibi görmemek gerektiğini belirtir. Yani, çıkar kavramından sonra, içeriğinin genişlemesi gereken ikinci kavram, iktisadî faaliyetlerin merkezindeki nesnedir.

Bireyle bütün arasında yer alan ara seviyeler, örneğin toplumsal sınıflar, mahalle, meslekî gruplaşmalar, bireysel çıkarların odaklaştığı noktalar olabilirler. Bu ara seviyeler, egoist ve diğerkâm yaklaşımların daha geniş bir birlikteliğini mümkün kılarlar. Aksi takdirde, iktisat kuramının fetiş kavramı olan "iktisadî insan", "toplumsal bir ahmak"tan başka bir şey olamaz. Ama Sen, bir adım daha atıp, neo-klasik öğretiyi benimseyen iktisat modellerinin hemen hemen tümünün bu "toplumsal açıdan ahmak" insan tipi üzerine kurulu olmasının bilimsel sonuçları hakkında soru sormaz.[5]

İktisat kuramında egemen konumda olan faydacı etiğin ahlâkî temeli, üç öğeden oluşur. Bunlar, daha önce ele aldığımız sonuççuluk ilkesi, refâh kuramı ve bir toplamadan sonra yapılan sıralamadır. Sen, bu üç öğenin de hem etik bir sorun yarattığını hem de teknik bir sorun içerdiklerini iddia eder. Bu üç öğeyi birleştiren kavram Pareto optimumu olduğu için, Sen eleştirisini esas olarak bu optimum kavramına yöneltir. Dolayısıyla, iktisatçıların mükemmel etkenlik durumunu sorgular.

Sen'in Pareto optimumuna ve bireysel tercihlerin toplanması yöntemine karşı yönelttiği ve özellikle "Akıllı budalalar" başlıklı yazısında yer alan eleştiriler, Arrow'un daha önce ispatladığı imkânsızlık teoreminin açtığı yolda ilerler (Sen, 1993: 87-116; Arrow, 1963). Pareto kriteri, faydanın dağılımıyla ilgilenmez. Bu nedenle müthiş bir açlıkla çok büyük bir bolluğun aynı yerde, yan yana olmasını bir optimal denge noktası olarak kabul edebilir. Bu durum, iktisadın refah toplumu ve ona ulaşmak için önerdiği refah ekonomisi yöntemlerinin ahlâken kabul edilebilirliğinin sorgulanmasını gerektirir. Sen'e göre, "Pareto optimumu, Sezar'ın ruhu gibi, 'dosdoğru cehennemden çıkabilir'" (Sen, 1993: 32).

Pareto optimumu bir *iktisadî optimum*'dur. Yalnız faydalar düzeyindeki etkenlikle ilgilenir. Gerçekleşen iktisadî eylemin ise içeriksel değil, sadece bireysel refahın değişmesi açısından Pareto optimumu için bir anlamı vardır. Sen, Pareto optimumunun kuramsal geçerliliğini reddetmez ama geçerlilik alanını daraltır. Bu optimumun etkenliği faydalar muhasebesine dayandığı için, eleştirisini refâh ekonomisi kuramının temellerine kadar götürür. Sen'e göre, refâh ekonomisi, kendini etik dışında tuttuğundan ve faydanın bireyler arasında karşılaştırmasından vazgeçtiğinden beri, çok büyük bir içerik fakirleşmesi yaşamıştır. "Refah kuramının fakirleşmiş bir versiyonu olan" Pareto optimumuna

5 Neo-Marksist, kurumsalcı, evrimci ve düzenlemeci iktisat kuramları, neo-klasik iktisattan farklı olarak, iktisadî aktörleri tarihî-toplumsal konumları içinde ele almaya çalışırlar. Bu "heterodoks" iktisat yaklaşımlarının, egemen iktisat öğretisinden en fazla uzaklaştıkları konulardan birisi, bireyle toplumsal bütün arasındaki seviyelerin etkilerini de dikkateye almaya çalışmalarıdır.

iktisatçıların hâlâ dört elle sarılmaları karşısında, Sen hayretini şu cinaslı cümleyle ifade eder: "Birçok iktisatçı, Pareto ilkesinin iğfal edildiği her durumda, sanki annelerine saldırılıyormuş gibi tepki göstermektedir" (Sen, 1993: 280).

Fayda kavramının sınırları

Neden Pareto ilkesi günümüz iktisatçılarının tahayyül dünyasında böyle ana konum işgal etmektedir? Bunun yanıtını denge ve fayda kavramları yönünde arayabiliriz.

İktisatta denge, "hiçbir şeyin hareket etmediği" durumu ifade eder. Denge noktasında, verili bilgi ve verili sınırlamalar altında, iktisadî ajanların davranış planlarını değiştirmeleri için hiçbir neden yoktur. Başka bir deyişle, denge durumunda, iktisadî ajanların (birey veya hanehalkı, şirket, toplumsal sınıflar gibi birey grupları) davranış planları arasında uyumluluk vardır. İktisadi modellerde denge durumu, gerçek bir durumu göstermekten ziyade, dengesizlik ortamında gerçekleşen bir sürecin çekim noktası olarak ele alınır. Farklı gelişme eğilimlerinin denge noktasına doğru evrilmeleri, sistemin istikrarına işaret eder. Denge kavramının iktisadî bütün üzerinde uygulanması, genel denge kavramını verir. Keynesgil ve Marksist yaklaşımlarda, genel denge koşulları sektöryel veya bütünsel açılardan ele alınırken, neo-klasik yaklaşımda, genel denge bireysel tercihlerden hareketle incelenir. Walras'ın açtığı yoldan ve Arrow-Debreu modelinin önerdiği temel varsayımlar çerçevesinde, neo-klasik denge sorunsalının hemen hemen tek çözümü, tam rekâbet koşullarıdır. Tam rekâbet koşullarında, bireysel tercihlerin koordinasyonu, çok ağır ve sınırlı koşullar altında olmakla beraber, kuramsal olarak mümkündür. Bu genel denge durumuna denk düşen kaynak dağılımı, Pareto optimumuna uygundur. Bu bağlamda, gerçekleşme koşulları hemen hemen olanaksız olsa bile, genel denge neo-klasik iktisadın normatif içeriği açısından elzemdir. Tam rekabet koşullarından biraz uzaklaşıldığında, denge durumunun gerçekleşmesi hızla zorlaştığı için, neo-klasik yaklaşımlar çözümlemelerini daha çok *temsilî ajan* kavramı üzerine inşa etmek zorunda kalırlar. Çok sınırlı sayıda temsilî ajandan oluşan bir genel denge çözümlemesi, genel denge kavramının esas varlık nedeni olan, çok sayıda ajanın kararlarının koordinasyonu sorununu gündemden kaldırdığı için, genel denge kavramının içeriğini boşaltır. Keynesgil global dengeden dikkatle ayırt edilmesi gereken neo-klasik genel denge kavramı, çözümlemesinin iç tutarlılığına son derece önem veren neo-klasik kuram için bir ideal oluşturur. Bu idealin tamamlayıcısı Pareto optimumudur.

Bugün fayda kavramı, iktisat kuramı içinde epistemolojik bir sınır teşkil etmektedir. Faydanın tanımlanması biçimi, iktisadî çözümleme içinde, bireyin sınırlarını çizmekte, bu bireyin diğer bireylere karşı konumunu tesbit etmekte

ve nihayet, söz konusu bireyin eylemliliğinde aslî motor işlevi görmektedir. Egemen iktisat yaklaşımı içinde, faydanın bireyler arasında karşılaştırılmasının olanaksızlığından doğan sıkıntıları aşma çabaları, örneğin oyun kuramına, adil bir dağıtıma ilişkin ahlâkî normların dahil edilmesini ve bunun sonucunda pazarlık sürecinin sonuçlarının değişmesini getirdi. Sen'e göre bu kuramsal çabalar önemli ama yetersizdir. Epistemolojik sınırı aşamazlar. Sınırın aşılması için, faydanın sadece refah olmadığı ve gerçekleşen bir eylemin öneminin doğrudan veya dolaylı olarak yarattığı refah etkisiyle sadece ölçülemeyeceğini belirtir. İşte bu aşamada Sen'in yaklaşımı, günümüz iktisat kuramı içinde önemli bir yeni adım atar. Bütün tercihleri ve bütün somut ihtiyaçları, fayda gibi soyut ve genel bir ihtiyaç kavramının özgül biçimi olarak görme inadından kurtulma çabasının bir ilk adımıdır bu (Saint-Upery, 1999).

Sen, bir yandan iktisat kuramının standart araçlarını kullanırken, diğer yandan da faydayı refah yerine, bireyin eylem kapasitesi olarak tanımlar. Bu tanım, onu faydayı mutluluk veya arzuların tatmin olması olarak yorumlamak gereğinden uzaklaştırır. Bireyin eylem kapasitesi olarak tanımlanan fayda, seçim ve özgürlük kavramları içinde ifade edilen sorunsala yaklaşır. Özgürlük, kişinin değer verdiği ve bu değerlendirmesinde kendine göre nedenleri olduğu bir yaşam tarzına ulaşabilme olanaklarının genişlemesidir. Bu bağlamda, "kalkınmanın temel hedefi, özgürlüktür" (Sen, 1999a: 18). Geleneksel normatif yaklaşımlarda, kalkınma sürecinin değerlendirilmesi için kullanılan, fayda, reel gelir veya usüle ilişkin özgürlükler (*procedural liberty*) gibi araçlardan önce, o toplumun üyelerinin yararlandıkları tözsel özgürlüklerin (*substantive freedoms*) dikkate alınmasını önerir. Tözsel özgürlüklerin değerlendirmede ön plana çıkarılması gereğinin ikinci nedeni, bunların bireysel girişimlerin ve toplumsal etkinliğin temel belirleyeni olmalarıdır.

Faydacı kuramın Bentham'dan beri iddia ettiği gibi, mutluluk iktisadî çabanın ve buna ilişkin toplumsal örgütlenmenin ölçüm aracı olabilir mi? Sen, mutluluğu bir ölçü birimi olarak kabul etmenin, özgül biçimde ve önyargıların eşliğinde, yoksunluğun vehametini çarpıtmak riski taşıdığını belirtir. "Umutsuz bir dilenci, hiçbir güvencesi olmadan yaşayan bir tarım işçisi, kocasına tâbi bir kadın, yıllarca işsiz kalmış birisi ve gücü tükenmiş bir kol emekçisi, küçük mutluluklardan keyif alabilirler ve yaşamlarını böylece sürdürmek için, yoğun acılara göğüs germeye devam edebilirler. Ama bu yaşam mücadelesi stratejisi nedeniyle, onların refah kaybına çok küçük bir değer atfetmek çok büyük bir ahlâkî hatadır" (Sen, 1993: 44). Gerçekten de, refah ekonomisinin kalıpları içinde, herşeyden yoksun olanların yoksunluklarının değeri giderek küçülür ve neredeyse yok olur. Sen burada esas olarak, duruma uyumlu tercihler kuramını eleştirir. Bu kuram içinde düşünürsek, hoş bir müzik dinleyen bir kürek mahkumunun, çektiği eziyet içinde mutlu olabileceği sonucuna varabiliriz. Bu uç örneğin de gösterdiği gibi, ihtiyaçların tatmini veya mutluluk kavramları,

bir kişinin refahını ölçmek için çok yüzeysel kalır.

Sen'e göre, refah yegâne değer değildir ve fayda refahı tatmin edici biçimde temsil etmez. Eylem kapasitesi kişinin refahının bir parçasıdır. Ama bu kapasite, ortaya çıkardığı "ürüne" indirgenemez. Bu aşamada Sen'in yaklaşımında, Rawls'dan çok Marx'a yakın duran, tözcü bir özgürlük felsefesinin izleri ortaya çıkar. Özgürlük sayesinde gerçekleşenlerden ziyade, özgürlüğü elinde tutmanın kendisinin bireyin yararını daha iyi temsil ettiği fikri, Sen'in yaklaşımının ana eksenini oluşturur: "Özgürlük, sadece bazı şeyleri gerçekleştirmek olanağı verdiği için değil, ulaşılan varlık durumunun değerinin ötesinde, sadece kendi önemi nedeniyle kıymetli addedilebilir" (Sen, 1993: 57). Dolayısıyla özgürlük için sadece biçimsel özgürlükler, kaynaklar, gelir yeterli değildir. Temel insanî faaliyet olanaklarını kullanmak ve geliştirmek kapasitesi esastır.

Sonuç ahlâkına tâbi olması, refah ekonomisini zayıflatır. Buna karşılık, özgürlüğü tözsel biçimde değerlendiren yaklaşım, kişilerin haklarını, bunların kullanımının yaratacağı sonuçların niteliğinden hareket ederek değil, bu hakların kendileri ahlakî olarak arzulanır oldukları için savunur. Gerçekten de, gerçekleşen bir eylemin etkisi, doğrudan yaratabileceği bir refah iyileşmesine sadece dayanmaz. Halbuki fayda kavramına dayalı refah kuramı, hesaplarında yalnız bireyin refahını dikkate alır ve eylem kapasitesiyle ilgili boyutu ihmal eder. Çünkü faydacı gelenek için haklar, başka mallar ve özellikle başka faydalar elde etmek için gerekli araçlardır. Buna karşılık, faydayı sonucun değil de, kişinin eylem kapasitesinin yansıttığı kabul edilirse, o zaman fayda-mutluluk veya fayda-haz ikilileri yerine, tözcü özgürlük yaklaşımını daha iyi temsil eden başka bir ikili ortaya çıkar. Sen'e göre, özgürlük etiğine uygun olan kavram ikilisi, seçme ve özgürlüktür. Seçme ve bu seçimini uygulayabilme kapasitesi, özgürlüğün tamamlayıcısıdır. Özgürlük, her bireyin tanımlanmış bir kişisel alana ve gerçek bir eylem kapasitesine sahip olmasını gerekli kılar. Bu gereğin mantıkî sonuçları, yerleşik iktisat kuramı açısından sarsıcıdır.

Esas olarak tasarlanan sonuçları dikkate alıp değerlendiren refah ekonomisi, faydacılık veya uygulamalı mikro-ekonomi ve daha genel olarak neoklasik kuram, benzer hesaplama yöntemlerini kullanan ama değerlendirmelerinde tözsel özgürlükleri dikkate alan bir yaklaşım karşısında, modern insanların özgürlüklerinin güvencesi ve en mükemmel ifadesi olmaları iddialarını kaybedeceklerdir (İnsel, 1997) ya da bu iddiayı ettirebilmek için, faydanın hem eylem kapasitesini hem de refahı içermesine dayalı çözümlemelere başvurmak gerekecektir. Bu kez refahı yansıtmakta sıkıntı çeken fayda kavramının sınırlarına takılma olasılığı yüksektir.

İktisatta egemen yaklaşımın insanların kendileriyle ötekiler arasında çok net bir ayırım getirdiğini daha önce belirtmiştik. Bu sayede bireysel çıkarla genel olarak *ötekine ilgi* iktisat literatüründe açık biçimde karşı karşıya gelebilmektedir. Bu ise, içeriği sosyolojik olarak çok fakir olan bir yaklaşımdır. Sen'e göre,

pozitif özgürlükler ve ötekine yardım etme görevi, bir özgürlük etiğinin temellerini birlikte oluşturmalıdırlar.

Bireylerin mallarla olan ilişkisini değil, malların eşitliğini dikkate alan iktisadîyatçı eşitlikçiliğe karşı, Sen *yapabilirlik* (capabilities) kavramını öne çıkarır. Malik olunan veya ulaşılan mal ve hizmetleri kullanabilme ve bireysel-sosyal haklardan yararlanabilme, bunlara ulaşabilme kapasitesidir bu. Var olan ekonomik düzende eşitsizliğin kaynağı sadece malik olunanlar arasında değil, haklara ulaşılabilirlik olanaklarının dağılımındadır. Tözsel akılcılık varsayımının tersine, Sen bireyin tercihlerinin verili olduğunu kabul etmez. Sen'in yaklaşımında, bireyin seçim *yapabilirliğinin* özel bir önemi vardır. Seçim yapabilme, seçim yapabilir konuma ulaşabilme, bireysel çıkarı olabilir en yüksek seviyeye çıkarma eylemiyle sınırlı değildir. Bireysel çıkarın azamileşmesi arayışı, insan davranışlarını yönlendiren dürtülerden sadece biridir. Bireysel çıkarın çoğul insan dürtüleri içinde, dürtülerden biri olarak tanımlamak demek, bu çıkar maksimizasyonu davranışının akılcı davranışın yegane tezahürü olmadığını kabul etmek demektir. İktisadî davranış dürtülerinin de çoğul olabileceğini kabul edince, evrensel bir bencilliği akılcı davranış kriteri olarak kabul etmek anlamsızlaşır.

Bireylerin, kendi refahları veya kendi çıkarları dışında amaçlarla davranmak için nedenleri olabilir. İktisat kuramları bunu yadsımamakla beraber, son tahlilde bu nedenlerin o bireyin kendi fayda eğrisi içinde bir ifadesinin yer alabileceğini kabul ederler. Halbuki Sen'e göre, ötekine ilgi duymak, bireyin kendi çıkarları için olduğu gibi, bütünüyle diğerkâm dürtülerle de gerçekleşebilir. Bu ikinci davranış biçimini iktisatçıların dikkate almamaları veya alıyormuş gibi yaparak, bunu bireyin fayda eğrisi içine yerleştirmekte ısrar etmeleri anlamlıdır.

Merhamet, diğerkâmlık ve asgari gelir hakkı

Sen, merhametle angajman (*engagement*) arasındaki farktan hareket ederek, kendi faydası için ötekine ilgi duymayla, kendine bir fayda beklemeden ötekiyle ilgilenmek arasındaki ayrımın üzerinde durur. Merhamet, başkasına ilgi duyarak kendi refahını artırma arayışıdır. Buna karşılık angajman, bireysel seçimle kişisel refah arasında var olan çok açık bir ayrıma dayanır. Bir insan başka birisiyle ilgilendiğinde, kendi refahı doğrudan etkileniyorsa, bu eylemi merhamet olarak tanımlayabiliriz. Sen, bunun için işkence örneğini verir. Eğer bulunduğunuz toplumda işkencenin varlığı sizi hasta ediyorsa, bu bir merhamet ifadesidir. Ama şahsen işkenceyi kendinizle hiç ilgili olmayan bir olay olarak görüyorsanız, ama bunun kınanılacak bir eylem olduğunu düşünüyor ve işkenceyi engellemek için bir şey yapmaya hazırsanız, o zaman bu bir angajmandır (Sen, 1993: 96).

Angajman türü bir davranış biçiminin iktisadî davranışlar kümesi içinde yer alması, iktisadın da insan davranışlarının indirgenemez çoğulluğunu kabul etmesi açısından gereklidir. Angajman, yapılan seçimler arasındaki tutarlılık ilkesi olan akılcılık kriteriyle uyumludur. Ama eylemin sonuçlarıyla sınırlı olmayan bir yükümlülüğü içerir. Bu nedenle, iktisat kuramında merhamet içeren davranışlar, genellikle, diğerkâm davranış örnekleri olarak ele alınırlar. Angajman ise, "sosyolojik" bir davranış olarak değerlendirilir. Halbuki angajman, bireylerin kamu mal ve hizmetleriyle olan ilişkilerinde, çalışma ilişkilerinde, ev ekonomisi içinde güçlü biçimde var olan bir davranış dürtüsüdür. Egemen iktisat yaklaşımı, saf bencil davranış modelini terk edip, örneğin toplumsal dayanışmayı diğerkâm bir dürtü üzerine de inşa etmeye çalışırken, bireysel fayda fonsiyonları içine bunu dahil edebilmek için, ister istemez "merhametli" bir davranışı ele alır.

Bu noktada, Sen'in iktisatta liberal yaklaşıma yönelttiği eleştiriler gündeme gelir. Liberal yaklaşım, kendini faydacılığa hapsederek, esas olarak negatif özgürlükleri dikkate alır. Halbuki kaynakların ilk dağılımının eşitsiz olduğu bir ortamda, etik bir tavır negatif özgürlüklerle yetinemez. Negatif özgürlüklerden pozitif özgürlüklere geçmek için, daha önce ele aldığımız *yapabilirlik* kavramına gerek vardır. Onurlu ve anlamlı bir yaşam biçimi kurmak ve geliştirmek, fırsatlardan yararlanabilmek gibi yetenekleri/hakları içeren bu kavram, evrensel ve homojen bir norma tâbi değildir. Bir kişinin biçimsel olarak haklarının olması, o hakları kullanabilme olanağına sahip olması demek değildir. Haklara ulaşabilmenin yanında, ikinci önemli etmen, hak talep edebilme kapasitesidir. Sen'e göre, "talep etme kapasitesi" toplumsal olarak belirlenir.

Farklı kalkınma hızları, kadınlarla erkekler arasındaki eşitsizlikler ve açlık konusunda yaptığı çalışmalarda somutlaşan *yapabilirlik* kavramı, insanların gelirleri kadar, haklarının ve haklarını kullanabilme yeteneklerinin de eşitsizlik yaratıcı özelliğini ortaya çıkarır. Sen'in Nobel ödülü almasında belirleyici olan açlık konusundaki çalışmalarında şu tesbit belirleyicidir: "Açlık insanlarla yiyecekler arasındaki nicel bir oran sorunu değil, insanlarla hakları arasındaki toplumsal ilişki ve temel mallar üzerindeki haklar sorunudur" (Sen, 1981: 4). Nedret sadece doğanın ürünü değil, aynı zamanda toplumsal örgütlenmenin de ürünüdür. Bunun en bariz tezahürü, erkeklerle kadınlar arasındaki hak farkları ve bundan türeyen refah ve özgürlük farklarıdır (Sen, 1992: bölüm VIII).

Haklar ve kapasitelerin dağılımı, çoğu zaman, gelir dağılımından çok daha fazla eşitsizdir. Kapasitelerin başlangıçtaki eşitsiz dağılımı, eşitsizliğin toplumsal yeniden üretimini sağlar. Gelir dağılımı eşitsizliği, bunun bir bölümüdür. Bu nedenle, pozitif özgürlükler açısından, temel *yapabilirliklere* malik olmak için evrensel ve indirgenemez bir hakkın gerçekten yürürlükte olması ve bu haklara ulaşabilme donanımı özgürlüklerin temelini oluşturur. Haklara ulaşılabilirlik donanımının belirleyenleri, bireysel ve toplumsaldır. Bunun sosyal po-

litikalar alanında somut anlamı, kapasitelerin yeniden dağılımını hedefleyen girişimlere olan gerektir. Eşitsizliklerin azaltılması için kapasitelerin yeniden dağıtılması gereği, ulusal gelirin yeniden bölüşümüyle sınırlı değildir. Örneğin fakirlik yardımı gibi bir nakdî gelirin, fakirliği ortadan kaldırma ihtimali zayıftır; çünkü fakirlik, sadece bir gelir yetersizliği değil, bir hak yetersizliği ve yaşamın sunduğu fırsatlardan yararlanma kapasitesi yetersizliğidir de. Fakirlik sadece temel mallara ulaşma hakkında tezahür eden bir yetersizlik değildir. Eğitim hakkı, sağlık hakkı, kültür ve diğer toplu hizmetlere ulaşma hakkı, sivil ve siyasal haklar ve özellikle kamu kararlarına katılma hakkı gibi haklar, seçim ve karar alma kapasitesini genişlettikleri için nakdî gelir hakkı kadar önemlidirler. Bunların eksikliği, bir yandan fakirliğin kaynağını oluşturur diğer yandan fakirliğin, gelir yetersizliği kadar somut tezahürleridir (Sen, 1999b: 120). Bu haklar, nakdî gelir haklarıyla birlikte bir bütün oluşturup, bireysel özgürlükleri tanımlarlar.

Bu hakların varlığından söz edebilmek için, onların kullanılmasını mümkün kılan somut araçların varlığı gerekir. Temel haklara ulaşılabilirlik sosyal politikalarla güçlendirilebilecekleri gibi, bu politikalar toplum üyelerinin katılım olanaklarını (*participatory capabilities*) etken olarak kullanmalarından da etkilenirler (Sen, 1999a). Bu bağlamda, Sen'in yaklaşımı, kendisi açıkça bunu önermese de, asgari gelir hakkı kavramını içerir. Önerdiği seçim ve özgürlük ikilisi, asgari gelir hakkı kavramına kuramsal bir temel oluşturur. Asgari gelir hakkı, pozitif özgürlüklerin genişletip, aynı zamanda toplumun sunduğu fırsatları herkesin yakalayabilmesi veya herkesin kendi yaşam projesini sürdürebilmesi olanağının asgari koşullarını yaratır.

Asgari gelir hakkını savunan iktisatçıların çoğu, genellikle, makro-ekonomik büyüme modeli içinde, esas olarak asgari gelir-istihdam ilişkisini ön plana çıkarmakta ve böyle bir gelirin yaratacağı talep etkisini dikkate almaktadır (Groot ve Van der Veen, 2000). Bu tür yaklaşımlar, negatif vergi kuramıyla kesişebilmektedir. Ne var ki, böyle bir yaklaşım, bir yandan asgari gelir kavramının iktisat içi meşruiyetini güçlendirirken, diğer yandan da onu sonuççu ahlâka tâbi kılmaktadır. Bu nedenle, Sen'in yaklaşımı çerçevesinde kalarak, asgari gelir hakkını, sonuçlarına indirgenemez bir hak olarak tanımlamak daha doğru olur. Özgürlük sadece bireysel değil, aynı zamanda toplumsal bir sorumluluktur. Bir toplumsal sorumluluk olarak özgürlük, bireylerin toplum içindeki yaşamlarının karşılıklı bağımlılıklar yarattığını dikkate alır. Bu karşılıklı bağımlılıklar, karşılıklı yükümlülükler getirir. Asgari gelir hakkının hayata geçmesi, sadece istihdam ve tüketim gibi makroekonomik büyüklüklerde denge üretici bir değişim yaratmak için değil, toplumda herkesin, kurucu ortak konumunda, diğer toplum üyelerine karşı angajmanının somut bir tezahürü olarak ele alınabilir. Bunu "yurttaşlık geliri" olarak tanımlayabiliriz (İnsel, 1992). Bu çerçevede evrensel asgari gelir, bir yardım

veya himmet geliri konumundan kurtulur ve pozitif özgürlüklerin bir parçası olarak, hak ve dayanışma üzerine dayalı birlikteliği somutlayan bir simge ve bir ilke konumu kazanır.

Sonuç

Sen, özgürlükler etiğine uyumlu bir iktisadî analiz yaklaşımını, yöntemsel bireycilik, etik bireycilik ve siyasal liberalizmi birleştirerek başarmaya çalışır (Hugon, 1999). Ortodoks olmayan araştırma programını, standart bir metodolojiyle yürütebildiği için, Hirschman'dan daha rahat biçimde egemen iktisat yaklaşımına kendini kabul ettirebildiği söylenebilir. Bu açıdan Sen, hem eleştirel hem de "uygun" bir iktisat yaklaşımının günümüzdeki önde gelen bir temsilcisidir. Zaten Sen'in yaklaşımının asıl önemli yanı, eleştirel olması değil, bireysel çıkar normuna bariz biçimde uymayan kuramsal araçlar geliştirerek, iktisat kuramının merkezine "değerleri" yerleştirebilmesidir. Bu kuramsal araçlar arasında, toplumsal karar fonksiyonu, birincil güçler, yapabilirlik, çok yönlü bir fakirlik endeksi ve nihayet UNDP bünyesinde gelişimine katkıda bulunduğu insani kalkınma göstergesi en önde gelenleridir. Sen'in önerdiği analitik araçlar, iktisat disiplini içinde kalarak, iktisadîyatçı olmayan bir çözümlemenin mümkün olabileceğini ve iktisadın, analitik gücünü kaybetmeden, etik ve siyasal değerler merkezli de tasarlanabileceğini gösterir.

KAYNAKÇA

Arrow K.J. (1963) *Social Choices and Individual Values*, Macmillan, New York.

Becker G.S. (1976) *The Economic Approch to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press.

Buğra, Ayşe (1995) *İktisatçılar ve İnsanlar*, İletişim Yayınları, İstanbul.

Cahuc Pierre ve Hubert Kempf (1999) "L'altruisme est-il socialement efficace?" Alain CAILLE ve Ahmet İNSEL (der.) *Ethique et économie: L'impossible (re)mariage?* içinde, La Découverte, Paris.

Gauthier David (1986), *Morals by Agreement*, Oxford, Clarendon Press.

Groot Loek ve R. Jan Van der Veen (2000) (der.) *Basic Income on the Agenda: Policy Objectives and Political Chances*, Amsterdam, Amsterdam University Press.

Hausman, D.M. ve McPherson M.S., (1993) "Taking ethics seriously: Economics and contemporary moral philosophy", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, ss.671-731.

Hugon Philippe (1999) "Amartya Sen, théoricien, expert et philosophe du développement", *Revue d'économie politique*, sayı: 109 (4).

İnsel Ahmet (1977) "Neoklasik iktisat ve modern toplum", *Toplum ve Bilim*, 72.

— (1992) "Revenu de citoyenneté et le financement du temps partiel" *Garantir le revenu* içinde, Tranversales, Paris.

Mises, L. v. (1941) *Human Action: A Treatis on Economics*, New Haven, Yale University Press.

Phelps E.S. (1975) (der.) *Altruism, Morality and Economic Theory*, New York, Sage.

Saint-Upery Marc (1999) "Amartya Sen ou l'économie comme science morale" Sen (1999b) içinde.

Sen Amartya (1981) *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford, Clarendon Press.

— (1992) *Inequality Reexamined*, Oxford, Clarendon Press.

— (1993) *Ethique et économie*, Presses Universitaires de France, Paris (İngilizce ilk baskı, *On Ethics and Economics,* 1987).

— (1999a) *Development as Freedom*, New York, Alfred A. Knopf.

— (1999b) *L'économie est une science morale*, La Découverte, Paris.

Stigler, G.J. (1981) "Economics or ethics", S. McMurrin (der.), *Tanner Lectures on Human Values*, vol II içinde, Cambridge University Press.

Emek piyasası teorileri ve Türkiye'de emek piyasası çalışmalarına eleştirel bir bakış

Fuat Ercan - Şemsa Özar***

> İlk aşama, kolayca ölçülebilen ne varsa onun ölçülmesidir. Bu yapılabildiği ölçüde sorun yoktur. İkinci aşama, ölçülemeyenlerin göz ardı edilmesidir.... Bu yapaylıktır ve analizi yanlış yerlere götürür. Üçüncü aşamada, ölçülemeyenin önemli olmadığı varsayılır. Bu körlüktür. Dördüncü aşamada, kolayca ölçülemeyenlerin aslında zaten varolmadığı söylenir. Bu intihardır.[1]

Giriş: Epistemik şiddet

Sosyal bilimlerdeki verili disiplinlerarası işbölümü sonucu olsa gerek, emek-sermaye arası ilişkiler iktisat disiplinin araştırma konusu olmuştur. 1970'li yıllarla birlikte başlayan iktisadi toplumsal dönüşüm süreci emek-sermaye ilişkilerini önemli ölçüde etkilemiş ve görece homojen olan bu ilişkilerin farklılaşmasına neden olmuştur. Emek piyasalarında gerçekleşen değişim eğilimleri karşısında, 1980'lerden başlayarak eleştirel olmayan iktisadın,[2] dönüşümü analiz edebilmek amacıyla yeni kavramlara yöneldiğini ve dahası, bu kavramsal araçların diğer sosyal bilimler disiplinleri üzerinde de etkili olmaya başladığını görüyoruz. İktisat yazınındaki bu eğilim, kısa sürede Türkiye'deki emek-sermaye ilişkilerine yönelik analizlerde de belirleyici olmaya başlamıştır. Bu gidişatı izleyen iki sosyal bilimci olarak önceleri Türkiye'de yapılan çalışmaların seyri ile ilgili olarak merakımızı gidermek kaygısıyla başladığımız bu çalışma, zaman içinde bizi iki yönlü bir araştırmaya götürdü. Başlangıçta Türkiye'de son yirmi yılda emek-sermaye üzerine yapılmış çalışmaları derleyip temel aldıkları kuramsal çerçeveye göre sınıflandırarak yıllar itibariyle gerçekleşen de-

(*) Marmara Üniversitesi, İktisat Bölümü.

(**) Boğaziçi Üniversitesi, Ekonomi Bölümü.

1 Adam Smith'ten aktaran Agarwal (1997:36). Buradaki 'Adam Smith' iktisat disiplinin kurucularından olan Adam Smith değildir.

2 Eleştirel olmayan iktisat kavramını iktisadi olguları bütünlüklü bir şekilde ele almayan ve ampirik olanla gerçeklik arasındaki ilişkileri sorgulamayan açıklama tarzlarının tümünü içerecek bir şemsiye kavram olarak kullanıyoruz. Bu anlamda eleştirel olmayan iktisat kavramı neoklasik iktisat, yeni klasik iktisat ve arz yönlü iktisat gibi aynı epistomolojiyi paylaşan okulları kapsadığı için yazının içinde, bazen, bizzat o okulun değerlendirmeleri söz konusu olduğunda okulun adı da kullanılmaktadır.

ğişimi sergilemeyi planlamıştık. Bunu yaparken izlediğimiz bir gelişme, yani eleştirel olmayan iktisadın emek-sermaye araştırmalarında gittikçe artan hâkimiyeti, bizi bu çalışmanın ikinci boyutuna taşıdı: bu hâkimiyetin kuramsal çerçevesinin ve dayandığı epistemolojinin araştırılması.

Eleştirel olmayan iktisadın "işgücü piyasası" kavramıyla açıkladığı emek-sermaye arasındaki ilişkiler üzerine 19. yüzyılın sonundan günümüze oldukça farklı görünen açıklamalar getirmekle birlikte, bu açıklamalara içkin olan epistemoloji varlığını korumuş ve bu ilişkilerin anlaşılmasını önemli ölçüde olumsuz yönde etkilemiştir. Ayrıca kapitalist toplumsal ilişkilerin gelişmesine paralel olarak, eleştirel olmayan iktisadın sahip olduğu epistemoloji diğer sosyal bilimler üzerinde egemenlik ve hatta sosyal olguları anlamamızı önleyen bir *epistemik şiddet* üretmiştir. Keynes, *İstihdam Faiz ve Para Genel Teorisi* adlı kitabının girişinde bu *epistemik şiddetin* yarattığı etkiyi şöyle dile getirmiştir: "Yazar bu çalışmayı gerçekleştirmek için, alışılmış düşünce biçimleri ve açıklamaların tutsaklığından kurtulmak amacıyla, uzun süren çatışmalı bir kaçışı gerçekleştirmiştir. Bu kitabın okuyucuları da aynı çabayı göstermek zorundalar... Güçlük yeni düşünceleri anlamakta değil, güçlük hepimizin içinden geçtiği öğrenim sürecinin bizleri etkisi altına aldığı eski düşüncelerden kurtulabilmekte yatıyor" (Keynes, 1961: vii). Her ne kadar Keynes söz konusu kitabında eleştirel olmayan iktisadın bazı konulardaki açıklamalarına karşı bir dizi sav ileri sürmüşse de, bir bütün olarak eleştirel olmayan iktisada egemen olan epistemolojiye karşı bütünlüklü bir karşı çıkışı gerçekleştirmemiş/gerçekleştirememiştir. Bu yüzden olsa gerek Wells, Keynes'in eleştirel olmayan iktisadın tutsaklığından kurtulmak için verdiği mücadeleye benzer bir mücadelenin günümüzde de verilmesi gerektiğini, hatta bu mücadelenin bugün daha da önem kazandığını belirtmektedir (Wells, 1977: 93).

Böyle bir gerekliliğin günümüz açısından önemli olduğunu, önemli olduğu kadar da zorlu olduğunu belirtmemiz gerekiyor. Önemli, çünkü kapitalist ilişkiler 1920'lere göre daha bir yoğunlaşmış ve belirleyicilik kazanmıştır; daha güç, çünkü eleştirel olmayan iktisadın epistemolojisi günümüzde çok daha belirleyici olmuştur. Bu belirleyiciliği, sadece emek-sermaye etrafında geliştirilen yeni kavramsal çerçeveler açısından değil, aynı epistemolojik belirleme içine giren makro-Keynesyen yaklaşımın mikro temelleri tanımlaması ile Keynesyen okulu etkilemiş olmasından da kaynaklanmaktadır. Daha da ilginç olan, günümüzde analitik Marksizm olarak adlandırılan bir Marksist okulun, aynı epistemolojiden hareket etmesidir.

Eleştirel olmayan iktisat sahip olduğu epistemolojiyi sadece oldukça farklı kavramsal çerçevelere sokmakla kalmamış, daha önce iktisat disiplini içine girmeyen alanları da, aynı öncüllerden kalkarak analiz etmeye yönelmiştir. Örneğin, bu durum son zamanlarda Türkiye emek piyasasını anlamak için sıkça kullanılmaya başlanan katmanlı işgücü piyasası (*segmented labor market*) analizlerinde gözlemlenebilir. Katmanlı iş gücü piyasası analizleri 1960'ların son-

larına doğru daha çok Marksist ya da radikal iktisatçı olarak adlandırılan akademisyenlerce yapılmasına karşılık, günümüzde bu kavram ve analiz tarzı eleştirel olmayan iktisadın epistemolojik belirlemeleri çerçevesinde kullanılmaktadır. Diğer yandan özellikle 1980'lerden itibaren iş gücü piyasalarında gözlemlenen yoğun ücret eşitsizliklerini açıklamak için eğitim, aile, kadın emeği gibi konular iktisat disiplinin içine çekilmeye başlanmıştır. Sonuç olarak iktisat disiplini içinde bir dizi alt disiplinin geliştiğini görüyoruz (yeni aile ekonomisi, eğitim ekonomisi ve yeni bölgesel ekonomiler gibi). Yeni gelişen bu alt disiplinler emek-sermaye arasındaki ilişkilerin analiz edilmesi ve açıklanması açısından önemli sonuçlar doğurmuştur.

Toplumsal olgulara ilişkin her türlü analizde bilinçli ya da bilinçsizce seçilen ve teorik çerçeveye ya da açıklamaya içkin olan bir epistemoloji ya da metodolojik yönelim vardır. Bu epistemolojiyi teorik çerçeve ve seçilen kavramlarda açık bir biçimde göremeyebiliriz ama yine de teorik çerçeve ve kavramların seçimi ve dolayısıyla açıklamalarda belirleyici olan tüm bu sürece içkin olan epistemolojidir. Türkiye'de son zamanlarda, özellikle emek piyasalarına ilişkin çalışmalarda, açık ya da örtük bir biçimde eleştirel olmayan iktisadın epistemolojisinin belirleyici olmaya başladığını söyleyebiliriz. Özellikle akademik dünyada dolaşıma giren kavram ve tekniklerin çoğunlukla sorgulanmadan analizlerde kullanılmasının, yani teorik düzlemden uzaklaşılarak, teknik dil kullanılmasının tercih edilmesi, egemen olan iktisadın epistemolojisinin de kabul edilmesine neden olmaktadır. Bu nedenle çalışmamızda epistemik şiddetin varlığını göstermek temel kaygımız olacak. Bunu yapabildiğimiz ölçüde emek-sermaye arası ilişkilerin daha sağlıklı analizi için bir adım atılmış olacağını umuyoruz.

Bu nedenlerle öncelikle yukarıda dile getirdiğimiz eleştirel olmayan iktisadın epistemolojisini kısaca açıklamaya çalışacağız. Aynı epistemolojinin 1970'lerle birlikte içinde yaşanan toplumsal gerçekliğe karşılık nasıl bir emek-sermaye analizine yöneldiği, temel epistemolojiye sadık kalmakla birlikte, değişen şartlara göre ne tür yeni kavramlara yöneldiği üzerinde duracağız. Takip eden bölümde de, Türkiye'de 1979-2000 yılları arasında yapılan çalışmalar temel alınarak gerçekleşen söylem değişikliğine dikkat çekilecektir. Son bölümde ise emek-sermaye kavramının içinde yer aldığı bütünlüklü yapısal özellikler ve bu yapısal özelliklerin süreç içinde açığa çıkardığı ilişkiler ağı göz ardı edilmeden, farklı bir epistemoloji aracılığıyla alternatif bir çerçevenin olabilirliğini tartışmaya açacağız.

Eleştirel olmayan iktisadın hegemonik epistomolojisi[3]

Toplumsal ilişkilere ait bilgi edinme süreci yukarıda vurguladığımız gibi açık ya da örtük bir epistemoloji aracılığıyla gerçekleşir. Aslında her epistemoloji

3 Bu bölümün yazımında Ercan (1997) ve Ercan (1998) çalışmalarından yararlanılmıştır.

aynı zamanda, bütünlüklü toplumsal ilişkilere ait - bir dizi açık ya da örtük - varoluşa ilişkin düşüncelerden oluşmaktadır. Eleştirel olmayan iktisat teorisinde toplumsal yaşam, subjektif bir ontoloji (bireylerin faydaençoklaştırması) aracılığıyla açıklanır ve bu açıklamanın belirli bir zaman ve mekândan bağımsız bir işleyişe sahip olduğu varsayılır (Storper, 1988: 166). Bu açıklama tarzını basitçe *bireyci yaklaşım* olarak tanımlayabiliriz. Bireyci yaklaşıma göre, toplum, bireylerin davranışlarının toplamından oluşmaktadır. Yani, analiz birimi olarak bireyin davranışları ve düşünceleri alınırken, toplum da bu davranış ve düşüncelerin basit toplamı olarak açıklanmaktadır. Bu tür açıklamada tek tek bireylerin karar ve etkinlikleri öne çıkarılır. Böylece dünya ve toplum, farklı bireylerin bütünleşmiş toplamı olarak analiz edilir (Ercan, 1997).

Günümüzde iktisat eğitimi içinde ilk sınıflardan başlayarak öğrencilere sunulan iktisat dersleri birey yönelimli bir ele alışın ürünüdür. Daha da önemlisi son zamanlarda bizzat toplumsal yaşamın biçimlenmesinde belirleyici olan ekonomi-politik kararlar ders kitaplarının tanımladığı bu temeller üzerinde gerçekleşmektedir. Örneğin, eğitim ve sağlık gibi alanlara yönelik uygulamaları nedeniyle yoğun eleştiri alan İngiltere'nin eski başbakanı Thatcher, toplumsal gerçeklik açısından toplum ya da sınıfların olmadığını, sadece ve sadece bireylerin var olduğunu belirtmiştir. Bu anlamda, eleştirel olmayan iktisat teorisi, inceleme alanı olarak kendisine devlet, sınıf ya da grupları seçmez, tam tersine daha başından itibaren tek tek bireyleri ve bu bireylerin ihtiyaçlarını karşılamaya yarayan mallar karşısında aldıkları tavırları inceler. Örneğin, günümüzde iktisat ders kitaplarında geçerli olan iktisadın tanımını yapan Menger'e (1854; 1914) göre iktisat disiplininin temelini "bireylerin aldığı kararlar" belirler. Bu kararlarda ise belirleyici olan "kişilerin ihtiyaçlarını karşılama isteği"dir. Bu tür bir açıklama tarzını monistik ontoloji olarak tanımlıyoruz. İhtiyaçlara konu olan şeyler, günlük yaşantımızı sürdürmekte kullandığımız mallardır. İnsanların metalarla olan ilişkisinde belirleyici olan nesnelere (yani mallara) ait özellikler değil, insanların nesnelere (mallara) ait düşünceleri ve istekleridir. Menger'in bu konudaki açıklamaları *rasyonel birey* kavramlaştırması açısından oldukça önemli. Menger insanların ihtiyaçlarını karşılamak için metalarla kurduğu ilişkinin ve bu ilişkiye ait eylemliliklerin bilinçli olduğunu belirtir. Bu çerçeve içinde iki tür amaçlı eylemlilik tanımlamıştır; tüketiciler ve üreticilerin ihtiyaçlarını karşılama amacına yönelik eylemler (Hayek, 1973: 67). Menger'in birey temelli ekonomik analizi onu izleyen iktisatçılar tarafından daha da geliştirilmiştir. Neredeyse tüm iktisat ders kitaplarının giriş kısmında yer alan Robbins'in iktisat tanımı, Menger'in ileri sürdüğü çerçeveyi izlemekte ve bu tanımlama eleştirel olmayan iktisadın genel çerçevesine işaret etmektedir: iktisat "kıt kaynakların sınırsız ihtiyaçlar karşısında optimum dağılımını inceleyen" bir disiplindir (Robbins, 1979).

Böylece ekonomi, bireyler temelinde (burada birey denirken tüketici (kişi)

ya da üretici (firma) anlaşılması gerekiyor) tanımlandıktan sonra, toplum tek tek bireylerin basit toplamı olarak analiz edilir. Bu tür bir analizin felsefesini yapan Mises çalışmasında iktisadı *insan eyleminin bilimi* olarak tanımlamıştır. İktisat bilimi içinde önemli bir yer tutan mikro iktisadı (ya da neo-klasik iktisadı) tanımlarken Hahn, bireysel aktörlerin eylemlerinden hareketle ekonomik olguların açıkladığını vurgular (Hahn, 1984).

Toplumsal olayları bireylerin kendi isteklerinden hareketle, anlamlı eylemliliklerinin sonucu olarak ele alan görüş sadece iktisat disiplininde görülmez. Toplumsal olayları anlama ve açıklama çabası içinde olan sosyoloji de, sosyal olguyu bireylerin düşünce ve davranışları, daha da önemlisi düşünce ve davranışlarına atfettiği değerler aracılığıyla analiz etmeye yönelmiştir. Weber "sosyolojiyi, bireylerin eylemlerine verdikleri anlamı anlama" bilimi olarak tanımlanmıştır (Weber, 1965: 88). Burada önemle üzerinde durulan bireysel eylem, özünde eylemi yapan bireyin öznel ve kişisel tercihlerinin sonucu ortaya çıktığı ve sosyoloji için gözlemlenebilir olduğu için önemlidir. Weber ve onu izleyen sosyologlar, nihai olarak toplumsal olanı anlamak için gözlenebilir olan birey eylemine bakmak gerektiği sonucuna varmışlardır.[4]

Bireylerin davranışlarının toplumu belirlediği yönündeki düşünceyi biraz daha açacak olursak, örneğin sosyal bilimlerin yöntemi üzerinde oldukça büyük etkisi olan felsefeci Popper'a göre "bütün toplumsal olgular ve özellikle toplumsal kurumların işlevleri insan davranışlarının, bireysel karar alışların sonucu" oluşur. Popper devamla, "toplumsal" bir akıl kuramından ya da bilimsel yöntem kuramından söz ederken, daha kesin olarak, kişiler arası bir kuramdan söz ediyorum, hiçbir zaman kolektivist bir kuramdan değil" diyerek, birey yönelimli yaklaşımın öze ilişkin nedenlerini açıklar (Popper, 1989: 198). Toplumsal kurumlar bireysel deneyimlerin oluşturduğu soyut birimlerdir; toplumsal olgular ise bireysel davranışların sonucunda gerçekleşir. Bu anlamda bireylerin varlığı, diğer tüm toplumsal varoluş biçimlerinden daha somut ve daha kolay anlaşılabilir bir gerçekliktir.

Günlük yaşamın subjektif ontolojisi aynı zamanda, tanımlanan yaşama ait bilgi üretme tarzını da belirlemiştir. Eleştirel olmayan sosyal bilimlerde belirleyici olan epistemoloji, mantıksal önermelerle mutlaklaştırılan ve bu anlamda kapalı *apriori* yapıların varlığına neden olan bir epistemolojidir. Radikal soyutlama yolu ile dışsal dünya bir ya da iki varsayım aracılığıyla tanımlanmakta ve bu anlamda toplumsal yapı ve dinamiklerin canlı/çoğul yapısı genellikle analiz dışında bırakılmaktadır. Neo-klasik iktisat yazınının[5] genelleştirici ve atomis-

4 Weber'in geliştirdiği yöntemsel araçlar için bkz. Ercan (1995).

5 Neo-klasik iktisat teorisi 1870'lerde Jevons, Walras ve Menger'in geliştirdikleri subjektif ontoloji ışığında ekonomik yaşamı anlamaya çalışan bir okul olup geliştirildiği günden günümüze Keynesyen iktisadın kısa süreli egemenliği dışında tüm iktisat eğitimi ve iktisat düşüncesinde belirleyiciliğini sürdüren hâkim iktisat anlayışı olmuştur.

tik ele alışına neden olan, *radikal soyutlama* (radical abstraction), metafizik bir yöntemin ürünüdür. Bu yöntem aşırı soyutlamalara yönelerek tümdengelimci bir dizi açıklamada bulunurken, aynı zamanda somut gerçeklik birkaç temel değişken aracılığıyla analiz edilmektedir. İçeriksiz soyutlamalar aracılığıyla elde edilen az sayıda değişken (rasyonel birey, denge, bireysel tercihler, arz ve talep, vb.) basit indirgemeci bir çerçeve içinde analiz edilmektedir. Böylece toplumsal ilişkilere içkin olan bütünlüklü yapısal özellikler ile bu özelliklerin açığa çıkış biçimleri (mekanizmalar) arasında kurulması gereken bağlantılar kurulmamaktadır (Sayer, 1984).

Toplumsal yaşamın *subjektif ontolojik* analizi üzerinden yükselen neo-klasik radikal soyutlama yöntemi, atomistik bir öze sahiptir, bu özün ilk formülasyonu Smith'e aittir. Sayer'in *içeriksiz soyutlama* (contentless abstraction) olarak adlandırdığı durum, soyutlamanın referans aldığı P nesnesini dile getiren p soyut kavramının bir aşamadan sonra tamamen araştırma nesnesinden bağlantısını kesmesi sonucu ortaya çıkan bir durumdur. Smith'in piyasa sürecinde her bireyin üretici ve tüketici olarak kârını en yükseğe çıkarma amacının, toplumsal bir amaçla yapılmasa bile, bireylerin kazançlarındaki artışa neden olacağı ve böylece bir bütün olarak toplumsal refahı artıracağı yönündeki *ekonomik insan* (homo economicus) kavramlaştırması bu tür bir kavramlaştırma olup, özellikle neo-klasik iktisat ile bu okulun günümüzdeki temsilcileri olan rasyonel beklentiler okulu ya da yeni klasiklerin başvurdukları temel varsayım olmuştur. *Homo economicus* kavramlaştırması neo-klasik ekonominin Lakatosçu anlamda sert çekirdeğidir. Bu sert çekirdek, özellikle gelişen matematiksel analizlerle daha da formel bir hal kazanmıştır. Böylelikle iktisat, varolan kaynaklarla bireylerin istekleri arasındaki optimum bileşimi örgütleyen bir disiplin haline gelmiştir. Rasyonel kabul edilen iktisadi birimlerin her birinin rasyonel kararları üzerinde yoğunlaşma, bir yandan metodolojik bireyselciliğe neden olurken, diğer yandan her ekonomik birimin kendi başına, kendi için anlamlı olduğu düşüncesi atomistik ontolojinin temelini hazırlamıştır. Bireysel metodoloji ile atomistik ontolojinin işlediği iktisadi alanda ise, *rasyonel davranış*, *kıt kaynaklar*, *ihtiyaçlar* gibi kavramlar içeriksiz soyutlamanın hem sonuçları hem de bu sonuçların nedeni olacak bir aksiyomatik dilin gelişmesine yol açmıştır (Barnes ve Sheppard, 1992: 5).

Rasyonel kabul edilen bireysel eylemlilikler ise sonuçta, daha da içeriksiz bir soyutlamanın varlığına neden olur. Bu eylemliliklerin toplumun bir bütün olarak refahını artıracağı kabul edilir. Bu anlayışa göre ekonomiye, yani kendi kendini sürekli zenginleştirerek üreten bu mekanizmaya, dışsal bir müdahalenin yapılmaması gerekir. Smith'in piyasa mekanizmasının *görünmeyen eli* (invisible hand) sayesinde piyasaların *sürekli dengede* olacağı düşüncesi, egemen iktisat yazınının resmileştirdiği bir diğer kavramdır. Böylelikle iktisadi ilişkilerin güç ve eşitsiz ilişkiler üzerinde gerçekleştiği olgusu, denge kavramı ile dışlanır.

Aglietta'nın vurguladığı gibi, *genel denge* (general equilibrium) neo-klasik iktisadın merkezine yerleştirilmiştir. Bu kavramın merkeziliği, aynı zamanda sistemin totaliter yapısını oluşturur; çünkü bu kavram çerçevesinde gerçek yaşama ait olan, fakat genel denge kavramına uymayan olgular sistem dışına atılır ya da sistem içinde indirgenir" (Aglietta, 1987:10). Genel denge modelinin rasyonel insan kavramını bir post-Keynesyen olan Minsky şöyle açıklıyor: "Model içindeki rasyonel aktörler bir modelin modelidirler ve bu model onların davranışlarının girdisidir" (Minsky, 1992: 260). Modelin modeli olarak rasyonel birey ve modelin kendisi olan piyasa, neo-klasik iktisadın temel kavramlarıdır. Bu kavramların doğruluğu ya da yanlışlığı yöntem *aksiyomatik bir dizgeye* sahip olduğu için, doğası gereği test edilemez. Tüm bu varsayımlar pozitif olarak tanımlandığı için normatif değildirler, yani değer yargılarından ve ideolojik etkilerden arınmış varsayımlar olarak kabul edilirler (Görün, 1979).

Toplumsal ilişkilerin içeriksiz kavramlara indirgenerek ele alınması, bir yandan araştırma nesnesinden giderek uzaklaşan bir kavramsal çerçevenin varlığına neden olurken, diğer yandan bu kavramsal çerçeve içinde ele alınan dinamikler, denge koşulunu sağlayan teleolojik birimler haline gelmişlerdir (aktüel olanın potansiyel olanı tanımlaması olgusu). Bu çerçeve içinde olguların, toplumsal/ekonomik bütünlükler olarak birbirleri ile olan içsel/zorunlu ilişkileri ile dışsal durumsal (*external contingency*) ilişkileri göz ardı edilmiştir. Sonuçta, subjektif ontolojik bir biçimleştirme ile birlikte bireyler/biçimler toplumsal varoluş içinde *statik atomize varoluşlar* olarak ele alındığı için, serbest ve özgür olarak tanınan bireylerin ekonomik işleyişin bütünü üzerindeki olası etkileme olanakları da ellerinden alınmıştır. Buradan hareketle ontolojik varoluş biçimi olarak kutsanan ekonomik birimlerin, ekonomik yaşam üzerinde herhangi bir değişim etkisi yaratamayacağı sonucuna varılır (Storper, 1988: 166).

Tüm bu analizlerin, gerçek yaşamla sürekli çatışma içinde olmasına rağmen varlığını sürdürebildiğini, hem de belirleyici olduğunu açıklamanın zorluğu aşikârdır. Açıklamalardan biri, hiç kuşkusuz her sav ya da yaklaşımın toplumsal ilişkilere içkin olan güç ilişkileri karşısındaki konumudur. Toplumsal teoriler verili güç ilişkilerinin tanımladığı bir düzlemde var oldukları ölçüde, her açıklama aynı zamanda güç ilişkilerine taraf olan kesimlerin kısa ya da uzun erimli çıkarları ile örtüşür ya da çatışır. Diğer bir deyişle, toplumsal teorilerin tanımladığı gerçekliklerin belirli kesimlerin çıkarlarına uydukları ölçüde yansız ve nesnel olamayacağıdır. Diğer yandan, güç ilişkilerinin belirleyicisi olan sınıflar ise, verili tüm olanakları kendilerinin kısa ve uzun erimli çıkarlarına uygun açıklamaların desteklenmesine yönlendirmeye çalışacaklardır. Bu vurgudan sonra şunu açıkça söyleyebiliriz, bazı teorilerin genel kabul görmeleri ve uygulamaya konu olmaları bu teorilerin ele aldıkları toplumsal olguyu doğru bir şekilde açıkladıkları anlamına gelmez. Toplumsal teoriler, içinde yer aldıkları güç ilişkileri aracılığıyla belirlenmelerine karşılık, bu toplumsal teorile-

rin mimarları yaptıkları işi ve kendi konumlarını meşrulaştırmak için, bilimsel analizlerin objektif olduğu yönünde bir vurguya başvururlar. Burada objektif olmanın eleştirel olmayan iktisatçılar için özel bir anlamı vardır. Sıkça dile getirildiği üzere, iktisat teorisi bilimselliğin objektif olması gerektiği vurgusundan hareketle kendisine doğa bilimlerini örnek almıştır. Bireylerin davranışlarında faydayı ençoklama eğilimini ya da denge koşulunu gösterebilmek için matematiğe başvurulmasının böyle bir amaçla ilişkili olduğu açıktır. Son zamanlarda yazdığı ders kitapları ile üne kavuşan Mankiw, iktisadın bilimselliğini açıklarken, "iktisatçılar kendi araştırma nesnelerine yönelirken temel amaç objektifliğin sağlanmasıdır" der. İktisatçılar ekonomiye ilişkin açıklamalara yöneldiklerinde, fizikçilerin konularına yaklaşımlarında ya da biyologların yaşama ilişkin çalışmalarında izlediklere yola benzer bir çaba içindedirler (Mankiw'den aktaran Pietrykowski, 2000: 13). Eleştirel olmayan iktisadın bilimsellik kaygısını anlamlı olarak dile getiren Walras iktisadın saf bilim olabilmesi için "insanlar arası ilişkiler ya da düşünceleri değil, *şeyler* arasındaki ilişkileri incelemede yoğunlaşması gerektiğini, tam anlamıyla başarıya ulaşabilmek için insanlar arası ilişkilerin teorik süreçte ortadan kaldırılması gerektiğini" vurgular. *Walrasyan bilim-kurgu* (Bowles ve Gintis'in tanımı), ekonomik ajanlar arasındaki etkileşimi *sanki* girdi-çıktılar arasındaki ilişki gibi tanımlamıştır. Sonuç olarak Walras'a göre "iktisadın saf teorisinin her yönüyle fiziko-matematiksel olması gerekir" (Walras'tan aktaran, Bowles ve Gintis, 1993: 84).

Eleştirel olmayan sosyal bilimlerdeki bilimsellik kaygısının bu biçimi, yukarıda kısaca açıkladığımız ontoloji ve epistemolojiden kaynaklanan sorunlar nedeniyle, gerçekliğin bilgisi yerine gerçekliğin kötü birer karikatürünün yapılmasına neden olmuştur. Egemen olan bu tür yaklaşımlar açısından belki de en umutsuz durum emek piyasalarının analizinde açığa çıkmaktadır. Malinwaud'un vurguladığı gibi "iktisatçılar tam anlamıyla homojen emek arzının yine homojen emek talebine uygun olduğu açıklamasından hareketle *işgücü piyasasının gerçekliğini açığa çıkarma yerine bir çeşit kötü karikatürünü* sunmaktadır" (Malinvaud, 1990: 32). Kapitalizmin son yirmi yılda geçirdiği değişimlere yönelik eleştirel olmayan iktisadın yaptığı açıklamalar, genel olarak iktisadi olguların, özel olarak emek piyasalarının anlaşılmasına ilişkin yeni açıklamalar, tam anlamıyla epistemolojik bir yanlışlığa yol açmış ve emek piyasasını açıklamaya ilişkin *karikatür*, giderek tanımlanamaz hale gelmiştir.

Eleştirel olmayan iktisat ve emek piyasaları

İktisat disiplini aslında örtük olarak emek piyasaları üzerine bir çok sav geliştirmekle birlikte, Greenwald ve Stiglitz'in haklı olarak belirttiği gibi emek piyasası üzerine ayrıntılı bir analiz geliştirememiştir (Greenwald ve Stiglitz, 1993: 33).

İktisat teorisinin emek piyasalarına ilişkin sağlıklı bir çerçeve geliştirememesinin tek nedeni teorik yetersizlik değildir; bu durum emek piyasasının doğasına ilişkin bir sorundan kaynaklanmaktadır. Kapitalist ilişkilerin dönüşümünü detaylı olarak analiz eden Polanyi'nin ifadesine göre, 18. yüzyılda gerçekleşen büyük dönüşümü tanımlayan temel özellik özünde meta olmayan emek, para ve toprağın birer meta olarak algılanması ya da metalaşmasıdır (Polanyi,1986). Aslında meta olmayan ve bu nedenle üretim ve dolaşım sürecinin tüm belirlemelerine tâbi olmayan emek, tüm toplumsal ilişkileri metalar arasındaki ilişkiler olarak algılayan iktisat teorisi için sorun olmuştur.

Emek ve emekçi aslında, "Avrupa dillerinde -Latince labor, Almanca arbeit, Yunanca panos, Fransızca travail- kök olarak 'uğraş' demektir; fiziksel olarak acı veren ve hoş olmayan bir anlamı içerir. 'Labare ile ilgili olarak 'labor' 'ağır yük altında yalpalamak' demektir, doğum sancılarıyla da ilgisi vardır" (Negt, 1988: 275). İktisat teorisinin kurucusu olan Smith de emek ve çalışmayı yukarıda kelimenin kök olarak içerdiği anlama uygun olarak tanımlamaktadır. Smith açık bir şekilde çalışmanın zor ve güç olduğunu ve çalışanların, yani işçilerin, özgürlüklerini ortadan kaldırdığını, mutluluklarını yok edip, huzurlarının kaçmasına neden olduğunu belirtmiştir. İşçilerin kurban edilmesinin karşılığı da, Smith'e göre, onlara verilen ücrettir.[6]

Emeğin ve işin, kapitalizm öncesi toplumsal ilişkiler hiyerarşisinde pek önemi olmadığını ve hatta emeğin statü açısından değersiz görüldüğünü söyleyebiliriz.[7] Kapitalist toplumsal ilişkilerin gelişmesiyle birlikte, üretim ve dolaşım sürecinde meydana gelen değişimler beraberinde oldukça çelişkili bir emek kavramı gelişmiştir. Yine Negt'e başvuracak olursak, "[b]urjuva toplumu başlangıçtan itibaren çelişkili bir emek kavramı geliştirdi. Sömürü, baskı ve kötü koşulları içerirken aynı zamanda bunun tersi bir anlam da taşıyordu: kendini kurtarmanın aracıydı" (Negt, 1988: 277). Bu çelişki iktisat disiplininin kurucusu kabul edilen düşünürler için o kadar açıktı ki, bir yandan tüm değerlerin tek yaratıcısı olarak emek gösterilirken, diğer yandan Smith'ten Ricardo'ya ve hatta Marx'a kadar "ücretlerin ancak işçinin kendinin ve ailesinin temel ihtiyaçlarını karşılayacak yani ayakta kalması için yeterli olacak bir geçimlik düzeyi içerdiği" vurgusu yapılıyordu. Ricardo'nun deyişi ile ücretlerin, "işçilerin kendi ırklarını devam ettirecek düzeyde" olması gerekiyordu (Dobb, 1959: 91). Marx erken dönem yazılarında, "İnsanların dünyasının *değersizleşmesi*, nesnelerin dünyasının *değer kazanması* ile orantılı olarak artar. Emek sadece emtia üretmekle kalmaz; genel olarak emtia ürettiği ölçüde, kendi kendini ve işçiyi de *meta* olarak üretir" der (Marx, 1976: 153). Emeğin meta konumuna düşmesi/düşürülmesi kendini "nesnenin öylesine bir yitirilmesi olarak

6 Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Magdof (1984) ve Smith (1985).

7 Bu konuda bir çalışma ve örnekler için bkz. Negt (1988).

gösterir ki, işçi sadece yaşamak için en gerekli nesnelerden değil, ama çalışma nesnelerinden de yoksun bırakılmıştır" (Marx, 1976: 154). Bilineceği gibi Marx'ın temel amacı, nesne konumuna indirgenen ve dolayısıyla yabancılaşan emeğin, kendini yeniden kurgulaması ve özgürleşmesi yönünde bir gelişmenin olabilirliğini göstermekti.

Kapitalist ilişkilerin yoğunlaşarak bütünlüklü bir yapıya dönüştüğü ölçüde, emeğin kendi ürettiğine yabancılaşması daha bir yoğunluk kazanmış, iktisat teorisi de bu yabancılaşmanın teorik temellerini hazırlamıştır. 19. yüzyılın sonlarına doğru *marjinal devrim* olarak tanımlanan iktisat teorisinde gerçekleşen değişim, emeği daha köktenci bir analiz tarzı ile "meta" konumuna indirgeyecek analizlere yönelmiştir. Yukarıda ısrarla vurguladığımız eleştirel olmayan iktisat ve bu iktisadın epistemolojik yönelimini, marjinal devrim ya da neo-klasik iktisatçılar hazırlamıştır. Marjinalizmi tanımlayan temel mantık, "verili ekonomik sistemin tüm olası ve en iyi olanakları sunan bir kapasiteye sahip olduğu" üzerine kuruludur. Sistemin, kıt kaynakları bu kaynaklar için mücadele edenler arasında en etkin şekilde dağıtabileceği ve bu dağıtımın da sonuçta her ekonomik ajan ve her durum için istenen en iyi sonucu vereceği düşüncesinden hareket edilmektedir (Harman,1997). Neo-klasik iktisadın analiz tarzını klasik iktisadi düşünceden ayıran temel özelliği, ekonomi-politik kavramından ekonomi kavramına geçerken aynı zamanda, üretim, dolaşım ve bölüşümün bütünlüklü teorisinden uzaklaşarak daha çok dolaşım alanı üzerinde yoğunlaşmasıdır. Dolaşım alanını teorik açıklamaların merkezine koyan analiz için belirleyici vurgu, dolaşım sürecine meta arz edenlerle, talep edenler arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Piyasadaki rasyonel bireyler arasındaki ilişkinin özünde, kaynakların en etkin bir biçimde kullanılacağı yönündeki tümdengelimci varsayım yatmaktadır. Emeğin bir üretim faktörü, dolayısıyla meta olarak kabulü ile birlikte, emek piyasasının nasıl ele alınacağı da belirlenmiştir. Dolayısıyla yukarıda ayrıntılı olarak vermeye çalıştığımız subjektif ontoloji ve bu ontoloji aracılığıyla ekonominin rasyonel aktörlerin davranışlarına bağlı olarak açıklanması, emek piyasası gibi bir kavramlaştırmanın da oluşmasına neden olmuştur. Albelda, Drago ve Shulman'ın oldukça alaylı bir şekilde belirttikleri gibi, "eğer emek piyasası, tıpkı sakız piyasası gibi ele alınacaksa", bunun temel belirleyenleri piyasaya emeğini getiren işçiler yani emek arz edenler ile, aynı piyasada üretim yapacak üreticilerin emek taleplerini belirleyen değişkenlerdir. Emek meta konumuna indirgendiği ölçüde, bu metanın arz ve talep koşulları, yani metayı pazara sunan ile talep eden arasındaki ilişki, analizin temel çerçevesini belirleyecektir (Albelda, Drago ve Shulman, 1997). Subjektif epistemoloji ve bu epistemolojinin temel hareket noktası olan rasyonel bireyler/ajanlar kavramlaştırması, doğal olarak emek arz eden ve talep eden ajanlar için kullanılacaktır. Bu noktadan itibaren, hem emek piyasasını belirleyenler hem de incelenecek değişkenler belirlenmiş

olur. Emek arzını ve talebini belirleyen etmenler tek tek sıralanarak, emek piyasasına ilişkin temel çerçeve belirlenmektedir. Aslında çok basit gibi görünen bu çerçeve, neredeyse emekle ilgili eleştirel olmayan iktisadın hemen hemen tüm analizlerinin temel çerçevesini oluşturur.

Emeğini arz eden işçiler rasyonel birer ajan olarak kabul edildikleri ölçüde, piyasa hakkında tam bilgiye sahip oldukları, mekânsal olarak serbestçe hareket edebildikleri ve her işçinin iş ya da ücret kabul etmesinin tamamen kendi kararlarına bağlı olduğu varsayılmaktadır (Marshall, King ve Briggs, 1980: 177). Bu belirlemeler altında emeğini piyasaya sunacak işçinin vereceği temel kararlardan biri, kıt olduğu düşünülen zamanını iş için mi yoksa iş dışı uğraşlar için mi ayıracağıdır. Bu anlamda emek arzı, bireylerin "boş zaman" ve "çalışmak" arasındaki tercihlerinin bir sonucu olacaktır. Böylelikle optimal emek arzını piyasada oluşan ücret, emek dışı gelirler ve bireylerin tercihleri belirler. İşçinin gelirindeki bir artış çalışmak istenen saatlerde bir azalma yaratır ve buna gelir etkisi adı verilir. Gelir sabit olduğu durumlarda, ücret oranında bir artış ise boş zamana olan talebi azaltacak böylece çalışma isteği artacaktır, buna da ikame etkisi denir. Kısaca gelir etkisi emek arzı üzerine negatif, boş zaman ve piyasa ürünlerine yönelik talep üzerinde pozitif bir etki yaparken, ikame etkisi bunun tam tersi bir duruma yol açar.

Emeğe olan talep açısından bakıldığında ise rasyonel oldukları ölçüde amaçları kârlarını ençoklaştırmak olan üretici firmaların piyasada tek başına belirleyici olamayacakları varsayılır. Bu koşullar altında emek talebini belirleyecek olan temel mekanizma diğer metalarda olduğu gibi, girdinin marjinal verimliliğine bağlı olacaktır. Marjinal verimlilik yasası, eleştirel olmayan iktisadın bir diğer yasası olan, azalan verimler yasası ile birlikte düşünüldüğünde, üretim süreci içine giren her bir emeğin üretime katkısı belirli bir miktara kadar artıp sonra azalacağı için, emek talep eğrisi negatif bir eğim gösterir (Bulutay, 1995: 22). Bu koşullar altında piyasanın etkin bir şekilde çalışarak, verili emek kaynaklarını en etkin bir biçimde dağıtacağı varsayılır. Emek arz ve talebinde gözlemlenecek bir dengesizlik için piyasanın düzenleyicilik işlevi devreye girecek ve ücretlerin aşağı ya da yukarı hareketliliği yoluyla işgücü piyasası dengeye gelecektir. Eleştirel olmayan iktisat teorisinde oldukça etkin bir isim olan Arrow, neo-klasik iktisadı tanımlarken tam da böyle bir süreç/mekanizmadan bahsetmekte; "[n]eo-klasik iktisat, bir bakış açısı ya da düşünme biçimi olarak, bireylerin davranışlarında optimum noktayı yakalamaya çalıştıklarını söyler ve bu da ekonomideki arz ve talebin dengeye gelme koşullarıyla bütünlük arz eder" (Arrow, 1988). Süreç açısından anlamlı olan nokta, piyasanın sürekli olarak denge noktasına gelecek ölçüde bir temizleyici işlev görmesidir. Piyasaya dışsal müdahale olmadığı zaman, piyasanın kendi kendini temizleyeceği, yani işsizliğin veya emeğe ilişkin diğer problemlerin açığa çıkmayacağı vurgulanmıştır. Bu can alıcı noktaya içkin olan bir başka anlamlı ve önemli çıkarım, fir-

manın işgücü talep ederken maliyet unsuru olarak ücretle kurduğu ilişkinin genel olarak istihdam üzerindeki etkilerinin ne olacağıdır. Hiç kuşkusuz diğer metalar gibi, eğer ücretler artış eğilimi içine girerse, firmalar yükselen maliyetlerden dolayı daha az işçi çalıştırmaya yönelir (teknoloji ile emeğin ikamesi). Böylelikle işsizliğin temel belirleyeni ücretler olmaktadır. Bu anlamda ücretlerin işgücü piyasasının temizlenmesi için yeterli bir araç olduğu ve ücretlerdeki esnekliğin bütün aktörlerin istediği nokta, yani denge noktasında, buluşulmasına olanak sağlayacağına inanılmaktadır (Weeks, 1991: 56). Bu denge noktası dışında kalanlar, yani işsiz olanlar ise, kendi rızaları ile çalışmayanlardan oluşmaktadır. Yani, bu bireyler mevcut toplam zamanını tamamen kendine ayırmayı tercih eden, (Smith anlamında) özgürlüğüne ya da mutluluğuna düşkün insanlardır. Eleştirel olmayan iktisat, ücretlerin esnek olduğu bir sistemi savunurken, örneğin işçilerin irrasyonel bir karar ile sendikalaşması gibi esnek ücret sistemine yapılacak dışsal müdahalelerin işgücü piyasasının kendi kendini temizlemesini engelleyeceği öne sürülür.

Aslında ileride daha açık bir şekilde dile getirileceği gibi bu soyut teorik hipotezlerin, günlük yaşam üzerinde yoğun etkileri olacağı açıktır. Bu bölümdeki açıklamaların, herhangi standart bir iktisat ders kitabında anlatılanın ötesine geçmediği söylenebilir.[8] Bu doğrudur; ancak 1970'lerden itibaren gerek emek piyasası çalışmalarında yeni olarak sunulan kavram ve tartışmalar ve gerekse ekonomi-politikalar bu basit gerçek üzerinden yapılmaktadır. Kaul'un vurguladığı anlamda teoriler, gerçekliği sadece açıklama, tanımlama ya da geleceği tahmin etme amacıyla üretilmez, verili gerçekliği/gerçeklikleri söylemsel düzeyde yeniden üretir. Bu anlamda da eleştirel olmayan iktisat teorilerinin 'şiddeti' gerçeklik üzerinde somut baskılar üretir (Kaul, 2000). Eleştirel olmayan iktisadın özellikle emek piyasalarına ilişkin epistemik şiddeti, kapitalizmin oldukça yoğun bir değişim sürecine girdiği 1970'lerden günümüze artarak gelmiştir.

Değişen bir dünya: Homojen yapılardan heterojen yapılara

Yukarıda belirttiğimiz eleştirel olmayan iktisadın temel argümanına karşılık Robinson'un vurguladığı gibi "[m]odern ekonomik sistem, çalışmak isteyen herkese sürekli olarak iş olanağı sunmakta genellikle başarısız kalmaktadır" (Robinson, 1960: 1). Kapitalist ekonomide işsizlik ya da Marksist anlamda yedek işgücü ordusu bu sistemin sağlıksız olduğuna ilişkin bir durum değil, Kalecki'nin vurguladığı gibi bu sisteme özgü bir durumdur. Kapitalist ekonominin gelişme eğilimleri oldukça karmaşık bir sürecin ürünü olarak emek ile sermaye arasındaki ilişkileri değiştirerek emek piyasasının alacağı biçimi belirlemektedir. Marx'ın kâr oranlarının düşüş eğilimi olarak tanımladığı mekanizma

8 Bu konu ile ilgili olarak bkz. Dornbusch ve Fischer (1994).

ile Keynes'in sermayenin marjinal verimliliğinin düşüşüne ilişkin vurgusu, dinamik bir süreç olarak istihdamı etkilemektir.[9] Yine Robinson'un açıkça belirttiği gibi, "[ö]zel girişimciliğin geçerli olduğu bir sistemde, basit bir gözlemle çalışan nüfusun sayısını işverenler belirler, ancak işverenlerin bu kararları da genel bir eğilime bağlı olarak belirlenir ve her girişimcinin aldığı karar sonuçta diğerlerinin kararlarını belirleyecektir" (Robinson, 1960: 2). Hiç kuşkusuz üretken kapitalistin kararını belirleyecek temel değişken, üretim sürecine yatırdığı paranın artarak geri dönüp dönmemesidir. Daha soyut düzeyde kapitalistlerin kararlarını genel olarak kârlar değil kâr oranları belirleyecektir. Bu nedenle kâr oranlarının oldukça yüksek olduğu 1940'ların ve 1960'ların sonları kapitalizmin altın yılları kabul edilir.

Kapitalizmin altın yıllarında kapitalist ilişkiler açısından belirleyici olan temel değişken, soyut olarak sermaye birikim süreci ve somut olarak daha çok homojenleştirici bir ilkeden hareket etmekte olan yatırımlardır. Yani verili farklılıklar olabildiğince tek biçimleştirilerek tüketilmektedir. Bu durum ölçek ekonomilerine dayalı üretim birimleri ya da entegre tesislerin oluşması ve dolayısıyla işgücünün çok daha formel bir biçim almasına neden olmuştur. Bu dönemin sendikal mücadelesi de yine bu mekânsal yakınlığın (*spatial association*) ve mekânsal yoğunlaşmanın belirlediği çerçevede gerçekleşmiştir. Erken kapitalist ülkeler için geçerli olan bu eğilim, geç kapitalist ülkeler için tam anlamıyla gerçekleşmemiş olsa bile, kalkınmacı mantık ve sermaye birikiminin kesiştiği noktada bu ekonomilerde de belirleyici olan değişken farklı olanların birbirine benzetilmesi yönünde olmuştur. Eleştirel olmayan iktisadın bu döneme tekabül eden homojen emek varsayımı belki de bu gerçeklikle uyum göstermektedir.

Kapitalizmin altın yılları 1960'ların sonlarından itibaren derinleşen bir krizle karşılaşacaktır. Bu, yukarıda vurguladığımız anlamda, "sermayenin marjinal verimliliği"ne ya da "kâr oranlarının düşmesi"ne tekabül eden bir süreçtir. Böyle bir ortamda "[i]şveren, yatırımının geri getiri oranı yeterli olmadığı, yani yatırım motivasyonu olmadığı için, yatırım yapmaktan uzak duracaktır. Diğer bir deyişle, işveren yatırım yapmak için elverişli bir kâr oranı talep edecektir. Bu kâr oranı aynı zamanda işverenin diğer kapitalistlerle rekabet edebilirliğinin ön şartlarından biridir. Bu durum kapitalistin emek talebini azaltmaya yönelik bir dizi mekanizmayı harekete geçirecektir" (Brenner, 1998: 17). Bu değerlendirme bir ölçüde geçerli olmakla birlikte, o döneme kadar dünya ölçeğinde belirli bir güce ulaşmış olan sermaye, kriz karşısında yeni değerlendirme yolları aramaya yönelmiştir. Özellikle aşırı değersizleşme tehlikesi yaşayan sermayeler kendi içinde işlevsel farklılaşmayı en üst noktaya taşıyarak para-sermaye ya da üretken-sermaye olarak dünya ölçeğinde verili olanakları tüketme eğilimine girmiştir. Tam da bu aşamada artık sermaye için belirleyici olan dinamik, tek

9 Keynes'in sermayenin marjinal verimliliğinin düşmesi ile ilgili analizine dair tartışma için bkz. Harman (1997).

biçimleştirerek birikim koşullarını sağlamak değil, tam tersine var olan tüm farklılıkları koruyarak ve hatta hayali farklılıklar yaratarak, tüketme eğiliminin başlamasıdır. Burada ayrıntısına giremeyeceğimiz bu sürecin en önemli etkisi hiç kuşkusuz emek kullanım tarzları üzerinde olmuştur. Üretimin fabrikalardan sokaklara ve evlere taşınması beraberinde emek kullanım tarzının önemli ölçüde farklılaşmasına neden olmuştur. Gerek erken kapitalistleşen ülkelerde gerekse geç kapitalistleşen ülkelerde oldukça farklılaşan üretim biçimlerine karşılık gelen oldukça farklı emek kullanım tarzları açığa çıkmaya başlamıştır. Özellikle üretim sürecinin kendi içinde parçalara ayrılabilmesi ve her parçanın en uygun yerde üretilebilmesi küresel bir meta üretim zinciri[10] yarattığı ölçüde, sermayeye en uygun yani en az maliyetli ya da en verimli emek kullanma olanaklarını sunmuştur.[11]

Oldukça yoğun ve iç içe geçen dinamikler aracılığıyla belirlenen bu sürecin emek açısından belirgin bir yönü, kadın ve çocuk emeğinin üretim sürecine katılımlarındaki artış olmuştur. Diğer yandan, belki de eleştirel olmayan iktisadı en çok ilgilendiren olgu, erken kapitalistleşen ülkelerde işsizliğin önemli ölçüde artması ve artan işsizliğe bağlı olarak da ücretler arasındaki farkın/eşitsizliğin önemli boyutlara varmasıdır. Tüm bu değişikliklere neden olan kapitalizmin artık sadece belirli mekânlarda değil, dünya ölçeğinde egemenliğini kurmasıdır. Yani, kapitalizm sadece biçimsel anlamda değil (*formal subsumption*), gerçek anlamda da (*real subsumption*) egemenliğini inşa etmiştir. Burada gerçek anlamda "egemenliğini gerçekleştirilmesi"ni, sadece emeğin ve işçilerin piyasanın gerçek birer girdisi haline gelmesi değil, bunun ötesinde tüketicilerin ve emek potansiyeli taşıyan kadın ve çocukların da bu sürece giderek eklemlenmesi anlamında kullanıyoruz.[12] Kapitalist ilişkilerin derinleşmesinin emek-sermaye ilişkileri açısından anlamı, üretimin fabrikalardan sokaklara çıkması ve giderek evlere girmesi anlamına gelirken, buna bağlı olarak emek kullanım tarzları[13] ve dolayısıyla emek denetleme biçimlerinde önemli değişiklikler yaşanmaya başlanmıştır. Aynı zamanda kapitalizmin genişlemesi, mekânsal olarak emek-sermaye ilişkilerinin dünyanın farklı bölgelerine farklı biçimlerde taşınmasına neden olmuştur.[14] Tüm bu gelişmeler, hiç kuşkusuz, eleştirel olmayan iktisadın gündemini de belirlemiştir. İleride değineceğimiz gibi eleştirel ol-

10 Meta üretim zincirleri ve küreselleşme ile ilgili çalışmalar için bkz. Dikmen; Köse ve Öncü'nün bu sayıdaki makaleleri.

11 Bu konuyla ilgili olarak bkz. Ercan (baskıda).

12 Kapitalizmin gerçek anlamda hegemonyasını kavramlaştırması ile ilgili olarak bkz. Smith (1998), bu kavramlaştırma aracılığıyla küreselleşme olgusunu işleyen bir çalışma için bkz. Ercan (baskıda).

13 Üretimin fabrikalardan sokaklara taşması ile ilgili olarak bkz. Negri (1996), emek kullanım tarzlarının detaylı dökümü için bkz. Standing (1992).

14 Bu konuyla ilgili olarak Türkiye üzerine yapılmış bir çalışma için bkz. Köse ve Öncü, bu sayıdaki makaleleri.

mayan iktisat bir yandan verili epistemolojik çerçeveden hareketle genel varsayımlarını daha bir güçlendirme sürecine girmiş, diğer yandan da kapitalist ilişkilerin daha yoğun etkilediği somut olguları açıklayabilmek için aynı kuramsal ve epistemik çerçeveden hareketle yeni kavramlaştırmalara yönelmiştir. Bu ise iktisat disiplininin diğer sosyal bilimlerin alanlarına girmesine yol açmıştır. Beşeri sermaye, aile ekonomisi ya da yeni bölgesel ekonomiler gibi kavramlar, eğitim bilimlerinden sosyolojiye ve bölgesel coğrafyaya kadar bir dizi sosyal bilimin gündemini belirlemeye başlamıştır.

Emek piyasasında yeni gelişmeler

1970'lerden itibaren kapitalist toplumsal ilişkilerde gerçekleşen değişikliklerin emek piyasaları üzerine yukarıda da vurguladığımız gibi oldukça farklı etkileri olmuştur. Süreç, sermaye açısından dünya ölçeğinde emek kullanımına olanak sağlarken, hane halkı açısından ise neo-liberal politikalara karşı ayakta kalma mücadelesine (*survival strategies*) dönüşmüştür. Bu gelişmelere karşı eleştirel olmayan iktisat teorisi "emek piyasalarının nasıl olması gerektiği" üzerinde yoğunlaşırken, aynı zamanda emek piyasalarının farklılaşmasına bağlı olarak açığa çıkan bir dizi sorunu analiz edebilmek kaygısıyla ampirik çalışmalara yönelmiştir. Ne var ki, genel tümdengelimci iktisat teorisi ile bu teorik öncüllerden hareketle yapılan ampirik çalışmalar epistemik hataya (*epistemological fallacy*) yol açmıştır.

1960'ların sonlarından itibaren özellikle Phillips Eğrisi uygulanarak yapılan emek piyasası analizleri ve politikaları, yaşanan süreç karşısında açıklama güçlerini kaybettikçe, "emek piyasasının nasıl iyi çalışacağı sorusu" cevaplanması gereken bir soru haline gelmiştir. Bu soruya verilen cevaplar, Keynesyen analizleri karşısına alan ve yer yer "karşı devrim" olarak adlandırılacak teorik bir sürecin doğmasına yol açmıştır. Aslında "karşı-devrim" olarak tanımlanan bu yeni teorik açılımlar, teorik ve epistemolojik temellerini Pre-Keynesyen teorilerden alıyordu. Walrasyan genel denge ve Pareto optimum koşulları temel alındığında, emek piyasalarındaki verili sorunların ortadan kalkacağı düşüncesi belirleyici olmaya başladı. Chakravarty ve MacCay'ın vurguladığı gibi "karşı-devrim" kendi içinde oldukça farklı okulları içermekle birlikte, tüm okulları birleştiren ortak nokta ücretler ve fiyatların esnek olduğu durumda ekonominin tam istihdama yöneleceğidir (Chakravarty ve MacKay, 1999: 337).

Piyasanın dengede olacağı ya da sürekli temizleneceği vurgusu, şu veya bu şekilde tüm okulların açıklama tarzlarını belirlemiş, sorun dengenin olup olmayacağı noktasından kopartılarak (böylece bütünlüklü işleyiş ve mekanizmalardan uzaklaşarak) "denge koşulunu bozan unsurlar nelerdir" sorusu sorulmaya başlanmıştır. Bu eğilim, Keynesyen okulun da gündemini belirle-

yecek bir biçimde fiyat ve ücret yapışkanlıklarının mikro temelleri üzerine gelişti.[15]

Eleştirel olmayan iktisadın 1970'lerdeki önlenemeyen yükselişini başlatan isim hiç kuşkusuz Friedman olmuştur. Friedman Phillips eğrisinin geçersizliğini vurgulayan analizinde (aynı zamanda Phelps tarafından da geliştirilen) yukarıda verdiğimiz epistemolojik öncüllerden hareketle, rasyonel bireylerin fiyat veya ücretlere ilişkin beklentilerinin istihdamla olan ilişkisini açıklamıştır. Doğal işsizlik oranı olarak da tanımlanan hipotezin temel hareket noktası her ekonomide belirli bir oranda doğal işsizlik olduğudur. Bu işsizliği aşağıya çekmek için hükümetlerin uygulayacakları talep artırıcı politikalar, kısa sürede işsizliğin azalmasına neden olsa bile, beklentilerin fiyat yükselmesi yönünde olmasından dolayı sonuçta enflasyonun hızlanmasına yol açacaktır. Yani hükümetlerin enflasyonla işsizlik arasındaki ilişkiye müdahalesi piyasanın kendi kendini temizlemesini önleyecek, fiyatların artışına neden olacaktır. Friedman'ın 1970'lerde oldukça belirleyici olan görüşleri, bir süre sonra, özellikle akademik dünyada, yerini yeni klasik iktisada bırakacaktır.[16]

Yeni klasik iktisatçılar Keynesyen iktisadın tam anlamıyla başarısız olduğunu, makro-ekonominin mikro-ekonomik temeller aracılığıyla yeniden inşa edilmesi gerektiğini iddia ederler (Harman, 1997). Friedman'ın doğal işsizlik hipotezinin, işsizliğin temel nedenlerini açıklayamaması üzerine emek piyasası analizlerinde daha subjektif yönelimli, yani emek piyasasındaki bireylerin davranışları üzerinde daha fazla yoğunlaşan açıklamalara yönelinir. Rasyonel bireylerin, ekonomide gerçekleşen nominal ya da parasal etkenlere bağlı olarak, reel değişkenlere göre hareket ettikleri varsayılır (Bulutay, 1984: 20). Yeni klasik okul, fiyat ve ücretlerin düşüş ve artış yönünde esnek olduğunu kabul eder. Böylelikle, işgücü piyasalarının kısa sürede temizlenemese bile uzun sürede temizleneceği yönündeki Friedman'ın iddiasına karşılık, yeni klasik iktisatçılar emek piyasasının anında temizleneceğini (*instantaneous market clearing*) kabul ederler (Torz, 1999) Bu anlamda yeni klasik iktisatçılara göre, işsizler kendilerine sunulan düşük ücretli işleri kabul ettikleri anda işsizlik diye bir şey kalmayacaktır, belirli bir ücreti kabul etmeyen işçi ise gönüllü işsizdir.[17]

---

15 Yeni-Keynesyen makro iktisat için bkz. Gordon (1990), Greenwald ve Stiglitz (1993).

16 Yeni klasik iktisat 1970'lerde R. Lucas, T. Sargent ve N. Wallace'nin çalışmaları ile kurumsallaşmıştır. Yeni klasik iktisat için temel kaynaklar : Bulutay (1984), Lucas (1973) ve Torz (1999).

17 Diğer yandan gönüllü işsizliği açıklamak için ayrıca "iş arama teorileri" (job search theories) geliştirilmiştir. Bu teorilere göre, yeteri kadar iş mevcutken, bazılarının iş bulamamasının temel nedeni iş arayanların yeteri kadar bilgiye sahip olmamalarıdır. Ayrıca hükümetlerin işsizlik yardımları, iş arayanların iş bulma süresini uzatarak işsizliği yapay bir şekilde artırmaktadır. Yine bu görüşe göre son zamanlarda işsizlikte meydana gelen artışın temel nedenlerinden biri, emek arzının genişlemesine neden olan bazı kesimlerin (evli kadınlar ve gençlerin) hızla iş gücü piyasasına girmeleridir (Cherry, 1987: 8). Bazı gruplar eğer işsiz kalıyorsa bu sisteme ilişkin bir mekanizmadan çok, bu grup bireylerinin tercihleri ile ilgili bir durumdur. Bu gruba göre mesela ABD'de genç siyah nüfusun işsiz kalmasının temel nedeni, bu grubun

Lucas'a göre ise gönüllü/gönülsüz işçi ayrımı anlamsız bir ayrımdır. Önemli olan emeğini piyasaya sunacak olan bireyin bu etkinliğe girip girmemeye kararı vermesidir. Sorunun başlangıç ve bitiş noktası tamamen bireyin tercihleriyle ilgilidir. Eğer birey işsizliği seçiyorsa bu etkinliğin kendine özgü mutlaka belirli (rasyonel) nedenleri vardır. Çalışma yerine boş zamanı ya da başka bir şeyi tercih etmenin nedenlerini sorgulamak ise, iktisadın araştırma konusu dışında kalır (Lucas, 1978). Yine aynı varsayımların ulaştığı ikinci nokta ise, reel değerlerden hareket eden ekonomik ajanların karşısında, devletin müdahaleci iktisat politikalarının da tamamen etkisiz kalacağıdır. Böylelikle yeni iktisat anlayışı, emek piyasasına ilişkin tam anlamıyla sorunsuz bir model (*frictionless labor market model*) sunmaktadır. Hiç kuşkusuz piyasanın anında temizleneceği yönündeki bu "temiz" model, kullanılan matematiksel teknikler aracılığıyla desteklenmektedir. Keynesyen iktisatçı Blinder, tüm bu matematik yoğun modellerin yeni-klasik iktisat için bir *ideolojik barikat olmanın* ötesinde anlam ifade etmediğini belirtmiştir (aktaran Ercan, 1999). Bu ideolojik barikatın gerçek yaşamda karşılığı, uygulanan neo-liberal politikalar ve daha da önemlisi gelişmekte olan ülkelere önerilen yapısal uyum programları olmuştur. Her iki uygulamanın en temel özelliği, ekonomilerin etkin ve başarılı olması için emek piyasalarının mutlaka dengede olmasının gerekliliğidir. Bu anlamda hükümetlere düşen temel işlev, *ücretlerin esnekleştirilmesi,* yani gerektiğinde düşmesinin sağlanmasıdır. Aslında yeni-klasik iktisadın egemen olmaya başladığı yıllara bakıldığında kapitalist sisteme içkin olan çelişkilerin açığa çıktığı, sermayenin geri getiri oranında ciddi düşüşler olduğu, enflasyonla durgunluğun bir arada yaşandığı ve işçi sınıfının sendikal gücünün baskı altına alınarak, ücretlerin aşağıya çekildiği bir döneme rastladığı görülür.[18] Yine aynı dönemde gelişmekte olan birçok ülkede, ekonominin piyasa koşullarında devamlılığını sağlamak için askeri müdahaleler yapıldığını ve yapılan her askeri müdahale sonrasında, eleştirel olmayan iktisadın politikalarının tamamen egemen konuma geçtiğini hatırlamak yararlı olacaktır.[19]

Diğer yandan emek piyasaları üzerine sürdürülen tartışmalarda küreselleşme sürecinin emek ve sermaye faktörlerini nasıl etkileyeceği sorusu gittikçe belirleyici bir konu olmuştur. Walrasyan değer ve bölüşüm teorisinin uluslararası ekonomiye uygulanmasından elde edilen Heckscher-Ohlin modeli, iş-

söylendiği gibi sistem nedeniyle emek piyasasından dışlanması değil, evde kalmayı işe gitmeye tercih etmeleridir (Feldstein ve Ellwod,1973).

18 Gelişmiş kapitalist ülkelerde işçi sınıfının gücü ve kârlar üzerinde yaptığı baskı için bkz. Glyn ve Sutcliffe (1972). Soruna kâr oranlarının düşüşü açısından bakan bir açıklama için bkz. Carcedi (1991, özellikle 5.bölüm). Daha uzun erimli bir yaklaşım için bkz. Brenner (1998).

19 Askeri müdahaleler ile piyasa ekonomisine geçiş arasında kurulan ilişki ile ilgili olarak, özellikle Portekiz, İspanya ve Yunanistan deneyimleri için bkz. Poulantzas (1981). Yapısal uyum ve emek piyasaları ile ilgili özellikle Afrika ve Latin Amerika ülke deneyimleri üzerine bir derleme için bkz. Standing ve Tokman (1991).

gücü piyasaları ile küreselleşme arasındaki ilişkileri açıklayan temel analiz birimi olmuştur (Rodrik, 1997: 29). Uluslararası ticareti faktör donanımı ya da olanaklarından hareketle açıklayan modele göre, ülkeler arasında sahip oldukları faktörler açısından farklılıklar vardır. Ülkelerin arasında gerçekleşen ticari ilişkilerin temel dayanağı da bu farklılıklardır. Faktör donanımını sağlayan unsurlar emek ve sermaye olduğuna göre, ülkelerin bu faktörlerden hangisine daha çok sahip ise bu alanda, yani ya emek-yoğun ya da sermaye–yoğun ürünlerde uzmanlaşmalarında fayda vardır. Bu teorik açılımın aslında belki de oldukça belirleyici olmasının temel nedeni, son yıllarda gelişmekte olan ülkelerde üretken yatırımların belirli bir düzeye ulaşması ve erken kapitalistleşen ülkelerin yeni gelişmekte olan ülkelerle yoğun ticaret ilişkisine girmesidir. Ücretlerin farklılaşması, istihdam olanaklarının artıp azalması ve çalışanların vasıflarına bağlı olarak talep değişikliği gerçekleşen değişimlerden sadece birkaçıdır. Rodrik'in açıkça dile getirdiği gibi "[d]ış ticaret ve yabancı yatırımlara daha açık bir ekonomide işgücü talebi, ücretlerdeki değişikliklere karşı genel olarak daha hassas, yani daha esnek olacaktır. Çünkü işverenler ve nihai tüketiciler doğrudan dış yatırım yoluyla ya da başka ülkelerde başka işçiler tarafından üretilmiş ürünleri ithal ederek, yabancı işçileri kendi ülkelerindeki işçilerle ikame edebilmektedirler. İşgücü talebinin malların talep esnekliğine bağlı olarak değişkenlik göstermesi sebebiyle, mal piyasalarındaki entegrasyon, iç piyasalardaki emek talebini daha esnek bir hale getirmektedir" (Rodrik, 1997: 33). Küreselleşme sürecinin emek piyasaları açısından belki de en anlamlı sonucu, emeğin ve dolayısıyla ücretlerin esnekliğinin önemli ölçüde artmasıdır.[20] Bu anlamda emek-yoğun ülkeler için önerilen en sağlıklı ekonomi-politika, emek piyasalarının etkin çalışmasını sağlamak ama daha da önemlisi verili emek donanımının daha artırılması, yani kalifiye olmayan işçilerin beşeri sermayelerini artırmalarıdır (Stanford, 1998). Eğer bir ülke emek-yoğun ürünlerde yoğunlaştığı ve tamamen neo-liberal ekonomi politikaları uyguladığı halde ekonomide başarı elde edemiyorsa, eleştirel olmayan iktisadın yukarıda açıkladığımız mantığının doğal sonucu olarak hükümetlerin işgücü piyasasına ya da dış ticaret açığına müdahale etmemeleri, ancak insanların kalitesini artıracak yani sahip oldukları beşeri sermayeyi geliştirme konusunda cesaretlendirici uygulamalara yönelmeleri önerilmektedir. Sonuçta emek-yoğun ülkelerin dünya ekonomisindeki başarısızlıkları, yapısal ilişkilerin bir sonucu olan eğitim donanımına bağlanmaktadır. Hiç kuşkusuz eğitimin, genelde toplumsal ilişkiler özelde de iktisadi ilişkiler açısından oldukça önemli bir yeri vardır.[21] Ancak, ücret farklılıklarının nedeni farklı beşeri sermaye donanımlarına bağlayan anlayışın uzantısı olarak ülke-

20 Türkiye'deki ücretlerin esnekliği üzerine bir çalışma için bkz. Onaran'ın bu sayıdaki makalesi.

21 Eğitimin toplumsal ve ekonomik özellikleri ve son dönem eleştirel olmayan iktisat açısından ele alınışı ile ilgili olarak bkz. Ercan (1998).

lerin gelişme ya da gelişememeleri de aynı nedene bağlanmaktadır. Burada bir ülkenin eğitim donanımının o ülkenin genel donanımından bağımsız olamayacağını vurgulamak gerekiyor. Ampirik bir olguyu başka bir ampirik bir olguyla açıklamak, eleştirel olmayan iktisadın eleştirilmesi gereken önemli bir özelliğini oluşturuyor.

Son yıllarda çok daha belirleyici olan bir diğer gelişme ise, eleştirel olmayan iktisadın araştırma nesnesi olarak tanımladığı alanı genişletmesi yönünde olmuştur. Becker, iktisadi analizin iktisadi olmayan alanlara da rahatlıkla uygulanabileceğini belirtmiştir (Becker, 1996).[22] Becker'in bu vurgusu yukarıda açıkladığımız iktisadın genişlemesi ve diğer sosyal bilimlerin ilgi alanlarında belirleyici olması ile ilişkili bir olgudur. Ancak bunun gerçek nedeni sadece teoriye özgü değildir; Becker'in böyle bir açıklama yapabilmesinin nesnel nedeni bizzat toplumsal ilişkilerde kapitalizmin ulaştığı yeni aşamadır. İktisat teorisinin toplumsal gerçekliğin diğer alanlarını da araştırma nesnesi olarak görmesi, tamamen kapitalist ilişkilerin temel mantığının diğer alanlara artan oranda yayılması ile ilişkilidir. Örnek olarak 1960'lardan itibaren kadın emeğinin, başta gelişmiş ülkelerde olmak üzere, oldukça yoğun bir şekilde emek piyasalarına giriş yapması, kadın emeğini analiz eden ve dahası aile ekonomisi adı verilen bir alt disiplinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Yine sermayenin aşırı devingenliği sonucu, mekânlar arası işbölümünün değişmesi ya da bölge ekonomilerinin açığa çıkması, yeni coğrafya iktisadı (*new geographical economics*) gibi alt disiplinlerin gelişmesine neden olmuştur.[23] İktisat teorisinin son zamanlarda en çok referans alan diğer bir alanı da eğitim olmuştur. [24]

Bundan sonraki üç bölümde eleştirel olmayan iktisadın epistemolojik çerçevesinin hakim olduğu beşeri sermaye, yeni aile iktisadı ve katmanlı emek piyasaları teorileri incelenecektir. İncelememizi bu teoriler ile sınırlı tutmamızın en önemli nedeni, Türkiye'de son yıllarda yapılan çalışmaların birçoğunun teorik çerçevesini oluşturmalarıdır.

---

22 "G.Becker'in çalışmaları ve dersleri sayesinde iktisat disiplini derinlik kazanıyor ve her geçen gün daha farklı alanları araştırma nesnesine dönüştürerek genişliyor; disiplin böylece daha enerjik bir biçim alıyor. Uzun bir zamandır pek fazla değer atfedilmeyen iktisat disiplini bize göre (ve G.Becker'e göre) insan davranışlarının bilimidir." (Ierulli vd., aktaran Fine (1999a:421)). Diğer yandan Becker Human Capital adlı çalışmasının son baskılarından birinde şaşkınlık içinde şu ifadeyi kullanmıştır. "Hâlâ şaşkınlığım sürüyor, beşeri sermaye kavramı sadece iktisat disiplini tarafından değil, diğer sosyal disiplinlerce de her geçen gün daha sık kullanılıyor" (Becker,1993: 27).

23 Özellikle yeni bölgesel ekonomi veya yeni ekonomik coğrafya kavramlaştırmasını yapan isimlerle beşeri sermaye ya da içsel büyüme teorilerini inşa edenlerin hemen hemen aynı olduğunu söyleyebiliriz, R. Barro, Xavier Sala-i-Martin, vb. Özellikle yeni ekonomik coğrafya açısından sorunun ele alınıp eleştirisi için bkz. Martin (1999).

24 Yukarıda anlatılan gelişmeyi Fine, iktisadın diğer sosyal bilimleri kolonileştirmesi olarak tanımlamaktadır (Fine, 1999a;1999b).

Kadınların emek piyasasına katılımı

Eleştirel olmayan iktisadın, emek piyasasında gerçekleşen değişim eğilimlerini gündemine alarak sorgulaması için ilk uğrak, kadınların (daha doğrusu evli kadınların) emek piyasasına katılımını analiz etmek olmuştur.[25] Mincer 1950'lerde aile gelirinin arttığı bir dönemde kadınların artan oranda emek piyasasına katılımını açıklayabilmek için evli kadınların eğilimlerini araştırmıştır. Yukarıda söz ettiğimiz gibi Mincer'in bu konudaki çalışmasında aile ilk kez rasyonel karar veren bir iktisadi ajan olarak ele alınır. Aile üyelerinin zamanlarını boş zaman, iş zamanı ya da ev içi işler için harcanan zaman olarak ayırma kararları sadece biyolojik, kültürel ya da zevklere bağlı değildir, bu kararı belirleyen temel değişkenlerden biri her bir aile üyesine özgü olan göreli fiyat, yani ücrettir. Göreli ücret ise bireyin iş yerindeki marjinal üretkenliğine bağlıdır (Mincer, 1980: 19). Evli kadının emek piyasasına katılmasında ise verili piyasa ücret düzeyinin yanı sıra kocasının geliri de belirleyici olmaktadır. Piyasa ücretleri arttığında, boş zaman ve ev işlerine harcanan zamanın fırsat maliyeti arttığı için kadınlar (aile) dışarıda çalışmayı tercih etmektedir. Böylece rasyonel bir iktisadi ajan olarak aile, piyasa ücret düzeyi arttığında piyasaya kadın emeğini sunmaya karar verecektir (Mincer, 1980). Burada analiz için neo-klasik iktisadın temel kavramları olan 'gelir etkisi' ve 'ikame etkisi' kavramlarından yararlanılmaktadır (Pott-Buter, 1993). Genelde, gelir etkisinin ikame etkisinden daha güçlü olduğu kabul edilmiş ve erkeklerin ücretlerindeki artışın piyasadaki çalışma saatlerini azaltacağı varsayılmıştır. Öte yandan kadınlar için ise ikame etkisi geçerliliğini sürdürmektedir.[26] Amsden'in de belirttiği gibi, II. Dünya Savaşı sonrası kadınların emek piyasasına artan bir hızla katılmaları bu mekanizma doğrultusunda açıklanmıştır (Amsden, 1980: 14).

Kadınların emek piyasasına katılımının analizinde yukarıda dile getirdiğimiz epistemolojinin tanımladığı çerçeve belirleyici olmuştur. Bir yandan aile gibi piyasa dışı faktörler araştırma nesnesine dönüştürülürken, diğer yandan bu faktörlerin içinde yer aldığı toplumsal süreçlerin değerlendirilmesi yapılmamıştır. Örneğin, aile üyesi bireylerin "özgür" olarak zaman seçimi yapacakları varyasılmakta, ancak bu seçimleri belirleyen ayrımcılık, aile içi güç ilişkileri gibi kurumsal-yapısal faktörler göz ardı edilmektedir. Böylelikle bireylerin seçimleri değil güç rasyonalize edilmektedir.

25 Kadınların özellikle 1960'lardan itibaren Batı ülkelerinde işgücüne katılımında gerçekleşen artışına ilişkin bkz. Amsden (1980), ayrıntılı veriler için bkz. Standing (1989; 1999).

26 Aile ve kadınların emek piyasalarına katılımına ilişkin teorilerin eleştirel bir dökümü için bkz. Dedeoğlu'nun bu sayıdaki makalesi.

Beşeri sermaye ve yeni aile ekonomisi

Beşeri sermaye kavramının bir genel, bir de beşeri sermaye modeline özgü iki anlamı bulunmaktadır. John Stuart Mill ve Alfred Marshall gibi iktisatçıların kullandığı biçimiyle beşeri sermaye, insanda varolan çalışma kapasitesiyle ilgili bilgi, beceri ve diğer nitelikler anlamına gelirken, 1960'lardan itibaren beşeri sermaye modelinin geliştirilmesiyle birlikte farklı bir nitelik kazanmıştır. Beşeri sermaye gelecekteki iktisadi getirisi düşünülerek bireylerin kendilerine yaptıkları yatırım olarak tanımlanmıştır (Gardiner, 1998).[27] Bu yatırıma, bireyin işteki verimliliğini artıran faktörler olarak eğitim, sağlık ve beslenme harcamalarının dahil edilmesine karşılık, bu konuda yapılan ampirik çalışmalarda ölçümü kolay olduğu için eğitime yapılan yatırımın öne çıktığını görüyoruz.

Becker *Human Capital* adlı çalışmasının 1993 baskısında, iktisat teorisinde beşeri sermaye kavramının son yılların en önemli devrimi olduğunu belirtmiştir. Aynı çalışmasında sermaye derken genellikle banka hesapları, çelik fabrikaları gibi uzun zaman sürelerinde gelir ve yararlı çıktılar sağlayan sermayeden söz edildiğini, ancak kendisinin başka bir sermaye kavramından bahsettiğini belirtir: beşeri sermaye (Becker, 1993: 16). Becker'den önce formel eğitim, iktisatçılar için bir tüketim faaliyeti olarak tanımlanmıştır. Becker ise formel eğitim ve uzmanlığı artırıcı diğer eğitim faaliyetlerini birer yatırım olarak tanımlamıştır. Eğer eğitim bireylerin verimlilik kapasitesini artırıyorsa, aynı zamanda emeğin sahibinin pazarlık gücünün de artmasına neden olacaktır. Böylelikle rasyonel bireyler, ellerindeki olanakları (özellikle zaman ve kaynaklar) hemen harcama yerine gelecekteki getirisi düşünülerek eğitime yatırma/yatırmama yönünde karar vereceklerdir.

Beşeri sermaye teorisi eğitimin bireylerin yeteneklerini geliştirdiğini, yani çalışanların verimliliklerini artırdığını; ücretin de farklı kategorilerdeki çalışanların marjinal verimliliklerini yansıttığını kabul eder (Sweetland, 1996: 354). Bu varsayımlar altında, emek piyasalarındaki ücret ya da kazanç farklarının nedenlerini de açıklamak kolaylaşır. Ücret ya da emeğin niteliğindeki farklılıklar, bireysel tercihlere ya da bireysel donanımlara bağlandıkları ölçüde, subjektif yönelimli teori için oldukça tutarlı bir açıklama söz konusudur. Gerçekten de marjinal verimlilikle ücret arasında işleyen mekanizma veri olarak alındığında, beşeri sermayenin emeğin verimini artırdığı gibi ücretini de artırması kendi içinde tutarlılık arz etmektedir. Hiç kuşkusuz bu açıklama piyasa mekanizmasının beşeri sermaye yaratan ve sahip olanın hakkını veren düzenli ve uyumlu bir sistem olduğu yolunda bir başka önemli varsayımı da içermektedir. Bireylerin, rekabetçi bir ortamda, beşeri sermayelerine göre işlere dağıldığı tek bir piyasa söz konusudur. Beşeri sermayesi eşit olanlar eşit koşullarda çalışır ve aynı

27 Beşeri sermaye kavramının tarihi gelişimini özetleyen bir çalışma için bkz. Sweetland (1996).

ücreti alırlar. Böylelikle beşeri sermaye modeli, tek bir emek piyasası içinde, ücretlerin nasıl oluştuğunu, ücretler arasındaki farklılıkların nedenini ve çalışanların değişik işlere dağılımını açıklayabilmektedir.

Becker'in beşeri sermaye üzerine yaptığı çalışma, yeni aile iktisadının da temellerini oluşturmuştur. Yeni aile iktisadı için belirleyici olan yukarıda Mincer'in analizinde dile getirdiğimiz gibi ailenin bir iktisadi ajan olarak tanımlanmasıdır. Becker'in deyimi ile aile aslında "küçük bir fabrikadır". Bu tanımlama Becker'i geleneksel analiz biçiminden farklı kılar. Geleneksel tanımlamada firmalar üretici, aileler tüketici olarak tanımlanırken, Becker'e göre aile "sermaye mallarını, hammaddeleri ve emeği içerir" (Becker, 1980: 55). Yeni aile iktisadı böylece iktisat teorisinin farklı alanlara sızmasını sağlamıştır. Eğitim, evlilik, annelik, boşanma ve benzeri konular, temel epistemolojik çerçeve ve kullanılan analitik araçlar değiştirilmeden analiz içine çekilmiştir (Amsden, 1980: 15).

Yeni aile iktisadı aile içindeki işbölümünü incelemekle başlar. Aile içinde uzmanlaşma göreli üstünlükler kuralına göre açıklanır. Erkek ve kadın arasında verimlilik açısından doğuştan farklar olmasa bile ev içine ve piyasaya yönelik olarak iki cinsin yaptığı farklı yatırımlar zamanla verimlilik düzeylerinin ve uzmanlık alanlarının farklılaşmasına yol açar. Özetle karı ve kocadan oluşan bir ailede kimin piyasa ücreti düşükse onun ev işlerinde uzmanlaşması ailenin toplam refahını artıracaktır. Öte yandan aile tek bir bireymiş gibi hareket eder. Bu, ya aile içinde tercihler doğrultusunda konsensusun varlığı ya da tercihlerin diğerkam bir aile reisi tarafından yapılıp diğer aile üyeleri tarafından kabul edilmesi şeklinde olur. Burada ilginç olan piyasada kendi çıkarları doğrultusunda tercihler yapan aile bireylerinin (özellikle erkeklerin) aile içinde diğerkâm olduklarının varsayılmasıdır. Bireyler arasında varolan paylaşımcı duyguların varlığı aile içinde kabul görürken piyasa içinde bu duyguların tamamen yok olduğu varsayılır (England, 1993).

Beşeri sermaye kavramlaştırması ayrıca emek piyasasına katılan kadınların, erkeklere göre düşük ücret almalarını ya da farklı mesleklerde yoğunlaşmalarını, yani ikincil konumlarının nedenlerini açıklamak için de kullanılmıştır. Kadınlar daha düşük seviyede eğitim aldıkları için, yani daha az beşeri sermaye birikimine sahip oldukları için, daha düşük düzeyde yeteneklere ve işle ilgili vasıflara sahiptirler. Kadınların emek değerlerinin daha düşük olmasının diğer bir nedeni de çocuk doğurup büyütmek için zamanlarının bir kısmını emek piyasasından uzak geçirmeleridir (Mincer ve Polachek, 1974). İşverenler de aile ile ilgili sorumlulukları nedeniyle kadınların işlerine bağlılıklarının düşük olacağını düşünerek, daha düzenli ve sürekli çalışacak erkekleri eğitmeyi/ yetiştirmeyi tercih ederler. Bu konuda 1970'lerden itibaren eleştirel olmayan iktisat yazınında yer alan Polachek'in (1995) çalışması, emek piyasasında kadınların konumunu açıklamada, beşeri sermaye kavramının ne kadar içselleştirildiğini göstermesi açısından oldukça önemlidir. Polachek'e göre, kadınların beşeri

sermaye donanımını ev içi işbölümü belirlemektedir; kadınlar beşeri sermayelerine daha fazla yatırım yaptıkları takdirde, ücret farklılıkları ya da meslek ayrımı ortadan kalkacaktır. Aile içi işbölümünün kadın emeğinin donanım kazanmasına karşı engelleri aşmak için, toplumsal ayrımcılığın kesinlikle ortadan kaldırılmasının gerekli olduğunu vurgular (Polachek, 1995).[28]

Ampirik çalışmalarda beşeri sermaye, bireyin eğitime harcadığı zaman (genellikle formel eğitimde geçirilen yıl sayısı) ile işteki tecrübesi, yani eğitim gibi verimliliği artırdığı düşünülen çalışma süresi, tarafından belirlenmektedir. Emeğe ilişkin istatistiksel veriler, eğitim ve çalışma süresini içerdiği ölçüde, ekonometrik modeller yapılmasını mümkün kılar. Böylelikle bireylerin değişen verimliliği ya da değişen piyasa ücretleri aile bireylerinin emek piyasasına girişini ya da çıkışını belirleyecektir. Aynı şekilde modele bireylerin evlenme/boşanma durumları, çocuk sahibi olmaları, çocukların sayısı gibi, tümü doğrudan emek piyasası ile ilişki içinde olmayan değişkenler ilave edilerek toplumsal ve iktisadi süreçler analize katılmaya çalışılır[29] (Fine, 1998: 62, 63). Fine (1998) beşeri sermaye modelinin tüm değişkenlerin içine atıldığı tek bir denklemle yaptığı açıklamaların basit ve yetersiz olduğunu söylüyor.

Beşeri sermaye modelini feminist perspektiften eleştirenler modelin cinsiyetçi yaklaşımını eleştirmektedir. Örneğin, model kadınların düşük ücret almalarını sürekli çalışmamalarına ve verimliliği artırdığı varsayılan iş tecrübesine erkekler kadar sahip olmadıklarına bağlar. Çocuk doğurma ve bakımı sırasında evde geçirilen yıllar kayıp yıllardır. Feministler ise evde yapılan işlerin planlama, organizasyon becerisi, esneklik, çok düşük bütçelerle aralıksız baskı altında aynı anda birçok işi yapmak ve bu arada sakin kalabilmeyi becerebilmek gibi yetenekleri geliştirdiğini ileri sürmektedir (Gardiner, 1998: 216). Ancak bütün bu kazanılan beceriler işveren tarafından tanınmaz ve karşılığı ödenmez. Beşeri sermayenin iki alan arasında devredilemez olarak kabulü ise toplumun cinsiyetçi yargılarının bir sonucudur.

Mies'e göre, "kadınlar ve erkekler arasındaki ücret farklılıklarının, kadınların iş, kariyer, iktisadi ve politik katılımda eşitsiz konumlarının arkasındaki sır, kadınların toplumsal olarak *ev kadını* olarak tanımlanmasında yatmaktadır" (1994:113). Feministlere göre toplumsal olarak kadınlara biçilen ikincil konum karşısında piyasaların tüm bireylere (kadınlar da dahil olamak üzere) adil davranacağını ummak ya safdilliktir ya da adaletsizliğin adil olduğunu kabullenmektir.

---

28 Burada Nelson'ın Polachek'e yönelttiği eleştiri/soru oldukça anlamlı, "O [Polachek] gerçekten ailelerin sosyal bir kurum olduğuna, firmaların sosyal bir kurum olmadığına mı inanıyor?" (Nelson, 1995:121).

29 Beşeri sermaye için beslenme ve refah konumunu analize katan bir çalışma için bkz. Easterly ve Wetzel (1989), beslenme ve sağlık durumlarının kadınların ücretleri üzerinde yarattığı etkiler için bkz. Behrman, Wolfe ve Tunalı (1980).

Dijkstra ve Plantenga (1997) toplumsal cinsiyet ideolojisinin kültürel normlar ve geleneklere, toplumsallaşma sürecine ve beklentilere dayandığını; normların kadının emek piyasasındaki konumunu doğrudan etkilediğini ileri sürerler. Örneğin, kadınların çalışabileceği işlerin neler olacağı, ücretli ve ücretsiz işlerin örgütlenmesi gibi konularda normlar etkili olmaktadır.

Neoklasik iktisat çerçevesi içinde kalan ancak Becker yaklaşımından ayrılan, ailenin tek bir bireymiş gibi ele alınmadığı, aile yaşamının aile üyelerine farklı yararlar/zararlar sağladığı üzerine geliştirilen modellere burada girmiyoruz.[30] Bunun en önemli nedeni Türkiye'de yapılan çalışmaların genellikle Mincer ya da Becker türü modellerden hareket etmeleridir.

Katmanlı emek piyasaları

Katmanlı emek piyasalarına yönelik kavramsal çerçeve, radikal ve kurumsalcı iktisatçılar tarafından 1970'li yıllarda geliştirilmiştir. Bu çalışmaların temel hareket noktası, eleştirel olmayan iktisadın yukarıda sıraladığımız varsayımlarının toplumsal gerçeklikle uyuşmadığı iddiasıdır. 1970'lerden itibaren işsizliğin ve daha da önemlisi ücret/gelir eşitsizliğinin artmasına[31] parallel olarak eleştirel olmayan iktisada alternatif açıklamalar yapılmaya başlanmıştır.

Katmanlı işgücü piyasası yaklaşımına göre, emek piyasası beşeri sermaye teorisinin iddia ettiği gibi bireylerin rekabetçi bir ortamda beşeri sermayelerine göre işlere dağıldığı tek bir piyasadan değil, çalışma koşullarının farklılık gösterdiği iki katmandan oluşmaktadır. Bu iki katmandan "birincil katman"da daha yüksek ücretli "iyi işler" bulunmakta, "ikincil katman"da ise düşük ücretli ve ilkine göre daha kötü çalışma koşullarının varolduğu "kötü işler" bulunmaktadır. Bu iki katman arasında geçişi önleyen kurumsal faktörler mevcuttur. Böylelikle nitelikleri (beşeri sermayeleri) aynı olan çalışanların, ayrı katmanlarda çalışıyor olmaları durumunda farklı ücret aldıkları ve farklı çalışma koşullarına tâbi oldukları görülmektedir. Halbuki beşeri sermaye kuramına göre böyle bir durum söz konusu olamaz. Beşeri sermayeleri eşit olan çalışanların verimlilik düzeyleri de eşit olacağından eşit koşullarda çalışır ve aynı ücreti alırlar.

Doeringer ve Piore'nin *Internal Labor Markets and Manpower Analysis* adlı çalışmaları emek piyasalarında temel araştırma birimi olarak bireylerden başla-

30 Bu modellere eleştirel bir bakış için bkz. Dedeoğlu'nun bu sayıdaki makalesi.

31 Özellikle ABD üzerine yapılan çalışmalarda işsizliğin önemli ölçüde artmasının yanı sıra çalışanların bir kısmının yoksulluk düzeyine düştükleri belirtilmiştir. Düşük Ücretli İstihdam adlı çalışmalarında Watchel ve Betsey sorunu ayrıntılı bir şekilde analiz etmiş, ABD'de yoksulluğun arttığını ve bunun Keynesyen anlamda iş yaratmayla da ilişkisi olmadığını, çünkü yaratılan işlerin bir çoğunun oldukça düşük ücretli işler olduğunu belirttikten sonra, "[i]şçilerin çalışmalarından elde ettikleri tek kazancın daha çok yoksullaşmaları" olduğunu vurgulamışlardır (Watchel ve Betsey, 1980: 320). İşsizlik ve ücret eşitsizliğini, özellikle ikili emek piyasası (dual labor market) ve radikal analizler açısından ele alan bir derleme için bkz. Gordon (1971).

manın yetersiz olduğunu ve dahası bu tarz açıklamaların gerçeklikle örtüşmediğini ileri sürmektedir. Birey temelli analizlere karşılık piyasanın kendisinin toplumsal bir kurum olduğu vurgulanmış ve bu anlamda emek piyasası analizleri için sosyoloji ile sosyal antropolojinin özelliklerinden yararlanmanın gerekli olduğu dile getirilmiştir (Doering ve Piore'den aktaran King, 1990: 79). Yazarlar bir başka çalışmalarında emek üzerine yapılan çalışmaları sınıflandırırken, beşeri sermayeye dayalı emek piyasası analizleri ile iş arama modellerinden (*job search models*) bahsettikten sonra kendilerinin ortaya attığı ikili emek piyasası (*dual labor market*) kavramlaştırmasına yönelmişlerdir. Burada ikililikle ifade edilmek istenen, kurumsal ve formel olan, yani taraflar arasındaki ilişkilerin daha belirgin bir biçim aldığı emek piyasaları ile yapısal bir düzenlilik göstermeyen emek piyasası ayrımıdır. Bu ayrımı belirleyen temel değişken düşük ücretli ve güvencesi olmayan bir emek piyasasının varlığıdır (Doering ve Piore, 1980: 423).

Marksist teorinin olanaklarını kullanan Gordon, Edwards ve Reich (1988) emek piyasasındaki katmanlaşmayı emek ile sermaye arasındaki mücadele dolayında açıklamaktadırlar. Özellikle *Segmented Work, Divided Workers* adlı çalışmalarında ABD'de kapitalizmin gelişmesine paralel olarak emek piyasasının katmanlaşmasının, sermayenin tekelci aşamaya ulaştığı noktada işçiler üzerinde denetim kurmasının yollarından biri olarak göstermektedirler. Yukarıda, kapitalizmin küreselleşme aşamasında dile getirdiğimiz kapitalizmin verili farklılıkları kullanma yönündeki eğilimini emek piyasası açısından analiz eden yazarlar, emeğin tarihsel dönüşüm sürecinde proleterleşme ve homojenleşme aşamalarından sonra günümüzde daha çok ayrımlaşma eğilimine girdiğini vurgulamaktadırlar. Gordon, Edwards ve Reich (1988) özellikle *birikimin toplumsal yapıları* kavramlaştırması ile, emek piyasalarının içinde yer aldığı ilişkiler aracılığıyla belirlenmesi yönünde bir çerçeve geliştirmişlerdir.

Daha çok ampirik verilerden hareketle geliştirilen katmanlı emek piyasası analizleri,[32] 1970'lerin sonundan itibaren bir yandan eleştirel olmayan iktisadın eleştirilerine hedef olmuş, diğer yandan ise eleştirel olmayan iktisadın bu alana yönelik analizleri altında değişime uğramıştır. Yukarıda kısaca aktardığımız neo-Marksist yazarların bir kısmı analizlerinde hâlâ kapitalizm ve emek-sermaye ilişkilerinden hareket etmekle birlikte, bireyleri kapitalist ya da işçi sınıfı üyesi olarak değil de, kendi çıkarlarınıençoklaştıran bireyler olarak değerlendirmeye başlamışlardır.[33] Özellikle de, 1980'lerde kapitalizmin dünya ölçeğinde verili farklılıkları tükettiği bir aşamada, emek piyasalarına ilişkin farklılıklar yine bireysel ontolojinin tanımladığı sınırlar içinde

32 Alternatif katmanlı emek piyasası analizleri hakkında ayrıntılı bir çalışma için bkz. Fine (1998).

33 Katmanlı emek piyasasına ilişkin standart ABD-merkezli Marksist yaklaşımların eleştirel olmayan iktisadın etkisi altına girmesine ilişkin süreç için bkz. Fine (1998, özellikle beşinci bölüm).

analiz edilmeye başlanmıştır. Eleştirel olmayan iktisadın alternatif katmanlı işgücü piyasalarına yönelik ilk eleştirisi Cain (1975) tarafından gerçekleştirilmiştir. Cain, aşırı ampirik verilerden hareketle gerçekleştirilen analizlerin teorik açıdan yetersiz olduklarını, oysa neo-klasik iktisadın katmanlı emek piyasalarını analiz etmede daha başarılı olacağını, bu analizi güçlü kılan iki ilkenin hâlâ belirleyici ve çok da önemli olduğunu belirtmiştir. Bu iki ilke tahmin edileceği gibi, emek talebinin, marjinal verimlilik teorisine, arzının ise bireylerin zaman tercihleri ile beşeri sermayelerine bağlı olduğuna ilişkin varsayımlardır. Bu iki temel ilkeden hareketle Cain, Becker'in, iktisadın, tüm insani davranışların evrensel bilgisine ulaşabileceği vurgusuna benzer bir vurgu yapmaktadır. Cain'e göre neo-klasik iktisat bir dizi teknik ve metoda sahiptir. Gelirlerin ve fiyatların belirleyiciliğinde, bireylerin davranışlarının marjinal analizi bireylerin davranışlarının niteliksel ve niceliksel olarak alacağı biçimleri tanımlayacak bir çerçeveye olanak tanımaktadır (Cain, 1975). Cain'in vurguları, 1980'lerin ortasında özellikle "eksik bilgi"ye dayalı analizlerle daha da zenginleştirilmiş ve mikro teori aracılığıyla somut piyasa verileri üzerinden gerçekleştirilen çok sayıda araştırma ve çalışmanın yapılmasına yol açmıştır (Fine, 1998: 157).

Neo-klasik katmanlı emek piyasası analizlerinin mikro analizlere yönelmesiyle, emek arzını ve talebini tanımlayan bir dizi somut değişken üzerinde yoğunlaşan çalışmalarda önemli bir artış olmuştur. Emek arzı açısından eğitim önemini korurken, eğitimin yaşa ve bölgeye ya da uzmanlığa göre etkileri ya da kadın olma durumunun farklı konumları (evli, çocuklu, evli eğitimsiz, evli eğitimli, evli eğitimli ve çocuk sahibi, yaş dönemleri gibi uzatabileceğimiz somut değişkenler) ile emek talebi açısından firma büyüklüğü, firmaların bölgesel dağılımı, kamu ya da özel sektörde olmaları, sendikalı ya da sendikasız olmaları gibi özellikler üzerinde durulmaya başlanmıştır. Bu gelişme bir yandan eleştirel olmayan iktisadın kendi epistemolojik temelleri açısından sağlıklı bir yolda devam etmesi anlamına gelirken, diğer yandan gerçekliğe ilişkin bu ampirik veriler, teorinin çelişen sonuçlar üretmesine yol açmıştır. Neo-klasik emek piyasasına ilişkin analizin ilk habercilerinden olan Cain (1975) aynı zamanda sürecin olumsuzluğuna ilişkin ipuçlarını da vermiştir. Neo-klasik yönelimli katmanlı işgücü piyasası çalışmalarında, "bazı teorik ve ampirik boşluklar olduğunu" belirtmiştir. Teori ile pratik arasındaki bu boşluğu ya da bizim deyişimizle epistemik hatayı ilk dile getiren ise Piore olmuştur: "Gördüğüm kadarıyla beşeri sermaye yönündeki çabalar ile emek piyasasının temel amacı birbirinden oldukça farklı gerçekliklerdir. Çalışma ekonomisi (*labor economics*) belirli sorunların çözümleri üzerinde dururken, beşeri sermaye teorisi belirli bir teori ve onun temel ilkeleri üzerinde yoğunlaşmaktadır."

Emek piyasaları analizlerinde epistemik hata

Eleştirel olmayan iktisat, 1970'lerden itibaren emek piyasasına yönelik açıklama ve analizlerinde yukarıda göstermeye çalıştığımız gibi bir yandan teorik ve daha çok içeriksiz soyutlamalara yönelirken diğer yandan emek arz ve talebine ilişkin "veri-yoğun" araştırmalara yönelmiştir. Daha soyut ve teorik düzlemde yapılan çalışmalarda temel vurgu, "emek piyasalarının temizleneceği ve denge koşulunun anında gerçekleşeceği" yönünde olurken, ampirik çalışmalarda çok açık olmasa da aynı soyut varsayımdan hareket edilmekle birlikte, somut sorun ve süreçlere ilişkin alan araştırmalar gerçekleştirilmiştir. Aynı epistemolojik temellerden hareket edilmekle birlikte, bu iki farklı düzlemdeki çalışmaların, birbiriyle çelişen sonuçlar üretmeye başladığını görüyoruz. Bu çelişkili süreci, *What Can Recent Labour Economics Teach Us About Macroeconomics?* adlı çalışmalarında Oswald ve Trostel (1998) oldukça ayrıntılı bir şekilde göstermiş ve bu çelişkili durumdan "ümitsiz bir vaka" olarak bahsetmişlerdir. Yazarlara göre genel iktisadi açıklamalar ile veri yoğun çalışmalar arasındaki uçurum gittikçe büyümektedir. Angrist ve Krueger'in çalışmalarına başvurarak emek piyasalarına ilişkin iktisat kökenli çalışmalarda öncü kabul edilen sekiz dergide 1994-1997 tarihleri arasında yayınlanan makalelerin yüzde 79'unun ampirik yönelimli olduğunu ve yüzde 83'ünün mikro veriye dayalı olduğunu sergilemektedirler. Veri yoğun analizler sonucunda elde edilen sonuçlar ise genellikle veri alınan teorik çerçevelerle uyuşmamakta, ancak gerek ampirik çalışmaları yapanların gerekse teorik çalışmaları yapanların bu çelişkili sonuçların nedenleri üzerinde çok da durmadıklarını belirtmektedirler (Oswald ve Trostel, 1998). Chakravarty ve MacKay (1999) ise çalışmalarında emek piyasalarının sürekli temizleneceği yönündeki teorik açıklamaların, bu piyasaların karmaşık ve kendine özgü dinamiklerini anlamaya yönelik daha ampirik çalışmalara izin vermeyeceğini belirtiyorlar. Genel iktisadi konular ile uğraşanlar ile emek piyasasının somut sorunları üzerinde çalışan iktisatçılar arasındaki temel çelişkiyi Gregory, emek piyasaları ile uğraşanların emek piyasalarının göreli konumlarına yol açan kurumlar ve davranışlar üzerinde yoğunlaştığını, bu yoğunlaşmanın ise genel olarak emek piyasalarının temizleneceği yönündeki kabulü doğrulayacak bir içeriye sahip olmadığını belirtir (Gregory'dan aktaran Chakravarty ve MacKay, 1999: 348).

Emek piyasasına ilişkin genel teorik savlar ile veri seti üzerinden yapılan çalışmalar arasındaki çelişkili durum, eleştirel olmayan iktisadın günümüzdeki temel açmazıdır. Daha çok içeriksiz soyutlamalarla elde edilen bir dizi açıklama subjektif bir ontolojiye dayanır, yani her eylemliliği eylemi yapanın kendi rasyonel seçimine bağlarken, diğer yandan yine bireylere ilişkin yapılan ampirik çalışmalar bu genel soyutlamalar sonucu elde edilen savları desteklememektedir. Aşağıda bu uyumsuzluğu açığa çıkaran birkaç örneğe değineceğiz.

Eleştirel olmayan iktisat alanında çalışan Blanchflower ve Oswald (1994), tüm ders kitaplarına, dahası ekonomi politikalara sinmiş olan emek piyasası ile ilgili temel varsayımın, yani ücretlerin esnekliği ile istihdam arasındaki ilişkinin söylendiği gibi olmadığını on altı ülke ve yaklaşık dört milyon insanı içeren çalışmalarıyla göstermişlerdir.[34] Aslında Boushey'in belirttiği gibi bu açıklama verilerin zenginliği açısından çok önemli olmakla birlikte, işsizliğin ücretler üzerinde baskı yapacağı zaten teorik olarak Marksist "yedek işgücü ordusu hipotezi"nde işaret edilmişti (Boushey, 1999).

Yine asgari ücret yasalarının, yani devlet müdahalesinin, işsizliği artırdığı özellikle vasıflı olmayan işçiler arasında işsizliğe yol açtığı vurgulanagelmiştir. Card ve Krueger (1995) yaptıkları çalışmada, asgari ücretlerin yükselmesinin istihdam üzerinde sistematik bir etki yaratmadığını, aksine bazı araştırmalarda asgari ücret düzeyi yükseldiğinde istihdamda da artış olduğunu belirtmişlerdir.

Beşeri sermaye modeli temel alınarak yapılan yüksek eğitimin yüksek ücret anlamına geldiği yönündeki açıklamaların, özellikle cinsiyet ve ırk ayrımcılığının varlığında geçersiz olduğunu Boushey (1999), ABD üzerinde yaptığı çalışmasında göstermektedir. ABD emek piyasalarında eğitim ile ücretler arasında doğrudan bir ilişki olmadığı gösterilmiştir. Eğitimli olmalarına rağmen en az ücret alan grubun Afrika kökenli ABD'liler olduğu saptanmıştır (Boushey, 1999). Beşeri sermaye teorisine ilişkin belki de en fazla tartışma yaratan bir diğer konu, eğitimin bireysel getirisinin sosyal getirisinden yüksek olduğu yönündeki açıklamalar ya da hesaplamalar olmuştur. Bu konuda yapılan çok sayıdaki çalışmada, eğitimin geri getiri oranına ilişkin bir tutarlılık olmadığı saptanmakta ve yıllık getiri oranının yüzde 10'dan fazla mı yoksa az mı olduğunun hâlâ tartışma konusu olduğu belirtilmektedir (Oswald ve Trostel, 1998).

Eleştirel olmayan iktisadın işsizliğin, bireylerin zaman kullanım tercihlerinin sonucu olduğunu, yani bu durumun gönüllü işsizlik olduğunu varsaydığını yukarıda dile getirmiştik. Gönüllü işsizlik açıklamaları eleştirel olmayan iktisadın subjektif metodolojisinin tipik bir örneğidir. Yapısal ve kurumsal özelliklere referans verilmeden yapıldığı ve sadece bireylerin tercihlerine bağlandığı için eleştirel olmayan iktisadın epistemolojisine oldukça uygun bir açıklama tarzıdır. Diğer yandan mikro-ekonometrik ve psikolojik yönelimli alan çalışmaları, yani tam anlamıyla subjektif yönelimli çalışmalar, bireylerin işsiz kaldıklarında kendilerini oldukça kötü hissettiklerini belirtmektedir. Clark ve Oswald yoğun veri setinden hareketle yaptıkları çalışmalarında işsizlerin kendilerini çok mutsuz hissettiklerini, işsiz kalmanın insanlar için büyük bir stres kaynağı olduğunu ve özgüveni azaltan bir dizi olumsuzluğa yol açtığını bulgu-

34 Bu konuyla ile ilgili olarak Türkiye üzerine yapılmış bir çalışma için bkz. Onaran'ın bu sayıdaki makalesi.

lamışlardır (aktaran Oswald ve Trostel, 1998).

Bu noktada ilginç olan tüm bu sonuçlara rağmen eleştirel olmayan iktisadın genel çerçevesi ile uyum göstermeyen bu bulguları dikkate almamasıdır. Genel varsayımlardan hareket eden iktisatçıların neden bu bulguları dikkate almadıkları önemli bir soru iken, mikro ve veri yönelimli çalışma yapanların temel aldıkları teorik yapıyı sorgulamadan kaçınmaları da bir diğer soruyu oluşturmaktadır.

Özellikle "bilimsel" çalışmaların gerçekleştiği dünyanın hiyerarşik yapısı göz önüne alındığında ve yine bu yapının her geçen gün piyasa ilişkilerine çekildiğini düşündüğümüzde veri yoğun çalışmaların temel nedeni açığa çıkıyor. Oswald ve Trostel (1998) mikro çalışmaların verili teorik çerçeveyi kabul ederek ve herhangi teorik bir sorgulama yapmadan sadece ölçüm yönelimli çalışmalara yönelmesinin temel nedeni olarak bu tür çalışmaların risk içermediğini vurguluyorlar; çünkü bu tür çalışmalar oldukça kolay yayımlanabilmekte. Diğer yandan iktisatçının "objektif" olma yönündeki isteği verilerin "objektifliği"ni temel alarak analiz yapmanın "objektif" sonuçlara yol açacağı yönünde bir eğilime yol açıyor.[35]

Eleştirel olmayan iktisat çevrelerinde oldukça kabul gören Oswald ve Trostel, teorik iktisatçıların neden elde edilen bulguları dikkate almadıkları sorusuna çalışmalarının sonunda oldukça kısa bir cevap veriyorlar: daha iyi bir teorik çerçevenin olmaması veya bu tür tavır alışın tamamen ideolojik olması (Oswald ve Trostel, 1998).

Yukarıda kısaca özetlemeye çalıştığımız eleştirel olmayan iktisadın ampirik çalışmalarından çıkan sonuçların teoriyle uyumsuzluğunu gösteren araştırmaları burada kesiyor ve yukarıda dile getirilen sorunun ısrarla sorulması gerektiğini düşünüyoruz. Bu soru üzerinde ısrarla durulması aynı zamanda eleştirel olmayan iktisadın emek piyasasına ilişkin analizlerinin neleri dışarıda bıraktığını da gösterecektir.[36] Bu sorgulama bize emek piyasasının *eşitsiz toplumsal ilişkilerden* oluştuğunu gösterecektir;[37] yani eleştirel olmayan iktisat, *sınıfları* teorinin dışına atmıştır. Eleştirel olmayan iktisadın emek piyasalarına yönelik analizlerde genel olarak verili *toplumsal ilişkileri* teorinin dışında tuttuğunu söyleyebiliriz.[38] Aynı şekilde piyasaların toplumsal cinsiyet temelinde yapılan-

35 Varolan istatistik verilerin yetersizliğini göstermek açısından bkz. Güler-Müftüoğlu'nun bu sayıdaki makalesi. Resmî verilere göre İstanbul Mimar Hayrettin Mahallesi'nde 12 iş yeri olduğu bildirilirken, araştırmacının bizzat kendisinin bu mahallede yaptığı tarama sonucunda mahallede 705 işyeri olduğu saptanmıştır.

36 Anaakım iktisat teorisinin neleri dışarıda bıraktığına ilişkin bu vurguyu Schönplug ve Behrens'den aldık (Schönplug ve Behrens, 2000).

37 Cambridge Üniversitesi Emek Çalışma Grubu, emek piyasalarının analizi için başlangıç noktasının, emek piyasalarının eşit donanıma sahip olmayan farklı sınıflardan oluştuğu gerçeğinden hareket etmek olduğunu vurguluyor. Bkz. Craig, Rubery, Tarling, Wilkinson (1985).

38 Bu konuda son zamanlarda belirli bir düzeyde kabul gören kurumsal okulun açıklamaları

dığını, yani emek derken bu kavramın erkek ve kadınlık konumunu ve bu konumların toplumsal ve yapısal özelliklerinin sürece ve dolayısıyla teorilere içkin olduğu gerçeğini ya teorinin dışında tutmuş ya da verili *toplumsal cinsiyete ilişkin egemenlik* biçimlerini teorisinde de sürdürmüştür.[39] Yine emek-sermaye ilişkilerinin belirli mekân dolayında gerçekleştiğini de analiz dışında bırakmıştır. Oysa toplumsal ilişkilerin emek piyasasında belirlenme tarzları mekânsal bir dizi özellik dolayında gerçekleşir.[40]

Eleştirel olmayan iktisadın epistemik şiddetinin açığa çıkarılması her ne kadar toplumsal ilişkilerdeki güç dengelerine bağlı olsa da, teorik düzeyde bu şiddeti önlemenin yolu, emek piyasası analizlerine eleştirel bakmak ve bu analizlerde dışarıda bırakılan toplumsal gerçekliğin zenginliğini teoriye taşımaktan geçiyor. Böyle bir çerçeve içinde ise emek-sermaye ilişkilerinin belirli bir tarihsel ve yapısal gerçeklik dolayında sınıf, cinsiyet ve mekân bağımlı olduğunu ve içinde yer aldığı somut toplumsal gerçeklik dolayında farklılaşacağını vurgulamamız gerekiyor.

Türkiye'de emek piyasaları çalışmalarının değişen içeriği

Türkiye'de emek piyasaları üzerine yapılan çalışmaların tarihsel dökümü 1979-2000[41] (Ek 1) yıllarını kapsamaktadır. Bibliyografya çalışmasında bazı konularda seçici davranılmıştır. İlk olarak derlediğimiz çalışmalar sadece akademisyen iktisatçıların çalışmalarıyla sınırlı değildir. Antropolog, işletmeci, şehir planlamacısı, sosyolog, sendikacı gibi farklı disiplin ve mesleklerden gelenlerin çalışmalarına yer verilmiştir. Bu bilinçli bir seçimdir; emek piyasalarının değerlendirilmesinin farklı açılardan ve değişik yöntemlerle yapılmasının önemine işaret etmektedir. Bu bibliyografyada teorik çalışmalara yer verilmemiştir; sadece, Türkiye emek piyasası üzerine yapılan çalışmalar derlenmiştir. Sendikacılık, sendikal hareket ve yasal konularla ilgili çalışmalar ve çalışma ekonomisi ders kitapları da dahil edilmemiştir.

Topladığımız çalışmaları okurken, emek piyasalarını anlama ve açıklama biçiminde önemli bir değişimin gerçekleştiğini gördük. 1980'li yıllarda, emek bütünsel bir analizin araştırma nesnesi olurken, daha sonraları eleştirel olma-

önem taşıyor. Granovetter'in öncülüğünü yaptığı bu tür yaklaşımda iktisadi davranışların toplumsal ilişkilere içkin olduğu ve bu anlamda da emek piyasalarının verili toplumsal ilişkiler dolayında analiz edilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Bkz. Granovetter (1992).

39 Emek piyasalarında kadınların toplumsal olarak belirlenmiş konumlarını ve bu konumun önemi üzerine eleştirel bir çalışma için bkz. Folbre (1994). Emek piyasasında kadınlara yönelik ayrımcılık için bkz. Albelda, Drago ve Shulman (1997).

40 Bu konuyla ilgili olarak bkz. Hanson ve Pratt (1991). Hanson ve Pratt alan çalışmalarında eleştirel olmayan iktisadın dışarıda bıraktığı güç ilişkilerini, sınıfsal konum, toplumsal cinsiyet ve mekân temelinde incelemektedir.

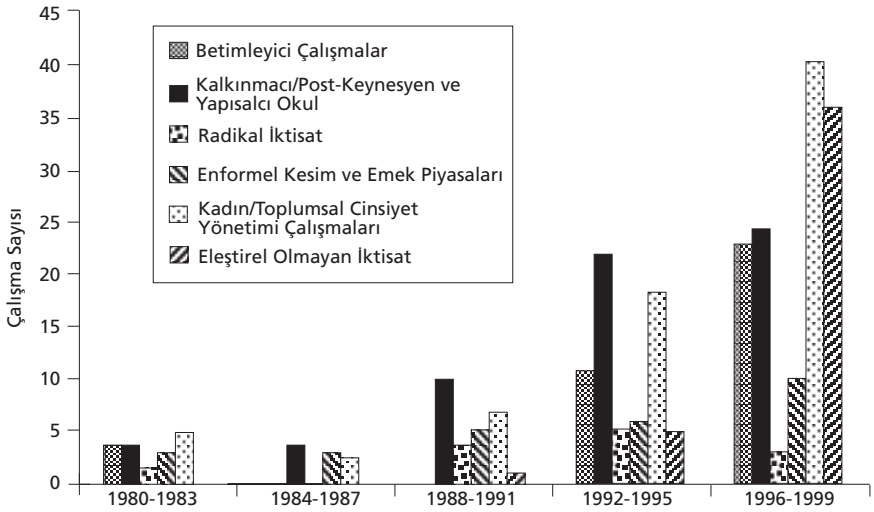
41 Bibliyografyanın 1979 yılı ile başlamasının belirli bir nedeni yoktur. Çalışmaya başladığımızda geçmişe dönük olarak belirli bir yıl saptamamıştık. 1979, bir anlamda tesadüfen başlangıç yılı oldu.

yan iktisadın temel varsayımlarından hareketle yapılmış çalışmaların arttığını tespit ettik. Sonuçta emek piyasalarını açıklamanın temel referansı olan analizlerin söylemindeki değişim, bizim algılama açıklama tarzlarımızı etkilediği için, bu söylem kaymasını göstermenin emek piyasasındaki dönüşümü anlamanın önemli bileşenlerinden biri olduğunu düşünüyoruz.

Çalışmaları 1980 ile 1999 yılları arasında dörder yıllık tarihsel dönemler altında topladık. Çalışmaların içeriğine genelde altı farklı yaklaşımın hâkim olduğunu saptadıktan sonra her bir çalışmanın hangi kategoriye/kategorilere girdiğini işaretledik. Sınıflandırmamızda emek piyasalarına subjektif epistemolojiden yaklaşan çalışmaları "eleştirel olmayan iktisat" olarak tanımladık. Aslında bu tanımlama içinde iki farklı eğilim olduğunu söyleyebiliriz: birincisi, ücretlerin esnekliği ile yapısal uyum programları ve emek piyasaları arasında bağlantı kuran çalışmalar; ikincisi ise, mikro düzeyli ampirik çalışmalar. Diğer bir kategoriyi, "kalkınmacı/post-Keynesyen ve yapısalcı okul" oluşturdu. Bu kategoriye planlamacı geleneğin belirlemeleri dolayında gerçekleşen çalışmalar, yani emek piyasalarını genel olarak kalkınma, yatırımlar ve devletin etkinlik alanı içinde gören çalışmalar girdi. "Kadın/toplumsal cinsiyet yönelimli çalışmalar", konuları kadın olan ya da toplumsal cinsiyeti bir değişken olarak kabul eden çalışmalardan oluşuyor. Bu kategori farklı bakış açılarını içinde taşımakta; iktisat teorisine tamamen eleştirel yaklaşan feminist analizlerle, kadın emeğini yeni aile ekonomisi aracılığıyla inceleyen, yani eleştirel olmayan iktisadın teorik çerçevesini kullanan çalışmalar yer almakta. Özellikle "kadın/toplumsal cinsiyet yönelimli çalışmalar"ın daha ayrıntılı bir şekilde yeniden tartışılmasının daha sonraki bir çalışmanın konusunu oluşturacak nitelikte olduğunu belirtmemiz gerekiyor. Aynı şekilde "enformel kesim ve emek piyasaları" kategorisi de farklı yönelimlere sahip çalışmalardan oluşmakta. Özellikle modernist eğilimlerle soruna yaklaşan çalışmalarla, neo-klasik katmanlı emek piyasası hipotezini kullanarak yapılan çalışmalar bu kategori içinde. "Betimleyici çalışmalar" ise temel öneme sahip verilere ve verilerin nasıl derleneceğine ilişkin çalışmaları içermekte. Son olarak da emek-sermaye ilişkileri ve kapitalizmin yapısal belirlemeleri aracılığıyla yaklaşan Marksist çalışmaların yer aldığı "radikal iktisat" kategorisi mevcut. Bazı çalışmalar, kapsadıkları konular ya da temel aldıkları teoriler nedeniyle birden fazla kategoriye girdi. Örneğin, "kadın/toplumsal cinsiyet yönelimli çalışmalar" içinde yer alan bir çalışma, eğer Mincer modeline uygulanarak yapılmış ise "eleştirel olmayan iktisat" kategorisi içinde de gösterildi. Böylece 1980'den 1999 yılına kadar geçen sürede gerçekleşen değişimleri bir grafik üzerinde göstermeye çalıştık (Şekil 1).

Bibliyografyaya geçmişten günümüze doğru bir göz attığımızda şu eğilimler dikkati çekiyor: 1970'lerin sonu ve 1980'lerde, kadın çalışmaları yoğunlukta. Ayrıca, 1970'lerde uluslararası literatüre girmiş olan küçük üreticilik ve marjinal kesim/enformel kesim çalışmaları göze çarpıyor. 1983'te bir tek çalışma var,

Şekil 1*
Türkiye'de Emek Piyasası Üzerine Yapılan Çalışma (1980-1999)



(*) Ek 1'deki bibliyografyada 1979-2000 yılları arasındaki çalışmaların dökümü verilmesine karşılık grafiğe 1980-1999 dönemi alınmıştır. 2000 yılı henüz bitmediği için grafik çizimine dahil edilmemiştir. Değerlendirme dörder yıllık dönemler halinde sunulduğu ve dönemlerin tümünün aynı sayıda yılı kapsaması doğru olacağından başlangıç yılı olarak 1980 alınmıştır. Bu konu üzerine çalışanların yararlanması açısından söz konusu iki yılın çalışmaları bibliyografyadan çıkarılmamıştır.

1987'e kadar ise hiç yayın bulamadığımız görülüyor. Bu bibliyografyayı ait olduğu ülke ismini silip birinin eline verseydik, herhalde "1980'lerin başında bu toplumun ve de üniversitelerin başına birşey gelmiş, kendilerini toparlamaları bir on yılı bulmuş", derdi. 1980'lerin sonu ve 90'ların başında iktisatçılar, ilk kez, yapısal uyum politikalarının makro iktisadi etkilerini konu aldıkları çalışmalarda işgücü piyasasına da yer veriyorlar. Oldukça ilginç bir eğilim de, "kadın/toplumsal cinsiyet yönelimli çalışmalar"da dönemler itibariyle gerçekleşen artış ve bu artışın günümüze kadar süreklilik arzetmesi. Önceleri meslek sahibi kadınların konumunu konu alan kadın çalışmaları, yerini kadınların eviçi ve evdışı uğraşlarına ve genel eğilimin de gösterdiği gibi ihracata dönük kalkınma stratejisinin kadın çalışanlar üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalara bırakıyor. Diğer yandan, Mincer ve Becker modellerinin kullanıldığı, eğitim donanımı ve zaman kullanımının kadın ücretleri üzerindeki etkilerini analiz eden çalışmalarda artış görülüyor. Yine kadın çalışmalarında eleştirel olmayan iktisadın epistemik şiddetini gösteren ilginç bir durumla karşılaşıyoruz; beşeri sermaye kavramının gittikçe artan oranda kullanıldığını görüyoruz.

Diğer bir gelişme Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından yapılan ve desteklenen verilerin ıslahı ve yeni veri tabanlarının oluşturulması yönündeki ça-

lışmaların sayısında önemli bir artış olması. Aynı şekilde DİE'nin öncülüğünde Tuncer Bulutay'ın editörlüğünü yaptığı emek piyasalarına değişik açılardan yaklaşan bir dizi çalışmanın gerçekleştirildiğini görüyoruz. İşgücüne ilişkin veri kümelerinin geliştirilmesi ile birlikte, veri kümesine dayalı neo-klasik modeli temel alan, katmanlı emek piyasaları, ücret farklılıkları, kadınların emek piyasasına katılımı, bölgesel farklılıklar, formel ya da enformel sektörlere ilişkin çalışmalar yapılıyor.

Bu çalışmaların ortak referans noktası Mincer ile Becker'in çalışmaları oluyor. Ampirik bir gerçeklik (örneğin ücret farklılıkları ya da emek piyasasına katılım farklılıkları), başka bir ampirik gerçeklikle ilişkisi kurularak açıklanıyor (özellikle eğitim ya da kadının evli ya da evli çocuklu olması gibi). Kadınların zaman tercihine ilişkin analizler bu subjektif yönelimin en anlamlı açığa çıktığı konu. Örneğin bir çalışmada "[k]ırsal kesim çözülüp kente geldiğinde iş gücüne katılım oranları aşağı yukarı yarı-yarıya düşer. Daha sonra kentte (ve kırda) kadınların eğitim düzeyi arttıkça kadınların evde oturmasının fırsat maliyeti artar ve işgücüne katılım oranları yeniden yukarı çıkar" (TÜSİAD, 1999: 146) deniyor. Kadınların emek piyasasına katılımının önündeki tek engel eğitimsizlikleri olarak gösteriliyor. Yine aynı şekilde "...tekrar ve önemle vurgulanacak nokta, her iki cinsiyet için ücreti ve katılımı belirleyen temel faktörün beşeri sermaye olmasıdır" (TÜSİAD, 1999: 146) deniyor. Ücret düzeyini sadece beşeri sermaye belirliyormuş gibi düşünülüyor ve bölüşüm sorunu göz ardı ediliyor. Oysa son zamanlarda gittikçe belirleyici olan post-Keynesyen yönelimli analizlerde Türkiye'de mark-up kâr oranlarının ücretleri belirlediği açık olarak gösterilmiştir (Boratav, Türel ve Yeldan, 1994; Yentürk, 1999).

Yine aynı çalışmada "Türkiye beşeri sermaye birikimini artırmak zorundadır. Bu olmadığı takdirde hiç bir sektörde verimlilik artışı istenen oranda sağlanamayacak, gelişme sekteye uğrayacaktır" denilmektedir (TÜSİAD 1999: 171). Bu bakışın en sorunlu yanı, açığa çıkarılan bir ilişkinin, örneğin üretime katılımın beşeri sermaye ile olan ilişkisinin diğer tüm toplumsal ilişkilerden soyutlanarak analiz edilmesidir. Bu yapılırken sanki birey, verili toplumsal ilişkilerden tamamen özgürmüş gibi düşünülmektedir. Kanımızca, piyasalar "serbest"miş gibi görünebilir, ancak bu piyasaların içinde alış veriş yapanlar neoklasik iktisadın iddia ettiği gibi sadece kendi çıkarlarını düşünen ve tercihlerini bu yönde kullanan "özgür" ve rasyonel bireyler değildir, toplumsal ve kültürel varlıklardır (Wilk, 1996: 1-2).

Diğer yandan teorik çerçevelere çok fazla göndermede bulunmadan, beşeri sermaye kavramına bağlı kalarak yapılan açıklama ya da analizlerde ilginç sonuçlar açığa çıkmaktadır. Beşeri sermaye modelini uygulayan bir ampirik çalışmada (Tansel, 1997) Türkiye'de kendi hesabına çalışanların ücretlilerden daha fazla kazandığı bulunmakta ve kendi hesabına çalışanların ücretlilere göre daha verimli oldukları sonucuna varılmaktadır. Bulgulara göre ücretli erkeklerin

ortalama eğitim yılı 6.8, kendi hesabına çalışanların 6.4 yıldır. Buna karşılık, kendi hesabına çalışan erkek, ücretli erkeğe göre ortalama yüzde 79 daha fazla kazanmaktadır. Yazar tarafından çalışmanın sonucu şöyle açıklanmaktadır: "Kendi hesabına çalışanlar, ücretlilere göre daha verimli görülmektedirler. Son yıllarda hükümetler ve uluslararası organizasyonlar, kendi hesabına çalışanları ve küçük işletmeleri, kredi vererek veya danışmanlık hizmetleri sunarak özendirmeye çalışmaktadır. Kendi hesabına çalışanların hem kendileri hem de başkaları için iş yarattıkları görülmektedir. Bu sebeple hükümetlerin ve uluslararası organizasyonların bu ilgilerinin haklı olduğu düşünülebilir. TOBB ve KOBİ gibi bazı organizasyonlar ve Çalışma Bakanlığı kredi ve danışmanlık hizmetleri vererek kendi hesabına çalışmayı ve özellikle kadın girişimcileri özendirmektedir. Bu adımlar doğru yönde atılan adımlardır." Bir tek eğitimde geçirilen yıl sayısı ve kazanılan gelir verilerine dayanılarak, emek ve verimlilik arasındaki ilişki açıklanmakta ve buradan hareketle, ülkenin üretim yapısının bu sonuçlara göre şekillendirmesi önerilmektedir.

Yukarıda verdiğimiz örnekler çoğaltılabilir, ancak içerik açısından çok farklılık göstermeyecekleri için burada kesiyoruz. Eleştirel olmayan iktisadın son yıllarda belirleyiciliğini artırmasına karşılık, olumlu bir diğer gelişme "kalkınmacı/post-Keynesyen ve yapısalcı okulun" çalışmalarında izlenen artıştır. Bu çalışmalarda genel olarak bütünlüklü dinamikler açısından emek piyasalarının geçirdiği dönüşümler analiz edilmektedir. Emek piyasasına ilişkin çalışmaların yıllara dağılımında gözlemlenen bir diğer eğilim, "radikal iktisat" çalışmalarının her geçen yıl daha bir azalmasıdır.

Çalışmaların tarihsel süreç içinde geçirdiği evrimin Türkiye'de toplumsal değişmeye ilişkin gerçeklikleri de açığa çıkardığını düşünüyoruz. Kısaca vurgulayacak olursak, emek piyasası çalışmalarında eleştirel olmayan iktisada yönelik bir söylem dönüşümü yaşanmaktadır. Bu sadece sayısal artış anlamında değil, çok daha önemlisi eleştirel olmayan iktisadın kavramlarının hızla diğer yaklaşımlara da nüfuz etmesi biçiminde açığa çıkmaktadır.

Sonuç: Alternatif bir çerçeve için olanaklar

Malinvaud çalışmasının bir yerinde "[e]mek piyasası oldukça karmaşık bir olgular kümesinden oluşur. Bu piyasa ekonomik yaşamdaki değişimlerden etkilenen bir dizi birey davranışının kesişiminde gerçekleşir. .... Olası tüm kararlar kümesi ve bu kararların sonuçlarını tanımlamak her zaman kolay değildir ve bu tanımlamalar tam anlamıyla iktisadi kavramlarla da açıklanamaz. Kesinlikle öyle bir analize ihtiyacımız var ki, iktisat modellerinin göz önüne almadığı emek piyasasına ait bir çok özelliği içersin ve değişik faktörler arası etkileşimi gösterebilsin. Bu karışık olguyu anlayabilmemizi sağlayacak tek yol budur" (Malinvaud, 1990:31-32).

Üretim ya da emek-sermaye ilişkilerinin gerçekçi analizi için, Cambridge Üniversitesi Emek Çalışma Grubu'nun vurguladığı gibi ilk adım, iktisat disiplininin (burada egemen yaklaşımlar kastedilmekte) gerçekliğe ilişkin ileri sürdüğü varsayımları kabul etmemektir (Craig vd., 1985: 104). Egemen iktisadın toplumda mevcut olan güç dengelerini muhafaza etmek ya da sistemin gereklerine uygun olarak değiştirilmesine hizmet eden gerçek dışı kabullerine karşı durmak ve gerçeklere yaklaşmak için yeni analiz biçimleri geliştirmek gerekiyor. İkinci adım ise toplumsal olgunun içinde yer aldığı toplumsal ilişkiler aracılığıyla analiz edilmesinin gerekliliği. Emeği toplumsal ilişkiler aracılığıyla analiz etmeye başladığımız andan itibaren, eleştirel olmayan iktisadın önemli bir hatasını aşmış yani emeğin bir meta olmadığını vurgulamış oluyoruz.[42] Emek, üretim sürecinin bilinçli öznesidir; tarihsel süreç içinde, özellikle kapitalist toplumsal ilişkilerin gelişim dinamikleri emeğin meta gibi (*pseudo-commodity*) algılanmasına neden olmuştur.

Cambridge Üniversitesi Emek Çalışma Grubu tarafından dile getirildiği gibi, kapitalist sistemde emek, sermaye sahibi ile karşılaştırıldığında yapısal olarak daha donanımsızdır (Craig vd., 1985:107). Sınıfsal bir gerçekliğin var oluşu, aynı zamanda yapısal zorunluluklara işaret ettiği ölçüde, subjektif yönelimli bir ontolojinin geçersizliğini de açığa çıkarır. Diğer yandan çalışanlar kadın, erkek ve çocuklardan oluşmaktadır, yani yine toplumsal ilişkilere özgü cinsiyetçi belirlemelerin, egemenlik biçimlerinin emek-sermaye ilişkileri ile eklemlenme biçimlerinin açıklanması gerekiyor. Sınıf, ırk ve toplumsal cinsiyetin belirli biçimlerde işbölümü dolayında alacakları biçimleri toplumsal yapılar belirleyecektir. Diğer yandan toplumsal yapılar ne sadece tekil bireylerin etkinliğinden, ne de sadece bireylerin etkinliklerinden bağımsız yapıların ürünü olarak açıklanabilir.

Diğer yandan verili kapitalist toplumsal ilişkiler yapısal olarak biçimlenen sömürü, dışlama ve egemenlik ilişkilerine yol açmakla birlikte, bu ilişkiler birbirinden izole edilmiş alanlarda gerçekleşmez. Bu böyle olduğu ölçüde de kapitalizmin yapısal bütünlüğünün belirli bir andaki tüm bu özellikler üzerindeki etkisi, bizzat kapitalist ilişkilerin tarihsel ve toplumsal özelliklerine bağlıdır. Tüm bu vurgunun açık anlamı, emek piyasalarının sağlıklı bir analizi için, yapısal özellikleri tanımlayacak belirli bir teorik çerçeve ile bu çerçeveye rengini ve dokusunu verecek somut toplumsal oluşumlar arasında canlı ve sürekli yeniden yapılanan bir ilişkinin kurulması gerektiğidir.

Bu gereklilik kapitalizmin dünya ölçeğinde belirleyiciliğini yoğunlaştırdığı bu aşamada daha da önem taşıyor. Kapitalizm düşünüldüğü gibi dünyada her şeyi birbirine benzetemese de belirli bir mekanizma tüm dünyada egemen hale geliyor. Bu mekanizma özde sermaye birikim sürecidir. Bu mekanizmanın

42 Bu konuyla ilgili olarak bkz. Storper ve Walker (1991:2-5) ve Taymaz (1997:77).

açıklanması için teorik çerçevelere başvurmamız zorunludur; ancak aynı zamanda mekanizmanın içinde yer aldığı toplumsal ilişkileri anlamaya yönelik alan araştırmalarına ihtiyaç vardır. Bu anlamda herhangi bir toplumsal olguya ilişkin teorik açıklama, teori ile gerçekliği açığa çıkaracak olan alan araştırmalarının etkileşim sürecinde belirlenecektir. Yani kapitalizme özgü yapısal bazı mekanizmaların sağlıklı bir analizi için, bu mekanizmaların yer aldığı somut alanın bilgisine sahip olmamız gerekiyor. Somut alanın bilgisi derken de eleştirel olmayan iktisadın ya teori dışında bıraktığı ya da birbirleri arasında çoğul etkileşim olduğunu görmediği sınıf, cinsiyet ve ırk gibi değişkenlerin analize dahil edilmesi gerekiyor.

Bu farklılıklar, kapitalist ilişkiler için hayati önem taşıyan üretim ilişkilerinin, dünya ölçeğinde gittikçe artan oranda eşitsiz gelişmesine neden oluyor. Kendine özgü ilişki ağlarına sahip ve eşitsiz gelişen bir dünya ölçeğinde kapitalizmin emek açısından anlamı, farklı emek kullanım tarzlarının tüketilmesidir. Dünya ölçeğinde eşitsiz bir biçimde örgütlenen üretim ve dolaşım, aynı zamanda bu eşitsizliğe olanak tanıyan kadın, erkek ya da çocuk emeğinin üretim sürecine katılmasına yol açmakta. İşte hangi tür emeğin üretim sürecine dahil edildiği sorusu, yapısal ilişkileri ve mekanizmaları işaret eden teorik çerçevelere sahip alan araştırmalarını zorunlu kılmakta.

İşgücü, istihdam ya da üretim, yukarıda dile getirilen yapısalcı-gerçekçi bir model dolayında analiz edildiğinde, eleştirel olmayan iktisadın epistemik şiddetinden kurtulmuş oluruz.[43] Yazımızı burada noktalarken büyük bir olasılıkla bol değerlendirme ve eleştiri yaptığımız ancak alternatif bir çerçeve sunamadığımız söylenecek. Biz yine de bu yazıyı takip eden yazıların tümünün yeni alternatif çerçevelerin oluşmasında önemli katkılarda bulunduğuna inanarak yazımıza son veriyoruz.

KAYNAKÇA

Agarwal, Bina (1997) ""Bargaining" and gender relations: Within and beyond the household," *Feminist Economics*, Cilt.3, Sayı.1.

Aglietta, Michel (1987) *A Theory of Capitalist Regulation*, Verso, Londra.

Albelda, Randy, Robert W. Drago ve Steven Shulman (1997) *Unlevel Playing Fields. Understanding Wage Inequality and Discrimination*, McGraw-Hill, New York.

Amsden, Alice H. (1980) "Introduction", (der. Alice H. Amsden) *The Economics of Women and Work* içinde, Penguin Books, Middlesex.

Arrow, J. Kenneth (1988) "Presidental address: General economic theory and the emergence of theories of economic development", *The Balance Between Industry and Agriculture in Economic Development* içinde, (der: K.J. Arrow), St. Martin's Press, New York.

Barnes, Trevory J. ve Eric Sheppard (1992) "Is there a place for rational actor?", *Economic Geography*, Cilt 68, Sayı 1.

43 Yapısalcı-gerçekçi bir analizin genel çerçevesi ve uygulamasına bir örnek olarak bkz. Türkün-Erendil'in bu sayıdaki makalesi.

Becker, Gary, S. (1993) *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Chicago University Press, Chaicago.

Becker, Gary, S. (1996) *Accounting for Tastes,* Cambridge University, Cambridge.

Behrman, Jere R., Barbara L. Wolfe ve İnsan Tunalı (1980) "Determinants of Women's Earnings in a Developing Country: A Double Selectivity, Extended Human Capital Approach", University of Wisconsin-Madison, Institute for Research on Poverty, Discussion Papers, No.596-80.

Blanchflowert, David G. ve Andrew J. Oswald (1994) "An introduction to the wage", www.warwick.ac.uk**.**

Boratav, Korkut, Oktar Türel ve Erinç Yeldan (1994) "Distributional dynamics in Turkey under 'Structural Adjustment' of the 1980's", *New Perspectives on Turkey*, Fall, Sayı11.

Boushey, Heather (2000) "The political economy of unemployment inequality: Job access and pay differentials", *Political Economy and Contemporary Capitalism Radical Perspectives on Economic Theory and Policy* içinde, (der. R. Baiman, H. Boushey ve D. Saunders), M.E. Sharpe, New York.

Bowles, Samuel (1971) "Towards equality of educational oppurtinity?" (der. D.M. Gordon) *Problems in Political Economy* içinde, Heath and Company, Massachussets.

Bowles, Samuel ve Herbert Gintis (1993) "The revenge of homo economicus: Contested exchange and revival of political economy", *The Journal of Economic Perspectives,* Cilt 7, Sayı 1.

Brenner, Robert (1998) "The economics of global turbulence", *New Left Review*, Sayı 229.

Bulutay,Tuncer (1995) *Employment, Unemployment and Wages in Turkey*, ILO ve SIS'ın ortak yayını, Ankara.

Bulutay, Tuncer (ed.) (1998) *Türk İşgücü Piyasası ile İlgili Temel Gelişmeler*, 6 Haziran 1997, DİE Yayın No. 2124, Ankara.

Cain, Glen G. (1975) "The challenge of dual and radical theories of the labor market to orthodox theory", *American Economic Review*, Cilt 65.

Carcedi, Guigliemo (1991) *Frontiers of Political Economy*, Verso, London.

Chakravarty, S.P. ve R.R. MacKay (1999) "Revolution and counter-revolution: Two views of unemployment", *Cambridge Journal of Economics*, Cilt 23.

Cherry, Robert (1987) "Theories of unemployment" (der. R. Cherry ve diğ.), *The Imperiled Economy Macroeconomics from a Left Perspective* içinde, URPE Press, New York.

Craig, Christine, Jill Rubery, Roger Tarling, Frank Wilkinson (1985) "Economic, social and political factors in the operation of the labour market", (der. B. Roberts, R. Finnegan ve D. Galie), *New Approaches to Economic Life* içinde, Manchester University Press, Manchester.

Dijsktra, A. Geske ve Janneke Plantenga (1997) (der.) *Gender and Economics. A European Perspective*, Routledge., Londra.

Dobb, Maurice (1959) *Wages*, Cambridge University Press, Cambridge.

Doringer, Peter B. ve Michael J. Piore (1975) "Unemployment and the "Dual Labor Market", *The Public Interset*, Cilt 38, Kış.

Doringer, Peter B. ve Michael J. Piore (1980) "Unemployment and the 'Dual Market'", Reading Labour Economics içinde, (der:J.E. King), Oxford University Press, Oxford.

Dornbusch, Rudriger and Stanley Fischer (1994) *Macroeconomics*, Literatür, İstanbul.

Easterly W. R. ve D. L. Wetzel (1989) *Policy Determinants of Growth: Survey of Theory and Evidence,* World Bank Working Papers, Sayı. 343.

England, Paula (1993) "The separative self: Androcentric bias in neoclassical assumptions", (der.

Marrianne A. Ferber ve Julie A. Nelson) *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics* içinde, The University of Chicago Press, Chicago, ss. 37-53

Ercan, Fuat(1995)"Max Weber'de yöntem ve tarihsel ideal tip olarak kapitalizmin kavramlaştırmasının kapitalist olmayan toplumların gelişme süreçlerini anlama çabaları üzerindeki etkileri", *Öneri*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, cilt 1, sayı 3.

Ercan, Fuat (1997) *Para ve Kapitalizm*, Ceylan Yayınevi, İstanbul.

Ercan, Fuat (1998) *Eğitim ve Kapitalizm***,** Ceylan Yayınevi, İstanbul.

Ercan, Fuat (1999) "İktisat Teorisi Üzerine Eleştirel Önermeler", *İktisat*, Sayı 389, Mayıs.

Ercan, Fuat(Basılacak) *Küresel Kapitalizm:En azla daha ve çok ve daha hızlı,* Bağlam Yayınevi, İstanbul.

Ferber, Marrianne A. ve Julie A. Nelson (1993) (der.) *Beyond Economic Man:*
Feminist Theory and Economics. The University of Chicage Press, Chicago.

Fine, Ben (1998) *Labour Market Theory: A Constructive Reassesment*, Routledge, Londra.

Fine, Ben (1999a) "İktisatta yeni devrim", *İktisat***,** Sayı 389, Mayıs.

Fine, Ben (1999b) "A question of economics: Is it colonizing the social sciences?", *Economy and Society,* Cilt 28, Sayı 3.

Folbre, Nancy (1994) *Who Pays for the Kids?Gender and the Structures of Constraint***,** Routledge, Londra.

Gardiner, Jean (1998) "Beyond human capital: Households in the macroeconomy", *New Political Economy*, Cilt 3, Sayı 2.

Glyn, Andrew ve Bob Sutcliffe (1972) *British Capitalism Workers and the Profits Squeeze*, Penguin, Londra.

Gordon, J. Robert (1990) "What is new-Keynesian economics?," *Journal of Economic Literature*, Cilt 28, September.

Gordon, David, Richard Edwards ve Michael Reich (1986) *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labour in the United States*, CUP Press, New York.

Görün, Fikret (1978) "Pozitif iktisat hakkında", *İktisatta Kapsam ve Yöntem* içinde, (der. Fikret Görün), ODTÜ Yayınları, Ankara.

Granovetter, Mark (1992) "The sociological and economic approaches to labor market analysis: A social structural view", *The Sociology of Economic Life* içinde, (der. Mark Granovetter ve R. Swedberg), Westview Press, Boulder.

Greenwald, Bruce ve Joseph Stiglitz (1993) "New and old Keynesians", *The Journal of Economic Perspectives,* Cilt 7, Sayı 1, Kış.

Hahn, Frank (1984) *Equlibrium and Macroeconomics,* Basil Blackwell, Oxford .

Hanson, Susan ve Geraldine Pratt (1991) "Job search and the occupational segregation of women", *Annals of the Association of Americal Geographers, C*ilt 81, Sayı 2, ss 229-253.

Hayek, Friedrich A. (1973) "The place of Menger's *Grundssätze* in the history of economic thought", *Carl Menger and The Austrian School of Economics* içinde, (der. J. R. Hicks ve W. Weber), Oxford University Press, Oxford.

Kaul, N. (2000) "The anxious identities we inhabit... Post'isms and economic understandings", Uluslararası Feminist İktisat Birliği'nin (IAFFE) IAFFE in İstanbul-2000 konferansında sunulmuştur, Ağustos 15-17, İstanbul.

Keynes, J. Maynard (1961) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, MacMillan Press, Londra.

King, John Edward (1990) Labour Economics, Macmillan Press, Londra.

Lucas, Robert E. (1973) "Some international evidence on output-inflation tradeoffs,"*American*
Economic Review, Cilt 63, ss. 326-334.

Lucas, Robert E. (1978) "Asset prices in exchange economy", *Econometrica*, Cilt 46.

Magdof, Harry (1984) "The meaning of work: A Marxist perspective" *Monthly Review*, Cilt 34, Sayı 5.

Malinvaud, Edmund (1990) "Disequlibrium on the labour market", *Keynesian Economic*s içinde, (der. A. Barrere), Macmillan, London.

Marshall, Ray, Alan G. King ve Vernon M. Briggs (1980) *Labor Economics*, Richard D. Irwin Yayınları, Illinois.

Martin, R. (1999) "The new 'Geogrraphical Turn' in economics: Some critical reflections", *Cambridge*
Journal of Economics, Cilt 23, ss. 65-91.

Marx, Karl (1976) *1844 El Yazmaları* (çev: K.Somer), Sol Yayınları, Ankara.

Marx, Karl (1986) *Kapital I* (çev. A. Bilgi), Sol Yayınları, Ankara.

Menger, Karl (1973) "Austrian marginalism and mathematical economics", *Carl Menger and the Austrian School of Economics* içinde, (der:J.R.Hicks ve W.Weber), Oxford University Press, Oxford.

Mies, M. (1994). "'Gender' and global capitalism," (der. Leslie Sklair) *Capitalism and Development* içinde, Routledge, Londra.

Mincer, Jacob (1980) "Labour force participation of married women", *Reading Labour Economics*

içinde, (der. J.E. King), Oxford University Press, Oxford.

Mincer, Jacob ve Solomon Polachek (1974) "Family investments in human capital: Earnings of women", *Journal of Political Economy*, Cilt 82, Sayı 2.

Minsky, Hymn (1992) "Reconstituting the financial structure. The United States" (der. K.Aydoğan ve H. Ersel), *Issues on Banking Structure and Competition in a Changing World* içinde, Merkez Bankası Yayınları, Ankara.

Misses, Ludwig Von (1979) "The science of human action", (der. Frank Hahn ve M. Hollis), *Philosphy and Economic Theory* içinde, Oxford University Press, Oxford.

Negt, Oscar (1988) "Ütopya ve emek", (der. M. Nikoliç), *21.Yüzyıl Eşiğinde Sosyalizm* içinde, Belge Yayınları, İstanbul.

Nelson, A. Julia (1995) "Economic theory and the feminist theory",(der: Edith Kuiper and Jolande

Sap), *Out of the Margin: Feminist Perspectives on Economics* içinde, Routledge, Londra.

Oswald, J. Andrew ve Phillip A. Trostel (1998) "What can recent labour research teach us about macroeconomics?", www.warwick.ac.uk.

Pietrykowski, Bruce (2000) "A primer in political economy", *Political Ecıonomy and Contemporary Capitalism Radical Perspectives on Economic Theory and Policy* içinde, (der. R. Baiman, H. Boushey ve D.Saunders), M.E.Sharpe, New York.

Piore, Michael (1971) "The dual labour market: Theory and implications", *Problems in Political Economy* içinde, (der. D.M. Gordon), Heath and Company, Massachussets.

Polanyi, Karl (1986) *Büyük Dönüşüm*, (çev. Ayşe Buğra), Alan Yayınları, İstanbul [İletişim yayınları, 2000].

Pollin, Robert (2000) "'The reserve army of labor' and 'The natural rate of unemployment': Can Marx, Kalecki, Friedman, and Wall Street all be wrong?", *Political Economy and Contemporary Capitalism. Radical Perspectives on Economic Theory and Policy* içinde, (der. R. Baiman, H. Boushey ve D.Saunders), M.E.Sharpe, New York.

Popper, Karl (1989) *Açık Toplum ve Düşmanları* (çev. Mete Tunçay), Remzi Kitabevi, İstanbul.

Pott-Buter, H.A. (1993) *Facts and Fairy Tales About Female Labour. Family and Fertility: A Seven*

Country Comparison 1850-1990, Amsterdam University Press, Amsterdam.

Poulantzas, Nicos (1981) *Portekiz, İspanya ve Yunanistan'da Geçiş Süreci,* (çev. B.Yılmaz), Belge Yayınevi, İstanbul.

Robinson, Joan (1960) *Introduction to The Theory of Employment,* MacMillan, Londra.

Rodrik, Dani (1997) *Küreselleşme Sınırı Aştı mı?* (çev. İ. Akyol ve F. Ünsal), Kızılelma Yayınevi, İstanbul.

Sayer, Andrew (1984) *Method in Social Science: A Realist Approach,* Routledge, Londra.

Sayer, Andrew ve Richard Walker (1992) *The New Social Economy*, Basil Blackwell, Oxford.

Sayer, Andrew (1995) Radical Political Economy, Basil Blackwell, Oxford.

Schönpflug, Karin ve Doris A. Behrens (2000) "A feminist challenge to Paul A.Samuelson's overlapping generations model", Uluslararası Feminist İktisat Birliği'nin (IAFFE) IAFFE in İstanbul-2000 konferansında sunulmuştur, Ağustos 15-17, İstanbul.

Smith, Adam (1985) *Ulusların Zenginliği,* (çev:A.Yunus ve M. Bakırcı), Alan Yayınevi.

Smith, T (1998) "The capital/consumer relation in lean production: The continued relevance of volume two of Capital", *The Circulation of Capital: Essays on Volume Two of Marx's Capital* içinde, (der. C.J. Arthur ve G. Reuten), MacMillan Press, Londra.

Standing, Guy (1989). "Global feminization through flexible labor," *World Development*, Sayı.17.

Standing, Guy (1992) "Alternative routes to labour flexibility", (der. M. Storper ve A.J. Scott), *Pathways to Industrialization and Regional Development* içinde, Routledge, Londra.

Standing, Guy (1999) "Global feminization through flexible labor: A theme revisited", *World Development,* Cilt 27, Sayı 3:583-602.

Standing, Guy ve Victor Tokman (der.) (1991) *Towards Social Adjustment: Labour Market Issues in Structural Adjustment*, ILO, Cenevre.

Stanford, Jim (1998) "Openness and equity: Regulating labor market outcomes in a globalized economy", (der. B.G. Epstein ve Robert Pollin), *Globalization and Progressive Economic Policy* içinde, Cambridge University Press, Cambridge.

Storper, Michael (1988) "Big structures, small Events, and large process in economic geography",

Environment and Planning, Cilt 20.

Storper, Michael ve Richard Walker (1983) "The theory of labour and the theory of location", *International Journal of Urban and Regional Research*, Cilt 7, ss.1-43.

Sweetland, Scott R. (1996) "Human Capital Theory: Foundations of a field of inquiry", *Review of Educational Research*, Cilt 66, Sayı 3.

Şenses, Fikret (1994) "Labour market response to structural adjustment and institutional pressures: The Turkish case," *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 21, Sayı 3:405-448.

Tansel, Aysıt (1997) "Self employment, wage employment and returns to education for urban men and women in Turkey," (der. T. Bulutay), *Education and Labour Market in Turkey* içinde, DİE, Ankara.

Taymaz, Erol (1998) "Türkiye imalat sanayiinde teknolojik değişme ve istihdam", Bulutay 1998 içinde, ss. 179-217.

Torz, Richard (1999) "New classical economics, new Keynesian economics, stabilization policy, and the labot market," www.gre.ac.uk/fa03/.

Tunalı, İnsan (1996) "Labor market implications of demographic window oppurtunity", *Forum*, Aralık.

TÜSİAD (1999) *Türkiye'nin Fırsat Penceresi Demografik Dönüşüm ve İzdüşümleri*, Yayın No.TÜSİ-AD-T/97, ss.10-128, İstanbul.

Watchel, H.M. ve C. Betsey (1980). "Employment at low wages", *Reading Labour Economics* içinde, (der. J.E.King), Oxford University Press, Oxford.

Weber, Max (1965) *Social and Economic Organization*, Free Press, New York.

Weeks, John (1991) "The myth of labour market clearing", (der. G. Standing ve V. Tokman), *Towards Social Adjustment Labour Market Isuues in Structural Adjustment* içinde, ILO, Cenevre.

Wells, Paul (1977) "Keynes' Disequlibrium Theory of employment", *Modern Economic Thought* içinde, (der. S. Weinttraub), Pennsylvania University Press, Pennsylvania.

Wilk, Richard (1996) "Taking gender to market", *Feminist Economics*, Cilt 2, Sayı 1:90-3.

Yentürk, Nurhan (1999) "Türk imalat sanayiinde ücretler, istihdam ve birikim", *Türk-İş '99 Yıllığı-II,* Türk-İş Yayınları, Ankara.

EK 1
Türkiye Emek Piyasası Üzerine Yapılan Çalışmaların Tarihsel Dökümü, 1979-2000[44]

1979

— Çitçi, Oya (1979). "Türk Kamu Yönetiminde Kadın Görevliler", *Türk Toplumunda Kadın*, Nermin Abadan-Unat (der.), Araştırma, Eğitim, Ekin Yayınları, İstanbul, 2. Basım, ss.221-252.

— Kazgan, Gülten (1979). "Türk Ekonomisinde Kadınların İşgücüne Katılması , Mesleki Dağılımı, Eğitim Düzeyi ve Sosyo-Ekonomik Statüsü", *Türk Toplumunda Kadın*, Araştırma, Nermin Abadan-Unat (der.), Eğitim, Ekin Yayınları, İstanbul, 2. Basım, ss.137-170.

— Öncü, Ayşe (1979). "Uzman Mesleklerde Türk Kadını", *Türk Toplumunda Kadın*, Nermin Abadan-Unat (der.), Araştırma, Eğitim, Ekin Yayınları, İstanbul, 2. Basım, ss.253-267.

---

44 Bu bibliyografyanın eksiksiz olmadığını söylemek mümkün değil. Bu bibliyografyada yer almayan, bildiğiniz çalışmaların künyesini ozar@boun.edu.tr adresine göndermenizi ilerideki çalışmalarımıza yararlı olması açısından rica ederiz. Bibliyografyada emek piyasası ile ilgili olarak Türkiye'de ya da yurtdışında yapılmış teorik çalışmalara yer verilmemiştir; sadece, Türkiye'nin emek piyasasına ilişkin konular üzerine yapılan çalışmalar derlenmiştir. Bu makroiktisat düzeyinde bir çalışma da olabilir, gecekondularda yaşayan işçilerin durumuyla ilgili bir çalışma da olabilir. Sendikacılık, sendika hareketi ve emek piyasası ile ilgili yasal konular üzerine yapılan çalışmalar ve bu konuyla ilgili ders kitapları derlememiz dışında tutulmuştur.

— Özbay, Ferhunde (1979). "Kırsal Yörelerde Kadının Statüsü, İşgücüne Katılımı ve Eğitim Durumu", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt.1, Sayı.1, AİTİA, Ankara.

1980

— Altan, Ö.Z. (1980). *Kadın İşçileri ve Türkiye'de Kadın İşçilerin 1425 Sayılı İş Kanunu ile Korunması,* EİTİA, Eskişehir.

— Aksoy, Asu (1980). "Wages, Relative Shares, and Unionization in Turkish Manufacturing", *The Political Economy of Income Distribution in Turkey*, Ergun Özbudun ve Aydın Ulusan (ed.), Holmes and Meier Publishers Inc., New York, ss.409-454.

1981

— Erder, T. (1981). "Situation and Problems of Unpaid Working Women in Turkey", *Council of Europe, CDSO*, Cilt. 81, Sayı. 49, Strasbourg.

— Şenyapılı, Tansı (1981). *Gecekondu "Çevre" İşçilerin Mekânı*, ODTÜ Mimarlık Fakültesi Yayını, Ankara.

1982

— Çulpan, Oya ve T. Marzotto (1982). "Changing Attitudes Toward Work and Marriage: Turkey in Transition", *Sign,* Winter.

— Koç, Yıldırım (1982a). "Sources on the Laborers in Turkey in Foreign Languages", *ODTÜ Gelişme Dergisi,* Cilt.9, Sayı.1, ss.99-128.

— Koç, Yıldırım (1982b). "Türkiye'de Çalışma Yaşamına İlişkin Veriler, Veri Kaynakları ve Özellikleri", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.9, Sayı.2, ss.213-278.

— Koç, Yıldırım (1982c). "Bibliography of the Books and Pamphlets on the Laborers, the Labor Movement and Labor Unions in Turkey (1960-1980)", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.8, Part I: Sayı.1/2, Part II: Sayı.3-4.

— Kuyaş, Nilufer (1982). "Female Labor Power Relations in the Urban Turkish Family", *Sex Roles Family and Community in Turkey,* Çiğdem Kağıtçıbaşı (ed.), Indiana University, Bloomington, Indiana.

— Tekeli, İlhan (1982a). "Kalkınma Sürecinde Marjinal Kesim ve Türkiye Üzerinde Bir Deneme", *Türkiye'de Kentleşme Yazıları*, Turhan Kitabevi, Ankara, ss.145-182.

— Tekeli, İlhan (1982b). "Marjinal Sektörün Dinamiğinde Bir Başka Yön", *Türkiye'de Kentleşme Yazıları*, Turhan Kitabevi, Ankara, ss.183-197.

1983

— Acar, Feride (1983). "Turkish Women in Academia: Roles and Careers", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.10, Sayı.3, ss. 409-446.

1987

— Ayata, Sencer (1987). *Kapitalizm ve Küçük Üreticilik - Türkiye'de Halı Dokumacılığı*, Yurt Yayınları, Ankara.

— Berik, Günseli (1987). *Women Carpet Weavers in Rural Turkey: Patterns of Employment, Earnings, and Status,* International Labour Organization, Geneva.

— Bircan, İsmail (1987). *Beşinci Plan Öncesinde İstihdam Yaklaşımları (1963-1984),* DPT Sosyal Planlama Başkanlığı, Planlama Dairesi, Ankara.

— Lordoğlu, Kuvvet (1987). "Yüksek Eğitim Gören Kadın İşgücü Adayları ve Çalışma Eğilimleri," *ODTÜ Gelişme Dergisi,* Cilt.14, Sayı.3.

1989

— Baştaymaz, Tahir (1989). *Enformel Sektör Üzerine Ampirik Bir Araştırma*, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Araştırma Raporu.

— Boratav, Korkut ve Galip Yalman (1989). *A Study on the Political Economy of Structural Adjustment: Workers and Peasants during a Major Reorientation of Economic Policies. Turkey 1980-*

1987, Research Paper prepared for International Development Research Center, Canada.

— Celasun, Merih (1989). "Income Distribution and Employment Aspects of Turkey's Post-1980 Adjustment", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.16, Sayı.3-4, ss.1-31.

— Keyder, Çağlar (1989). "Social Structure and the Labour Market in Turkish Agriculture", *International Labour Review*, Cilt.128, Sayı.6. ss.731-744.

1990

— Aktar, Ayhan (1990). *Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi*, Afa Yayınları, İstanbul.

— Ayata, Sencer (1990). *The Labour Market in the Small Industry Town*, Friedrich Ebert Vakfı Yayını, İstanbul.

— Berik, Günseli (1990). "Türkiye'de Kırsal Kesimde Halı Dokumacılığı ve Kadının Ezilmişliği", *Kadın Bakış Açısından 1980'ler Türkiye'sinde Kadın,* Şirin Tekeli (der.), İletişim Yayınları, İstanbul.

— Ecevit, Yıldız (1990a). "An Analysis of the Concentration of Women Wage Workers in Turkish Manufacturing Industries", *Women, Family and Social Change in Turkey,* Ferhunde Özbay (ed.), UNESCO, Bangkok.

— Ecevit, Yıldız (1990b). "Kentsel Üretim Sürecinde Kadın Emeğinin Konumu ve Değişen Biçimleri", *Kadın Bakış Açısından 1980'ler Türkiye'sinde Kadın*, Şirin Tekeli, (der.), İletişim Yayıncılık, İstanbul, ss.105-115.

— Lordoğlu, Kuvvet (1990). *Eve İş Verme Şistemi İçinde Kadın İşgücü Üzerine Bir Alan Araştırması*, Friedrich Ebert Vakfı, İstanbul.

— Özbay, Ferhunde (1990). "Kadınların Eviçi ve Evdışı Uğraşlarındaki Değişmeler", *Kadın Bakış Açısından 1980'ler Türkiye'sinde Kadın*, Şirin Tekeli, (der.), İletişim Yayıncılık, İstanbul, ss. 117-144.

— Özmucur, Süleyman ve Erdoğan Özötün (1990). "Türkiye Ekonomisinde Yapısal Değişiklikler", *Journal of Economics and Administrative Studies*, Cilt.4, Sayı.1, ss.157-168.

— Savran, Gülnur (1990). "İşyerinde Taciz ve Kadın Meslekleri", *Kaktüs,* sayı 10, Şubat.

— Şenses, Fikret (1990a). *Alternative Trade and Industrialization Strategies and Employment in the Turkish Manufacturing Sector*, ODTÜ Ekonomik Araştırmalar Merkezi Çalışma Raporu, ERC/1990-1.

— Şenses, Fikret (1990b). *Türkiye'de Gelir Dağılımı, Gelirin Yeniden Dağıtımı ve İşgücü Piyasaları*, ODTÜ Ekonomik Araştırmalar Merkezi Çalışma Raporu, ERC/1990-3.

— Uygur, Ercan (1990). *Policy, Productivity, Growth and Employment in Turkey, 1960-1989 and Prospects for the 1990s*, International Labour Office Mediterranean Information Exchange System on International Migration and Employment, No.90/4, Geneva.

1991

— Arat, Necla (1991). Kentli Kadınların İş Yaşamındaki Sorunları ve Çözüm Önerileri, Friedrich Ebert Vakfı, İstanbul.

— Boratav, Korkut (1991). *Türkiye'de Sosyal Sınıflar ve Bölüşüm*, Gerçek Yayınevi, İstanbul.

— Çağatay, Nilüfer ve Günseli Berik (1991). "Transition to Export-led Growth in Turkey: Is there a Feminization of Employment" *Capital and Class*, Cilt.11, Sayı.3.

— Ecevit, Yıldız (1991). "Shop Floor Control. The Ideological Construction of Turkish Women Factory Workers", *Working Women: International Perspectives on Labour and Gender Ideology*, N. Redclift ve M.T. Sinclair (ed.), Routledge, London, ss.56-78.

— Kabasakal, Hayat (1991). "Kadınlar, Örgütler ve Güç Dağılımı", *Toplum ve Bilim*, Bahar, Sayı.53, ss.55-61.

— Koray, Meryem (1991). *Çalışma Yaşamı Penceresinden Kadın Gerçekleri*, TÜSES, İstanbul.

— Maraşlıoğlu, H. ve A. Tıktık (1991). *Türkiye Ekonomisinde Sektörel Gelişmeler: Üretim, Sermaye Birikimi ve İstihdam. 1968-1988*, DPT, Ankara.

— Özbay, Ferhunde (1991). "Türkiye'de Kadın ve Çocuk Emeği", *Toplum ve Bilim*, Bahar, Sayı.53, ss.41-54.

— Şenses, Fikret (1991). *Türkiye'de İşgücü Piyasaları - İşsizlik Profili Etkileşimi: İktisadi Bir Yaklaşım*, ODTÜ Ekonomik Araştırmalar Merkezi Çalışma Raporu, ERC/1991-1.

1992

— Atauz, Sevil ve Akın Atauz (1992). "Enformel Sektör Kentsel İşgücü Pazarları Sosyal ve Ekonomik Yapılanmalar Üzerinde Betimsel Tartışmalar", *Planlama*, Cilt.92, Sayı.1-4, ss.4-21.

— Bulutay, Tuncer (1992a). "A General Framework for Wages in Turkey", Paper presented at the Seminar on Employment, Unemployment and Wages in Turkey, 15-16 October, Ankara.

— Bulutay, Tuncer (1992b). "A General Framework for Unemployment in Turkey", Paper presented at the Seminar on Employment, Unemployment and Wages in Turkey, 15-16 October, Ankara.

— Bulutay, Tuncer (1992c). "A General Framework for Employment in Turkey", Paper presented at the Seminar on Employment, Unemployment and Wages in Turkey, 15-16 October, Ankara.

— Ecevit, Yıldız (1992). "Türkiye'de Kadın İşgücünün Marjinalliği, *Bülten Dergisi*, Sayı.11.

— Hamurdan, Yusuf O. (1992). "Labor Market Structure and Development - Turkish Case, *Sosyal Siyaset Konferansları, Otuzyedinci-Otuzsekizinci Kitaplar*, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul, ss.151-172 .

— Kutal, Gülten (1992). Türkiye'de İstihdamın Yapısında Kadın İşgücü", *Sosyal Siyaset Konferansları, Otuzyedinci-Otuzsekizinci Kitaplar*, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul, ss.45-61.

— Mehran, Farhad ve Hakkı M. Özel (1992) "Assessment of Employment and Unemployment in Turkey", Paper presented at the Seminar on Employment, Unemployment and Wages in Turkey, 15-16 October, Ankara.

— Morvaridi, Behrouz (1992). "Gender Relations in Agriculture: Women in Turkey," *Economic Development and Cultural Change*, Cilt.40, Sayı.3, ss.567-586.

1993

— Boratav, Korkut (1993). "İmalat Sanayinde Ücret Payının Belirlenmesi", *Türkiye'de İşgücü Piyasası Verilerinin Değerlendirilmesi Semineri,*DİE, Ankara.

— Demir, Erol (1993a). "Ekonomi Politikaları ve Kent Emekçi Aileleri", *Birikim*, Sayı.48.

— Demir, Erol (1993b). "İşgücü Piyasası ve Kent Emekçi Sınıfının Yeniden Kavramlaştırılması", *Birikim*, Sayı.53, ss.35-45.

— Dörtlemez, Ahmet (1993). "Population, Labor Force, Employment and Social Security in Turkey", *Population Issues in Turkey, Policy Priorities*, A. Toros (ed.), Hacettepe University Institute of Population Studies, Ankara.

— Erder Köksal, Sema ve Kuvvet Lordoğlu (1993). *Geleneksel Çıraklıktan Çocuk Emeğine*, Friedrich Ebert Vakfı Yayını, İstanbul.

— Kasnakoğlu, Zehra (1993). "An Empirical Analysis of Female Occupation, Income and Fertility in Turkey", *Population Issues in Turkey, Policy Priorities*, A. Toros (ed.), Hacettepe University Institute of Population Studies, Ankara.

— Koray, Meryem (1993). *Çalışma Yaşamında Kadın Gerçekleri*, Basisen Eğitim ve Kültür Yayınları No.23, İstanbul.

— Lordoğlu, Kuvvet (1993). "Evde Çalışan Kadınlara İlişkin Nitel Bir Karşılaştırma ve Bazı Sorunlar," *Kadın Araştırmaları Dergisi*, İstanbul Üniversitesi Kadın Sorunları Araştırma ve Uygulama Merkezi, No.1.

— Özkaplan, Nurcan (1993). *Çalışma Ekonomisi*, Kavram Yayınları, Ankara.

— Şahinkaya, S. (1993). "İmalat Sanayiinde Sektörel İşgücü Verimliliği, Reel Ücretler ve Gayrisafi Karlar veya Mark-up Oranları (1963-1988 Türkiye Örneği)", *Toplum ve Ekonomi*, Sayı.4.

— Şenses, Fikret (1993). "Turkey's Labour Market Policies in The 1980's against the Background of Her Stabilization Program", *The Political Economy of Socioeconomic Transformation of Turkey*, Atilla Eralp, M.Tünay ve B. Yeşilada (ed.), Westport, Ct.

— Türel, Oktar (1993). "Ekonomik Büyüme, İstihdam ve Sendikalar: Uzun Döneme Bakış, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.20, Sayı.1-2, ss.229-250.

— World Bank (1993). *Turkey, Women in Development*, Washington, DC.

1994

— Boratav, Korkut, Oktar Türel ve Erinç Yeldan (1994). "Distributional Dynamics in Turkey Under 'Structural Adjustment' of The 1980's", *New Perspectives on Turkey*, Fall, Sayı.11.

— Boratav, Korkut, Oktar Türel ve Nurhan Yentürk (1994). *Adjustment, Distribution and Accumulation*, Research Paper prepared for UNCTAD.

— Çağatay, Nilüfer (1994). "Turkish Women and Structural Adjustment", *The Strategic Silence. Gender and Economic Policy*, Isabella Bakker (ed.), Zed Books, London, ss.130-136.

— Çağatay, Nilüfer ve Günseli Berik (1994). "Structural Adjustment, Feminization and Flexibility in Turkish Manufacturing" *Mortgaging Women's Lives: Feminist Critiques of Structural Adjustment*, P. Sparr (ed.), Zed Press, New York.

— Çınar, E. Mine (1994). "Unskilled Urban Migrant Women and Disguised Employment: Homeworking Women in İstanbul, Turkey," *World Development*, Cilt.22, Sayı.3.

— Ercan, Fuat (1994). "Post-Fordizmin Arka Bahçesi, Krizin Sevimsiz Çocuğu, Taşeronlaşma", *DİSK-AR,* Sayı 15, Mart-Nisan.

— Günlük-Şenesen, Gülay (1994). "Female Participation in the Turkish University Administration: Econometric and Survey Findings, 1992," *Boğaziçi Journal*, Cilt.8, Sayı.1-2, ss.63-81.

— Kabasakal, Hayat, Nakiye Boyacıgiller ve Deniz Erden (1994). "Organizational Characteristics as Correlates of Women in Middle and Top Management", *Boğaziçi Journal*, Cilt.8, Sayı.1-2, ss.45-62.

— Kasnakoğlu, Zehra ve Erkan Erdil (1994). "Trends in Education Expenditures in Turkey: 1975-91", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 21, Sayı 4.

— Özar, Şemsa (1994a). "Some Observations on the Position of Women in the Labor Market in the Development Process of Turkey," *Boğaziçi Journal*, Cilt.8, Sayı.1-2, ss.21-43.

— Özar, Şemsa (1994b). *Alibeyköy Kayıtdışı Kesim Hanehalkı Ön Araştırması*, Boğaziçi Üniversitesi Araştıma Raporu, SBE/Ec 94-01.

— Özbay, Ferhunde (1994). "Women's Labor in Rural and Urban Settings", *Boğaziçi Journal*, Cilt.8, Sayı.1-2, ss.5-19.

— Şenesen, Ümit ve Müjde Erol (1994). "Value Added, Wages and Employment in Turkish Manufacturing Industry: 1971-1991" *İnanç Kıraç'a Armağan*, Galatasaray Üniversitesi Yayını, Ankara.

— Şenses, Fikret (1994). "Labour Market Response to Structural Adjustment and Institutional Pressures: The Turkish Case," *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.21, Sayı.3, ss. 405-448.

— Tansel, Aysıt (1994). "Wage Employment, Earnings and Returns to Schooling for Men and Women in Turkey", *Economics of Education Review*, Cilt.13, Sayı.3, ss.305-320.

— TİSK (1994). *Ücret Sistemimiz, Sorunları ve Çözüm Önerileri Semineri*, İstanbul.

— White, Jenny, B. (1999). *Money Makes Us Relatives. Women's Labor in Urban Turkey*, University of Texas Press, Austin.

1995

— Ansal, Hacer (1995). "Çalışma Hayatında Cinsiyetçilik ve 1980'lerde Türk Sanayiinde Ücretli Kadın Emeğinin Değişen Konumu", *Toplum ve Bilim*, Bahar, Sayı.66, ss. 17-27.

— Boratav, Korkut (1995). *İstanbul ve Anadolu'dan Sınıf Profilleri*, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.

— Bulutay, Tuncer (1995a). *Employment, Unemployment and Wages in Turkey*, ILO ve SIS, Ankara.

— Bulutay, Tuncer (1995b). *Child Labour in Turkey*, ILO ve SIS, Ankara.

— Bulutay, Tuncer (1995c). "Investment as the Fundemantal Force of Development", *Investment and the Labour Market ın Turkey,* Tuncer Bulutay (ed.), SIS, Ankara.

— Çanakçı, İbrahim ve Ahmet Çelenkoğlu (1995). "Sectoral Investment and Employment Trends in the Turkish Economy," *Investment and the Labour Market in Turkey*, Tuncer Bulutay (ed.), SIS, Ankara.

— Demir, Erol (1995). "Türkiye'de İşçileşme Süreçleri", *Toplum ve Bilim*, Bahar, Sayı.66, ss. 69-84.

— Koray, Meryem (1995) "Esneklik ya da Emek Piyasasının Küreselleşmesi", *95'-96' Petrol-İş Yıllığı*, Petrol-İş Yayınları, İstanbul.

— Şenesen, Ümit ve Müjde Erol (1995). "Relations between Productivity, Employment and Wages in Turkish Manufacturing Industry since 1970", *New Visions and Strategies for the Next Century: People, Technologies and Productivity*, Proceedings of the Ninth World Productivity Congress, June 4-7, 1995, İstanbul, ss.245-257.

— Şenses, Fikret (1995)."İşgücü Piyasalarında Esneklik Türkiye İçin Geçerli Bir Kavram mıdır?", *95'-96' Petrol-İş Yıllığı*, Petrol-İş Yayınları, İstanbul.
— Yücesoy-Güngör, Yasemin (1995). "Kurumsallaşmamış (Enformel) Sektör İşgücünü Belirlemede Kullanılan Ölçütler ve Türkiye'de Kurumsallaşmamış Sektör İşgücü Üzerine Bir Deneme", *Toplum ve Bilim*, Bahar, Sayı.66, ss.203-212.

1996

— Aklar, N. (1996). "Kamu Sektöründe Kadın", *Türkiye'de Çalışma Hayatında Kadınlara Yönelik Ayrımcılık,* C.Balkır (ed.), Friedrich-Neuman Vakfı ve Liberal Düşünce Topluluğu, Ankara.
— Aksoy, Asu (1996). *Küreselleşme ve İstanbul'da İstihdam*, Friedrich Ebert Vakfı Yayını, İstanbul.
— Ansal, Hacer (1996). *Teknolojik Gelişimlerin Sanayide Kadın İstihdamına Etkileri*. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü (KSSGM), Ankara.
— Ansal, Hacer (1996). *Esnek Üretimde İşçiler ve Sendikalar (Post-Fordizmde Üretim Esnekleşirken İşçiye Neler Oluyor),* Birleşik Metal Yayınları, İstanbul.
— Bulutay, Tuncer (1996a) "Türkiye'de İşlendirme ve İşsizlik-Genel Eğilimler", *Ekonomide Durum Dergisi*, Türk-İş Araştırma Merkezi, Güz.
— Bulutay, Tuncer (1996b). "İşgücü Piyasalarında Son Yıllardaki Genel Eğilimler", *Çalışma İstatistikleri,* DİE, Ankara
— DİE (1997). *Çalışma İstatistikleri,* DİE, Ankara.
— Erder, Sema (1996). *İstanbul'a Bir Kent Kondu Ümraniye*, İletişim Yayınları, İstanbul.
— Erdil, Erkan (1996). "Inter-Industry Wage Differentals: An Analysis of Wages in Turkish Manufacturing Industry, 1980/1985", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 24, Sayı 3.
— Kale, P. ve H. Maraşlıoğlu (1996). *1993 Yılında İstihdam ve Ücretler*, DPT, Ankara.
— Kasnakoğlu, Zehra ve Meltem Dayıoğlu (1996). *Education and Earnings by Gender in Turkey*, Erc Working Papers in Economics, Sayı. 96/10, Middle East Technical University.
— Kepenek, Yakup (1996). "Kullanıcı Gözüyle Türkiye'nin İşgücü Piyasası Verileri, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.23, Sayı.1, ss.35-57.
— Kepenek, Yakup ve Nurhan Yentürk (1996). *Türkiye Ekonomisi*, Remzi Kitabevi, İstanbul, 8. Baskı.
— Köse, Ahmet H. ve A. Erinç Yeldan (1996). "Türkiye Ekonomisinde Sektörel İşgücü İstihdamı ve Ücret Yapısı Üzerine Bir Deneme", *İşletme ve Finans*, Sayı. 118, ss.18-25.
— Kümbetoğlu, Belkıs (1996). "Gizli İşçiler: Kadınlar ve Bir Alan Araştırması", *Farklı Feminizmler Açısından Kadın Araştırmalarında Yöntem*, Serpil Çakır ve Necla Akgökçe (yay. haz.), Sel Yayıncılık, İstanbul, ss. 230-238.
— Özar, Şemsa (1996). "Kentsel Kayıtdışı Kesimde Istihdam Sorununa Yaklaşımlar ve Bir Ön Saha Çalışması", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.23, Sayı.4, ss.509-534.
— Somel, Cem (1996). "Globalisation and Unemployment", *PrivateView*, Cilt.11, Sayı.2, TÜSİAD, İstanbul.
— Şenses, Fikret (1996a) "Structural Adjustment and Employment in Turkey", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 24, Sayı 3.
— Şenses, Fikret (1996b). "Structural Adjustment Policies and Employment in Turkey", *New Perspectives on Turkey*, Fall, No.15, ss. 65-93.
— Tansel, Aysıt (1996). "Urban Male Wage Earners and Moonlighting in Turkey", *Research in Middle East Economics*, Cilt.1, ss.3-26.
— Tunalı, İnsan (1996). "Labor Market Implications of Demographic Window Oppurtunity", *Forum*, Aralık.

1997

— Ansal, Hacer (1997). "Ekonomik Yeniden Yapılanma Sürecinde Kadın Emeği", *Türk-İş Yıllığı 97*, Cilt.2, Türk-İş Araştırma Merkezi.
— Bilgin, Erhan (1997). "Ücretler, Verimlilik ve Maliyet", *Ekonomide Durum,* Kış, Türk-İş Ar.Merkezi, Ankara.
— Bulutay, Tuncer (1997a). "An Overview on The Recent Trends in Labor Markets", DİE Çalışma

İstatistikleri -1995, DİE, Ankara.
— Bulutay,Tuncer (1997b). *Education and the Labor Market in Turkey*, SIS, Ankara.
— Bulutay, Tuncer (1997c). "The Approach of Economics to Education", *Education and Labour Market in Turkey,* Tuncer Bulutay (ed.), DİE, Ankara
— Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (1997). Çalışma Hayatı İstatistikleri, ÇSGB Yayınları.
— Dayıoğlu, Meltem (1997). "Introduction: Why Education?", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 24, Sayı 2.
— Dayıoğlu, Meltem ve Zehra Kasnakoğlu (1997). "Kentsel Kesimde Kadın ve Erkeklerin İşgücüne Katılımları ve Kazanç Farklıkları", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.24, Sayı.3.
— DİE (1997). Çocuk İşgücü 1994, Yayın No.1997, DİE, Ankara.
— Erçelik, Aslı Saygılı (1997). " Katma Bütçeli Kuruluşlarda ve Mahalli İdarelerde Kamu Personeli İstihdamı", *İşgücü Piyasası Analizleri 1996(II)*, DİE, Ankara
— Erdil, Erkan (1997). "Türk İmalat Sanayinde Ücret Verimliliği", *Ekonomide Durum* Kış, Türk-İş Ar.Merkezi, Ankara.
— Erdoğdu, Seyhan (1997). "Türkiye'de Kadın İşçiler", *Ekonomide Durum,* Kış, Türk-İş Ar.Merkezi, Ankara.
— Güngör, N. D. (1997). "Education and Economic Growth in Turkey 1980-1990: A Panel Study", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 24, Sayı 2.
— Görün, Fikret (1997). "Higher Education and Unemployment", *Education and Labour Market in Turkey,* Tuncer Bulutay (ed.), DİE, Ankara.
— Kasnakoğlu, Zehra ve Meltem Dayıoğlu (1997). "Education and Labour Market Participations of Women in Turkey," *Education and Labour Market in Turkey,* Tuncer Bulutay (ed.), DİE, Ankara.
— Minibaş, Türkel (1997). "Enformel Sektör Kadın İşsizliğine Çözüm mü?", *Kadınların Gündemi*, Necla Arat (yay. haz.), Say Yayınları, İstanbul, ss.99-114.
— Sarpkaya, Arzu (1997). "1980 Sonrası Açılan ve Kapanan İşyeri Sayısı Verileri", *İşgücü Piyasası "Analizleri 1997(I)*, DİE, Ankara
— Tamzaralıoğlu, Pelin (1997). Genel Bütçeli Kuruluşlarda Kamu Personeli İstihdamı, *İşgücü Piyasası Analizleri 1996(I)*, DİE, Ankara
— Tansel, Aysıt (1997). "Self Employment, Wage Employment and Returns to Education for Urban Men and Women in Turkey," *Education and Labour Market in Turkey,* Tuncer Bulutay (ed.), DİE, Ankara.
— Tansel, Aysıt ve N.D.Güngör (1997). "The Educational Attainment of Turkey's Labor Force: A Comparison Across Provinces Over Time", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 24, Sayı 4.
— Taştı, Enver (1997) DİE Hanehalkı İşgücü Anketi Verileri iel İş ve İşçi Bulma Kurumu Kayıtlı İşsiz Verileri İçin Bir Değerlendirme", *İşgücü Piyasası Analizleri 1996(I)*, DİE, Ankara.
— TİSK (1997a). *Küresel Eğilimler ve Türk Çalışma Hayatı*, TİSK, İstanbul.
— TİSK (1997b). *Çalışma İstatistikleri ve İşgücü Maliyetleri*, TİSK, İstanbul.
— Tunalı, İnsan (1997a). "To Work or Not to Work: An Examination of Female Labor Force Participation Rates in Urban Turkey" III: Ulusal Nüfusbilim Konferansı, Hacettepe Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara. 2-5 Aralık.
— Tunalı, İnsan (1997b)."Education and Work: Experiences of 6-14 Year Old Children in Turkey", *Education and Labour Market in Turkey,* Tuncer Bulutay (ed.), DİE, Ankara
— Yentürk, Nurhan (1997). *Türk İmalat Sanayinde Ücretler, İstihdam ve Birikim*, Friedrich Ebert Vakfı, İstanbul.
— Zeytinoğlu, Işık Urla, Ö.T. Özmen, A.E. Katrinli, Hayat Kabasakal ve Y. Arbak (1997). "Invisible Employment: Women as Waged Domestic Workers in Turkey", *Bargaining in Diversity: Colour, Gender and Ethnicity*, Barry Fitzpatrick (ed.), Oak Tree Press, Dublin, ss. 59-75.

1998

— Alıcı, Sema ve Gülseren Seçer (1998). "Kamu İktisadi Teşebbüslerinde Personel İstihdamı," *İşgücü Piyasası Analizleri 1997(I)*, DİE, Ankara.
— Ansal, Hacer (1998) "Yeni Teknolojiler İşsilik Yaratıyor mu? Türk Metal Eşya-Makina Sanayiinde

Yeni Teknolojilerin İstihdama Etkisi", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt. 25, Sayı.2, ss.215-232.

— Ansal, Hacer (1998). "Küreselleşme, Sanayide Teknolojik Modernizasyon ve Kadın İstihdamı", Özbay 1998a içinde, ss.79-103.

— Atauz, Akın, Filiz Kardam ve Gülay Toksöz (1998). "Kadın Araştırmalarında Yöntem Sorunu ve Kadın İstihdamının Gelişmesi (KİG) Projesi Örneği, *İKTİSAT*, Kadınlar ve Çalışma Yaşamı Özel Sayısı, Sayı. 377, ss.16-25.

— Boratav, Korkut (1998). ""Türkiye'de Emek Piyasalarının Esnekliği" Üzerine Notlar", Bulutay 1998b içinde, ss. 165-170.

— Bulutay, Tuncer (ed.) (1998a). *Teknololoji ve İstihdam*, DİE Yayın No. 2101, Ankara.

— Bulutay,Tuncer (ed.) (1998b). *Türk İşgücü Piyasası ile İlgili Temel Gelişmeler*, 6 Haziran 1997, DİE Yayın No. 2124, Ankara.

— Ecevit, Yıldız (1998a). "Küreselleşme, Yapısal Uyum ve Kadın Emeğinin Kullanımında Değişmeler, Özbay 1998a içinde, ss.31-77.

— Ecevit, Yıldız (1998b). "Türkiye'de Ücretli Kadın Emeğinin Toplumsal Cinsiyet Temelinde Analizi", *75 Yılda Kadınlar ve Erkekler*, Ayşe Berktay Hacımirzaoğlu (ed.), Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul, ss. 276-284.

— Eraydın, Ayda (1998a). "Ekonomik Başarının Yükünü Üstlenenler: Dış Pazarlarda Rekabet Gücü Kazanan Konfeksiyon Sanayiinde Kadın Emeği", Özbay 1998a içinde, ss. 105-146.

— Eraydın, Ayda (1998b). "Dış Pazarlara Açılan Konfeksiyon Sanayiinde Yeni Üretim Süreçleri ve Bu Sektörde Çalışan Kadınlar", *İKTİSAT*, Kadınlar ve Çalışma Yaşamı Özel Sayısı, Sayı. 377, ss. 44-53.

— Erlat, Güzin (1998). Measuring the Impact of Trade Flows on Employment in the Turkish Manufacturing Industry, Middle East Technical University Economics Research Center Working Paper, No. 1998-3, Ankara.

— Eyüboğlu, Ayşe, Şemsa Özar ve Hülya Tufan-Tanrıöver (1998). "Kentli Kadınların Çalışma Koşulları ve Çalışma Yaşamını Terk Nedenleri", *İKTİSAT*, Kadınlar ve Çalışma Yaşamı Özel Sayısı, Sayı. 377, ss. 37-43, (tekrar basım: Çitçi, Oya (ed.) (1998). *20. Yüyılın Sonunda Kadınlar ve Gelecek Konferansı*, Türkiye Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayın No.285, ss. 207-216).

— İlkkaracan, İpek (1998) "Kentli Kadınlar ve Çalışma Yaşamı", *75 Yılda Kadınlar ve Erkekler*, Ayşe Berktay Hacımirzaoğlu (ed.), Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul, ss. 285-302.

— Joekes, Susan (1998). "Küreselleşme ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Kadının Statüsü: Türkiye İçin Dersler", Özbay 1998a içinde, ss. 5-29.

— Kalaycıoğlu, Sibel ve Helga Rittersberger (1998). İş İlişkilerine Kadınca Bir Bakış: Ev Hizmetinde Çalışan Kadınlar, *75 Yılda Kadınlar ve Erkekler*, Ayşe Berktay Hacımirzaoğlu (ed.), Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul, ss. 225-235.

— Karataş, Cevat (1998). "Türkiye'de Özelleştirme ve Emek Piyasası: Çimento Sektörü Örneği", Bulutay 1998b içinde, ss.211-226.

— Kasnakoğlu, Zehra ve Meltem Dayıoğlu (1998). "Education and Labor Market Participation of Women in Turkey", Bulutay 1998c içinde.

— Koç, Canan ve Yıldırım Koç (1998). *Türkiye Çalışma Yaşamı Kaynakçası*, Türk-İş Yayınları, Ankara.

— Köse, Ahmet H. ve Erinç Yeldan (1998). "Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri: 1980-1997," *Toplum ve Bilim*, Sayı7.77, Yaz.

— Köse, Ahmet H. ve A. Erinç Yeldan (1998). "Turkish Economy in the 1990s: An Assessment of Fiscal Policies, Labor Markets and Foreign Trade", *New Perspectives on Turkey*, Spring, Sayı.18, s.51-78.

— Lordoğlu, Kuvvet (1998). "Enformel İstihdam ve Sosyal Güvenlik Sorunu," *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt 9, Sayı 31.

— Özar, Şemsa (1998a) ""Türkiye'de Katmanlı İşgücü Piyasası" Makalesinin Eleştiri Raporu"", Bulutay 1998b içinde, ss. 131-136.

— Özar, Şemsa (1998b). "Türkiye'de Büyük Kentlerde Kadınlar ve İşsizlik", Suna Kili'ye Armağan.Cumhuriyete Adanmış Bir Yaşam, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, ss.303-312.

— Özar, Şemsa ve Gülay Günlük-Şenesen (1998). "Determinants of Female (Non-) Participation in the Urban Labor Force in Turkey", *METU Studies in Development,* Cilt.25, Sayı.2, ss.311-328.

— Özbay, Ferhunde (yay. haz.)(1998a). *Küresel Pazar Açısından Kadın Emeği ve İstihdamındaki Değişmeler. Türkiye Örneği*, İnsan Kaynağını Geliştirme Vakfı, İstanbul.
— Özbay, Ferhunde (1998b). "Türkiye'de Kadın Emeği ve İstihdamına İlişkin Çalışmaların Gelişimi", Özbay 1998a içinde, ss. 147-181.
— Özkaplan, Nurcan (1998). "Türkiye'de İşsizliğin Analizi ve Makroekonomik Politikalara Karşı Duyarlılığı", *İktisat-İşletme ve Finans*.
— Özmucur, Süleyman (1998). "Türkiye'de Özelleştirme ve Emek Piyasası", Bulutay 1998b, ss. 171-209.
— Özşuca, Şerife, T. (1998) "Emek Piyasası Katılıkları", *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt. 9, Sayı. 28.
— Ruben, Ester Biton (1998) "Intersectoral Linkages and their Implications for Employment Creation in Turkey: A Comparative Input-Output Analysis for 1979, !985 and 1990", ODTÜ Gelişme Dergisi, Cilt. 25, Sayı.3, ss.505-526.
— Sarpkaya, Arzu (1998) "İstihdam, İşsizlik ve Eksik İstihdam Kavramlarının ILO ve DİE Tanımları Çerçevesinde İncelenmesi", *İşgücü Piyasası Analizleri 1997(I)*, DİE, Ankara
— Şenel, Dilek (1998). "Çalışma Yaşamında Cinsiyete Dayalı Ayrımcılık: Bankacılık İşyerlerinden Örnekler", *İKTİSAT*, Kadınlar ve Çalışma Yaşamı Özel Sayısı, Sayı. 377, ss. 54-61.
— Tansel, Aysıt (1998b) "Self-Employment, Wage-Employment, and Returns to Education in Turkey", Bulutay 1998c içinde.
— Tansel, Aysıt (1998c). *Workers Displaced Due to Privatization in Turkey: Before Versus After Replacement*, ODTÜ Ekonomik Araştırmalar Merkezi Çalışma Raporu, ERC. 98/6.
— Taymaz, Erol (1998a). "Türkiye İmalat Sanayiinde Teknolojik Değişme ve İstihdam", Bulutay 1998a, ss. 179-217.
— Togan, Sübidey ve Süheyla Özyıldırım (1998). "Türkiye İşgücü Piyasasında Esneklik", Bulutay 1998b, ss. 137-163.
— Tunalı, İnsan (1998a). "Education and Work: Experiences of 6-14 Year Old Children in Turkey", Bulutay 1998c, ss. 105-143.
— Tunalı, İnsan ve Hakan Ercan (1998a) "Türkiye'de Katmanlı İşgücü Piyasası", Bulutay 1998b içinde, ss. 85-127.
— Tunalı, İnsan ve Hakan Ercan (1998b). *Labor Market Segmentation in Turkey*, Koç University Working Paper, İstanbul.
— Yavan, Zafer Ali (1998). *Türkiye'de İşsizlik: Yapısal ve Yapısal Olmayan Özellikleri*, Yayın No. TÜSİAD-T/97, 10-218, İstanbul.
— Zeytinoğlu, Işık Urla (1998). "Constructed Images as Employment Restrictions: Determinants of Female Labor in Turkey", Zehra F.Arat (ed.), *Deconstructing Images of "The Turkish Woman"*, Macmillan Press, Hampshire.

1999

— Abay, Canan (1999*) İzmir'de Kırsal Kadına Yönelik Eğitimin İstihdama Katkısı*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Acar, Feride, Ayşe Güneş Ayata, Demet Varoğlu (1999) *Cinsiyete Dayalı Ayrımcılık: Türkiye'de Eğitim Sektörü Örneği*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Akhun, İlhan, Yüksel Kavak ve Nuray Senemoğlu (1999*) İşgücü Yetiştirme Kurslarının İstihdama Katkısı*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Bildirici, Melike, Tahsin Balkırtaş ve Sohbet Karpuz (1999) "Türkiye İmalat Sanayiindeki Emek İlişkilerine Yeni Bir Yaklaşım", *İktisat İşletme ve Finans,* Sayı.154, ss. 83-94.
— Bulutay, Tuncer (1999a). *Türk İşgücü Piyasası ile İlgili Yükler ve Politikalar*, DİE, Yayın No.2262, Ankara.
— Bulutay, Tuncer (1999b). "İşgücü Piyasası ile İlgili Genel Politikalar", Bulutay 1999a içinde, ss. 1-65.
— Bulutay, Tuncer ve Zeki Bölükbaşı (1999). "Türkiye'de 1924-1996 Döneminde Çeşitli Kesimler Üzerindeki Dolaysız Vergi Yükleri", Bulutay 1999a içinde, ss. 67-114.
— Daşkıran, Meral (1999). "Türkiye'de Üretim, İstihdam ve Verimlilik", *İşgücü Piyasası Analizleri 1998(I),* DİE, Ankara.
— Demirel, Ahmet, Zuhal Kayaalp Bilgin, Murat Kocaman, Funda Ödemiş, Tansel Demirel, Bengü

Usal, Suat Bayrakçı, Evren Fıstıkoğlu, Ahmet Destici, Özgün Türköz ve Sevinç Başmak (1999) *Çalışmaya Hazır İşgücü Olarak Kentli Kadın ve Değişimi*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.

— Eraydın, Ayda (1999) Türkiye'de Üretim Yapısının Dönüşümü ve Esnek Üretim Örgütlenmesi ile Yeniden İstihdam Biçimlerinin Ortaya Çıkması", Z.Rona (yayına hazırlayan), *Bilanço 1923-1998 Ekonomi-Toplum-Çevre-II,*Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul..

— Eraydın, Ayda ve Asuman Erendil (1999) *Yeni Üretim Süreçleri ve Kadın Emeği*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.

— Ercan, Hakan (1999). "Türkiye İmalat Sanayiinde Ücret Dışı Yüklerin Uluslararası Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi", Bulutay 1999a içinde, ss. 115-132.

— Erçelik, Ayla Saygılı (1999). "Adana ve İçel Çevresinde İstihdam Eğilimleri", *İşgücü Piyasası Analizleri 1998(II)*, DİE, Ankara.

— Erdoğdu, Seyhan (1999). "Kadın İşçiler ve Sendikalar", *75 Yılda Çarkları Döndürenler*, Oya Baydar ve Gülay Dinçel (ed.), Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul, ss.271-280.

— Ergönül, Önder (1999). "Türkiye'de İşsizliğin Boyutları", SağlıkToplumSiyaset, Sayı.1.

— Filiztekin, Alpay ve İnsan Tunalı (1999). "Anatolian Tigers: Are They For Real," *New Perspectives on Turkey,* Sayı. 8, Spring, ss.77-107.

— Gürsel, Seyfettin ve Veysel Ulusoy (1999). *Türkiye'de İşsizlik ve İstihdam*, Yapı ve Kredi Yayınları, İstanbul.

— Karadeniz, O. (1999). "Türkiye'de Kayıt Dışı İşçilik ve Nedenleri", *Ekonomide Durum,* Sayı. 6, Güz, Türk-İş Araştırma Merkezi, Ankara.

— Kardam, Filiz ve Gülay Toksöz (1999). "Cumhuriyet'ten Günümüze Çalışma Yaşamı ve Kadınlar: Ayrımcılığın Değişen Boyutları", Z. Rona (yayına hazırlayan), *Bilanço 1923-1998 Ekonomi-Toplum-Çevre-II,* Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul..

— Koray, Meryem (1999). "Değişen İşçi Profili: 1990'larda Endüstri İşçisinin Sosyal Kimliği ve Çalışma Yaşamı", *75 Yılda Çarkları Döndürenler*, Oya Baydar ve Gülay Dinçel (ed.), Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul, ss. 179-195.

— Koray, Meryem, Sevda Demirbilek ve Tunç Demirbilek (1999) *Gıda İşkolunda Çalışan Kadınların Koşulları ve Geleceği*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.

— Kümbetoğlu, Belkıs (1999). ""Ev İşçileri" ve Yeni Yasal Çerçeve", *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt.10, Sayı.33, ss.27-47.

— Onaran, Özlem (1999). *The Wage Setting Mechanism in Private Manufacturing Industry and Its Effect on The Labor Market in Turkey*, İstanbul Teknik Üniversitesi, İşletme Mühendisliği Tartışma Yazıları, İstanbul.

— Piyal, Bülent (1999). "Çocuk İşgücü", *75 Yılda Çarkları Döndürenler*, Oya Baydar ve Gülay Dinçel (ed.), Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul, ss.281-289.

— Ruben, Eser Biton (1999). "Türkiye'de Sanayileşmenin İstihdam Etkileri ve Sektörler Arası Bağların İncelenmesi", *Ekonomide Durum,* Sayı. 6, Güz, Türk-İş Araştırma Merkezi, Ankara.

— Suiçme, Halit (1999). "Türkiye ve Avrupa Birliği'nde Ücret ve Verimlilikler", *Türk-İş '99 Yıllığı-II,* Türk-İş yayınları, Ankara.

— Şahabetttinoğlu, Murat (1999). "Ücret İstatistiklerinde Ücret Alt Bileşenlerinin Sınıflandırmaları ve Zaman İçindeki Yansımaları," *İşgücü Piyasası Analizleri 1998(I)*, DİE, Ankara.

— Tansel, Aysıt (1999a). *Public-Private Employment Choice, Wage Differentials and Gender in Turkey,* Economic Growth Center Yale University, Discussion Paper, No.797.

— Tansel, Aysıt (1999b). "Türkiye'de Özelleştirme Nedeniyle İşten Çıkartılan İşçiler. Çıkarılma Öncesinde ve Sonrasında Durum", *Türk-İş '99 Yıllığı-II,* Türk-İş Yayınları, Ankara.

— Taymaz, Erol (1999). "Trade, Liberalization and Employment Generation: the Experience of Turkey in 1980s", Middle East Technical University Economics Research Center Working Paper, No.1999-11, Ankara.

— TÜSİAD (1999). *Türkiye'nin Fırsat Penceresi Demografik Dönüşüm ve İzdüşümleri*, Yayın No.TÜSİAD-T/97, 10-128, İstanbul.

— Voyvoda, Ebru ve A. Erinç Yeldan (1999). "Patterns of Productivity Growth and the Wage Cycle in Turkish Manufacturing", Bilkent University Department of Economics Discussion Papers, Sayı. 99-11.

— Yeldan, Erinç ve Ahmet Köse (1999). "Makroekonomik Politikalar Açısından Türkiye Emek Piyasasının Çözümlenmesi", Bulutay 1999a içinde, ss. 157-183.
— Yeldan, Erinç ve Ebru Voyvoda (1999). "Türk İmalat Sanayiinde İşgücü Üretkenliği ve Ücretlerin Gelişimi", *Türk-İş '99 Yıllığı-II,* Türk-İş Yayınları, Ankara.
— Yentürk, Nurhan (1999). "Türk İmalat Sanayiinde Ücretler, İstihdam ve Birikim", *Türk-İş '99 Yıllığı-II,* Türk-İş yayınları, Ankara.
— White, Jenny, B. (1999). *Para İle Akraba. Kentsel Türkiye'de Kadın Emeği*, (çev: Aksu Bora), İletişim Yayınevi, İstanbul, White 1994'ün çevirisi.
— Zenginobuz, Ünal (1999). "Türkiye'de Emekten Alınan Vergilerin Refah Maliyeti ile İlgili Bazı Tahminler", Bulutay 1999a içinde, ss. 133-155.

2000

— Akhun, İlhan (2000) *Kız Çocuklarının Mesleki Eğitime ve İstihdama Yönelimleri*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Aziz, Aysel (2000) *Kırsal Alanda Kadının İstihdama Katılımı*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Bekata Mardin, Nur ve Ayşe Mutaf Tulun (2000) *Sağlık Sektöründe Kadın*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Eyüboğlu, Dilek, Gülten İncir, Nurdan Ilgaz, Erdemir Fidan ve Yücel İnce (2000). *Bankacılık Sektöründe Cinsiyete Dayalı Ayrımcılık*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Eyüboğlu, Ayşe, Şemsa Özar ve Hülya Tufan Tanrıöver (2000). *Kentlerde Kadınların İş Yaşamına Katılım Sorunlarının Sosyo-Ekonomik ve Kültürel Boyutları*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Günlük-Şenesen, Gülay ve Şemsa Özar (2000) *Kadın İstihdamı için Yeni Perspektifler ve Kadın İşgücüne Muhtemel Talep*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.
— Onaran, Özlem (2000). "Labor Market Flexibity During Structural Adjustment in Turkey", İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Mühendisliği Tartışma Yazıları, No.00/1, İstanbul.
— Onaran, Özlem ve Nurhan Yentürk (2000). "The Distribution of Income between Wages and Profits in Turkish Private Manufacturing Industry. Which One is Rigid: Wages or Profits? ", İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Mühendisliği Tartışma Yazıları, No.00/2, İstanbul.
— Onaran, Özlem (2000). "The Effect of Trade Liberalisation on Labor Demand in Turkish Manufacturing Industry", İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Mühendisliği Tartışma Yazıları, No.00/3, İstanbul.
— Tufan-Tanrıöver, Hülya ve Ayşe Eyüboğlu (2000) *Popüler Kültür Ürünlerinde Kadın İstihdamını Etkileyebilecek Öğeler*, T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Ankara.

İşgücü piyasaları ve uluslararası işbölümünde uzmanlaşmanın mekansal boyutları: 1980 sonrası dönemde Türkiye imalat sanayii*

*Ahmet Haşim Köse** ve Ahmet Öncü****

Giriş

Çok genel bir düzeyde ifade edilirse, bu yazı her şeyden önce Türkiye ekonomisini türdeş bir bütün olarak soyutlamanın kuramsal ve ampirik açıdan geçerli bir kavrayış olup olmadığını sorguluyor. Bu yönelimi ile yazı, *Toplum ve Bilim*' in 77. sayısında (Yaz 1998) yayınlanmış olan "Dünya ve Türkiye Ekonomisinde Anadolu İmalat Sanayi" adlı çalışmamızda ileri sürdüğümüz iddiaların bir uzantısı niteliğini taşıyor. Söz konusu çalışma *Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği*'nin düzenlediği *97 Sanayi Kongresi* için dört kenti (Konya, Gaziantep, Denizli, Edirne) içerecek şekilde işletme düzeyinde toplanmış bir örnekleme dayanılarak gerçekleştirilmişti. Bu yazıda, Anadolu sanayi oluşumuna yönelik daha önceki tezlerimizi Türkiye imalat sanayii üzerine derlenen sektörel verilerle genişletiyor ve işgücü piyasalarının reel ekonomi üzerindeki belirleyici etkisini vurgulayan kuramsal bir çerçeve içinde yeniden değerlendiriyoruz. Bu amaçla, ulusal ekonomilerin uluslararası işbölümündeki konumlarının, işgücü piyasalarının kurumsallaşma tarzından doğrudan etkilendiği önermesinden yola çıkarak, Türkiye ekonomisinde 1980'li yılları izleyen dönemde işgücü piyasalarında meydana gelen kurumsal dönüşümlerin imalat sanayii üzerindeki yapısal etkisini mekânsal farklılaşmayı dikkate alarak belirlemeye çalışıyoruz.

Toplum ve Bilim'in 77. sayısında yayınlanan yazıdan bu yana Türkiye'de

(*) Bu yazıya değerli katkılarından dolayı Fuat Ercan, Erinç Yeldan, Melih Güneş ve Çiğdem Yalçın'a teşekkür ederiz.

(**) Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü.

(***) Sabancı Üniversitesi, Yönetim Bilimleri Fakültesi.

önemli değişimler yaşandı. Hiç kuşkusuz, bu değişimlerin başında Aralık 1999'da kamuoyuna duyurulup, Ocak 2000'de uygulamaya konulan istikrar programı geliyor. Programın işgücü piyasalarındaki esnekleşmeyi hızlandırma yönünde bir eğilim sergilediği, örgütlü emek cephesini baskı altına alma tavrından izlenebiliyor. Bu yazıda sunulan kuramsal çerçeve ve ampirik gözlemler temel alındığında, bu politikanın Türkiye ekonomisinin uluslararası işbölümündeki mevcut konumunu (yani düşük katma değerli emek yoğun sanayilerde uzmanlaşma konumunu) pekiştiren bir tercih olduğu açığa çıkıyor. Bu anlamda bu yazıyı, istikrar programının (ve bu anlamda kapitalist dünya sisteminin) bir eleştirisi olarak okumak da mümkün. Eleştirinin ana vurgusu, ortodoks istikrar programlarının işgücü piyasalarını kısa dönemli bir uyum arayışının merkezine yerleştirmesi ve böylelikle bu piyasalardaki kurumsal değişimlerin reel ekonomi ile olan bağlantılarını neredeyse tümüyle göz ardı etmesidir. Bu nedenle yazının, kısa dönemli istikrar arayışları üzerine oluşturulan programların uzun dönemli sonuçlarının kavranmasında önemli açılımlar sunacağını düşünüyoruz. Bu açıdan bakıldığında yazı bir hatırlatmada bulunuyor: İşgücü piyasaları, iktisat söyleminde toplumsal yaşamın gerçek müdahillerini kapsayan tek soyutlama düzeyini oluşturur. Bu piyasalara müdahale, toplumsal ilişkiler üzerinde doğrudan bir etki yaratarak kurumsal yapıda dönüşümlere yol açar ve böylelikle toplumsal değişim ve gelişme sürecine damgasını vurur.

Kuramsal çerçevemizi politik iktisadın iki önemli perspektifinden hareketle kurguluyoruz. Bu perspektiflerden ilki, bir grup Fransız politik iktisatçının Fordizmin krizini çözümlemek üzere geliştirdikleri *iktisadi düzenleme* yaklaşımıdır (Brenner ve Glick, 1991; Jessop, 1990). Düzenleme yaklaşımının ileri sürdüğü, kapitalist kalkınmanın toplumsal ve kurumsal etkenlerce şekillendiği ve bu etkenlerin toplumsal sınıf ilişkileri ve politik mücadelelerin özgün oluşma biçimine bağlı olarak *tarihsel* belirlendiği görüşünü benimsiyoruz. Bu yaklaşıma dayanarak, işgücü piyasalarındaki ilişkilerin ve bunların örgütlenme biçimlerinin düzenleme tarzının, diğer kurumsal öğeleriyle (örneğin, para ve finans sistemi, şirketler arası rekabet, yatırım ve teknoloji seçimi, makroekonomik yönetim süreçleri ve uluslararası işbölümündeki konumlanış vb.) karşılıklı etkileşim içerisinde olduğunu veri alıyoruz. Kuramsal çerçevemizi besleyen ikinci perspektif ise Wallerstein (1974) tarafından geliştirilen ve kapitalizmi küresel bir sistem olarak kavrayan *Kapitalist Dünya Sistemi* yaklaşımıdır. Bu yaklaşım, herhangi bir ulusal ekonominin dünyanın geri kalan bölgelerinden bağımsız ele alınamayacağına dair vurgusuyla, uluslararası işbölümünün mikro temellerini aydınlatacak kavramsal araçlar sunmaktadır. *Küresel Mal Zincirleri* yazını çerçevesinde gelişen bu sorgulama, dünya yatırım, üretim ve ticaretinin bölgeler arasında nasıl dağılmakta olduğunu, işletme düzeyindeki karar süreçlerini inceleyerek belirlemeye çalışmaktadır. Nihai mallar temelinde sürdürülen bu incelemeden çıkarılan sonuçlar sektörel düzeyde toplulaştırılınca, ulu-

sal ekonomilerin dünya ekonomisindeki konumlanışını belirleyen kurumsal etkenler hakkında zengin ipuçları elde edilebilmektedir.

Yazının izleyen bölümlerinde ilk önce kuramsal çerçeveyi tanıtıyoruz. Daha sonra 1980'li yılları izleyen dönemde, Türkiye'deki işgücü piyasalarında gözlenen gelişmelere yoğunlaşıyor ve kuramsal çerçeveden hareketle bu gelişmelerin reel ekonomiye olası etkileri hakkında önermeler oluşturuyoruz. Daha sonra Türkiye imalat sanayiinin küresel üretim sistemleri içerisinde hangi tür mal zincirlerine yoğunlaştığına bakarak, önermelerimizin geçerliliğini değerlendiriyoruz. Bu bağlamda, Türkiye imalat sanayiinde gözlenen mekânsal farklılaşmanın toplumsal ve politik nedenlerini iç ve dış etkenler açısından ayrıştırıyor ve tartışmaya açıyoruz.

Küresel mal zincirleri: Uluslararası işbölümünün mikro temelleri

Son zamanlarda "küresel sistem" deyimi "uluslararası sistem" deyiminin yerine kullanılmaya başlandı. Bu kavramsal değişim, ulus devlet ve ulusal toplumlardan bağımsız olduğu söylenen küreselleşme sürecinin, uluslararası ilişkilere indirgenemeyeceği iddiasından kaynaklanmaktadır. Politik iktisat yazınında öne çıktığı şekliyle küresel sistemi yaratan temel etken, ekonomik bir sistem olarak modern kapitalizmin bizatihi kendi tarihsel oluşumunda ortaya çıkmış olan kapitalist üretim rasyonalitesidir. Wallerstein'ın (1974, 1996) öne sürdüğü gibi, sınırsız birikim güdüsüne göre örgütlenmiş olan modern kapitalizm, ulusal değil küresel bir düzlemde kendisini yeniden üretmekte ve sisteme hakim olan merkez bölgeler ile bunlara bağımlı olan çevre bölgelerde yer alan devletler arasındaki ilişkilerin politik yapısı üzerinde doğrudan etkilerde bulunmaktadır. Wallerstein'ın Kapitalist Dünya Sistemi yaklaşımı, temel varsayımları ve önermeleri açısından ciddi eleştiriler almış olmakla birlikte, kapitalizmin son çeyrek yüzyılda çok uluslu şirketler aracılığıyla bütünleşmiş bir küresel ekonomiye dönüşmesi ile yeniden önem kazanmış ve üretimin küreselleşmesi olgusunu açıklamaya yönelen tartışmalara kavramsal araçlar sunmuştur.

Söz konusu kavramsal yapıyla diyalog kuran analitik açılımlardan bir tanesi "Küresel Mal Zincirleri" (bundan sonra MZ) yaklaşımıdır (Gereffi ve Korzeniewicz, 1992). MZ kavramlaştırması Hopkins ve Wallerstein tarafından geliştirilmiş olup, sonucunda nihai bir malın üretildiği emek ve üretim süreçleri ağı ya da şebekesi anlamında kullanılmaktadır. Bu yaklaşım temel olarak üç ana soruya cevap aramaya yönelmektedir: (1) Analiz edilen nihai malın bulunduğu sektör/endüstri nasıl örgütlenmiştir ve bu ağda yer alan şirketler (birimler) arasındaki ilişkiler nasıl yönetilmektedir? (2) Üretimin belirli aşamaları ve/veya süreçleri niçin belirli bölgelerde gerçekleşmektedir? (3) Üretim sürecinde yaratılan ekonomik artık, ulusal ekonomiler ve şirketler arasında nasıl dağıtılmaktadır?

Yaklaşımın konumuz açısından ilginç olan sorgulama alanları ilk iki soru etrafında şekillenmektedir. Yani, sektörel üretim dünya ölçeğinde nasıl örgütlenmekte ve ulusal ekonomilere nasıl dağılmaktadır. Başka bir deyişle ulusların hangi işlerde ağırlıkla uzmanlaşacağı ve bu işleri nasıl örgütleyeceği soruları konumuz açısından öne çıkmaktadır. Bu sorulara verilen yanıtların işaret ettiği bir gerçek, zincirlerin uluslararası örgütleyicisinin çok uluslu şirketler (bundan sonra ÇUŞ'ler) olduğudur.

Araştırmalar ÇUŞ'ler tarafından yönetilen iki tür zincir örgütlenmesinin varlığını ortaya çıkartmıştır (Gereffi, 1994; Lee ve Cason, 1994; Kook ve Lee, 1994; Korzeniewicz, 1994): *Üretici Şirket Yönetiminde Mal Zincirleri* (ÜYMZ) *ve Satın Alıcı Şirket Yönetiminde Mal Zincirleri* (SYMZ). ÜYMZ'lerde ÇUŞ'ler, üretimin tüm geri ve ileri bağlantı ilişkilerini kontrol ederek, zincirin bütün halkaları üzerinde belirleyici yetki ve güce sahip olmaktadır. Bu örgütlenme dünyanın değişik bölge ve ekonomilerine yayılmış olan çok sayıda şirketin dikey olarak entegrasyonu ile oluşan hiyerarşik bir yapı olup, yönetim ÇUŞ'lerin merkezinde toparlanmaktadır. Bu tür zincirlere ağırlıkla, "farklılaşmış ve bilim temelli mallar" sektörlerinde sınıflandırılan bilgisayar, uçak, otomobil, elektrikli makineler vb. yüksek katma değerli malların üretiminde rastlanmaktadır.[1] Bu tür malların üretim ağında yer alan şirketlerin emek süreçlerinin örgütlenmesi yerel olduğu kadar belki bundan daha fazla onları denetleyen merkez şirketin yönetim sistemlerine göre biçimlenmektedir. Aslında bu zincirin en kritik yönetim sorunu, ürünün farklı bölgelere dağıtılmış olan bileşenlerinin (halkaların) sahip oldukları farklı emek süreçlerinin örgütlenmesini, merkez şirketin yönetim/organizasyon stratejisine uyumlu bir tarzda gerçekleştirebilme sorunu oluşturmaktadır. Başka bir deyişle, zinciri oluşturan halkalar arasında emek kontrol rejimleri açısından doğabilecek uyumsuzlukların, merkez şirketin üretim, dağıtım ve pazarlama stratejilerini olumsuz yönde etkilememesi için yoğun bir yönetsel çaba harcanmaktadır. Bu çabanın önemli bir sonucu zincirde yer alan şirketlerin ortak bir sanayi paradigmasına doğru evrilmeleridir.

Gerçekten de *Ulusal Yönetim Sistemleri* (Whitley, 1992; Whitley ve Kristensen, 1997; Hollingsworth, 1998) yaklaşımını temel alan araştırmaların bulgularından çıkarılabilecek ilginç bir gözlem, otomotiv gibi ÜYMZ'lerin hakim olduğu küresel üretim sistemlerinde -her ne kadar ulusal sistemlerden kaynaklanan farklı sanayi paradigmaları bir arada bulunabilse de- öne çıkan sanayi paradigmasının, Piore ve Sabel'in (1984), post-Fordist olarak niteledikleri döneme (1970 sonrası) damgasını vurduğunu ileri sürdükleri "esnek uzmanlaşma paradigması" ile yakın benzerlikler taşımasıdır. Hatırlanacağı gibi Piore ve Sabel'in

1 Bu yazıda kullanılan imalat sanayii sektör ve alt-sektör tasnifini gösteren tablo yazının sonuda ek olarak sunulmuştur.

kavramlaştırmasında esneklik, üretim sistemlerinin yapısını nitelemek için kullanılmaktadır. Bu yaklaşımda esnek üretim sistemlerinden kastedilen, bilgi teknolojileri ve bunların farklılaşmış ürünleri üretmek üzere kullanılabilmesini mümkün kılan genel amaçlı makineler ile bu makineleri etkin olarak kullanabilecek düzeyde bilgi ve beceriye sahip olan eğitilmiş işgücünün bileşimidir. Uzmanlaşma ise bu yaklaşımda, ürün piyasalarının yapısını nitelemek için kullanılmaktadır. Kitlesel piyasalar pek çok uzmanlaşmış piyasaya bölünmekte ve böylelikle tüketicinin farklılaşmış tercihlerini piyasalara sunmak mümkün olabilmektedir. Bu durum zincirde yer alan şirketlerin "müşteri odaklı" yönetim ve organizasyon modellerini (örneğin, toplam kalite yönetimi, kalite çemberleri, yalın üretim ve yönetim sistemleri vb.) uygulayabilmesini gerektirmektedir. Herhangi bir şirketin bu tür bir uygulamaya geçebilmesi ise ulusal işgücü piyasasından, müşteri odaklı yönetim/organizasyon modelinin gereksindiği vasıftaki işgücünü temin edebilmesine ve arzulanan yönetsel değişimi gerçekleştirebilmesine bağlıdır. Bu nedenle, herhangi bir ulusal şirketin aranan nitelikteki işgücünü temin etme ve yönetim değişimi konusundaki başarısızlığı ÜYMZ örgütlenmelerine katılmasını engelleyici bir rol oynayabilir.

MZ yazınında ikinci bir tür örgütlenme olarak belirtilen SYMZ'lerde ÇUŞ'ler markalar yaratarak, bu markaların isimlerini taşıyacak ürünlerin tasarım, pazarlama ve dağıtım süreçlerini merkezde toplamakta, malların üretimini ise ürünün tüm niteliklerini tanımlayan sözleşmeler ile genellikle periferide yer alan ihracatçı ülkelerdeki şirketlere çoğu zaman fason anlaşmalar yoluyla taşımaktadırlar. Bu örgütlenmeyi ÜYMZ'lerden ayırt eden özelliklerinden biri, merkez şirketin ürünün nitelikleri dışında zincirde yer alan şirketler üzerinde doğrudan belirleyici, denetleyici bir etki ve talebinin bulunmayışıdır. Başka bir deyişle bu örgütlenmenin oluşturduğu şirketler topluluğu dikey bir entegrasyona sahip değildir. Bu türden bir ilişki söz konusu örgütlenmenin hiyerarşik bir yapıya sahip olmadığı anlamına gelmez. Nitekim SYMZ örgütlenmesinin doğrudan bir sonucu olarak yaratılan artığın büyük bir kısmı, tasarım, pazarlama ve dağıtımı kontrol eden merkez şirkette kalmaktadır. Kaldı ki merkez şirket, üretim şirketleri üzerinde doğrudan bir talepte bulunmasa da nihai ürünün hangi yerel koşullarda üretileceğine karar vererek üretici firmalar ve mekânlar üzerinde bir güç ilişkisi kurmaktadır.

SYMZ'ler üzerine yapılan araştırmalar bu tür örgütlenmenin ağırlıkla kaynak ve emek yoğun olan giyim, ayakkabı, oyuncak, ev içi mallar, doğrudan tüketiciye yönelen elektronik eşya ve el sanatlarını içeren mobilya ve süsleme gibi malların yer aldığı sektörlerde mevcut olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sektörlerin ortak özelliği, düşük beceri, teknoloji ve sermaye kullanımının yaygın oluşudur. Özellikle, tekstil, giyim ve ayakkabı, oyuncak ve spor aletleri, ağaç ve kağıt ürünleri ve metal olmayan maden ürünlerinde kullanılan teknoloji ve işgücü becerisi genellikle yerel zanaat üretiminin yapısına bağlı olarak belirlen-

mektedir (UNCTAD, 1996: 116). Bu sektörlerde üretimin gerçekleşmesi için işgücünün yeni beceriler kazanması, mevcut teknolojik sistemler ile yönetim/organizasyon yapılarının geliştirilmesine ihtiyaç duyulmamaktadır. Tipik olarak küçük işletmeciliğin yaygın olduğu bu sektörlerde işgücü arz esnekliği çok yüksek olup, ücret düzeyleri düşüktür. Teknolojinin, işletme yapıları ve gereksinim duyulan işgücünün özellikleri düşünüldüğünde, bu sektörlerde öne çıkan emek kontrol rejiminin daha çok piyasa ve doğrudan (basit) kontrol rejimlerinin bir bileşimini içerdiği söylenebilir.[2] Bu nedenle, SYMZ'leri örgütleyen ÇUŞ'lerin niteliksiz işgücü arzı fazlasına sahip olan az gelişmiş ülkeleri üretim bölgeleri olarak tercih etmesi şaşırtıcı bir durum değildir. Kaldı ki, bu tür ülkelerde -buralarda sendikalar gelişmemiş ya da güçsüzleştirilmiş olduğundan- doğrudan emek kontrol rejimlerini görece daha az emekçi direnciyle karşılaşarak uygulayabilmek mümkün olmaktadır.

Kriz karşısında hücum ve savunma stratejileri: Uluslararası işbölümünün makro belirlenimi

Yukarıdaki mikro çözümleme, Düzenleme Okulu'nun önemli temsilcilerinden Alain Lipietz'in (1997) post-Fordist dönemde uluslararası işbölümünün oluşumunu açıklayan yaklaşımı ile birlikte değerlendirildiğinde, ulusal sanayi yapılarının belirlenmesinde -ÇUŞ'lerin rasyonelleri dışında- politik düzenleme tarzlarının biçimlendirdiği yerel kurumsal ortamların çok önemli bir rol oynadığı ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda Lipietz, Fordizmin krizine çözüm arayışlarında ortaya çıkan ve ülkeden ülkeye farklılık sergileyen politik tercihlerin krize yönelik teşhislerini ve sanayi örgütlenmesinin yeniden yapılanması üzerine geliştirilen strateji formülasyonlarını değerlendirerek, kriz sonrasında ülkelerin emek-sermaye ilişkisinde ne tür bir patika içerisinde yer aldıklarını açıklamaya yöneliyor. Bir başka deyişle, en genel anlamda işgücü piyasalarının kriz sonrasında geçirdiği kurumsal dönüşümlerin arkasında yatan politik süreçleri ülkeler düzeyinde inceliyor.

1980'lerde Fordizm krizinin arz yönlü bir kriz olduğu hakkında bir anlayış genel anlamda kabul gördü. Öyle ki, yaşanan kriz arz krizi olarak tanımlandı. Lipietz'e göre bu anlayış birliğine rağmen krizden çıkış yolunun teşhisinde ortak bir görüş belirmedi. Sanayileşmiş merkez ülkeler düşünüldüğünde, özellikle Alman ve Japon ekonomilerinde faaliyette bulunan şirketler, krize karşı üretim sistemlerinin yeniden organize edilerek çalışanlar üzerindeki doğrudan

2 Emek kontrol rejimleri üzerine gelişen yazında temel olarak beş ayrı tarzda kontrol rejiminin varlığından söz edilmektedir. Bunlar kafa/kol emeği ayrımına dayanarak emekçiler üzerinde doğrudan kontrolü içeren basit kontrol rejimi dışında, bürokratik, teknolojik, kültürel ve piyasa kontrol rejimleridir. Bürokratik, teknolojik ve kültürel kontrol rejimlerine yüksek katma değerli üretim süreçlerinde rastlanılmaktadır. Bakınız Tilly ve Tilly (1994); Edwards (1979) ve Atkinson (1986).

(basit) kontrolün kaldırılıp (ya da azaltılıp), bu sorumluluğun büyük ölçüde çalışanlara devredilmesi (*Toyotizm*, *Kalmarizm* gibi) stratejisine yöneldiler. Bu türden bir yönetim ve organizasyon uygulamasıyla üretkenliğin artacağı ve böylece maliyetleri düşürerek, kârlılığın yükseleceği görüşünü savundular. Bu tercihe paralel bir gelişme, bu türden merkez ülkelerde refah devletinin işgücü piyasasına yönelik kurumsal ve yasal düzenlemelerini korumak oldu. Böylece işveren ve işçi örgütleri ile devlet, krizin maliyetlerini paylaşma ve krizi aşma yönünde yeni bir toplumsal kontrat etrafında ortaklığa gitti.

Almanya ve Japonya'nın krize karşı *hücum stratejisini* benimsemelerinin aksine, özellikle ABD, Kanada ve İngiltere *savunma stratejilerine* yöneldiler. Bu türden merkez ülkelerde şirketler genel olarak çalışanlar üzerinde kurmuş oldukları doğrudan kontrolden vazgeçmediler. Tam tersine emek süreçlerini daha da rasyonelize ederek kafa/kol emeği ayrımını (*Taylorizm*) derinleştirdiler. Bu süreçte refah devletinin çalışanlara sağlamakta olduğu sosyal güvenliğe ilişkin bir çok hizmet ya kesintiye tâbi tutuldu ya da tümüyle tasfiye edildi. İşgücü piyasalarında ise yeni yasal ve kurumsal düzenlemelere gidilerek sendikalar güçsüzleştirildi. Böylelikle de ücret ilişkisinde (iş kontratlarında) esnekleşme ön plana çıkarıldı.

Bu tercihlerin sonucunda, 1980'li yılların ortalarına değin ulusal ekonomilerin performansları değerlendirildiğinde, ABD, İngiltere ve Kanada'nın oluşturduğu ikinci grubun güç kaybettiği, Almanya ve Japonya'nın oluşturduğu birinci grubun ise ulusal ekonomik performanslarını iyileştirdikleri gözlemlendi. Lipietz'e göre bu durumun en önemli nedeni, Almanya ve Japonya ile kıyaslandığında, ikinci grup ülkelerin uluslararası işbölümünde daha düşük katma değer üreten sektörlerde uzmanlaşma eğilimleri göstermelerinden kaynaklanmaktadır. Bu gözlemden hareketle Lipietz (1997:16-17), 1980 sonrası dönemde ortaya çıkan uluslararası işbölümünün oluşumunu açıklayabilmek amacıyla "tersine çevrilmiş (*transposed*) Ricardogil karşılaştırmalı üstünlükler teorisi" olarak adlandırdığı bir yaklaşım sunmaktadır. Bu yaklaşıma göre, *kriz karşısında savunma stratejilerine bağlı kalarak işgücü piyasalarında esnekleşmeye yönelen ülkeler, emek yoğun sanayilerde yoğunlaşırken, hücum stratejilerini benimseyerek işgücü piyasalarını esnekleştirmeyen buna karşın üretim ve organizasyon yapılarını esnekleştirebilmeye olanak sağlayan kurumsal düzenlemeleri gerçekleştiren ülkeler, teknoloji yoğun ileri sanayilerde yoğunlaşmaktadırlar.*

Lipietz'in işgücü piyasalarının kurumsallaşma tarzı ile sanayi yapısı arasında kurduğu ilişkiyi, yukarıda özetle tanıtılan MZ yaklaşımı açısından değerlendirecek olursak, işgücü piyasalarını esnekleştiren ülkelerin SYMZ'ler için cazip mekânlar olarak belirdiklerini ileri sürebiliriz. Daha önce belirtildiği gibi emek yoğun sektörlerde örgütlenmekte olan SYMZ'ler çalışanlar üzerinde doğrudan denetim kurulabilmesine imkan sağlayacak yasal ve kurumsal düzenlemelerin mevcut olduğu ulusal ortamları tercih etmektedir. Bu durumun aksine, tekno-

loji yoğun "bilim temelli ve farklılaşmış mallar" sektörlerinde örgütlenmekte olan ÜMYZ'ler ise işgücünün nitelikçe gelişmesine olanak sağlayan ulusal ortamlara yönelmektedir. Bu tür ortamlarda iş yasaları, çalışanların örgütlenmesine ve ekonomik ve demokratik haklarını geliştirmelerine olanak sağlayacak yapıdadır. Endüstri ilişkileri açısından genellikle sendikalar ile işveren örgütleri sanayi ve istihdam politikalarının belirlenmesinde ortak karar almakta ve devlet sosyal güvenlik kurumlarıyla bu ilişkiyi pekiştiren ve geliştiren hizmetler sunmaktadır. Kısacası söz konusu bu türden bir ulusal ortam, daha önce vurguladığımız gibi, SYMZ'ler için dezavantajlı olurken, ÜYMZ'ler için avantajlı olmaktadır.

Periferide krize karşı savunma stratejisi: Türkiye örneği

Türkiye 1960'lı yılların başından 1970'lerin sonuna değin süren ithal ikameci bir kalkınma süreci yaşadı. Planlı kalkınma olarak adlandırılan bu süreçte devlet, bir yandan uzun dönemli sanayileşme stratejilerinin oluşturulmasında, diğer yandan da üstlendiği üretim ve yatırım işlevleri ile bu stratejilerin hedeflerinin gerçekleşmesinde aktif bir rol oynadı. Kamu girişimciliği önderliğinde (yönlendiriciliğinde) şekillenen bu dönemde ilk olarak, tüketim ve ara mallarda ve ardından da yatırım mallarında ithal ikamecilik hedeflenerek, tarım-dışı sektörler lehine hızlı bir yapısal dönüşüm gerçekleştirildi (Şenses, 1989; Köse, 1992; Eser ve Eser, 1995). Nitekim, tarımın ulusal gelir içindeki payının giderek azaldığı tüm bu dönemde, imalat sanayii üretim artışları ulusal gelirden daha hızlı artarak ekonomide çeşitlenmiş bir sanayi yapısının kurulmasına olanak sağladı. Ancak büyük ölçüde iç pazarı hedefleyen bu strateji, 1970'li yılların sonuna gelindiğinde tüm dünyada yaşanan krizin de etkisi ile kesintiye uğrayarak, ekonomik ve toplumsal olarak sürdürülemez bir duruma düştü.

Çalışanlar açısından değerlendirildiğinde bu dönem genel olarak ekonomik, sosyal ve politik hakların anayasal olarak güvence altında geliştiği yıllar oldu. Nitekim işçi sınıfı ilk defa, 1963 yılında, yasal grev ve toplu sözleşme haklarını kazandı ve bu haklarını etkin olarak kullanarak önemli ekonomik ve toplumsal kazanımlar elde etti (Çetik ve Akkaya, 1999; Koç, 1998).[3] Ekonomideki ortalama reel ücretlerin 1963-76 arasında yaklaşık olarak %50 düzeyinde artmış olması bu kazanımların en somut örneğidir. Diğer taraftan, büyüme ve sermaye birikim süreçlerinin büyük ölçüde yurtiçi talep artışlarına dayandığı bu dönemde, çalışanların elde ettikleri haklar mevcut birikim rejiminin mantığıyla da uyumlu bir yapı sergilemiştir. Ekonomide köklü bir yapısal değişimin yaşandığı 1962-77 dönemi söz konusu özelliği nedeniyle istihdam ve ücret poli-

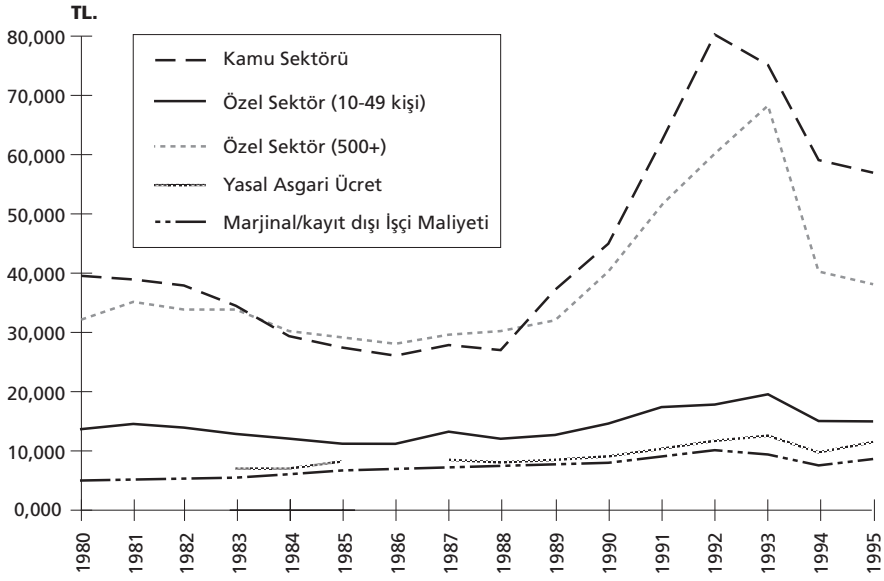
3 1962 yılında %30.3 olan sendikalı işçi oranı (307.839 kişi), 1977 yılında yaklaşık olarak %80'e yükselmiştir (yaklaşık 1.500.000 kişi). Yine, 1963 yılında bu kitlenin ancak %3.2'si toplu sözleşmeden yararlanırken, bu oran 1976'da %30'lara yükselmiştir (Çetik ve Akkaya, 1999: 56-57).

tikalarının çalışanların haklarına saygılı bir refah devleti anlayışı ile bağdaştırılabildiği bir dönem olmuştur (Türel, 1993: 242).

Hızlı bir sanayileşme deneyiminin yaşandığı bu sürecin sanayi coğrafyası açısından etkisi ise bazı mekânların sanayi kentleri olarak ortaya çıkmasıdır (*İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Eskişehir, Adana, Kayseri, Kocaeli*). Söz konusu kentler, sanayinin yanında hizmet sektörünün geliştiği, formel (kayıtlı) emeğin yanında marjinal (kayıtsız) emeğin istihdam olanakları bulabildiği ve hızlı nüfus artışının da etkisiyle, giderek büyüyen bir yedek işsizler topluluğunu içinde barındıran, "geleneksel sanayi kentleri" nitelemesini kazandılar. Bu olguyla birlikte Türkiye toplumsal yapısı bir tarafı hızla sanayileşip kalkınan, görece gelişmiş kentsel mekânların bulunduğu, diğer tarafta ise daha çok tarımın ve zanaat tipi üretimin belirleyici olduğu sanayi öncesi yapıları içeren bir coğrafya olarak ikili bir görünüm kazandı.

1980 yılı Türkiye toplumu için hem mevcut ekonomik modelin ve hem de siyasal yapının terk ediliş yılı oldu. İthal ikameci kalkınma paradigmasının terk edildiği bu yılı izleyerek, Türkiye "ihracat önderliğinde dışa açılma" sürecine girdi. İhracat artışlarının çeşitli uygulamalarla (sübvansiyon, vergi iadesi, vb.) teşvik edildiği bu süreçte, ithalat rejimindeki serbestleşme ve tarife oranlarının kademeli olarak düşürülmesiyle yurtiçi mal piyasaları dünya piyasalarına açıldı ve ardından 1989 yılında uluslararası sermaye hareketlerine yönelik bü-

Şekil 1
İmalat Sanayiinde Yıllık ortalama Gerçek İşgücü Maliyetleri, 1980-1995

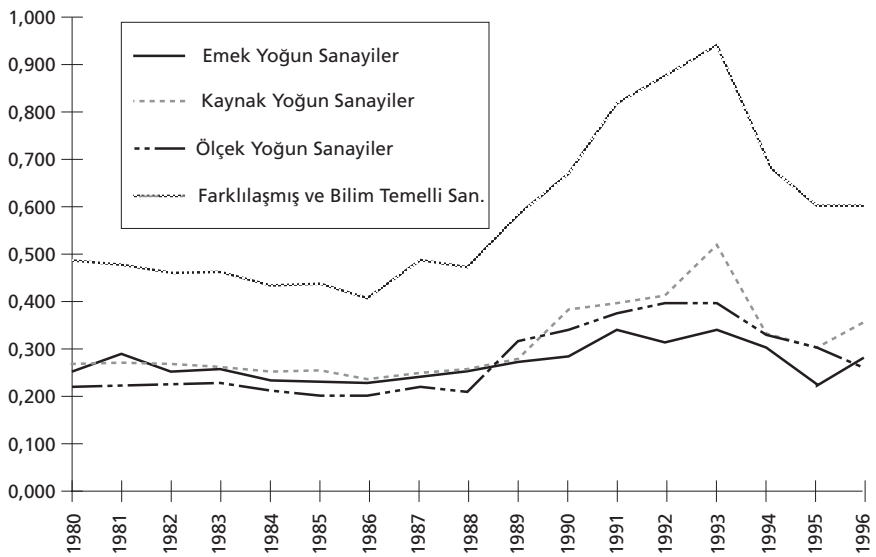


tün düzenlemelerin kaldırılmasıyla ulusal paranın konvertibilitesi sağlanarak, ekonominin tamamen "dışa açık" bir konuma girmesi sağlandı.

Bu dönüşümün ilk aşamasını temsil eden 1980-87 döneminin iktisat politikaları açısından temel özelliği, ücretlerin düşürülmesi yoluyla yurtiçi talebin daraltılması ve yurtdışı pazarlara ihraç edilecek bir artığın yaratılması oldu. Bu dönemde reel ücretler, bir yandan sendikal hareketin yasal olanaklarının giderek daraltılmasıyla, bir yandan da emeğin politik örgütlenmesi üzerine getirilen yasakların artırılması yoluyla hızla geriletilmiş ve ücretli emeğin imalat sanayii katma değeri içindeki payı 1980 yılındaki değerleri ile kıyaslandığında özel sektörde % 27.5'ten, 1987'de % 17' ye; kamu sektöründe ise % 25'ten % 13' e düşürülmüştür (Köse ve Yeldan, 1998a: 50).

Bu sürecin çalışanlar açısından en önemli etkisi 1960'lı yıllarda kazanılan sosyal hakların askıya alınarak, işgücü piyasaları üzerindeki baskıların artması oldu. Bu bağlamda ilk olarak, sendikal örgütlenmeler, grev ve toplu sözleşme hakları üzerine yasal sınırlamalar getirildi. Kamu sektöründe yeni iş sözleşmeleri yaratılarak sözleşmeli/kapsam dışı çalışanların yaygınlaştırılmasına gidildi. Sendikalaşma ve toplu pazarlık hakları sınırlandırılmış olan bu grupların ücretleri başlangıçta göreli olarak daha yüksek tutularak, kamu çalışanlarının bu statüyü kabul etmeleri teşvik edildi. Bu tür uygulamaların tümü kamu kuruluşlarında bir tür istihdam esnekliği sağlamaya yönelmekteydi.

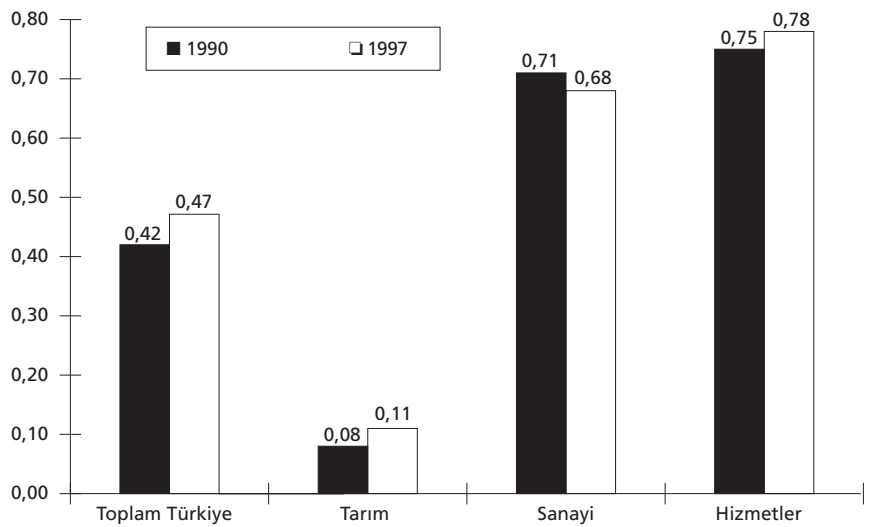
Şekil 2
Özel İmalat Sanayiinde Yıllık Ortalama Gerçek İşgücü Maliyetleri
Milyon TL. (1980 Fiyatları)



Sendikalar açısından bakıldığında ise, 1980-83 yılı grev hakkının yasaklandığı bir dönem oldu. Bunu izleyen yıllarda yeni sendikalar kanunu çıkarılarak sendikalaşma, işkolu düzeyinde örgütlenme ile sınırlandırıldı. Buna paralel olarak grev ve toplu sözleşme hakları açısından yasal sınırlamalar getirildi (Çetik ve Akkaya, 1999: 92-93). 1988 yılına gelindiğinde, bir taraftan yaklaşan seçim ekonomisinin etkisi ve diğer yandan sendikaların giderek artan baskısıyla, reel ücretleri baskı altına alan "ihracat önderliğinde dışa açılma" politikaları sürdürülemez bir hale gelerek terk edilmek zorunda kalındı. Nitekim, Şekil 1'den de izlenebileceği gibi 1988 yılı ile birlikte ücretler kamu kesiminden başlayarak yükselmeye başladı. Büyük ölçüde 1993 yılına değin sürdürülen bu eğilim, 1994 yılında ekonominin krize girmesiyle birlikte terk edilerek, ücretlerin yeniden baskı altına alındığı bir döneme girildi.

Türkiye işgücü piyasalarına ilişkin en önemli gözlemlerden birisi katmanlı bir yapıdan oluştuğudur (Köse ve Yeldan, 1998b; Bulutay, 1995; Şenses, 1996). Bu yapı tarım ve tarım-dışı sektörlerde niteliği açısından farklılık gösterse de, her iki grup açısından da belirleyici olan karakter, "formel" yani herhangi bir sosyal güvenlik sistemine kayıtlı işgücü kullanımının yanı sıra "marjinal" yani hiçbir sosyal güvencesi olmayan işgücü kullanımının da yaygın oluşudur. Buna göre 1996 yılı dikkate alındığında 12 yaş ve üzerindeki ekonomik olarak aktif nüfus (toplam işgücü) 22.9 milyon kişiydi. Bu toplamın yaklaşık 1.4 milyonu işsizdi. Bu kitlenin dışında kalan 21.5 milyon çalışan nüfusun ise yalnızca 10.7 milyonu aktif olarak sigortalıydı. Dolayısıyla, sistemde yarı-yarıya bir kaçak

Şekil 3
Sektörel Düzeyde Aktif Sigortaların İstihdam İçindeki % Payı.

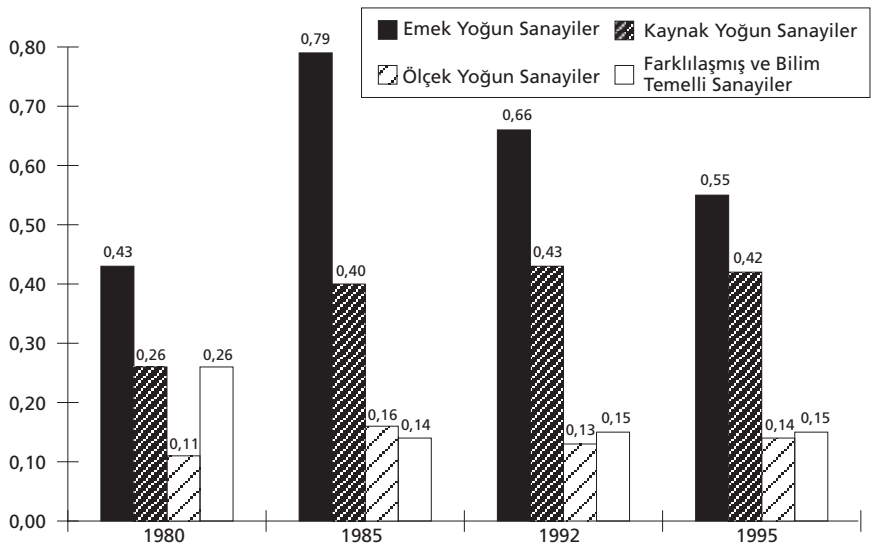


(kayıt dışı istihdam) mevcuttur. Sektörel düzeyde bakıldığında ise kayıtlı işgücü kullanımının payının sanayide % 68, hizmetlerde % 78 olduğu, tarımda ise ancak % 10 düzeyinde kaldığı gözlemlenmektedir (Şekil 3). Dahası, bu yapı 1980'li yıllarda marjinal/kayıtsız işgücü kullanımının artması ile birlikte daha da güçlenerek yapısal bir hale dönüşmüş ve işgücü piyasalarının bir bütün olarak esnekleşmesi üzerinde belirleyici olmuştur.

Bu alanda yapılan çalışmalar söz konusu olgunun resmî istatistiklerde yer alandan daha da fazla olduğunu ortaya koymaktadır (Köse ve Yeldan, 1998b; Boratav, Yeldan ve Köse, 1999). 1990'ların başında imalat sanayiinde, toplam işgücü istihdamının yaklaşık % 41'ini oluşturan marjinal işgücü kullanımının, 1999'a gelindiğinde % 46'ya yükseldiği gözlenmektedir. Bu olgunun ardındaki en önemli faktör, işverenin işgücü kullanımının sosyal maliyetinden kaçınarak, düşük ücretli ve esnek bir işgücü kullanım olanağına sahip olma isteğidir. Gerçekten de, Şekil 1'den kolayca izlenebileceği gibi marjinal işgücü ücretleri, gerek imalat sanayii ortalama formel işçi ücretlerinin ve gerekse ekonomideki yasal asgari ücret düzeyinin altında kalarak, işveren açısından önemli bir ücret tasarrufu sağlamıştır.

İmalat sanayiinin sektörel bileşimi açısından bakıldığında ise, marjinal işgücü kullanımının Türkiye'nin geleneksel olarak adlandırılan emek ve kaynak yoğun alt sektörlerinde yaygınlaştığı ve bu sektörlerde özellikle küçük işletmeciliğin egemen ücret ilişkisini oluşturduğu ortaya çıkmaktadır. Bu eğilim, ölçek ve fark-

Şekil 4
Özel İmalat Sanayiinde Sektörlere Göre Kayıtdışı İşgücü Dağılımı (%)



lılaşmış/bilim yoğun alt sektörlerde ise ancak %15'ler düzeyindedir (Şekil 4).

Özetle, yukarıdaki gözlemlerin ışığında, 1980 sonrası dönemi, Türkiye'nin sanayileşme stratejisini piyasa mekanizmasına terk ettiği, "karşılaştırmalı üstünlüklere" sahip olduğu emek ve kaynak yoğun sektörlerin rasyonellerine uygun olarak işgücü piyasalarını esnekleştirerek yeniden düzenlediği bir dönem olarak tanımlamak mümkün görünmektedir. Sendikalar Kanunu'nda yapılan değişikliklerle çalışanların örgütlenme özgürlüğüne uygulanan baskılar, grev ve toplu sözleşme haklarına getirilen kısıtlamalar, marjinal işgücü kullanımının yaygınlaşması karşısında yasal ve politik önemler alma yönünde gösterilen isteksizlik, işgücünün niteliğini geliştirmeye yönelik alt yapı ve eğitim olanaklarını artırmamak ve kazanılmış sosyal güvenlik haklarını askıya almak gibi gelişmelerin tümü Türkiye işgücü piyasalarının tercihli bir şekilde "esnekleştirildiğinin" kanıtlarıdır. Öte yandan bu tercihin uluslararası işbölümünde emek yoğun sektörlerde uzmanlaşma tercihi anlamına geldiğini yukarıdaki kuramsal tartışmaya dayanarak ileri sürebiliriz. Bu önermemizin geçerliliğini değerlendirmek üzere aşağıdaki çözümlemeyi sunuyoruz.

1980-sonrası dönemde Türkiye'nin uluslararası işbölümünde konumlanışı ve imalat sanayiindeki yapısal gelişmeler

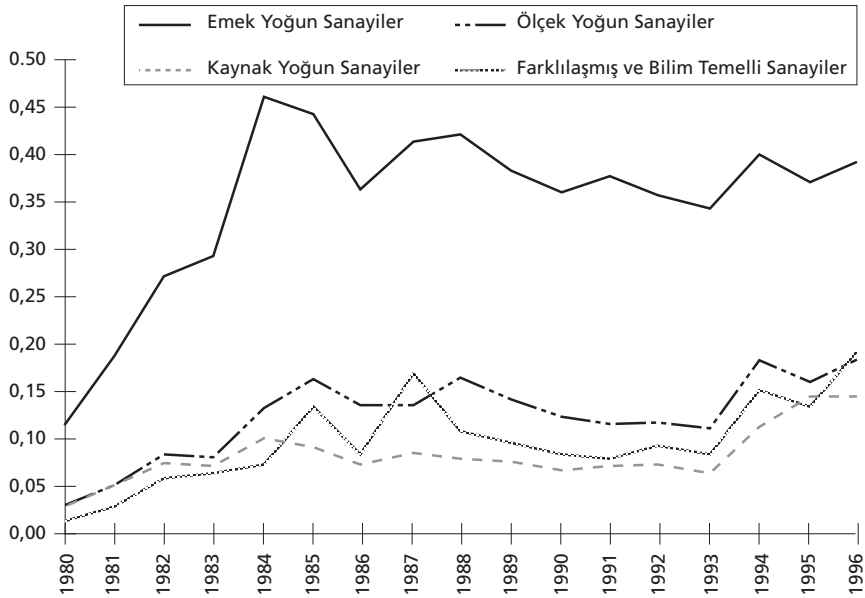
Şekil 5 ve Şekil 6'dan izlenebileceği gibi, 1980 sonrası dönemde Türkiye, ihracatının yaklaşık %70'lik bir kısmını emek ve kaynak yoğun mallarla gerçekleştirirken, farklılaşmış ve bilim yoğun mallarda neredeyse tümüyle ithal bağımlı bir yapıya sahiptir. Bu görünümüyle 1980'leri izleyen yıllarda, Türkiye emek ve kaynak yoğun tüketim ve ara mallarında uzmanlaşmış ülke konumunu giderek pekiştirmiştir.

1990'lı yıllar dikkate alındığında, Türkiye imalat sanayiinin ulusal gelirde % 20 oranında bir paya sahip olduğu görülmektedir. Ulusal gelirin yaklaşık beşte birini oluşturan bu yapıda ağırlıkla küçük işletmecilik (1-9 kişi çalıştıran işyerleri) hakimdir. Küçük işletmelerin toplam işletmeler içindeki payı % 95, kayıtlı çalışanların içindeki payı ise % 35 düzeyindedir. Yığın olarak böyle bir büyük-

Tablo 1
Emek Yoğun Sektörlerin İmalat Sanayiindeki Payları (%)

	Firmalar	Çalışan	Katma Değer
Dokuma ve Giyim	28,1	28,6	17,7
Ağaç Ürünleri ve Mobilya	23,9	9,4	1,8
Metal Eşya	23,0	22,1	19,4
Yiyecek ve İçecek	12,9	17,9	15,1
Emek Yoğun Sektörler Toplamı	88,0	77,9	54,0

Şekil 5
Toplam İmalat Sanayii Üretiminde İhracat Payındaki Değişmeler (%)

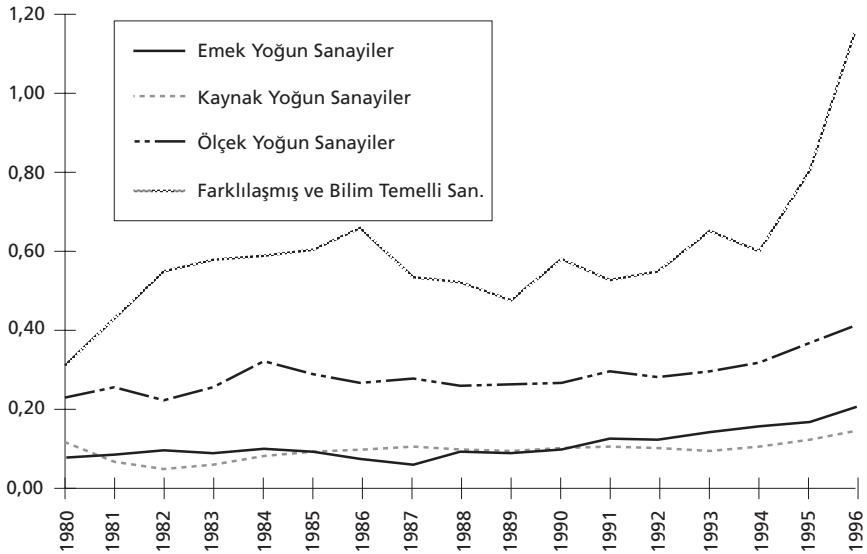


lüğe sahip olan bu kütle, imalat sanayii toplam katma değerinin ise ancak % 6'sını üretebilmektedir. Söz konusu işletmeciliğin egemen olduğu alt sektörler, Türkiye ekonomisinin geleneksel sektörleri olarak adlandırılan *Gıda, İçki, Tütün (32); Dokuma, Giyim Eşyası, Deri (33); Orman Ürünleri (34) ve Metal Eşya (38)* sanayileridir. Bu dört sektör birlikte, imalat sanayiindeki işyerlerinin % 88'ini, istihdamın % 78'ini, katma değerin ise % 54'ünü oluşturmaktadır (Tablo 1). Bu özellikleri dikkate alındığında Türkiye imalat sanayiini konuşmak, büyük ölçüde bu dört sektörü konuşmak anlamına gelmektedir.

1980'li yıllarda imalat sanayiinde emek yoğun sektörler lehine ortaya çıkan bu değişime koşut olarak, ülkenin sanayi coğrafyasında da yeni oluşumlara tanık olunmuştur. Önceki dönemde tarım ve zanaat tipi üretimin yaygın olduğu bazı kentsel mekânlarda (*Adıyaman, Çorum, Denizli, Edirne, Gaziantep, Kahramanmaraş, Konya*), ülkedeki genel sanayileşme eğilimine uygun olarak, emek yoğun sanayilerde belirgin bir artış ortaya çıktı. Popüler ifadesi ile "Anadolu Kaplanları" olarak nitelendirilen bu yeni oluşum, Türkiye'de sanayileşmenin dinamikleri olarak gösterilerek, geleneksel sanayi kentlerine alternatif yeni mekânlar olarak öne çıkarıldı.

Söz konusu olguya daha yakından bakıldığında, bu yeni kentsel bloğun ulusal imalat sanayii içindeki payında belirgin bir değişmenin olmadığı, ancak ge-

Şekil 6
Toplam İmalat Sanayii Üretiminde İthalatın Payındaki Değişmeler, 1980-1996



leneksel sanayi kentleri ile kıyaslandığında, özellikle emek yoğun sanayiler lehine belirgin bir sıçramanın gerçekleştiği görülmektedir. Nitekim, Tablo 2'den de izlenebileceği gibi 1980 yılında söz konusu kentsel yığında yer alan emek yoğun sanayiler özel imalat sanayii üretiminde % 31'lik bir paya sahipken, 1996 yılına gelindiğinde % 49'luk bir paya sahip olmuştur. Diğer taraftan farklılaşmış ve bilim temelli sanayilerde ise önemli bir daralma gerçekleşmiştir. Yeni sanayi mekânlarında emek yoğun mallar lehine ortaya çıkan bu değişimin, geleneksel sanayi kentlerinden çok daha belirgin düzeyde olduğu dikkate alındığında, bu sanayilerin ulus ekonomisi içerisinde mekânsal bir kayış yaşadığını söylemek mümkün olmaktadır. Bu olgunun ardındaki en önemli faktör ise kuşkusuz bu mekânlardaki ücretlerin geleneksel sanayi kentlerinden çok daha düşük oluşudur. Tablo 2'den de anlaşılacağı gibi, 1980 ve 1996 yılları kıyaslandığında her iki kentsel yığın içerisinde de emek yoğun sanayiler dışındaki tüm sanayilerde reel ücretlerde bir artış söz konusudur. Ancak emek yoğun sanayiler dikkate alındığında ücretlerin her iki blokta da gerilediği, bu düşüşün yeni sanayi kentlerinde ise neredeyse % 100'e varan bir oranda çok daha şiddetli olduğu ortaya çıkmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında Anadolu, Türkiye'nin uluslararası işbölümünde giderek netleşen, düşük ücret ve düşük kaynak maliyetine dayalı emek yoğun sektörler için rekabet üstünlüğü sağlayacak bir yer arayışının "zorunlu" mekânı olarak belirmektedir. Bilindiği gibi, söz konusu sektörlerin uluslararası piyasa-

Tablo 2
Geleneksel ve Yeni Sanayii kentlerinde İmalat Sanayiinin Üretim ve Ücret Yapısı (1980-1996)

	1980		1996	
	Üretim Payı (%)	İşçi Maliyeti*	Üretim Payı (%)	İşçi Maliyeti
Yeni Sanayi Kentleri				
Emek Yoğun Sanayiler	0,31	0,303	0,49	0,158
Kaynak Yoğun Sanayiler	0,46	0,162	0,29	0,216
Ölçek Yoğun Sanayiler	0,11	0,181	0,18	0,209
Farklılaşmış ve Bilim Temelli Sanayiler	0,13	0,143	0,04	0,189
Geleneksel Sanayi Kentleri				
Emek Yoğun Sanayiler	0,24	0,248	0,28	0,237
Kaynak Yoğun Sanayiler	0,20	0,306	0,19	0,330
Ölçek Yoğun Sanayiler	0,36	0,392	0,33	0,462
Farklılaşmış ve Bilim Temelli Sanayiler	0,21	0,391	0,20	0,475

(*) Yıllık Ortalama İşçi Maliyeti, 1980 = 100.

lardaki rekabet şansı, büyük ölçüde ücretlerden elde edilecek tasarrufa ve niteliksiz işgücünün mekanizasyona dayalı teknolojik süreçlerde kullanılmasına bağlıdır. Bu nedenle, daha önce ileri sürdüğümüz gibi Anadolu, "ilkel Taylorizm"in hüküm sürdüğü işletmeleri yaygın olarak içinde barındıran bir sanayi coğrafyası olarak ortaya çıkmıştır (Köse ve Öncü, 1998).

Sonuç ve değerlendirme

Yukarıda sürdürülen kuramsal ve ampirik tartışma çerçevesinden bakıldığında, Türkiye ekonomisi imalat sanayiinde hakim olan esneklik biçiminin, işgücü piyasası esnekliği (ücret ilişkisi esnekliği) olarak adlandırabileceğimiz tarz olduğunu görmekteyiz. Bu durumun yeni sanayi kentlerinde daha belirgin olarak ortaya çıkması ise bu mekânlarda ağırlıkla emek yoğun sanayilerin mevcut olmasının bir sonucu gibi görünmektedir. Doğal olarak bu türden esnekleşmenin bulunduğu yapılarda doğrudan ve piyasa emek kontrol rejimlerinin yaygın olarak varlığı söz konusudur. Bu verili koşullar altında bu mekânlarda yer alan işletmelerin uluslararası işbölümüne katılma kanalları SYMZ üzerinden oluşmaktadır. Dünya ekonomisine bu yolla eklemlenme, işgücünün niteliksel yapısıyla, yerel sanayi paradigmasının (ilkel Taylorizm) değişimini zorlayacak herhangi bir etki yaratmamaktadır. Aksine dünya ekonomisine eklemlenme tarzının mevcut kurumsal yapıları güçlendiren bir ilişkiyi içerdiğini söylemek mümkündür. Bu anlamda yeni sanayi mekânları ile geleneksel sanayi mekânlarının ayırt edici farklılığı bu iki bölgenin uluslararası işbölümüne katılım tarzından kaynaklanmaktadır.

Yukarıdaki tartışmada vurgulandığı gibi, geleneksel sanayi kentlerinde 1980 öncesi sanayileşme sürecinin bir sonucu olarak daha farklılaşmış bir sanayi temeli mevcuttur. Geleneksel sanayi kentlerinde emek yoğun sanayilerin yanı sıra farklılaşmış mallar ve ölçek yoğun mallar sektörleri de küçümsenemeyecek bir paya sahiptir. Bu açıdan bakıldığında, geleneksel sanayi kentlerinin uluslararası işbölümüne katılımı SYMZ yanında ÜYMZ üzerinden de gerçekleşebilmektedir. Böylesi bir durumda, yeni sanayi kentlerinde nerede ise tek bir tarz olarak ortaya çıkan esneklik biçimi yani işgücü piyasası esnekliği, geleneksel sanayi kentlerinde ikinci tarz esnekleşmeyle yani üretim/organizasyon esnekleşme tarzıyla (esnek uzmanlaşma paradigması) bir arada bulunabilmektedir.

Bu durumun sonucu olarak geleneksel sanayi kentlerinde, yeni sanayi kentlerinde olduğu gibi tek tip hakim bir emek kontrol rejimi bulunmamaktadır. Nitekim geleneksel sanayi kentlerinde ortaya çıkan yeni iş örgütlenmelerini konu edinen çalışmalar (Petrol-İş, 1995; Duruiz ve Yentürk, 1992) üretim/organizasyon esnekleşme modeline ait emek kontrol rejimlerinin farklı uygulamalarına (toplam kalite yönetimi, müşteriye yönelik üretim, kalite çemberleri, kendi kendisini yöneten takılmalar, vb.) rastlanılmakta olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca bu tür uygulamaların bulunduğu şirketlerde, Türkiye genelinde işgücünün sahip olduğu dezavantajların çalışanlara sağlanılan telafi paketleri ile etkin olarak giderilmeye çalışıldığı da izlenilmektedir.[4]

Bu makaledeki tablo ve grafiklerde kullanılan veriler DİE verileridir.

KAYNAKÇA

Atkinson, J. (1986) "Employment flexibility in internal and external labor market", *New Forms of Work and Activity* içinde, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.

Boratav, K., E. Yeldan ve A. Köse (1999) "Globalization, distribution and social policy: Turkey, 1980-1998" CEPA Konferansı'nda sunulan tebliğ, New York.

Brenner, R. ve S. Glick (1991) "The regulation approach: Theory and history', *New Left Review*, 188:45-119.

Bulutay, T. (1995) *Employment, Unemployment and Wage in Turkey*, ILO/SIS, Ankara.

Çetik, M. ve Y. Akkaya (1999) *Türkiye'de Endüstri İlişkileri*, Friedrich Ebert Stiftung, İstanbul.

Duruiz, L. Ve N. Yentürk (1992) *Facing the Challenge: Turkish Automobil, Steel and Clothing Industries' Responses to the Post-Fordist Restructuring*, Ford Foundation, İstanbul.

Edwards, R. (1979*) Contested Terrain*, Heinemann Educational Books, Londra.

Eser, U. ve K. Eser (1995) *Türkiye'de Sanayi Sektörünün Yapısı ve Gelişimi, Kamu ve Özel İmalat Sektörleri Ayrımında Nicel Bir Çözümleme*, Ankara, Türk Harb-İş Sendikası.

Gereffi, G. (1994) "The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks" Gary Gereffi ve Miguel Korzeniewicz (der.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde, Greenwood Press, Westport, ss:95-122.

4 Geleneksel kentlerden İstanbul'da yapılan bir araştırmada piyasa ücretinin üzerinde belirlenen ücretlere ek olarak geniş kapsamlı bir ek ödeme paketinin bulunduğu gözlenmektedir. Bu tür işletmeler çekirdek işgücüne ücretsiz yemek, özel sağlık sigortası, özel emeklilik sigortası, yurt içi ve yurt dışı eğitim olanakları sunarak bu tür çalışanların becerilerini geliştirip, zenginleştirmektedir.

Hollingsworth, R. J. (1998) "New perspectives on the spatial dimensions of economic coordination: Tension between globalization and social system of production", *Review of International Political Economy*, 5:3:482-507.

Jessop, B. (1990) "Regulation theories in retrospect and prospect", *Economy and Society,* 19:2.

Koç, Y. (1998) *100 Soruda Türkiye'de İşçi Sınıfı ve Sendikacılık Hareketi*, Gerçek Yayınevi, İstanbul.

Kook, H. ve S. Lee (1994) "Commodity chains and the Korean automobile industry", Gary Gereffi ve Miguel Korzeniewicz (der.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde, Greenwood, Westport, ss:281-296.

Korzeniewicz, M. (1994) "Commodity chains and marketing strategies: Nike and the athletic footwear industry", Gary Gereffi ve Miguel Korzeniewicz (der.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde, Greenwood Press, Westport, ss: 247-266.

Köse, A. H. (1992) *Büyüme ve Verimlilik*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Ankara.

Köse, A. H. ve A. Öncü (1998) "Dünya ve Türkiye ekonomisinde Anadolu imalat sanayi: Zenginleşmenin mi yoksa fakirleşmenin mi eşiğindeyiz?" *Toplum ve Bilim*, Yaz, 77.

Köse, A. H. ve E. Yeldan (1998a) "Dışa açılma sürecinde Türkiye ekonomisinin dinamikleri" *Toplum ve Bilim*, Yaz, 77.

Köse, A. H. ve E. Yeldan (1998b) "Turkish economy in 1990s: An assessment of fiscal policies, labor markets and foreign trade" *New Perspectives on Turkey*, No:18, Spring.

Lee, N. ve J. Cason (1994) "Automobile commodity chains in the NICs: A comparison of South Koreaexico, and Brazil", Gary Gereffi ve Miguel Korzeniewicz (der.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde, 1994, Greenwood Press, Westport, ss:223-244.

Lipietz, A. (1997) "The post-Fordist world: Labor relations, international hierachy, and global ecology", *Review of International Political Economy*, 4(1):1-41.

Petrol-İş (1995) *1995 ve 1996 Yıllığı,* İstanbul.

Piore ve Sabel (1984) *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity, Basic Books,* New York.

Şenses, F. (1995) "İşgücü piyasaları için esneklik Türkiye için geçerli bir kavram mıdır?", Petrol-İş (1995) içinde, 693-705.

— (1989) *Türkiye'de Sanayileşme Bugün ve Yarın*, Verso Yayıncılık, Ankara.

— (1996) "Structural adjustment policies and employment in Turkey", METU Economic Research Center, Research Report No:96/01.

Tilly, C. ve C. Tilly (1994), "Capitalist work and labor markets", *The Handbook of Economic Sociology* içinde, Princeton University Press, New York.

Türel, O. (1993) "Ekonomik büyüme, istihdam ve sendikalar: Uzun döneme bakış", *METU Studies in Development*, 20(1-2).

UNCTAD (1996) *Trade and Development Report*, Cenevre.

Wallerstein, I. (1974) *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York Academic Press.

— (1996) *Tarihsel Kapitalizm*, Metis Yayınları, İstanbul.

Whitley, R. (1992) *Business Systems in East Asia: Firms, Markets, and Societies*, Sage, Londra.

Whitley, R. ve P. H. Kristensen (1997), *Governance at Work*, Oxford Press.

Yeldan, E ve A. Köse (1999) "Problems of the Turkish social Security system and their impact on growth and accumulation" (Türkçe), Friedrich Ebert Stiftung, İstanbul.

Yeldan, E ve A. Köse (1999) "An assessment of the Turkish labor market against its macroeconomics policies", T. Bulutay (der.) *The Burdens Related with Turkish Labor Markets and Policies* içinde, State Institute of Statistics, Ankara.

EK
İmalat Sanayii Sektör Tasnifi

Emek Yoğun Sanayiler

321	Dokuma
322	Ayakkabı Dışındaki Giyim Eşyası
324	Ayakkabı Sanayii
332	Ağaç Mobilya ve Döşeme Sanayii
381	Metal Eşya Sanayii
39	Diğer İmalat Sanayii

Hammadde Yoğun Sanayiler

31	Gıda
323	Deri, Deri Benzeri ve Kürk Eşya
331	Ağaç ve Mantar Ürünleri
341	Kağıt ve Kağıt Ürünleri
353	Petrol Rafinerileri
354	Petrol ve Kömür Türevleri

Ölçek Yoğun Sanayiler

342	Basım, Yayım
351	Ana Kimya Sanayii
355	Lastik Ürünleri
356	Diğer Plastik Ürünleri
36	Taş ve Toprağa Dayalı Sanayii
37	Metal Ana Sanayii
384	Taşıt Araçları Sanayii

Farklılaşmış Mallar

3821	İçten Yanmalı Motorlar ve Türbünler
3822	Tarımsal Makina ve Gereçleri Yapım ve Onarım
3823	Metal ve Metal Dışı Makina Yapım ve Onarım
3824	Özel Sanayii Makinaları Yapım ve Onarım
3829	Elektrikli Makinalar Dışı Diğer Makina Yapım ve Onarım
383	Elektrikli Makinalar ve Aygıtları
3852	Fotoğraf Malzemeleri ve Optik Aletleri
3853	Saat Yapımı
3854	Diğer Mesleki Aletler

Bilim Temelli Mallar

352	Diğer Kimya Ürünleri Sanayii
3825	Bilgi İşlem, Büro, Muhasebe ve Hesap Makinaları Yapım ve Onarım
3851	Mesleki ve İlmi Aletler ve Başka Yerde Sınıflanmamış Ölçme ve Kontrol Aletleri

Mit ve gerçeklik olarak Denizli- Üretim ve işgücünün değişen yapısı: Eleştirel kuram açısından bir değerlendirme

*Asuman Türkün-Erendil**

I. Giriş

Bu araştırma, temelde, 1960'ların sonlarından itibaren yoğunluk kazanan iki tartışmadan yola çıkmaktadır.[1] Bunlardan birincisi, kapitalist üretim tarzında ortaya çıkan kriz ve krizden çıkma yollarını, değişen üretim ve emek organizasyonları bağlamında ve farklı mekânlar açısından inceleyen araştırmaları içermektedir. İkincisi ise gerçeğin algılanmasında ontolojik ve epistemolojik kabullerin önemini ve bu alandaki değişimin metodoloji ve dolayısıyla açıklama biçimleri üzerindeki etkilerini gündeme getirmektedir.

Birinci kanalda yürütülen tartışmalar genelde Marksist bakış açısından kaynaklanan politik ekonomi çerçevesinden yola çıkmakta ancak son çözümlemede vardıkları noktalar farklı olabilmektedir. Bu çizgide yer alan araştırmaların hepsi kapitalizm sürecinde ortaya çıkan krizden söz etmekle birlikte, krizden çıkmanın yolları politik yelpazedeki konumlanışa göre farklılık göstermektedir. Bütün bu tartışmaların temelinde Düzenleme Okulu'nun başlattığı, Fordist üretim tarzının içine girdiği kriz ve bu krize çare olarak sunulan yeni birikim rejimleri ve düzenleme biçimleri üzerindeki kavramlaştırmalar yatmaktadır. Her ne kadar araştırmacılar post-Fordist olarak tanımlanan farklı bir üretim tarzına geçişin yaygınlığı konusunda hemfikir değillerse de, bu tartışma değişik kanallarda ilerleyen pek çok araştırmaya kaynaklık etmekte ve 'esneklik' kavramı hemen her araştırmanın temelini oluşturmaktadır.[2]

Bu araştırmaların ana eksenini küresel-yerel kesişmesi oluşturmaktadır.

(*) Bilkent Üniversitesi, Peyzaj Mimarisi ve Kentsel Tasarım Bölümü.

1 Bu yazı ODTÜ Şehir ve Bölge Planlama bölümünde 1998 yılında tamamlanan doktora çalışması kapsamında Denizli'de yürütülen alan araştırmasının sonuçlarına dayanılarak kaleme alınmıştır.

Dünya ekonomisindeki dönüşüm, yeniden yapılanma ve buna farklı eklemlenme biçimleri, doğal olarak mekânın önemi; yerel dinamiklerin ve farklı potansiyellerin mekânsal farklılaşmada ve farklı bölgelerin kaderlerinde oynadığı rol önemli bir parametre olarak araştırmaların gündeminde yer almaya başlamıştır.[3] Bu tartışmaların uzantısı olarak, kimileri küreselleşmenin azgelişmiş bölgeler açısından ortaya çıkardığı yeni olanakları tartışırlarken, kimileri de özellikle İtalya deneyiminden kaynaklanan ve daha sonra pek çok farklı bölgeyi de bu kapsam içinde açıklayan başarı hikâyelerini ve dolayısıyla yerel dinamiklerin sisteme ayak uydurmaktaki işlevlerini gündeme getirmişlerdir.[4] Buna paralel olarak ağ (*network*) analizinde, küreselleşen dünyada önem kazanan farklı nitelikteki ağların içinde yer almanın bütün taraflar açısından önemi ve bunun dışında kalmanın kaybetmek anlamına geldiği vurgulanmıştır.[5] Bu tartışmalar içinde 'sanayi bölgeleri (*industrial districts*)', 'yerel ortam (*local milieu*)', 'öğrenen bölgeler (*learning regions*)', 'sanayi ağları (*industrial networks*)', 'yığılma ekonomileri (*agglomeration economics*)', 'içkinlik, aitlik (*embeddedness*)' gibi kavramlar gündeme gelmektedir. Bu tartışmalar genelde gelişmiş ülke deneyimlerini yansıtmaktadır ancak azgelişmiş ülke deneyimlerini aktaran çalışmaların sayısı da giderek artmakta ve bu çalışmalar önerilen ideal modellerin bu ülkelerde işlemediği ve farklı açıklama biçimlerinin bulunması gerektiği konusunda ipuçları vermektedir.[6]

Bu tartışma alanına bir başka açılım ise radikal kanattan gelmektedir. Yeni dünya düzeni olarak öne sürülen küreselleşme modelinin aslında yeni bir süreç olmadığı ancak kapitalizmin yapısı gereği ortaya çıkan krize yeni bir reçete gibi sunulduğu öngörülmektedir. Bu bağlamda "küreselleşme" kavram olarak "emperyalizm"in yerine geçmiştir ve bu terminolojik değişim, aynı olgulara iki farklı biçimde bakmak anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, yukarıda söz edilen küreselleşme tartışmalarında 'karşılıklı bağımlılık', 'pozitif toplamlı oyun' gibi kavramlar sıkça yer almakta ve küreselleşmenin kaçınılmazlığı söylemleri çerçevesinde bu gidişatı olumlama çabaları bir ideolojik teslimiyeti de beraberinde getirmektedir (Boratav, 2000). Küreselleşmenin azgelişmiş ülkeler ya da

2 Bu tartışmalar için bkz. Lipietz, 1982, 1986, 1988; Schoenberger, 1988; Harvey, 1989; Harvey ve Scott, 1989; Lovering, 1990; Dunford, 1990; Brenner ve Glick, 1991; Hirst ve Zeitlin, 1991; Tickell ve Peck, 1992; Jessop, 1992.

3 Bu tartışmalar için bkz. Massey, 1983, 1984; Harvey, 1985a, 1985b; Urry, 1985, 1987; Smith, 1984; Cooke, 1989; Bagguley, vd., 1990; Lefebvre, 1991; Pratt, 1991; Cox ve Mair, 1991.

4 Bu tartışmalar için bkz. Piore ve Sabel, 1984; Brusco, 1986, 1990; Scott, 1988a, 1988b, 1992; Camagni ve Capello, 1990; Camagni, 1991; Amin ve Robbins, 1990; Benko ve Dunford, 1991; Beccatini, 1991; Martinelli ve Schoenberger, 1991; Garofoli, 1991, 1992; Storper, 1992, 1993, 1995; Saxenian, 1994; Asheim, 1996; Capello, 1996; Belussi, 1995, 1996; Malmberg, 1996.

5 Bu tartışmalar için bkz. Cooke ve Morgan, 1993; Capello, 1996; Cooke,1989, 1996; Tekeli, 1998.

6 Bu tartışmalar için bkz. Beneria ve Roldan, 1987; Beneria, 1989; Castells ve Portes, 1989; Storper, 1990, 1991; Lawson, 1992; Schmitz ve Musyck, 1994; Greffi, 1994; Kattuman, 1994; Rogerson, 1994; Schmitz, 1995; Eraydın, 1995, 1997, 1998; Eraydın ve Erendil, 1996; Rabelotti, 1995; Cawthorne, 1995; Erendil 1998; Rabelotti ve Schmitz, 1999.

bölgeler açısından sunduğu olanaklar pek çok araştırmanın temel tartışma eksenini oluştururken, radikal iktisatçılar ve coğrafyacılar bu iyimser tablonun dünya gerçekleriyle uyuşmadığını ve kaynak aktarımının uzun vadede azgelişmiş ülkeler aleyhine işlediğini ve bağımlılığın arttığını göstermeye çalışmaktadırlar (Amin, 1990, 1997; Somel, 2000).

Dünya ekonomisine çeşitli eklemlenme biçimleri ve bunlardaki dönüşümleri inceleyen bu toplumsal kuramlar alan araştırmasında bir başlangıç noktası oluşturmakla birlikte, inceleme nesnesinin kendine özgü nitelikleri ve araştırma ölçeği yeni birtakım kavramlaştırmaları da zorunlu hale getirmektedir. Bu yazıda Denizli'de 80'lerden sonra ortaya çıkan hızlı yapısal dönüşüm ve bunun ortaya çıkardığı yeni eşitsizlikler, ülkesel ve yerel yapıların özgün tarihsel nitelikleri bağlamında, kazananlar ve kaybedenler açısından irdelenecektir. Daha önce de değinildiği gibi, gerçeğin algılanmasında ontolojik ve epistemolojik kabuller, araştırmanın metodolojisini ve dolayısıyla açıklama biçimlerini de belirlemektedir. Özellikle dönüşümün hızlı olduğu zaman/mekân bağlamlarında *eleştirel gerçekçilik kuramı* uygun bir araştırma çerçevesi ve farklı toplumsal kuramlarla eklemlenebilecek bir meta-kuram niteliği göstermektedir. Pozitivist bakış açısının önerdiği gibi, ortaya çıkmış olgular arasındaki ilişkilerden yola çıkan genellemeler yerine, eleştirel gerçekçi kuram ampirik olarak gözlenen dünyanın arkasında keşfedilmesi gereken yapıların ve bunlara içkin güçlerin olduğunu kabul eder.[7] Bu bağlamda eleştirel gerçekçilik kuramı kapsamlı bir yapı analizi yapma olanağını sunar; böyle bir çerçeve içinde, farklı zaman/mekân bağlamlarında ortaya çıkmış yapıların hiyerarşik güçleri ve etkileşimlerini incelemek; dolayısıyla mekânsal farklılıkları açıklamak olanaklı olmaktadır. Bu çerçeve, açık sistemler içinde sürekli değişen bir araştırma nesnesiyle uğraşan toplumsal bilimlere uygun bir epistemoloji ve metodoloji geliştirme olanağını sunmaktadır.

II. Araştırma çerçevesi ve metodoloji

Her bilimsel araştırmada metodoloji, bu araştırmanın ontolojik ve epistemolojik kabullerine göre kurulabilir. Dolayısıyla eleştirel gerçekçilik kuramının çerçevesinde geliştirilen bir metodolojinin ne tür kabullerle yola çıktığını kısaca özetlemek gerekmektedir. Bu kuram çerçevesinde gerçeklik üç düzlemde incelenmektedir: gerçeklik düzlemi (nedensel güçler), gerçekleşme düzlemi (olaylar) ve ampirik düzlem (deneyim). Nedensel güçler düzlemi yani gerçeklik düzlemi potansiyel olarak olabilirlik alanını tarifler; olaylar ise bu potansiyelin ortaya çıkmış biçimidir. Potansiyel olarak olanaklı olanın gerçekleşmesi olumsaldır; yani olanaklıdır ancak zorunlu değildir. Diğer yandan, bu olaylar ortaya

7 Bu tartışmalar için bkz. Bhaskar, 1975, 1979, 1989, 1996; Sayer, 1984, 1991; Tekeli, 1994; Pratt, 1994; Yeung, 1997.

çıkmış olsa bile gözleyen tarafından algılanmayabilir; yani deneyimlenmeyebilir. Dolayısıyla yapılar ve onların potansiyel olarak taşıdığı güç yalnızca olumsal olarak ortaya çıkmış olandan, yani ampirik gözlemden yola çıkılarak anlaşılamaz. Bakılan nesnenin bu üç düzlemde tanımlanan ontolojik derinliğinin kavranması ve bilgi kuramının bu ontoloji üzerine kurulması gerekir. Bir nesnenin bilgisi o nesnenin kendisine indirgenemez. Bilgi bağlam bağımlıdır, tarihseldir ve zaman/mekândan arındırılmış mutlak bilgi olanaksızdır (Bhaskar, 1975, 1989, 1996; Sayer, 1984).

Eleştirel gerçekçi kuramın kullanıldığı toplumsal araştırmalarda yapılar belli bir zaman/mekân bağlamında olanaklılığın sınırlarını belirlemektedir. Bu çerçevede esas olarak bir yapı çözümlemesi yapılmakta ve yapılar içsel olarak birbirleriyle ilişkili nesne (bunları aktörler olarak da tanımlayabiliriz ve bu aktörler incelenen bağlama ve ölçeğe göre bireyler, firmalar, kurumlar, ya da ülkeler olabilir) ve pratiklerden oluşan kümeler olarak tanımlanmaktadır. *Bütün nesneler ve bunların oluşturduğu yapılar şu veya bu şekilde nedensel güce (causal power) sahiptir.* Buradaki güç bir başkasının üstünde üstünlüğe sahip olmak anlamına gelmez; yalnızca varolarak bir etkinliği vardır. Yani bütün varolma biçimleri (bu aktif veya pasif olabilir; ya da bağımlı veya bağımsız olabilir), bu şekilde varolduğu için, içinde bulunduğu ilişkinin yapısını belirleme gücüne sahiptir. Dolayısıyla bir yapıyı oluşturan nesnelerin yapısında meydana gelen bir değişim, sözkonusu yapının nedensel güçlerini ve o yapının pratikte ortaya çıkan davranış biçimlerini (olaylar düzlemi) de değiştirecektir.

Bir yapıyı oluşturan nesneler (aktörler) arasında asimetrik güç ilişkileri olabilir. Bu durum zaman içinde dönüşerek daha eşit ya da daha hiyerarşik bir nitelik kazanabilir. Bu da bu nesnelerin ilişki içinde bulunduğu diğer yapılarla olan ilişkilerine bağlıdır. Bazı örneklerde bir yapıyı oluşturan nesneler, aralarındaki bağımlılık ya da zorunluluk ilişkisi nedeniyle, birbirlerini olumlu şekilde etkiler ve bir durum karşısında zaman içinde birlikte evrilerek yeni güç alanlarını oluştururlar. Diğer durumlarda ise, bir yapıyı oluşturan bazı nesneler, ilişki içinde bulundukları diğer yapılar nedeniyle farklı kaynaklara ve olanaklara çok daha kolay ulaşabilir durumdadır; bu olanaklar onların avantajlı durumlardan çok daha kolay yararlanmasına ve dolayısıyla dönüşebilmesine yol açabilir. Bu asimetrik olanaklar, potansiyeller ve güçler nedeniyle belli bir zaman/mekân bağlamında güçsüz olanlar giderek zayıflar, kimi zaman da tasfiye olur. Asimetrik güç ilişkileri üzerine kurulu kapitalizmin tarihinin bu örneklerden oluştuğu söylenebilir. Belli bir dönemde gücünü kaybeden taraflar belli mekanizmalarla desteklenmezse ortadan yok olurlar; hatta kimi zaman güçlü olan taraf birtakım mekanizmaları içinde oldukları politik, ekonomik ve toplumsal yapıların da desteğiyle kendi lehlerinde kullanma şansına sahip olduklarında bu asimetri iyice keskinleşir ve kutuplaşmaya neden olur; bu aşamada zayıf olan taraflar ya güçlerini ve özgünlüklerini kaybederek asimile olurlar, ya da yok olurlar. *Böyle bir yapı analizi, bir ya-*

pıyı oluşturan nesnelerin yapılarını onların içinde bulunduğu yapılar ve ulaşılabilen kaynaklar bağlamında inceleyebildiği için nesnelerin (aktörlerin) bu yapıları değiştirebilme potansiyellerini de göz önüne almak zorundadır (Erendil, 1998); diğer bir deyişle, yapıları oluşturan nesneler pasif değil aktif olarak bu sürece girmektedir ve bu yapıları yeniden üretirken aynı zamanda da güçleri oranında dönüştürebilme şansına sahiptir (Bhaskar, 1989).

Bu bakış açısında nedensellik tekil olaylar arasındaki sebep sonuç ilişkilerinde tanımlanan zorunluluğa indirgenemez; nedensellik nesnelerin ve aralarındaki ilişkilerin içkin yapılarında aranmalıdır. Diğer bir deyişle, *bir yapının nedensel gücü ve davranış biçimi arasında zorunlu bir ilişki bulunmaktadır ancak bu da durağan ve mutlak değildir; bir nesnenin yapısı değiştiğinde gücü ve davranış biçimi de değişecektir; dolayısıyla bu nesnenin içinde bulunduğu ilişkilerin yapısı ve davranışı da değişecektir.* Bir değişim gerçekleştiğinde yani bir olay gerçekleştiğinde, bu yapıda bunu olanaklı kılanın ne olduğu anlaşılmaya çalışılır. Böyle bir soyutlamada bu yapıyla ilgili ipuçları elde edilirken, aynı zamanda bunu aktive eden diğer yapıların, yani farklı dinamiklerle ortaya çıkmış diğer yapıların özellikleri de ortaya çıkarılmaya çalışılır. Bir yapıya içkin potansiyel ve davranış biçimleri arasında zorunlu bir ilişki varken, bu potansiyelin gerçekleşmesi olumsaldır; içinde bulunulan koşulların farklı dinamikler sonucu ortaya çıkmış yapılarının bu potansiyeli aktive etmesi gerekir; yani uygun koşullar gerekir. Böyle bir bakış açısıyla bakılan nesnenin yapısı incelenirken, ilişkide bulunulan diğer yapıların (koşulların) güçleri de farkedilecektir: *belirli bir zaman/mekân bağlamında birtakım yapılar belirleyicilik anlamında hiyerarşik olarak daha güçlü bir etkiye sahip olabilir.*

Belirli zaman/mekân bağlamlarında koşulların değişmesi yapısal dönüşümün hız kazanmasına neden olur. Bu dönemlerde yapılan bir toplumsal araştırma sırasında bu yapıların ve bu yapıları oluşturan nesnelerin nasıl dönüştüğünü incelemek daha kolaylaşır. Denizli'deki yapısal dönüşümün incelenmesi bu bağlamda önemli ipuçları veren bir olanak sunmaktadır. Yukarıda özetlenen yapısal analiz, mekânsal farklılıkları birbirleriyle etkileşen yapıları inceleyerek açıklamaya çalışmaktadır. Böyle bir çaba, bizi bu yapıları kendi içinde *bağlam bağımlı ve daha az bağlam bağımlı yapılar* olarak ayrıştırmaya götürüyor. Bu ayrıştırma, Denizli'deki alan araştırması sırasında, ilgili kurum veya örgüt çalışanları, çeşitli büyüklükteki firma sahipleri ile yapılan yoğun görüşmeler, incelenen hayat ve firma hikâyelerinden yola çıkarak yapılmıştır; diğer bir deyişle yaygın (niceliksel) araştırma yöntemi (*extensive research method*) araştırmayı yönlendirmekte katkı sağlamakla birlikte, temel olarak niteliksel araştırma yöntemi (*intensive research method*) kullanılmıştır (Sayer, 1984).[8] Alan araştır-

8 Burada sözedilen 'niceliksel araştırma' aşamasında, Odalar Birliği, Devlet İstatistik Enstitüsü, Devlet Planlama Teşkilatı gibi kurumlardan elde edilen çeşitli istatistikî bilgilerden yola çıkılarak Denizli'deki gelişmenin ülke genelinde ve diğer iller arasındaki konumu ile ilgili genel bil-

ması sırasındaki gözlemler (olaylar düzlemi) ve soyutlama yoluyla ulaşılan kavramsal çerçeve (gerçeklik düzlemi) arasındaki etkileşim araştırmanın sonuna kadar sürdürülmüş ve araştırmanın nesneleri ve kategorileri sürekli geliştirilmiştir. Niteliksel alan araştırmasının sağladığı 'içerden anlama', araştırmaya yön vermesi açısından çok önemlidir; dolayısıyla, her araştırmanın kendine özgü inceleme nesnelerini ve kategorilerini alanı tanıyarak belirleme zorunluluğu bulunmaktadır.

Yukarıda da özetlendiği gibi bu çalışmada mekân analizi, farklı zaman bağlamlarında farklı hiyerarşik güce sahip yapıların etkileşimini inceleyerek yapılmaktadır. Bu yapılardan daha az bağlam bağımlı olanların belirli zaman dilimlerinde dünya çapında yaygınlığı ve etkinliği söz konusuyken, bağlam bağımlılığı yüksek olanlar daha çok ulusal ve yerel düzeyde farklı dinamikler sonucu ortaya çıkmış olumsal ya da tarihsel yapılanmaları içermektedir.

Daha az bağlam bağımlı yapılar:

- Farklı üretim ve emek örgütlenmelerine sahip uluslararası veya ulusal kapitalist iş ilişkilerinin oluşturduğu yapılar (burada Fordist ve post-Fordist çeşitli örgütlenme biçimlerinden ve bu ilişki içindeki tarafların yapısal güçlerinden ve dolayısıyla ortaya çıkan ilişkinin yapısından söz edilebilir- burada bağlam bağımlılık ulusal düzeye doğru gittikçe artmaktadır.)
- Çeşitli uluslararası ve ulusal düzenleme biçimleri (kotalar, tarifeler, vergilendirme, özendirmeler, devlet destekleri, krediler, asgari ücret düzeyleri)
- Ulusal sanayi politikaları (ithal ikameci veya ihracata yönelik sanayi politikaları ve finansal düzenlemeler)
- Uluslararası ve ulusal üretim pazarları (rekabet biçim ve koşulları ve rekabet üstünlükleri)
- Uluslararası ve ulusal tüketici pazarları (yönelinen hedef kitleler, hedef kitlelerin alım gücü, söz konusu malda talep esnekliği, tüketim alışkanlıkları)

Bağlam bağımlı yapılar:

- Kurumsal yapılar ve kollektif ajanlar (ulusal ya da yerel- bağlam bağımlılık yerele doğru gittikçe artmaktadır.)
- Farklı üretim ve emek organizasyonuna sahip yerel firmaların kapitalist iş ilişkilerinin oluşturduğu yapılar (üretim ilişkisi içinde olan tarafların niteliksel özellikleri, ulaşabildikleri ekonomik, politik ve toplumsal kaynaklar, içinde bulundukları yapılar aracılığıyla sahip oldukları güç, firma içinde işveren, profesyoneller ve işçiler arasındaki güç ilişkileri)

giler elde edilmektedir. Bu bilgiler 'yoğun araştırma' aşamasının ipuçlarını sağlaması ve araştırmayı yönlendirmesi bakımından önemlidir. Ancak katılımcı gözlem, ucu açık sorularla yapılan mülakatlardan oluşan niteliksel (yoğun) araştırma aşamasında esas olarak araştırmanın inceleme nesneleri ve kategorileri saptanmakta ve buradaki tanımlamalar istatistikî bilgilerin ve genellemelerin yeniden yorumlanmasını da beraberinde getirmektedir.

- Yerel alana özgü toplumsal yapılanmalar (aile ve tanışıklığa dayalı yapılar, bu ilişki biçimlerinin güven ve karşılıklı yardım biçimleri, ortak hareket etme biçimleri)
- Yerel emek pazarının yapısı (istihdam edilebilir emeğin miktarı ve beceri düzeyleri, razı olunan ücret düzeyi, ek gelirler ve varolma stratejileri, üretim ve tüketim alışkanlıkları, kadın emeği ve enformel istihdam olanakları)

Böyle bir yapı analizi kullanılarak, yapıları oluşturan nesnelerin (incelenen bağlama ve ölçeğe göre bireyler, firmalar, kurumlar ya da ülkeler olarak tanımlanabilir) kurdukları ilişkiler ve bunların niteliklerinde meydana gelen dönüşümlerle birlikte yapıların da nasıl dönüştüğü incelenebilir. Bu aktörler arasındaki asimetrik güç ilişkilerinin nasıl dönüştüğü, hangi koşullarda giderek daha eşitsiz bir yapı kazandığı ve bu süreçte kimlerin kaybedip kimlerin kazandığı açığa çıkar. İlişkiler bağlamında yapılan bu analiz, mekânsal farklılıkların açıklayıcısı olmaktadır. Kimi durumlarda, bağlam bağımlı bazı yapılanmalar kapitalizmin işleyiş yasalarını farklı çıkar gruplarının yararına, uzun vadede sürdürülebilir bir büyümeyi hedefleyen bir yapıya dönüştürme şansına sahip olabilmektedir. Her ne kadar tartışmalı da olsa, İtalya deneyiminden aktarılan pekçok başarı hikâyesi böyle bir süreci betimlemektedir (Harrison, 1992; 1994a, b). Diğer durumlarda ise, kapitalizmin kârı ençoğa çıkarmaya yönelik güçleri, saf pazar mantığı içinde eşitsizlikleri artırarak bir yapısal dönüşüm yaratır ve pahasını belli kesimlere ödetir. Bu dönüşümü Denizli'de ve diğer pekçok ihracata yönelik büyüme stratejisi uygulayan, Meksika, Brezilya, Hindistan gibi üçüncü dünya ülke örneklerinde gözlemliyoruz. Dolayısıyla uzun vadeli bir politika üretmek gerektiğinde, yapıların nasıl dönüştüğünün anlaşılması müdahale etmenin olanaklarını da ortaya çıkarmaktadır. Bu müdahale, keskinleşen eşitsizlikleri kapitalizmin mantığı çerçevesinde bir ölçüde engellemek ve daha eşitlikçi bir bölüşüm sağlamaya yönelik politikalar üretmek yönünde olabildiği gibi, kapitalizmin yapısı gereği ortaya çıkardığı eşitsizliklere etik olarak karşı duruşu da getirebilir.

III. Denizli'de dönüşüm

Bu bölümde Denizli'de, özellikle 1980'lerden sonra yaşanan hızlı dönüşüm, bunu olanaklı kılan yapıların analizi ve bunların dönüşümü çerçevesinde incelenecektir. Bilindiği gibi azgelişmiş ülkelerin hemen hepsinde sanayileşme ve dünya ekonomisine eklemlenme, dokuma ve konfeksiyon sektörüyle başlamaktadır. Bu sektörlerin özellikle konfeksiyon aşamasının emek-yoğun niteliği ve bu ülkelerdeki emek maliyetinin düşüklüğü özellikle standart tekstil ürünlerinde bir avantaj sağlamaktadır. Dolayısıyla, 1970'lerden sonra bu sektördeki uluslararası işbölümünde bir dönüşüm yaşanmış, standart mallarda ucuz ve bol emek potansiyeline sahip ülkeler söz sahibi olurken, gelişmiş ülke

üreticileri kaybettikleri rekabet şansını yeniden yakalamak için moda ve tasarım ağırlıklı mallara yönelerek fiyat rekabetinden kaçınmanın yollarını aramışlardır. Denizli uluslararası bağlamda bu ilk gruba dahildir; yani emek maliyeti düşük diğer ülkelerle yarışmaktadır. Denizli 1980'ler sonrasında ihracata yönelik sanayi politikalarının yarattığı olanakları kullanarak özellikle tekstil üretiminde hızlı bir dönüşüm geçirmiştir. Üretim özellikle 1980'den sonra genelde havlu ve bornozda yoğunlaşmış, hem ulusal, hem de uluslararası pazarda fiyat ve kalite avantajlarıyla bir niş yakalamıştır.

Böyle bir dönüşümün neden başka yerde değil de Denizli'de yaşandığını açıklamak bu araştırmanın ana eksenlerinden birini oluşturmaktadır. Bunun yanıtlanabilmesi için ise belirli bir tarihsel konjonktürde böyle bir dönüşüme cevap verecek yapıların ne olduğunun kavranması gerekir. Yani burada, farklı dönemlerde göreceli olarak daha az bağlam bağımlı yapılarla Denizli'de tarihsel olarak ortaya çıkmış bağlam bağımlı yapıların nasıl karşılaştığına; bu yapıları oluşturan aktörler arasındaki değişen güç ilişkilerine; dönüşümü olanaklı kılan emek ve üretim örgütlenmelerine; kimlerin kazanıp kimlerin kaybettiğine ve 'yerellik' kavramına yeniden bakmak gerekir.

Denizli'de 1950'lerden başlayan sanayileşme sürecinin, iç pazara yönelik küçük bağımsız üreticilikten dış pazar ağırlıklı büyük ölçekli Fordist tarzda örgütlenmiş bir üretim yapısına doğru bir gelişme gösterdiği söylenebilir. Denizli'yi bu bağlamda 80 öncesi ve 80 sonrası olmak üzere iki temel dönemde inceleyebiliriz; bu dönemler de kendi içlerinde alt başlıklara ayrılabilir. Bu gelişim evreleri, Türkiye'nin sanayileşme çabaları, üreticiler açısından değişen koşullar ve ortaya çıkan yeni olanaklar ile birlikte incelendiğinde, farklı aşamalardan sözetmek mümkün olmaktadır. Bu aşamalar pekçok etmenin biraraya gelerek belirli bir süre içinde genellik kazanmasıyla ortaya çıkmaktadır. [9] Diğer bir deyişle, her aşamada devletin sanayileşme politikaları, bunların sağladığı olanaklar ve uluslararası konjonktürde edinilen roller değişirken, değişen koşullara uyum gösterme becerisi sergileyerek sermaye birikimi sağlayan ve güç kazanan aktörler, kullanılan emek pazarı, emek ve üretim örgütlenmeleri de farklılaşmaktadır. Bu dönemleri şöyle özetleyebiliriz:

DÖNEM I
İTHAL İKAMECİ SANAYİLEŞME DÖNEMİ (1980 öncesi)
I. El tezgâhları dönemi (1960 öncesi)
II. Elektriğin kullanılması ve motorlu tezgâh dönemi:
İlk dönüşüm (1960'lar)
III. Yoğun fason ilişkilere geçiş ve sermaye yoğunlaşması dönemi (1970'ler)

9 Bu konuyla ilgili olarak bkz. Tekeli ve İlkin, 1977; Boratav, 1989, 1997; Öniş, 1991; Şenses, 1994; Ansal, 1994; Eraydın, 1994; Duruiz ve Yentürk, 1992; Kaytaz, 1994; Yeldan, 1994; Kazgan, 1995.

DÖNEM II:
İHRACATA YÖNELİK SANAYİLEŞME DÖNEMİ (1980 sonrası)
I. Deneme-yanılma dönemi (1980-84)
II. Otomatik bilgisayarlı tezgâhlara geçiş ve olgunlaşma dönemi:
İkinci büyük dönüşüm (1985-94)
III. Doygunluk dönemi (1995 sonrası) ve kriz?

Denizli'de yapılan alan araştırması, özellikle 1980'lerde yaşanan dönüşümü hazırlayan ve olanaklı kılan yapılar, bunların yukarıda tanımlanan dönemler içindeki dönüşümleri ve şu anda taşıdıkları potansiyellerin saptanması konusunda önemli bulgular ortaya çıkarmıştır. Bu yapılar içinde varolan aktörlerin güç ilişkilerindeki dönüşüm, asimetrik güç ilişkilerini keskinleştiren yapılar, bu ilişkiler içinde dönüşümün pahasını ödeyen gruplar ve tüm sistemin geldiği nokta, yazının bundan sonraki bölümünde, farklı dönemlerin özgünlükleri çerçevesinde ve toplumsal olguları açıklayan çeşitli kuramlara referansla ortaya konulacaktır.

III.1. Farklı dönemlerde öncü aktörlerin önemi ve sermayenin kutuplaşması

Kaba biçimiyle Denizli'de gözlenen başarının, farklı dönemlerde etkinlik gösteren ve öne çıkan aktörlerin değişen koşullarda ulaşabildikleri kaynakları kullanarak üretim ve emek organizasyonunda uzmanlaşması sonucunda gerçekleştiği söylenebilir. Diğer bir deyişle, Denizli'deki gelişim ivmesi, üretilen ürünün özelliği, biricikliği ya da kolay taklit edilemezliği nedeniyle değil, üretim organizasyonu konusunda yıllar içinde biriken bilgi, beceri ve varolan potansiyeli yeni ortaya çıkan koşullara uyum sağlayarak kullanabilme yeteneği sonucunda ortaya çıkmıştır. Şu anda piyasada büyüyebilmiş hemen bütün üreticiler, babadan oğula aktarılan zanaat çerçevesinde, üretimin her aşamasında aktif olarak yer almışlar ve bu deneyimlerini farklı dönemlerde ortaya çıkan koşullara uyarlamışlardır. Bu bilgi ve becerinin aktarılmasının en önemli aracı bütün dönemlerde gözlenen aile işletmesi geleneğidir. Üretim organizasyonu içinde yeralan aktörler, bireylerden çok aile grupları olarak yer almakta; bu durum, iş kurmada, sermaye sağlamada, pazarlamada ve piyasada varlığını sürdürebilmede toplumsal ağların önemini vurgulamaktadır.

Denizli'de birtakım öncü ve 'yaratıcı aktörlerin', dönüşümün yaşandığı her dönemde önemli bir role sahip oldukları söylenebilir (Belussi, 1996). 1960 öncesi dönemde pazara yönelik üretim, el tezgâhlarının üretim kapasitesiyle sınırlıydı ve üretimin az çok bütün aşamaları (haşıl, boya, çözgü gibi) evlerde gerçekleştiriliyordu. 1927 sanayi sayımında dokuma sektöründe 423 işyeri bulunmaktaydı ve bunların 262'sinde 1 (% 62), 116'sında 2-5 (% 27), 36'sında 3-10 (% 8.5) kişi çalışıyor-

du. 10'dan fazla işçi çalıştıran kuruluş sayısı 9'du (% 2). 1940'ların başında 10.000 dolayında tezgâh faal durumdaydı ve % 90'ı ilçelerde üretimi sürdürmekteydi. Kapitalist üretim olarak adlandırılabilecek 10'dan fazla işçi çalıştıran atölye ya da fabrika türü üretim hâlâ çok azdı (DİE, Sanayi İstatistikleri).

1960'lar sonrası, elektriğin yaygın olarak kullanılmaya başlanmasıyla motorlu tezgâhlara geçilmiş ve üretim kapasitesinin büyük oranda artış göstermesiyle birinci dönüşüm yaşanmıştır. Bursa tipi tahta otomatik tezgâhlar bu yıllarda Denizli'deki demirci ustalarının katkısıyla üretilmeye başlanmıştır. Bu dönemde artan pamuk ihtiyacıyla birlikte ortaya çıkan pamuk ticareti, kurulan az sayıdaki çırçır fabrikası, bazı kişilerin sermayelerini birleştirerek kurdukları küçük ve orta büyüklükte dokuma fabrikaları, ayrıca bazı kişilerin evlerde üretilen malları satın alarak çeşitli işlemlerden geçirerek Anadolu'daki çeşitli illerde pazarlamaları yoluyla kurulan ilişkiler, sermaye birikiminin ilk nüvelerini oluşturmaktaydı. Sermaye bu dönemde daha çok iplik tüccarlarının ve üretilen malı pazarlayan üretici veya aracıların elinde birikmekteydi. Üretim hâlâ yoğun olarak ilçelerde aile işletmeleri ve küçük atölyelerde yapılıyordu, ancak pazarlama ilişkilerini sağlamlaştıran tüccar ve aracı şirketler Denizli'de yerleşerek üretimi buradan örgütlüyorlardı.

Bu dönemde 1. Beş Yıllık Kalkınma Planı hedefleri doğrultusunda devlet özel sektörü desteklemek ve üretimin ülke çapında yaygınlaşmasını sağlamak üzere teşvikler ve vergi indirimi gibi özendirici tedbirler uygulamaktaydı. Bu uygulamalar sonucunda 1960'ların sonlarına gelindiğinde aile işletmeleri şeklindeki genel örgütlenmenin yanısıra atölye ya da fabrika türü işletmelerin artmaya başladığı gözlenmektedir. 1964, Sanayi ve İşyeri Sayımına (DİE) göre 10'dan fazla işçi çalıştıran 22 işyeri vardı ve bunların 14'ü dokuma alanındaydı (yalnızca 1'i devletin olmak üzere -Sümerbank) ve ortalama 16-17 işçi çalışmaktaydı. 1965-70 yılları arasında ilk büyük ölçekli özel dokuma fabrikaları açıldı; Sarayköy Pamuklu Sanayii -600 işçi, Akseller Pamuklu Mensucat -330 işçi, Denizli Basma ve Boyama Sanayii -300 işçi (*Yurt Ansiklopedisi III*).

1970'li yıllar, enflasyonun arttığı, küçük üreticilerin iplik sermayesini sağlayamaz duruma geldiği ve daha önceki dönemlerde iplik, bez ticareti yapan ya da hambezi bitmiş ürün haline getirerek yurt çapında pazarlayarak sermaye birikimi sağlamış olanların bu üreticileri fason üretim ilişkileri içinde örgütlediği dönem olmuştur. *70'lerin ilk yarısına gelindiğinde, daha önce bağımsız üretim yaparak pazarda malını tüccara kendi pazarlayan üreticilerin neredeyse tümü metre başına ücret alan fason üreticiler haline gelmişti.* Daha çok Denizli'de yerleşen işverenler kimi zaman aynı ilçeden 100-300 kadar tezgâhı kendilerine bağlamakta ve aslında daha o dönemde mekâna yayılmış bir fabrika sistemini başlatmaktaydılar. Bu ilişkiler, ilçelerdeki üreticilerle olduğu gibi Denizli'ye yerleşerek mahalle içlerinde üretim yapan aile ya da küçük işletmelerle örgütleniyordu. *Bu dönemde, bir kaç ailenin sermayelerini birleştirerek bu tür şirketler*

kurduğunu, ya da aile şirketi olarak uzun vadeli sanayi kredilerinden de yararlanarak böyle bir üretim örgütlenmesi gerçekleştirdiğini, ulusal pazarda mal satarak sermaye birikimi sağladığını gözlemlemekteyiz.

70'li yılların bir başka önemli özelliği ise çok ortaklı ve işçi şirketlerinin kurulması ile birlikte kente sermaye aktarımıdır. Bu dönemde Denizli'de birkaç ailenin oluşturduğu sermaye gruplarının ortaklığıyla açılan 11 şirketten 4'ü hiç üretime başlayamazken 7'si üretime geçtikten bir süre sonra kapatılmıştır. Devam edenler ise zaman içinde el değiştirmiş, özel kişilerin ya da devlet bankalarının denetimine geçmiştir. İdari ve mali nedenlerle başarılı olamayan bu şirketler sermaye aktarımı ve deneyim yönünden sanayileşmeye katkıda bulunmuştur (Mutluer, 1995) . Ayrıca Denizli 1973 ve 1981 yılları arasında Kalkınmada Öncelikli Yöreler kapsamına alınmış ve bu dönemde yapılan kamu yatırımlarının % 38'i sanayinin gelişmesi doğrultusunda olmuştur. Bu koşullar içinde 1979'da 10'dan fazla işçi çalıştıran şirketlerin sayısı 97'ye yükseldi ve bunların 22'si dokuma sektöründeydi. 10'dan az işçi çalıştıran işletmelerin sayısı 1980'de 2044'tü. Bunlardan 643'ü 1 kişilik (% 31.4); 1401'i 2-9 kişilik (% 68.6) işletmelerden oluşuyordu. 1980'de 10'un üzerinde 69 işletme bulunuyordu. İlde en fazla işçi çalıştıran (% 54) ve en fazla katma değeri yaratan da yine dokuma sektörüydü (% 47) (DİE- Sanayi İstatistikleri).

Bu örgütlenme biçimi küçük üreticilerin birikim olanaklarını kısıtlarken, sermayenin özellikle Denizli'ye yerleşerek şirketleşen birtakım kişilerin elinde toplanmasına yolaçmıştır. Bu nedenle bu dönemin en önemli özelliği, daha önce genelde daha homojen görünen ve kişiler arasında büyük bir farklılığa yol açmayan sermaye birikiminin artık belirli ellerde toplanarak 1980 sonrasında görülen gelişmenin ilk ipuçlarını vermesidir; diğer bir deyişle 80'ler sonrasında ilk atılımı gerçekleştirebilenlerin çoğunun da bu dönemde belirlendiğini söylemek yanlış olmaz. 70'li yıllar üretimin her aşamasını çok iyi bilen üreticilerin, üretim ve emek örgütlenmesinde ve pazarlamada uzmanlaştığı, bilgi ve beceri kazandığı, girişimciliğin pekiştiği bir dönem olmuştur. Bir rakam vermek gerekirse 1997 yılında en büyük (500'den fazla işçi çalıştıran) 8 şirketten 4'ü bu dönemde kurulmuştur. Daha önce sözettiğim sermaye birleşimine giden aile grupları 1980 sonrasında ayrılarak kendi aile şirketlerini kurmuşlar ve Denizli'nin en büyük şirketleri haline gelmişlerdir (Tablo 1).

Diğer ülke deneyimlerinde de görüldüğü gibi şirketler varolan kaynaklara ulaşmada eşit konumda değildirler. Bu kaynaklar, birtakım devlet kurumlarıyla veya yerel örgütlerle ekonomik, politik ve toplumsal ağlar aracılığıyla ilişki kurabilmiş firmalar açısından çok daha kolay ulaşılabilir durumdadır. Bu kaynaklara daha kolay ulaşanlar genellikle öncü firmaları (*Schumpeterian firms*) oluştururken, diğer firmaların bunları taklit ederek ve geliştirerek; ya da yalnızca oluşan talep nedeniyle piyasaya girdikleri görülmektedir (Belussi, 1996). Denizli'de benzer bir durum gözlenmekle birlikte, bu asimetri, devlet politikaları-

Tablo 1
Denizli Sanayi ve Ticaret Odasına Kayıtlı Tekstil Firmalarının Kuruluş Tarihine Göre Dağılımı

Çalışan sayısı	FİRMA SAYISI								%
	1930-60	1960-69	1970-79	1980-84	1985-89	1990-94	1995-97	TOP.	1995-97*
0-9	0	1	0	0	2	6	59	68	86.76
10-24	0	1	2	2	10	28	101	144	70.14
25-49	1	3	1	4	15	23	63	110	57.27
50-99	0	2	3	3	11	14	15	48	31.25
100-199	0	0	3	2	18	5	5	33	15.15
200-499	1	0	2	3	12	2	1	21	4.76
500+	1	0	4	1	1	1	0	8	0.00
TOPLAM	3	7	15	14	69	79	244	432	56.48
%	0.69	1.62	3.47	3.47	15.97	18.29	56.48	100.0	

Kaynak: Odalar Birliği, 1997
(*) Burada 1995 sonrasında kurulan ya da odaya kaydolan farklı büyüklükteki firmaların oranları verilmektedir.

nın daha çok büyük firmaları destekleyen yapısı ve politik yapıların kayırıcı özelliği nedeniyle giderek artmakta ve üretim örgütlenmesinde piramitleşmeye yol açmaktadır.

1980'ler, ihracata yönelik sanayileşmenin başladığı, teşvik tedbirlerinin uygulamaya konulduğu, makro politikalarla desteklendiği, özellikle de dokuma ve konfeksiyon sektörüne önem verildiği yıllar olmuştur.Teknolojinin devletin sağladığı teşviklerle yenilenmesi ve otomatik, bilgisayarlı dokuma tezgâhlarına geçiş, üretim miktarını ve kalitesini yükseltirken, ilçeleri de içine alan üretim örgütlenmesini tümüyle değiştirmiştir. *Bu yıllar teknolojik yenilenmeyle birlikte hızlı bir dönüşümün ve daha önce görülmemiş ölçüde sermaye birikiminin ve kutuplaşmanın yaşandığı dönem olmuştur. 1980 sonrasında artık Denizli'de iki farklı dünyadan ve ilişkiler ağından söz edilebilir: bunlardan birincisi ihracata yönelik üretim yapan, benzer standartta mal üreten firmaların kendi aralarında oluşturdukları ilişkiler ağıdır. İkincisi ise teknolojisini yenileme şansı olmayan, Anadolu pazarına, alt ve orta gelir grubu için düşük kalitede mal üreten firmaların oluşturduğu üretim ağıdır. Bu firmalar teknolojik yenilenmeden önce, fason ilişkiler aracılığıyla kurulan aynı üretim dünyasının parçalarını oluştururken, artık farklı sorunları ve çözüm yolları olan iki farklı dünyayı nitelemektedirler. Bu iki farklı ilişki ağında ulaşılabilen mekânlar, kullanılan kaynaklar, içinde bulundukları ekonomik, politik ve toplumsal güç ilişkileri ve kullandıkları emek artık farklılaşmıştır.* İhracat için üretim yapan firmalar, yurtdışı firmalarının talep ettiği standarda uygun mal ve hizmet üreten, benzer teknoloji düzeyine sahip küçük ve orta ölçekli firmalarla fason ilişkiye girebilmekte ve üretimin hızı yine bu süreçte belirlenmektedir. Bunların kârlılıkları ya da darboğazları ulusal para politikalarından, teşvik uy-

gulamalarındaki değişimlerden ve diğer ülkelerin koydukları kotalardan etkilenirken, yurtiçi talebine bağımlı diğer grup, özellikle alt ve orta gelire uygun mal ürettiği için bu kesimin alım gücündeki değişmelerden etkilenmektedir. 80'lerden sonra alt ve orta gelir gruplarının alım gücünü azaltan politikalar, bu grupta yer alan ve daha çok aile emeğine dayanan üreticilerin işsiz kalmasına ya da asgari ücretin altında çalışmaya razı olmalarına neden olmuştur. Bunun sonucunda zaman içinde çok sayıda tezgâhın hurdaya çıkarıldığı, özellikle gençlerin kent merkezindeki fabrikalarda çalışmayı yeğledikleri görülmektedir.

Birinci grupta yer alan, yani 1980 sonrasında teknoloji yenilemesine girerek ihracata yönelen öncü firmaların daha önceki dönemlerde hem sermaye, hem de iş örgütlenmesi ve pazarlama konularında donanımlı hale geldiği ve kurmuş oldukları bağlantılar aracılığıyla ilk atılımı yaptıkları anlaşılmaktadır. *Piramit biçimindeki üretim örgütlenmesi çerçevesinde, büyük ve iş alma kapasitesi yüksek az sayıda firmanın uluslararası düzeyde gerçekleşen fason ilişkiler ağı aracılığıyla ilk dinamizmi yarattığı ve bunu kentteki diğer firmaları da giderek dahil edecek şekilde yaygınlaştırdığı söylenebilir. Burada öncü şirketlerin varlığından ve 'followers effect', yani taklit yoluyla yapılan benzer yatırımlardan sözedebiliriz.* 1980'lerde desteklenen dış ticaret şirketleri, ihracatın başladığı dönemlerde bilgi ve beceri kazanılmasında öncülük etmişlerdir. İlk önce bu şirketler aracılığıyla veya başka illerdeki firmalar üzerinden ihracat yapan yerel firmalar, özellikle 1985'ten sonra yurtdışı firmalarla bağlantılarını fuarlar ve temsilciler aracılığıyla doğrudan kurmaktadırlar. Firmaların benzer üretim yapmaları, kolay ulaşılabilir olmaları ve belli bölgelerde toplanmaları dış firmalar için kolaylık sağlamaktadır.

Bu noktada Ege Giyim Sanayi'nin kuruluşundan sözetmek yerinde olur. EGS'nin kuruluş amacı küçük ve orta büyüklükteki firmaların kendi başlarına ulaşmakta güçlük çektikleri hizmetleri (ithalat ve ihracat işlemleri, ulaşım, sigorta, banka) sağlamak olmasına rağmen, 1995'te EGS'ye kayıtlı şirketlerin % 70.37'sinin 100'ün üstünde işçi çalıştıran şirketler olduğu görülmektedir (EGS Yayını, 1995). Ayrıca en fazla ihracat yapan 10 şirketin tüm tekstil ihracatının % 84.18'ini oluşturduğu düşünülürse bu ortaklığın büyük şirketlerin konumlarını giderek sağlamlaştırdığını ve güçlerini pekiştirdiğini iddia etmek yanlış olmaz.

III.2. Emeğin yapısının üretim ve emek örgütlenmesi açısından önemi

Her ne kadar bu gelişme, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yıllar içinde edindikleri bilgi, beceri ve girişimcilik yetenekleri ile de açıklansa, aslında 1980 sonrası dönüşüm Denizli'de varolan emek pazarından yararlanarak büyüyen ve sermaye birikimi sağlayabilen büyük firmalar tarafından başlatılmıştır. Dolayısıyla, aslında her dönemde ucuz ve becerili emek bu gelişimin ana eksenini oluşturmuştur; yani gelişimin bedelini ödeyen bu süreçte büyük sermaye karşısında gi-

derek birikim olanağını yitiren küçük girişimciler ve ücretli emek olmuştur.

1960 öncesini oluşturan birinci evrede Denizli'de tekstil üretimi, geleneksel olarak çeşitli ilçelerde (Babadağ, Buldan, Kızılcabölük) evlerde aile bireyleri tarafından el tezgâhlarında yapılmaktaydı. Pamuklu iplik üretiminin sınırlı olması ve devletin karaborsayı engelleme çabaları nedeniyle bu dönemde iplik dağıtımı 1940'larda Sümerbank'ın denetimine verilmiş ve dağıtımın kooperatifler aracılığıyla yapılması sağlanmıştı. Üretici malını yine Sümerbank aracılığıyla pazarlıyordu. Her ne kadar bu uygulamayla karaborsa tümüyle engellenemese de, bu dönemde aracıların ve tüccarların önemi göreceli olarak azdı ve sermaye üreticilerin elinde birikiyordu. Nazilli'de Sümerbank'ın 1937'de açtığı Basma Fabrikası ve 1953'te Denizli'de iplik, daha sonraki yıllarda bez üretmeye başlayan fabrika bu dönemin en önemli kamu yatırımlarını oluşturuyordu. Bu fabrikalar el tezgâhlarında üretim yapan küçük üreticileri rekabet yönünden olumsuz yönde etkilese de, ilin üretim kapasitesini artırmakta ve uzun vadede üreticiye katkıda bulunacak olanakları da yaratmaktaydı. Bunun yanısıra, savaş döneminin koşulları ve el tezgâhlarında üretilen malın fabrika mallarından farklı ve ucuz oluşu, rekabetin yoğunlaşmasını ve bu tezgâhların ortadan kalkmasını engelliyordu. El dokumacılarının geçimlik bir parayla yetinmeleri bu üretimin sürdürülebilmesinde ana etmendir. *Diğer bir deyişle 'aşırı emek' ve 'asgari tüketim' gibi davranışsal özellikler ekonomik parametrelerle açıklanamayacak derecede uzun bir süre bu tezgâhların kullanımını olanaklı kılmıştır (Yurt Ansiklopedisi III). Daha sonraki dönemlerde de bu özellik çok önemli etkilere sahip olacaktır. Fabrikada istihdam edilen ücretli emekten çok daha ucuz ve becerili emeğin varlığı ve üretim örgütlenmesinde çok önemli bir yere sahip olması, üretim organizasyonundaki asimetrik ilişkiler aracılığıyla, sermayenin belirli ellerde toplanmasının en önemli nedenlerinden birini oluşturmuştur.*

Yukarıda söz edildiği gibi 1960'larda başlayıp 1970'lerde hız kazanan fason üretim örgütlenmesi içinde sermaye sahibi üreticilere bağımlı hale gelen aile tipi işletmeler ucuz emek rezervini oluşturmuştur. Fabrika işçisinden çok daha ucuza gelen bu emek 80'lere kadar sermayenin polarizasyonuna neden olmuş ve bu yıllarda yapılan atılımın kaynağını oluşturmuştur. Teknolojik değişimi gerçekleştiren firmaların kendi aralarında oluşturdukları üretim örgütlenmesinin dışında kalan bu küçük aile işletmeleri artık farklı bir üretim ağının parçasıdırlar ve eninde sonunda yok olmaya mahkum bir yapı sergilemektedirler.

Bu durum 1990'larda da benzer bir biçimde sürmektedir. Bu yıllarda üretimin yalnızca belirli aşamalarını (dokuma veya konfeksiyon) gerçekleştiren küçük bağımlı fason iş yapan firmaların sayısındaki artış geçmişte evdeki tezgâhlarda ucuza fason iş yapan aile işletmelerinin yerini almaktadır. Aynı pazarda yarışarak fiyat kıran yeni firmalar ucuza üretmenin önemli olduğu bir pazarda ucuz işgücü olanağını sağlamaktadır. Bu firmalar kent mekânında kaldırım altlarında sığınak veya depo olarak tasarlanmış mekânları, küçük sanayi sitelerin-

deki boşlukları doldurarak yayılmakta, özellikle de İzmir aksı üzerindeki yeni alanlarda gelişme göstermektedir. İlin özellikle Doğu'dan ve çevre ilçelerden aldığı göç, kullanılan emeğin kaynağını oluşturmaktadır. Ayrıca il merkezine yakın köylerde ve hatta ilçelerde yaşayan ve tarımla uğraşan nüfus da emek potansiyeli oluşturmaktadır. Ancak firma sayısındaki bu artış emeğin artık bir kıt kaynak olmaya başladığını da göstermektedir. Firma sahipleri işçilerin başka firmalara kaçmasından şikayet etmekte ve bunu engellemek için çeşitli mekanizmalar bulunmaktadır. Örneğin köyden etkili bir kişiyle anlaşıp topluca aynı fabrikaya işçi getirmek firma içinde denetimi aile ve tanışıklık ilişkileri içinde kolaylaştırmaktadır. Bunun dışında firma servisleri kent içi ulaşımında kullanılmakta ve rahatlık sağlanmaya çalışılmaktadır. Böyle bir artışta büyük firmalar açısından en kıt kaynak dil bilen ve özellikle ihracat konusunda deneyimli eleman bulmaktır. Bu nedenle ihracatla uğraşan bir başka firmadan böyle bir elemanı ele geçirmek yalnızca elemanın tecrübesi nedeniyle değil, yurtdışı pazarlarla ilgili bilgi almak için de yararlı olmaktadır.

III.3. Üretim örgütlenmesinde değişen güç ilişkileri: Bağımlı fason üretici konumundaki küçük firmaların sayısındaki artış

Özellikle, 80'lerin ikinci yarısından sonra, Denizli'deki dokuma ve konfeksiyon şirketlerinin sayısında çok önemli artışlar olmuş; talep ve kârlılığın garantili görülmesi, bu eğilimin hızlanarak sürmesine neden olmuştur. Sektöre giriş kolaydır çünkü firmalar üretimin herhangi bir aşamasında piyasaya girdiklerinde hazır bir talep bulabilmekte ve fason ilişkiler aracılığıyla piyasada varolabilmekte ve büyüyebilmektedirler. Piyasaya yeni giren firmalar önce yurt dışına ihracat yapan firmalara fason iş yapmakta; daha sonra bu ilişki içinde sermayelerini güçlendirip güçlü bir makina parkına sahip olduktan sonra kendi başlarına yurtdışı bağ-

Tablo 2
Denizli'deki tekstil firmalarının büyüklüğe göre dağılımı

Çalışan sayısı	FİRMA SAYISI VE TOPLAM İÇİNDE DAĞILIMI					
	1993	1993 (%)	1995 Şubat	1995 (%)	1997 Ekim	1997 (%)
0-9	6	3.1	16	7.48	69	15.47
10-24	45	26.32	57	26.64	150	33.63
25-49	52	30.41	66	30.84	115	25.78
50-99	36	21.05	36	16.82	51	11.43
100-199	16	9.36	21	9.81	33	7.40
200-499	10	5.85	12	5.61	20	4.48
500+	6	3.51	6	2.80	8	1.79
TOPLAM	171	100.00	214	100.00	446	100.00

Kaynak: Odalar Birliği, 1993,1995 ve 1997 firma dökümleri

lantıları kurma çabası içine girmektedirler.

Ancak 1980'lerde havlu ve bornozda uzmanlaşmış üreticilerin oluşturduğu ve henüz doymamış bir talebin olduğu pazar koşullarında kurulan şirketler ile 1990'larda kurulan şirketlerin büyüme potansiyellerinin ve koşullarının aynı olduğunu söylemek zordur. *Özellikle 1995'ten sonra küçük firmaların (0-9, 10-24 ve 25-49) sayısında şaşırtıcı, hatta biraz da ürkütücü bir artış gözlemlenmektedir.* Tablo 2 bu dönüşümü çarpıcı bir şekilde vermektedir.

1990'a kadar Sanayi Odasına kayıtlı 10'dan fazla işçi çalıştıran tekstil firmalarının sayısında çok yavaş bir artış vardır. 1979'da 21 olan bu sayı 1992'de 81'e yükselmiştir. Bu yıldan sonra firma sayısında hızlı bir artış gözlemlenmektedir. Tablodan da izlenebileceği gibi 1993'te 171'e (10'dan fazla olan firma sayısı 165); 1995'te ise 214'e (10'dan fazla 198) ulaşır. Ancak 1995'ten sonraki artış çok önemlidir; iki mislinden fazla bir artış gözlenmektedir ki bu artış en fazla 10'dan az işçi çalıştıran ve küçük olarak adlandıracağımız 10-49 işçi çalıştıran firmalarda ortaya çıkmıştır. Yani bu gruptaki firmalar bütün firmalar içinde % 74.88 gibi bir orana sahiptir. Sanayi Odasına kayıtlı olmayan küçük firmalar da hesaba katıldığında bu oranın daha yükseleceği beklenmelidir. 200 üstünde işçi çalıştıran firmalara bakıldığında ise bu oranın % 6.27 olduğu görülür.

Ancak 1995 yılında, bu ilde en fazla ihracat yapan 10 tekstil firmasının ihracat kapasitelerine bakıldığında tekstil ihracatının % 84.18'inin bu firmalar tarafından yapıldığını ve ildeki toplam ihracatın içindeki paylarının ise % 70.44 olduğunu görmekteyiz. Hatta tüm tekstil ihracatının % 21'inin tek bir firma tarafından yapıldığı görülmektedir. Aynı veriler firma büyüklükleri bazında incelendiğinde tekstil ihracatının % 22.53'ü 200-499 işçi grubundaki firmalar tarafından, % 41.24'sinin ise 500 üstünde işçi çalıştıran tekstil firmaları tarafından yapıldığı gözlemlenmektedir (EGS Yayını, 1994, 1995; Denizli Ticaret Odası Yayınları, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998). Bu rakamlar yıllar içinde gelinen noktadaki polarizasyon düzeyini ve üretim örgütlenmesindeki tabanı sürekli genişleyen piramit yapıyı yansıtmaktadır.

Sayıları giderek artan küçük firmaların üretimlerine bakıldığında bu durum doğrulanmaktadır. Bu firmaların çoğu ya sadece hambez veya havluluk kumaş dokumakta ya da havlu ve bornoz dikimini fason olarak yapmaktadırlar. 1997'de Odalar Birliğinden alınan bilgiler ürün bazında incelendiğinde ve bunlar firma büyüklükleriyle ilişkilendirildiğinde firmaların % 30.46'sının havlu, dokuma ya da penye kumaş üretimi yaptığı görülür ve bunların çoğu 1-24 işçi çalıştıran firma grubunda yer almaktadır. Firmaların % 23.4'ü ise yalnızca konfeksiyon işiyle uğraşmaktadır ve çoğu, işin gerektirdiği asgari işçi sayısı nedeniyle 10-49 işçi grubunda yer almaktadır (Erendil, 1998). Yukarıda söz edildiği gibi bu iki grupta yer alanların hemen hepsi fason iş yapan firmalardır. *1995'ten sonra özellikle 1-49 işçi çalıştıran grupta yer alan firmaların sayısındaki büyük artışın kapasite fasoncusu olarak piyasaya giren küçük firmalardan oluştu-*

ğu anlaşılabilir. Bu yıllarda çok çeşitli meslek grubundan ve ticaretle uğraşan kesimden bu sektöre bir kayma görülmektedir; tanışıklık ya da aile ilişkileri ve kaynakları, firmaların kurulması ve piyasaya girmesinde hâlâ çok önemli bir etmendir ancak artık olanaklar sınırlanmıştır. Böyle bir eğilim, sistemi giderek daha kırılgan hale getirmektedir. Çok sayıda firmanın aynı tür ürünlerle aynı pazarda yarıştığı bir ortamda piyasada kalabilmenin yolu daha ucuza üretebilmektir; dolayısıyla firmalar kâr hadlerini düşürerek birbirleriyle yarışmakta ve piyasada kalma mücadelesi vermektedirler. Özellikle 1995'ten sonra bankalara ve çeşitli enformel kanallara borçlanma yoluyla yapılan tekstil ve konfeksiyon makinesi yatırımları talebin daraldığı koşullarda atıl kalma ve küçükler açısından iflas tehlikesini ortaya çıkarmaktadır. Nitekim son yıllardaki kriz ortamında bunun izleri görülmekte; pekçok küçük firma makinalarını çok düşük fiyata piyasada satıp banka borçlarını ödemeye çalışmaktadır.

Bu tablo sanayi bölgeleri kuramına ters düşmektedir. Bu kurama göre sistemin sürdürülebilirliği önemlidir ve bu da fiyat rekabetinden çok kalite ve ürün çeşitliliği yönünden birbiriyle yarışan firmaların varlığına bağlanır. Denizli'de firmalar arasındaki ilişkilerin yapısı incelenmeden yalnızca küçük ve orta büyüklükteki firma sayısına bakarak bir sanayi bölgesi analizi yapılamaz zira gelecekte firmaların ve 'bölgenin' kaderi firmaların ve aralarındaki ilişkilerin yapıları üzerinden kurulacaktır.

1970'lerde motorlu tezgâhların kullanımıyla artan üretim kapasitesi ve talep, aile ve küçük işletmelerde varolan becerili ve ucuz emeğin fason ilişkiler içinde örgütlenmesiyle sermaye birikimine ve polarizasyona yolaçmış, ancak sistem 1980'ler sonrasında bu küçük işletmeleri teknolojik yenilenme nedeniyle dışlamıştı. Şimdi ise 1990'ların sonlarına gelirken benzer bir tabloyla bir kez daha karşılaşmaktayız. Talebin ve kârlılığın süreceği beklentisiyle pazara giren çok sayıda firma aynı mallarda rekabet ederek ve az kârla çalışarak yine çok ucuza sağlanan bir emek pazarını oluşturmaktadırlar. Böyle bir gelişim tablosu, talebin daraldığı koşullarda çok sayıda küçük işletmenin savunmasız bir konumda kalacağının ve sistem dışına atılacağının işaretlerini vermektedir.

III.4. Üretim örgütlenmesi yapısının üretimde uzmanlaşma üzerindeki olumsuz etkisi

1995'ten sonra gözlemlenen ikinci tür bir eğilimden sözedilebilir: düşey entegrasyonun artması ve üretimin tüm aşamalarının firma içine alınması. Üretimin belirli aşamalarında (konfeksiyon, boya, baskı, haşıl gibi) üretim yapan firmaların artan talebe yetmemesi; kalite sorunlarıyla karşılaşılması; ayrıca yatırım yapmanın teşviklerden yararlanmak açısından kârlı olması nedeniyle, firmalar daha önce fason yaptırdıkları işleri de firma içinde yapmaya başlamışlardır. Örneğin, firmaların %12.80'i dokuma ve konfeksiyon birimlerinin yanına boya, bas-

kı, nakış ve haşıl bölümlerini eklemişlerdir. Yalnızca üretimin boya, haşıl, çözgü, nakış gibi uzmanlaşmış aşamalarında yer alan firmaların yüzdesinin çok düşük olduğu görülür (%3.53). *Giderek devleşen entegre fabrikaların kurulması firmalar arası hiyerarşinin keskinleşmesine neden olmaktadır. Büyük firmaların mali olanaklarının daha fazla olması ve pazarlara daha kolay ulaşabilmeleri, onları küçüklerin karşısında avantajlı duruma getirmekte, küçüklerin uzmanlaşarak kaliteyi yükseltme şanslarını azaltmaktadır çünkü entegre firmalar son teknolojiyle yaptıkları yatırımlarla kaliteyi yükseltmekte ve fazla kapasitelerini başka firmalara fason iş yaparak kullanmaktadırlar.*

Düzenleme Okulu'nun açıklama biçiminde yer alan ve maliyeti düşürme ya da talebe göre esneklik sağlama amacıyla büyük firmaların özellikle emek yoğun kısımlarını dışarı atması şeklinde açıklanan süreç burada tam tersine işlemektedir. Gelişmiş ülkelerde emek maliyetinin yüksek olması, güvencesiz etnik gruplara, kadın işgücüne ya da emeğin çok daha ucuza istihdam edildiği ülkelerin işçilerine yönelmeyi getirirken, Türkiye koşullarında düşük asgari ücret düzeyleri ve kayıtsız işçi kullanımının sağladığı ucuz emek rezervi, üretim organizasyonunu da farklılaştırmaktadır. Ayrıca 'üretken uzmanlaşma' tezlerinde olduğu gibi, üretimin belli aşamalarında uzmanlaşmış firmaların işbirliğine dayanan sistem burada görülmemekte; sayısı artan küçük firmaların, kapasite fasoncusu olarak piyasaya girdikleri görülmektedir; diğer bir deyişle küçük firmalar talebin çok olduğu dönemlerde büyük firmaların yetmeyen kapasitelerini takviye etmektedirler. Böyle bir durum, firmalar arası yoğun işbirliği aracığıyla sürdürülebilirlik kazanan; öğrenme ve gelişme potansiyelini geliştiren 'sanayi bölgesi' açıklamalarının da mantığına uymamaktadır. Son yıllarda tartışmalı olmakla beraber, en azından güç ilişkileri ve gelişme potansiyelleri açısından oldukça eşitlikçi bir yapıya sahip olduğu düşünülen gelişmiş ülkelere özgü sanayi bölgeleri deneyimi, Denizli örneğinde giderek anlamını yitirmektedir. Denizli'dekine benzer dönüşümler, Hindistan, Brezilya, Meksika gibi bir takım azgelişmiş ülke deneyimlerinde gözlenmektedir (Kattuman, 1994; Schmitz, 1995; Cawthorne, 1995; Rabelotti, 1995). *Zanaat tipi üretimden giderek dev Fordist fabrikaların oluşturduğu ve hiyerarşik bir üretim ve emek örgütlenmesinin egemen olduğu piramit yapı, daha çok, dünya pazarlarına liberal ekonomik politikalar ve bunların desteklediği büyük firmalar aracılığıyla eklemlenme biçimini yansıtmaktadır (Özcan, 1995).*

III.5. Üretim örgütlenmesi yapısının yaratıcı girişim üzerindeki olumsuz etkisi: Üründe ve teknoloji kullanımında standartlaşma

Kısa vadede kârlı olarak olarak görülen bir alana yönelme, ürünün tipini belirlemekte ve standartlaştırmaktadır. Diğer bir deyişle, tarih boyunca üreticinin kendi kişiliğini ve farklılığını katarak yaptığı özgün dokuma türleri giderek yokol-

makta, gelişememekte ve üreticilerin çoğu hâlâ talebin olduğu, kâr sağlamada daha garantili görülen havlu ve bornozda karar kılmaktadırlar. *Ayrıca, piyasaya yeni giren firmalar bu üretim zincirinin içine katılabilmek ve büyük firmalarla iş yapabilmek için aynı malı üretebilecek kapasitedeki teknolojiye yatırım yapmaktadırlar.*

Bu gelişim bir kısır döngüye dönüşmektedir: piyasaya yeni giren firmalar ilk aşamada fasoncu olarak üretime başladıklarından şu anda varolan üretime uygun yatırımlar yapmakta; büyükler ise piyasada çok sayıda firma olması nedeniyle ucuza üretim yaptırabilmekte ve ihracat kapasitelerini artırabilmekte; yatırımlarını ise, aynı malın üretiminde piyasada karşılanmasında güçlük çekilen boya, baskı, haşıl, kasarlama, nakış gibi uzmanlık alanlarına kaydırarak hem kendilerine, hem de dışarıya iş yapmaya başlamaktadırlar. 1996'da tüm ihracat içinde tekstil ürünleri % 86.7'lik bir paya sahiptir. Bunun içinde % 40.08 payla bornoz, % 26.57 payla havlu ihracatı görülür (Denizli Ticaret Odası, 1997). Bu rakamlar düşük katma değerli standart bir ürüne yönelmiş bir uzmanlaşmayı yansıtmaktadır.

Böyle bir sürecin ortaya çıkmasında başarılı görülen lider firmaların ürün, teknoloji ve ulaşılan pazarlar açısından taklit edilmesi de önemli bir etmendir. Firmalar aynı pazarda ve aynı ürünlerle rekabet ettikleri için birbirlerinden bilgi saklamaya çalışsalar da, hem eleman dönüşümü hem de pazarlamacı firmaların satışı özendirmek amacıyla çeşitli makinaları satın alan başarılı firmaların isimlerini kullanması, taklit etmeyi kolaylaştırmaktadır. Aynı pazarlarda mal satmaya çalışan firma sahiplerinin birbirinden geri kalmama dürtüsü benzer yatırımları yapmayı gerektirmekte ve teknoloji sürekli yenilenmektedir. Bu yarış, birbirlerinin pazarlarına fiyat kırarak girmeyi de beraberinde getirmekte; dolayısıyla, yurt dışı bağlantıları kurabilen ve bu pazarları bilen eleman, kıt bir kaynak olarak özellikle ilk kuruluş aşamalarında firmalar tarafından kapılmaya çalışılmaktadır.

III.6. Destek kurumların yetersizliği karşısında toplumsal yapıların ve ilişkilerin artan önemi

Aile ve tanışıklığa dayalı toplumsal ilişkiler Denizli'de firmaların kurulması, büyümesi ve varlıklarını sürdürebilmeleri açısından büyük önem taşımaktadır. Daha önce de söz ettiğimiz gibi girişimcileri birey olmaktan çok aile yapıları içinde incelemek firmaların dönüşümleri ile ilgili önemli ipuçları vermektedir. Genellikle ortaklıkların aile bireyleri arasında olduğu görülmektedir. Aileler büyüdükçe ve firma, piyasa içinde itibarını artırarak güven kazanınca, bireyler ayrılarak kendi aile şirketlerini kurmaktadır. *Piyasada herkesin birbirini tanıması, itibar ve güvenilirlik gibi değerlerin önem kazanmasına neden olmakta; piyasada tutunabilmek bu değerlere bağlılıkla mümkün olmaktadır.* Özellikle 1980'ler-

den sonra elde edilen sermaye birikimiyle bu durum belirgin olarak ortaya çıkmaktadır. Kimi zaman aynı yöreden, özellikle Babadağ'dan gelen kişilerin de sermayelerini birleştirmek amacıyla karşılıklı güvene dayanan ortaklıklar kurduğu gözlenmektedir; örneğin 1980'den sonra kurulan ve devleşen beş firma böyle bir ortaklığın aile şirketleri şeklinde parçalanmasıyla ortaya çıkmıştır.

Özellikle kuruluş aşamalarında toplumsal ilişkilerin önemi büyük olmaktadır. Firmalar ilk önce tanıdıkları ve aile ilişkileri aracılığıyla fason üretim yaparak piyasaya girmektedirler. Denizli'de üretimin yalnızca bir aşamasını gerçekleştiren firmalar çok nadir olarak ihracata yönelmekte; ancak bir iki aşamada yeterli makine parkını kurduktan ve pazar bilgisi edindikten sonra 'kendine çalışmaya' başlamakta ve ihracata yönelmektedirler. Bu eğilim yurtdışı firmaların da talebi doğrultusunda gelişmektedir çünkü bu firmalar ancak makine parkı yeterli firmalara güvenmekte ve iş vermektedirler.

Toplumsal ilişkiler, firmaların büyüyebilmesi ve piyasada kalabilmesinde de önemli olmaktadır. Makina kiralanması ya da ödünç verilmesi, iş yapma karşılığında makina alım satımı, birbirinin yerine iş yapma gibi karşılıklı yardımlar, piyasaya giren firmaların, zayıf oldukları dönemlerde ayakta kalmalarını sağlayan mekanizmalardır. Piyasaya yeni girenler, banka kredisiyle makine almak yerine, ya aile kaynaklarını kullanmakta, ya da bir başka firmanın elden çıkardığı makinaları satın alıp daha sonra bu firmaya fason iş yaparak borcunu ödeme yoluna gitmektedir. Özellikle bankalara garanti göstermede zorluk çeken ve bankaların kesin borç ödeme tarihleri karşısında çekingenlik duyanlar için bu mekanizmalar, kriz zamanlarında piyasada kalmak için zorunlu olabilmektedir. Sınırlı sermayeye sahip küçük girişimciler için gerekli destek kurumların yokluğu ya da yetersizliği, daha baştan bir bağımlılık ilişkisine yol açmakta ve kapasite fasoncuğunu desteklemektedir. Birbirinin yerine iş yapma, gelen talebi geri çevirmemek açısından önemlidir; ancak bu ilişki ancak benzer teknoloji düzeyindeki firmalar arasında ve tanışıklık ilişkisi çerçevesinde olabilmektedir.

Sermaye sağlamada, makine parkı kurmada, ürün çeşitlenmesinde ya da pazarlara ulaşmada hizmet veren destek kurumların yetersizliği ya da adaletsizliği bütün sistem için bir atalete yol açmakta ve firmaları saf bir pazar mantığının içine hapsetmektedir. Firmalar en kolay yolu seçmekte ve ihracatta başarılı görülen firmaları taklit ederek onların izlediği yolda ilerleyerek benzer büyümeyi gerçekleştirmeyi hayal etmektedirler. Dolayısıyla, üretim genellikle kısavadeli kâr etme güdüsüyle piyasadaki talebi takip etmekte; ürün çeşitlenmesi ve katma değeri yüksek ürünlerle dünya piyasasında farklı talepler yaratma potansiyeli bu kısır döngü içinde azalmaktadır. Böyle bir dönüşüm, öğrenen ve gelişme potansiyelini artırabilen bir sanayi bölgesini yansıtmaktan çok, ihraç amacıyla üretilen standart bir üründe uzmanlaşan ve giderek artan sayıda firmanın toplandığı; dolayısıyla emeği ucuza istihdam etmeye dayanan fiyat rekabetiyle birbirlerini kırdıkları bir sürecin ifadesidir (Rabelotti, 1995).

IV. Sonuç yerine: Sektörde ayrışma, merkezileşme ve mekânsal birlikteliğin (yerelliğin) azalan önemi

Sektörde keskinleşerek artan entegrasyon eğilimi üretim örgütlenmesi içinde varolan firmaların konumlarını değiştirmekte ve üretim ilişkileri hiyerarşik bir nitelik kazanmaktadır. Piramit biçimindeki yapı keskinleştikçe, ortak bir mekânı ve kaderi paylaşmanın zemini; dolayısıyla birlikte hareket etme zorunluluğu ve bilinci de ortadan kalkmaktadır. Pekçok araştırmacı, 'yerelliği', farklı grupların ortak çıkarları ve birbirlerine olan bağımlılıkları nedeniyle ortaya çıkan bir 'aktif kapasite' olarak tanımlamakta ve bir yerin uzun vadede sürdürülebilir kalkınması bu kapasiteye bağlanmaktadır (Cooke, 1989). Sanayi Bölgesi kuramına göre bir bölgenin verimliliği, aktörler (firmalar, kurumlar, örgütler, çalışanlar) arasındaki stratejik uyuma bağlıdır ki bu da sistem içinde yeralan bütün aktörlerin yararına olacağı beklenen bir davranış biçiminin benimsenmesiyle gerçekleşebilir. Bu davranış biçimlerindeki uyumsuzluk sistemin dengesini bozabilir ve bir yeniden yapılanma gerektirebilir. Bazı durumlarda, özellikle de talebin azaldığı koşullarda yoğun rekabet durumu pekçok firma için yıkıma dönüşürken, bazıları krizden kaçınmak için kapasite daraltma, birleşme, ortaklık, farklı ağlara ulaşma gibi bağımsız stratejiler izleyecektir. Rekabetin fiyatı düşürme yönünde olduğu durumlarda ise en fazla emek zarar görmektedir; emek maliyetini düşürmenin çok çeşitli yolları fason ilişkiler içinde gündeme gelmektedir. Özellikle fason çalışan küçük firmalar, kayıtsız işçi ya da aile emeğini kullanarak üretim maliyetini düşürmekte ve kriz zamanlarında, yalnızca işçi ücretlerini ve üretim giderlerini ödeyebilmek ve pisayasada kalabilmek için sıfıra yakın kâr oranlarına razı olmaktadırlar.

Sonuç olarak şu söylenebilir: Sanayi bölgelerinde aktörler arasındaki hiyerarşik yapı ve eşitsiz güç ilişkileri keskinleştikçe bütün aktörler için yararlı olabilecek yerel politika kararları üretmek de zorlaşır. Dolayısıyla, artık başarı, aynı mekânı paylaşmanın sağladığı dışsal ekonomilere değil, tek tek firmaların iç kapasitelerine, potansiyellerine ve dahil olabildikleri yerel, ulusal veya uluslararası ağların gücüne ve bu firmaların bu ağlar içindeki konumlarına bağlı olacaktır. "Yani artık firmaların kaderi bir yerin tarihinden giderek daha fazla koparak yazılacaktır" (Varaldo ve Ferrucci, 1996). Denizli'de gözlenen dönüşüm, ağ analizinin (*network analysis*) açıklama biçimine uygun düşmektedir; buna göre, firmalar aynı mekânda toplu halde bulunmanın ekonomilerinden yararlanmakta ve kendi aralarında geliştirdikleri ekonomik ve toplumsal ağlarının ortaya çıkardığı kapasiteyle özellikle uluslararası üretim ağlarının parçası olabilmektedirler. Bu tür bir gelişim, küreselleşme sürecini az gelişmiş bölgeler açısından bir olanak olarak gören bakış açısına göre olumludur çünkü uluslararası ağların içinde yeralmayı başaranlar bilgiye ulaşmada daha avantajlıdırlar ve kendilerini geliştirme şansına sahiptirler; bu da bölge içindeki üretim ilişki-

leri dolayımıyla tüm bölgenin potansiyelini artıracaktır. Ancak böyle bir varsayım yine de birbirlerine bağımlılıkları ve benzer çıkarları nedeniyle birlikte hareket edebilen aktörlerin varlığında anlamlı olabilir. Denizli'de olduğu gibi, güç ilişkilerinin giderek eşitsiz bir konum aldığı bir durumda, bu ağlara sözedilen piramit yapı çerçevesinde ulaşılmaktadır. Piramidin tepesinde üretimin tüm aşamalarını içine alan dev firmalar bulunurken piramidin tabanını bağımlı kapasite fasoncusu konumundaki çok sayıdaki küçük firma oluşturmaktadır.

Böyle bir yapı, sistemin kırılganlığını yansıtmaktadır; diğer bir deyişle, özellikle talebin daraldığı koşullarda çok sayıda küçük işletmenin savunmasız bir konumda kalacağının ve sistem dışına atılacağının işaretlerini vermektedir. Giderek standartlaşan, kolay taklit edilebilir mal üretimine yoğunlaşıldığı ve ürün çeşitliliğine gidilemediği sürece, sistem emeğin ucuz kullanımına endekslenecek ve uzun vadede yıkıcı rekabete maruz kalacaktır. Daha önce de söz ettiğim gibi, bunun belirtileri 1998 ve 99'da yaşanan krizin sonucunda hissedilmiştir. Kurulan çok sayıda küçük firmanın çok zor durumda olduğu ve banka borçlarını ödemek için sahip oldukları makine ve tezgâhları çok düşük fiyata piyasada satmakta olduğu görülmektedir. Daha önceleri kredi vermekte çok cömert olan bankalar, artık bundan kaçınarak vadeleri uzatmamakta ve zaten durgun olan piyasada zor durumda olan firmaların durumlarını güçleştirmektedir. Özellikle borçlanmanın çok olduğu firmalarda bu durum daha da belirgindir. Böyle bir ortamda kapasite fasoncusu olarak yurtiçi ve yurtdışına mal satan firmalara bir emek rezervi oluşturarak fason iş yapan firmaların talebin daralmasıyla oluşan krizde en korunmasız durumda olacağı açıktır. Bu durumda, bu küçük firmaların birkaç seçeneği vardır: ya kapanacaklar; ya İstanbul, Bursa, İzmir gibi illerdeki firmalarla varolan fason bağlantılarını daha yoğunlaştıracaklardır; dolayısıyla ilişkilerini il dışına kaydıracaklardır; ya da daha önce de sözettiğim Anadolu pazarındaki alt ve orta gelir grubuna hitabeden üretim ağının parçası haline geleceklerdir. Bu firmaların, sahip oldukları üstün teknoloji ile ülke pazarına girdiklerinde, ilçelerde tekstil üretimini sürdürmeye çalışan ve teknolojik dönüşümü gerçekleştiremeyen grupları tasfiye etmesi kaçınılmazdır.

Özellikle Anadolu kaplanları denilen kentlerde tekstil sektöründe yapılan yatırımın fazlalığı uzun vadede bu bunalımı daha da artıracaktır. Nitekim son yıllarda Denizli'de yayınlanan *Sanayi Odası Dergisi*'nde (1999) dile getirilen en büyük korku, bu illere ayrılan kredi kaynakları nedeniyle rekabet güçlerini ve özelliklerini yitirmektir. Diğer bir deyişle, bir bölge içinde benzer mal üreten firmaların kıran kırana rekabetine ek olarak bölgeler de kendi aralarında daha fazla pay kapmak üzere yarışmaktadır; kapitalizmde gelişme ancak 'komşunun fakirleşmesi' ile mümkün olmaktadır. Böyle bir mücadele uluslararası pazarda alıcı konumunda olan firmaların işine yaramaktadır. Piyasada kalabilmek için çok düşük kâr marjlarına razı olan firmaların tek seçeneği emek üzerinde bas-

kı kurmaktır. Ücret artışları, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, çalışma saatlerinin kabul edilmiş sınırlarda tutulması, sigorta, sendika gibi doğal taleplerin bu koşullarda yerine getirilmeyeceği çok açıktır.

Bu noktada yerellik konusunun yeniden ele alınması gerekmektedir. Denizli'de gözlenen gelişim dinamiğinin ilk nüvesini, tarihsel olarak ortaya çıkmış ekonomik, toplumsal ve kültürel yapıların birarada bulunuşunun yarattığı potansiyel sağlamıştır. Ancak bu yapılar değişen koşullar karşısında dönüşmekte ve farklı ekonomik, politik ve toplumsal kaynaklara ulaşmada daha avantajlı konuma sahip aktörlerin güçlerini pekiştirmektedir. Denizli'de bu eşitsizliğin sanayileşmenin ilk başlarında olmadığını söylemek yanlış olur, ancak bu keskinliğiyle ortaya çıkması uygun koşulların bunu aktive ederek hızlandırmasıyla mümkün olmuştur. İhracata yönelik sanayi politikaları çerçevesinde desteklenen sektörler, uygulanan teşvikler ve krediler, daha çok büyükler üzerinden ve liberal politikalar aracılığıyla dünyaya en kısa yoldan eklemlenme çabasının bir yansımasıdır. *Kapitalizmin saf pazar mantığı çerçevesinde, zanaat türü küçük işletmelerden dev Fordist fabrikalara dönüşüm olarak özetlenebilecek bir süreçte ortaya çıkan ilişki biçimlerini, Sanayi Bölgesi kuramlarında ya da ağ analizinde ortaya konulmaya çalışılan ve küresel/yerel kesişmesini bir gelişme potansiyeli olarak gören Batı türü modellere benzetmeye çalışmak ve bize özgü bir başarı hikâyesi yazmaya çabalamak boşa çaba olur. Bu sürecin kapitalizmin yapısında varolan eşitsiz gelişme potansiyelinin yeni görüntüleri olarak algılanması ve buna göre bir tavır geliştirilmesi gerekir.*

Bu yazıyı bitirirken şu önemli soruları gündeme getirmek istiyorum. Bunlar, bu çalışmanın üzerinde durduğu önemli araştırma alanlarını oluşturmaktadır:

- Varolan yapılardaki potansiyelin açığa çıkmasıyla meydana gelen gelişme ivmesi, denetlenmeyen bir pazar mekanizmasının ivme kazanmasıyla kendi kendini kilitleyen bir atalete mi dönüşmektedir?
- Bu sistem içinde, emeğin güç kaybetmesine yol açmayan, gelişmenin bedelini belli gruplara ödetmeyen bir kalkınma modeli önerilebilir mi?
- Mekânsal farklılıkları ya da özgün yapıları bu sistem içinde sürdürmek mümkün müdür; yoksa bu yaratıcılıktan tekdüzeliğe geçerek, her koyunun kendi bacağından asıldığı bir tükenme süreci midir?

KAYNAKÇA

Amin, A. ve Robbins, K. (1990) "The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation", *Environment and Planning D: Society and Space*, 8, ss. 7-34.

Amin, S. (1990) *Maldevelopment: Anatomy of a Global Failure*, United Nations Press, Tokyo.

Amin, S. (1997) *Capitalism in the Age of Globalization: The Management of Contemporary Society*, Zed Books, Londra.

Ansal, H. K. (1994) "International competitiveness and industrial policy: The Turkish experience in the textile and truck manufacturing industries", F. Şenses (der.) *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* içinde, Greenwood Press, Londra, ss. 175-189.

Asheim, B.T. (1996) "Industrial regions as 'learning regions': A condition for prosperity", *European Planning Studies*, 4:4, ss. 379-400.

Bagguley, P. vd. (1990) *Restructuring: Place, Class and Gender*, Sage, Londra.

Becattini, G. (1991) "The industrial district as a creative milieu", Benko, G. ve M. Dunford (der.) *Industrial Change and Regional Development* içinde, Belhaven Press, Londra.

Belussi, F. (1996) "Local systems, industrial districts and institutional networks: Towards a new evolutionary paradigm of industrial economics?", *European Planning Studies*, 4:1, ss. 5-26.

Beneria, L. (1989) "Subcontracting and employment dynamics in Mexico City", A. Portes, M. Castells ve L. Benton (der.) *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* içinde, The John Hopkins University Press, Baltimore, ss.173-188.

Beneria, L. ve Roldan, M. (1987) *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City*, University of Chicago Press.

Benko, G. ve Dunford, M (der.) (1991) *Industrial Change and Regional Development: The Transformation of New Industrial Spaces*, Belhaven, Londra.

Bhaskar, R. (1975) *A Realist Theory of Science*, Harveste, Brighton.

Bhaskar, R. (1979) *The Possibility of Naturalism*, Harvester, Hassocks.

Bhaskar, R. (1989) *Reclaiming Reality*, Verso, Londra.

Bhaskar, R. (1996) *Scientific Realism and Human Emancipation*, Verso, Londra.

Boratav, K. (1989) *Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985*, Gerçek Yayınevi.

Boratav, K. (1997) "İktisat tarihi (1981-1994)", B. Tanör, K. Boratav ve S. Akşin (der.) *Bugünkü Türkiye 1980-1995* içinde, Cem Yayınevi, İstanbul, ss. 159-214.

Boratav, K. (2000) "Emperyalizm mi? Küreselleşme mi?" E.A. Tonak (der.) *Küreselleşme* içinde, İmge Kitabevi, ss.15-25.

Brenner, R. ve Glick, M. (1991) "The regulation approach: Theory and history", *New Left Review*, 188, ss. 45-119.

Brusco, S. (1986) "Small firms and industrial districts: The experience of Italy" D. Keeble ve E. Wever (der.) *New Firms and Regional Development in Europe* içinde, Croom Helm, Londra, ss.184-202.

Brusco, S. (1990) "The idea of the industrial district: Its genesis", F. Pyke, G. Becattini ve W. Sengenberger (der.) *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy* içinde, International Institute for Labour Studies, Cenevre.

Camagni, R.P. (der.) (1991) *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, Belhaven, Londra.

Camagni, R. ve Capello, R. (1990) "Towards a definition of manoeuvreing space of local development initiatives: Italian success stories of local development- Theoretical conditions and practical experiences", W.B. Stöhr (der.) *Global Challenge and Local Response: Initiatives for Economic Regeneration in Contemporary Europe* içinde, Mansell, Londra, ss. 328-353.

Capello, R. (1996) "Industrial enterprises and economic space: The network paradigm", *European Planning Studies*, 4:4, ss. 485-498.

Castells, M. ve Portes, A. (1989) "World underneath: The origins, dynamics and effects of the informal economy", A. Portes, M. Castells ve L. Benton (der.) *The Informal Economy Studies in Advanced and Less Developed Countries* içinde, The John Hopkins University Press, Baltimore, ss. 11-37.

Cawthorne, P.M. (1995) "Of networks and markets: The rise of a South Indian town, the example of Trippur's Cotton knitwear industry", *World Development*, 23:1, ss. 43-56.

Cooke, P. (1989) *Localities: The Changing Face of Urban Britain*, Unwin Hyman, Londra.

Cooke, P. (1996) "Building a twenty-first century regional economy in Emilia-Romagna", *European Planning Studies*, 4:1, ss. 53-62.

Cooke, P. ve Morgan, K. (1993) "The network paradigm: New departures in corporate and regional development", *Society and Space*, 11, ss. 543-564.

Cox, K. R. ve Mair, A. (1991) "From localized social structures to localities as agents", *Environment & Planning A*, 23, ss. 197-213.

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) Genel Sanayi ve İşyeri Sayımları

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) Dış Ticaret İstatistikleri

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) Sanayi İstatistikleri

Dunford, M. (1990) "Theories of regulation", *Environment and Planning D: Society and Space*, 8, ss. 297-322.

Duruiz, L. ve Yentürk, N. (1992) *Facing the Challenge: Turkish Automobile, Steel and Clothing Industries' Responses to the Post-Fordist Restructuring*, İstanbul.

Eraydın, A. (1994) "Changing spatial distribution and structural characteristics of the Turkish manufacturing industry", F. Şenses (der.) *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* içinde, Greenwood Press, Londra, ss.155-174.

Eraydın, A. (1995) "Local development under the pressures of restructuring: The case of Bursa, Turkey", B. van der Knaap ve R.Le Heron (der.) *Human Resources and Industrial Spaces: A Perspective on Globalization and Localization* içinde, John Wiley, Chichester.

Eraydın, A. (1997) "Industrial districts: The challenge of the periphery", I. Knut (der.) *Western Cross Border Cooperation and Strategies for Development in Peripheral Regions* içinde, Nord-Trondelags, Forskning, Oslo.

Eraydın, A. (1998) "From an underdeveloped region to a locality: The experience of Çorum", World Bank için hazırlanan yazı.

Eraydın, A. ve Erendil, A. (1996) *Dış Pazarlara Açılan Konfeksiyon Sanayiinde Yeni Üretim Biçimleri ve Kadın İşgücünün bu Süreçlere Katılım Biçimleri,* Başbakanlık Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü.

Erendil, A. (1998) *Using Critical Realist Approach in Geographical Research: An Attempt to Analyze the Transforming Nature of Production and Reproduction in Denizli*, Basılmamış Doktora Tezi.

Garofoli, G. (1991) "The Italian model of spatial development in the 1970s and 1980s", G. Benko ve M. Dunford (der.) *Industrial Change and Regional Development: The Transformation of New Industrial Spaces* içinde, Belhaven Press, Londra.

Garofoli, G. (der.) (1992) *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.

Gereffi, G. (1994) "Contending paradigms for cross-regional comparison: Development strategies and commodity chains in East Asia and Latin America", P.H. Smith (der.) *Latin America in Comparative Perspective: New Approaches to Method and Analysis* içinde, Westview, Boulder.

Harrison, B. (1992) "Industrial districts: Old wine in new bottles?", *Regional Studies*, 26, ss. 469-483.

Harrison, B. (1994a) "The Italian industrial districts and the crisis of the cooperative form: Part I", *European Planning Studies*, 2, ss. 3-22.

Harrison, B. (1994b) "The Italian industrial districts and the crisis of the cooperative form: Part II", *European Planning Studies*, 2, ss. 159-174.

Harvey, D. (1985a) *The Urbanization of Capital*, John Hopkins University Press, Baltimore.

Harvey, D. (1985b) *Consciousness and the Urban Experience*, John Hopkins University Press, Baltimore.

Harvey, D. (1989) *The Condition of Postmodernity*, Basil Blackwell, Oxford.

Harvey, D. ve Scott, A. (1989) "The practice of human geography: Theory and empirical specificity in the transition from Fordism to flexible accumulation", B. Macmillan (der.) *Remodelling Geography* içinde, Basil Blackwell, Oxford, ss. 217-229.

Hirst, P. ve Zeitlin, J. (1991) "Flexible specialization versus post-Fordism: Theory, evidence and policy implications", *Economy and Society* 20, ss. 1-56.

Jessop, B. (1992) "Fordism and post-Fordism: A critical reformulation", M. Stoper ve A. J. Scott (der.) *Pathways to Industrialization and Regional Development* içinde, Londra, Routledge, ss. 46-69.

Kattuman, P. (1994) "The role of history in the transition to an industrial district: The case of Indian bicycle industry", *Flexible Specialization in India* toplantısında sunulan bildiri, Pondicherry, The French Institute at Pondicherry, March 25-26.

Kaytaz, M. (1994) "Subcontracting practice in the Turkish textile and metal working industries", F. Şenses (der.) *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* içinde, Greenwood Press, Londra, ss.141-154.

Kazgan, G. (1995) *Yeni Ekonomik Düzen'de Türkiye'nin Yeri*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.

Lawson, V.A. (1992) "Industrial subcontracting and employment in Latin America: A framework for contextual analysis", *Progress in Human Geography,*161, ss. 1-23.

Lefebvre, H. (1991) *The Production of Space*, Blackwell, Oxford.

Lipietz, A. (1982) "Towards global Fordism?", *New Left Review* 132, ss. 33-47.

Lipietz, A. (1986) "New tendencies in the international division of labour: Regimes of accumulation and modes of social regulation", A.J. Scott ve M. Storper (der.) *Production, Work, Territory: the Geographical Anatomy of Industrial Capitalism* içinde, Boston, Allen and Unwin, ss. 16-40.

Lipietz, A. (1988) "Reflections on a tale: The Marxist foundations of the concepts of regulation and accumulation", *Studies in Political Economy* 26, ss. 7-36.

Lovering, J. (1990) "Fordism's unknown successor: A comment on Scott's theory of flexible accumulation and the re-emergence of regional economies", *International Journal of Urban and Regional Research,* 14, ss. 159-74.

Malmberg, A. (1996) "Industrial geography, agglomeration and local milieu", *Progress in Human Geography*, 20, ss. 392-403.

Martinelli, F. ve Schoenberger, E. (1991) "Oligopoly is alive and well: Notes for a broader discussion on flexible accumulation", G. Benko ve M. Dunford (der.), ss. 117-133.

Massey, D. (1983) "Industrial restructuring as class restructuring: Production decentralization and local uniqueness", *Regional Studies*, 17, ss. 73-90.

Massey, D. (1984) *Spatial Divisions of Labour: Social Structures the Geography of Production.* Macmillan, Londra.

Mutluer, M. (1995) *Gelişimi, Yapısı ve Sorunlarıyla Denizli Sanayi*, Denizli Ticaret Odası Yayını.

Öniş, Z. (1991) "Political economy of Turkey in the 1980s: Anatomy of unorthodox liberalism", M. Heper (der.) *Strong State and Economic Interest Groups: The Post-1980 Turkish Experience* içinde, Walter de Gruyter, Berlin, NY.

Özcan, G.B. (1995) *Small Firms and Local Economic Development*, Avebury.

Piore, M. J. ve Sabel, C.F. (1984) *The Second Industral Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.

Pratt, A.C. (1991) "Discourses of locality", *Environment & Planning A*, 23, ss. 257-66.

Pratt, A.C. (1994) "Eleştirel realizm ve toplumbilimsel araştırmalarda pratik anlamları", *Toplum ve Bilim*, ss. 64-65.

Rabelotti, R. (1995) "Is there an "Industrial District Model"? Footwear districts in Italy and Mexico compared", *World Development*, 1, ss. 29-41.

Rabelotti, R. ve Schmitz, H. (1999) "The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico", *Regional Studies*, 23:1, ss. 97-108.

Rogerson, C.M. (1994) "Flexible production in the developing world: The case of South Africa", *Geoforum,* 25:1, ss. 1-17.

Saxenian, A. (1994) *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128,* Harvard University Press, Cambridge, MA ve Londra.

Sayer, A. (1984) *Method in Social Science,* Routledge.

Sayer, A. (1991) "Behind the locality debate: Deconstructing geography's dualisms", *Environment & Planning A*, 23, ss. 283-308.

Schmitz, H. (1992) "Industrial districts: Model and reality in Baden- Württenberg, Germany", F. Pyke ve W. Sengenberger (der.) *Industrial Districts and Local Economic Regeneration* içinde, International Institute for Labour Studies, Cenevre.

Schmitz, H. (1995) "Small shoemakers and Fordist giants: Tale of a supercluster", *World Development,* 1, ss. 9-28.

Schmitz, H. ve Musyck, B. (1994) "Industrial districts in Europe: Policy Lessons for developing countries", *World Development*, 6, ss. 889-910.

Schoenberger, E. (1988) "From Fordism to flexible accumulation: Technology, competitive strategies, and international location", *Environment and Planning D: Society and Space* 6, ss. 245-62.

Scott, A. J. (1988a) *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Rgional Development in North America and Western Europe,* Pion, Londra.

Scott, A. J. (1988b) "Flexible production systems and regional development: The rise of new industrial spaces in North America and Western Europe", *International Journal of Urban and Re-*

gional Research 12, ss. 171-85.

Scott, A.J. (1992) "The role of large producers in industrial districts: A case study of high technology systems houses in southern California", *Regional Studies*, 26, ss. 265-275.

Somel, C. (2000) "Bağımlılık Kuramı ve Güney Kore Deneyimi", E.A. Tonak (der.) *Küreselleşme* içinde, İmge Kitabevi, ss. 65-110.

Storper, M. (1990) "Industrialization and the regional question in the Third World: Lessons from postimperialism; prospects of post-Fordism", *International Journal of Urban and Regiional research,*14, ss. 423-444.

Storper, M. (1991) *Industrialization, Economic Development and the Regional Question in the Third World*, Pion, Londra.

Storper, M. (1992) "The limits to globalization: Technology districts and international trade", *Economic Geography* 68, ss. 60-93.

Storper, M. (1993) "Regional worlds of production: learning and innovation in the technology districts of France, Italy and USA", *Regional Studies,* 27, ss. 433-455.

Storper, M. (1995) "The resurgence of regional economies, ten years later: The region as a nexus of untraded interdependencies", *European Urban and Regional Studies*, 2, ss. 191-221.

Şenses, F. (1994) "The stabilization and structural adjustment program and the process of Turkish industrialization: Main policies and their impact", F. Şenses (der.) *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* içinde, Greenwood Press, Londra, ss. 51-73.

Tekeli, İ. (1994) "Demokratik düşüncenin temellendirilmesi ve eleştirel kuram üzerine", *Toplum ve Bilim*, 63, ss. 102-121.

Tekeli, İ. (1998) Türkiye'nin Küreselleşen Dünya ile Eklemlenmesinin Gecikmesinin Dış ve İç Nedenleri, 'Küresel Çatışma/Yerel Uyum; Türkiye'de Kentler, Kentliler ve Yerel Yönetimlerin Dönüşümü' değerlendirme toplantısına sunulan bildiri, *Dünya Yerel Yönetimler Akademisi (WALD*), İstanbul.

Tekeli, İ. ve İlkin, S. (1977) *1929 Dünya Buhranında Türkiye'nin İktisat Politikası Arayışları*, ODTÜ, Ankara.

Tickell, A. ve Peck, J.A. (1992) "Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: Missing links in regulationist research", *Progress in Human Geography* 16:2, ss. 190-218.

Urry, J. (1985) "Social relations, space and time", D. Gregory ve J. Urry (der.) *Social Relations and Spatial Structures* içinde, Macmillan, Londra.

Urry, J. (1987) "Society, space and locality", *Environment & Planning D: Society and Space* 5, ss. 435-44.

Varaldo, R. ve L. Ferrucci (1996) "The evolutionary nature of the firm within industrial districts", *European Planning Studies*, 4:1, ss. 27-34.

Yeldan, A.E. (1994) "The economic structure of power under Turkish structural adjustment: Prices, growth and accumulation", F. Şenses (der.) *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* içinde, Greenwood Press, Londra, ss.75- 89.

Yeung, H. W. (1997) "Critical realism and realist research in human geography: A method or a philosophy in search of a method?", *Progress in Human Geography*, 21:1, ss. 51-74.

Yurt Ansiklopedisi (III) Denizli, ss. 2115-2214.

İstanbul-Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminin değişen yapısı ve farklılaşan işgücü*

*Berna Güler-Müftüoğlu***

Giriş

1970'li yıllarda sanayinin yeniden yapılanması ile birlikte merkez kapitalist ülkeler özelinde yapılan araştırmalarda, üretim tarzında farklı bir dönüşüme dikkat çekilmiş ve bu dönüşüm, "esnek üretim" olarak adlandırılmıştır. "Esnek üretim" olgusu çerçevesinde farklı adlar altında çeşitli modeller ortaya konulmuştur. Bu modellere kaynaklık eden oluşumların esas belirleyici öğeleri; küçük üretim tarzında örgütlenmenin ivme kazanması, yeni teknoloji ve bilimsel yönetim tekniklerinin gelişimidir. Bu üç öğenin birbiriyle buluşması ve uyumlaşmasının sanayide farklı bir yapılanmayı getirdiği ortaya konulmaktadır.

Esnek üretim modelleri çerçevesinde geliştirilen teoriler sosyal bilimlerde geniş bir tartışma alanı yaratmıştır. Diğer taraftan "farklı türlerde çalışma ilişkileri" ve "durumları" içeren, merkez kapitalist ülkeler özelinde geliştirilen modellerin, gelişmekte olan ülkelerde uygulanabilmesi ve hayata geçirilmesi yönünde çalışmalar yoğunlaşırken, küreselleşen dünya ekonomisinde uluslararası pazarlara entegrasyon, uluslararası rekabet gücünün elde edilmesi ve ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi yönünde tartışmaların da yoğunluk kazandığına tanık olmaktayız.[1] Bu tartışmalar kuşkusuz Türkiye'de de yankı bulmuştur. Küçük üretimin yoğun olduğu Türkiye'de küçük üretimi ele alış biçimi, azgelişmişlik olgusu çerçevesinden uzaklaşarak esnek üretim modellerinin değerlendirilmesine ve sınanmasına yönelmiştir.[2] Gelişmekte olan ülkelerin sa-

(*) Çalışma 1999 tamamlanmış olan "İstanbul-Gedikpaşa'da Ayakkabı Sanayiinde Çalışma İlişkileri: Üretim Örgütlenmesi ve Fason Ekonomisi" adlı doktora tezine dayanılarak hazırlanmıştır.

(**) Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü.

1 bkz. Sabel, 1986; Storper, 1990; Hirst ve Zeitlin, 1991; Schmitz, 1992.

2 bkz. Eraydın, 1992; Taymaz, 1995; Taymaz, 1997; Sugur, 1997.

nayi sektörünün farklılaşmayı ve çeşitliliği barındıran heterojen bir yapıya sahip olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla bu ülkelerin dinamiklerinin ileri kapitalist sanayiler özelinde geliştirilmiş modeller dolayında anlaşılması olası değildir. Israrla merkez kapitalist ülkeler için geliştirilen modellerin gelişmekte olan ülkelere uygulanması ve sınanması, azgelişmişlik olgusuna özgü toplumsal dinamiklerin bütünlüklü analizinin anlaşılamamasına neden olacaktır.

Bu çalışmada sermaye birikimi sorunsalından hareketle, derinlemesine analizlerin yapılabilmesi için ana sektör içinde bir alt sektör seçilmesi hedeflenmiştir. Bu amaçla dokuma ve giyim eşya sanayiinin alt sektörü olan ayakkabı sanayii seçilmiştir. Ayakkabı sanayiini seçme nedenimiz, bu alanda derinlemesine inceleme yapılmamış olması ve de piyasa ve mevsim değişimlerinden etkilenen sektörün, üretim faaliyetlerinin hızlı değişim ve dinamizm potansiyeline sahip olmasıdır. Bu anlamda, ayakkabı sanayiinde yapmış olduğumuz saha araştırmasından elde ettiğimiz verilerden hareketle, üretimin değişen yapısı ve farklılaşan işgücü piyasasına ilişkin bulgular değerlendirilmeye çalışılacaktır.

I. Araştırmanın yöntemi

A. Araştırma evreninin belirlenmesi: Bir ayakkabı üretim merkezi olarak Gedikpaşa (Mimar Hayrettin Mahallesi)

Araştırma evreninin belirlenmesi için ilk önce Türkiye genelinde ve il bazında Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu'nun yapmış olduğu istatistik çalışma incelenmiştir (TESK, 1987). 1987 yılında yapılan ve bir daha tekrarlanmayan bu çalışmaya göre, Türkiye'de ayakkabı üretimi ile ilgili işyeri sıralamasında 4437 işyeri ile İstanbul birinci sırayı almaktadır. Ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinin yoğun olarak bulunduğu İstanbul'da, İstanbul Ayakkabıcılar Esnaf ve Sanatkarlar Odası'na kayıtlı 5800 ayakkabı üretimi ile ilgili işyeri olduğu öğrenilmiştir. Bu çalışmada zaman ve maddi olanakların yetersizliğinden dolayı araştırma evreninin kapsamı daraltılmıştır. İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odası ile yapılan görüşme sonucunda, 1995 yılı başında Odaya kayıtlı üyelerin en yoğun olarak bulunduğu bölgenin (212 üye), merkezî iş alanı olan Eminönü ilçesinde yer alan Gedikpaşa (Mimar Hayrettin Mahallesi) olduğu belirlenmiştir.

Dik yokuşları ve geniş caddeleri ile büyük bir alanı kapsayan Gedikpaşa, Beyazıt'ta Yeniçeri caddesinde başlayıp Kumkapı'ya doğru uzanmaktadır. Laleli tarafından Tiyatro caddesi, Çemberlitaş tarafından ise Gedikpaşa caddesi mahallenin sınırlarını oluşturmaktadır.

1995 yılı başında mahallede yaptığımız ilk gözlem çalışmamızda bölgede faaliyet gösteren ayakkabı ile ilgili işyerlerinin sayısının Oda kayıtlarından çok

daha fazla olduğu görülmüştür. Bu nedenle, daha iyi bilgi toplayabilmek için Eminönü Belediyesi'ne başvurulmuş, ancak Belediye'deki 1995 yılı kayıtlarından elde ettiğimiz bilgilere göre Mimar Hayrettin Mahallesi'nde sadece 12 ayakkabı üretimi ile ilgili işyeri bulunduğu tespit edilmiştir.

Çeşitli kurumlara yapılan başvurular sonucunda bölgede ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinin mevcut işyeri sayısı ve işyerlerinin tam ve doğru adres listesine ilişkin hiçbir belgeye rastlanılmamıştır. Bunun üzerine üretimin nicel örüntüsünü görebilmek, bölgenin dokusunu öğrenebilmek ve doğru biçimde örneklem planı ve seçimi yapabilmek için bölgede birbirini izleyen cadde ve sokaklar boyunca sıralanmış konutlar ve hanlardaki işyerlerinin tümünün sayılmasına ve böylece araştırma evreninin belirlenmesine karar verilmiştir. Bu noktadan hareketle, mahallede bulunan her bina için bir çizelge hazırlanmıştır. 1995 yılının Şubat ayı içinde 6 iş gününde, 2 cadde ve 29 sokakta toplam 519 binaya girilerek, işyeri sayımı tamamlanmıştır. İşyeri sayım sonucuna göre ayakkabı üretimi ile ilgili 705 işyeri olduğu tespit edilmiştir (bkz. Tablo 1). Mahallede yer alan toplam 1441 işyerinin yarısının ayakkabı üretimi ile ilgili işyerleri olması, Gedikpaşa'nın (Mimar Hayrettin Mahallesi'nin) bir "ayakkabı üretim merkezi"ne dönüşmesine neden olmuştur.

B. Örneklem seçimi ve örneklem planının oluşturulması

Araştırma evreninin belirlenmesi için yapılan işyeri sayımından sonra, örneklem seçimi ve planı oluşturulabilmesi için ayakkabı üretiminin yapısını yansıtacak bir ölçütün bulunması gerekmektedir.

Genellikle "çalışan işçi sayısı" sanayide yapılan araştırmalarda ölçüt olarak kullanılmaktadır. Yapmış olduğumuz ön çalışmada elde ettiğimiz bilgilere göre, ayakkabı üretimi mevsimlik dalgalanmaya ve modaya bağımlı bir özelliğe sahiptir. Mevsimin ve modanın değişimiyle beraber, çalışanların ayakkabı üretimi ile ilgili yoğunlukları da değişmekte, artmakta veya azalmaktadır.[3] Dolayısıyla, araştırmamızda çalışan işçi sayısı sağlıklı bir ölçüt değildir. Bunun için ayakkabı üretiminin yapısını yansıtacak uygun bir ölçütün bulunması gerekmektedir.

Ayakkabı üretimi ile ilgili yaptığımız ön çalışmalarda ve üretimin nicel örüntüsünün görüldüğü işyeri sayım çalışmasında ayakkabı imalatının yapısına iliş-

3 Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminde mevsim ve modanın değişimi ile birlikte siparişlerin kesildiği dolayısıyla üretimin yavaşlayıp işçi yoğunluğunun azaldığı dönemi, ayakkabıcılar "ölü sezon" olarak tanımlamaktadır. Benzer şekilde Goodman vd. de, ayakkabıcıların yoğun olarak bulunduğu İngiltere'nin West Midlans ve Norwich bölgesinde yaptıkları çalışmada, çalışma temposunun düştüğü dönemin "mevsim-dışı" ("off-season") olarak tanımlandığını gözlemlemişlerdir (Goodman vd. 1977). H. Blewent 1780 ile 1910 arasında Kuzey Amerika'nın New England bölgesinde ayakkabı sanayiinde sınıf, cinsiyet ve protestoyu incelediği tarihsel çalışmasında, iş yoğunluğunun azaldığı dönemin "kesat mevsim" ("dull season") olarak adlandırıldığını ifade etmektedir (Blewent, 1990:163).

Tablo 1
Mimar Hayrettin Mahallesi'nde İşyeri ve İşyeri Dışı Mekânların Dağılımı

	MEKÂN	%	%	%	%	%
AYAKKABI ÜRETİMİ YAPAN İŞYERLERİ Saya kesim-saya dikim-saraç-fora-freze- *Montaj yapan üreticiler* *Saya kesim-saya dikim-montaj yapan üreticiler* *Saya kesim-montaj yapan üreticiler*	458					65.1
PARÇA İŞ YAPAN İŞYERLERİ *Saya dikim, saraç, saya traşı, fora, freze, montaj*	246					34.9
AYAKKABI ÜRETİMİ İLE İLGİLİ İŞYERLERİ TOPLAMI	**705**				**76.5**	**100.0**
AYAKKABI İLE İLGİLİ TİCARET YAPAN İŞYERLERİ *Ayakkabı malzemecileri ve perakende satış mağazaları*	212				23.0	
AYAKKABI ÜRETİMİ İLE İLGİLİ HİZMETLER *Modelistler*	5				0.5	
AYAKKABI İLE İLGİLİ İŞYERLERİ TOPLAMI	**922**		**64.0**		**100.0**	
AYAKKABI DIŞI ÜRETİM YAPAN İŞYERLERİ *Terlik, çanta, tekstil ve deri konfeksiyon*	344			70.3		
AYAKKABI DIŞI TİCARET YAPAN VE HİZMET VEREN İŞYERLERİ *Deri giyim ve çanta mağazası, bakkal, lokanta, çay ocağı, otel, kahvehane, muhasebeci, elektrikçi, berber, kırtasiye, manav, birahane, banka, antikacı, çamaşırhane, hamam, matbaa*	145			29.7		
AYAKKABI DIŞI İŞYERLERİ TOPLAMI	**489**		**36.0**	**100.0**		
İŞYERLERİ GENEL TOPLAMI	**1441**	**87.7**	**100.0**			
İŞYERİ DIŞI MEKÂNLAR *Konut, kilise, cami, okul*	198	12.3				
GENEL TOPLAM	**1606**	**100.0**				

Kaynak: Mimar Hayrettin Mahallesi'nde 1995 yılında araştırma kapsamında yapılan işyeri sayım sonucu.

kin bilgi edinilmiştir. Bu bilgiler ışığında ayakkabı üretim zincirinin, birbirinden bağımsız ve kolaylıkla parçalanabilen aşamaları (saya kesimi, saya traşı, saya dikimi, saraç, fora, freze, montaj, son kontrol) olduğu tespit edilmiştir. Bu parçalanma sonucunda üretim zincirinin parçalarının (saya traşı, saya dikimi, saraç, fora ve freze) nihai ürünün piyasaya sunulduğu işyerlerinin dışında yaptırılabildiği görülmüştür. Ancak ayakkabı üretim sürecinin ilk aşaması olan saya kesimi, montaj ve son kontrol, genellikle nihai ürünü piyasaya sunan işyerleri içinde yapılmaktadır. Böylece Gedikpaşa'da araştırma evreninin belirlenmesi için işyeri sayımında da ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinin, "ayakkabı üretimi yapılan işyerleri" (nihai ürünün piyasaya sunulduğu işyerleri) ve "parça işleri yapan işyerleri" (ayakkabı imalatının üretim zincirlerinin yapıldığı iş-

yerleri) olarak ikiye ayrıldığı belirlenmiştir. Bununla birlikte ayakkabı üretimi yapan işyerlerinin hiyerarşik yapısını belirleyen temel ölçütlerden biri, ayakkabı üretiminin zincirinin hangi kısmında yer alındığıdır. Buna göre "parça işler" özel bir anlam taşımakta. Gedikpaşa'da parça işlerin, ayakkabı üretimi yapan işyerinin içinde yapılıp yapılmaması, işyerlerinin büyükten küçüğe doğru sınıflandırılmasında ölçüt olarak kullanılmıştır.

Bu sınıflandırmaya göre (bkz. Şekil 1):

B*üyük işyerleri*, üretim zincirinin tüm halkalarının işyeri içinde tamamlandığı işyerleridir. Bu işyerlerinde üretim zincirinin örgütlenme düzeyi yüksektir. Kurumlaşma açısından gelişkindir. Bu işyerleri mahallenin Beyazıt'a yakın olan işlek cadde ve/veya sokaklarında bulunan bakımlı ve temiz iş hanlarının oldukça geniş mekânlarında üretim faaliyetlerini devam ettirmektedirler.

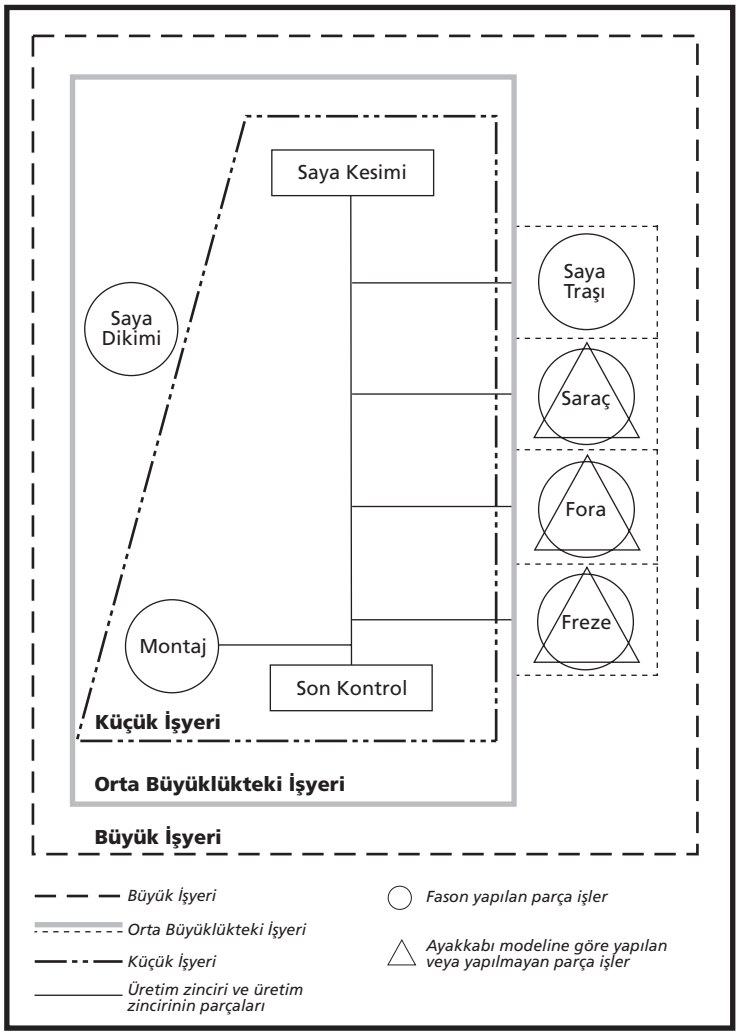
Orta büyüklükteki işyerleri, parça işlerin bazılarının dışarıya verildiği işyerleridir. Bu işyerlerinde üretim zincirinin örgütlenme düzeyi büyük işyerlerine göre düşüktür. Kurumsal açıdan kısmen gelişkindir. Bu işyerleri genellikle Kumkapı'ya doğru uzanan sokaklarda yer alan hanlarda üretim yapmaktadır. Pis bakımsız hanların dört, beş metrekarelik odalarında parça işler yer almaktadır. 3-4 katlı hanlar orta büyüklükteki işyerinin kullanımına ait olabilmektedir.

Küçük işyerleri, saya kesimi, montaj ve son kontrol dışında tüm parça işlerin işyeri dışında yaptırıldığı işyerleridir. Bu işyerlerinde üretim zincirinin örgütlenme düzeyi düşüktür. Kurumsallaşma açısından gelişkin değildir. Küçük işyerleri genellikle mahallenin orta kısmından başlayarak aşağı sokaklarda ve ara sokaklardaki hanlarda ve/veya hanların arasında sıkışıp kalan; eski, yıkılmak üzere olan ahşap konaklarda yer almaktadır. Konaklar çökme tehlikesi ile karşı karşıya bulunmaktadır; en ufak bir tedbirsizlikte yangın çıkabilmektedir. Hiçbir hijyenik önlem alınmadığı için bu işyerlerindeki yaşam koşulları sağlığı tehdit edici boyuttadır.

Parça işler ölçüt alınarak *ayakkabı üretimi yapılan işyerleri* büyükten küçüğe sınıflandırıldıktan sonra *parça işleri yapan işyerleri* de benzer nitelikleri göz önüne alınarak kendi arasında gruplaştırılmıştır. Parça iş yapan işyerleri, genellikle mahallenin aşağı kesiminde bulunan hanlarda ayakkabı üretimi yapan küçük işyerlerinin çevresinde yer alırlar. Diğer bir kısmı ise mahallenin yukarı kesimindeki Beyazıt'a yakın olan sokaklarda han içlerinde üretim yapan büyük ve orta büyüklükteki işyerlerinin çevresinde bulunurlar.

Örneklem planı genel çerçevesi dahilinde ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinin yaklaşık %10'u araştırma kapsamına alınmıştır. Ayakkabı üretimi ile ilgili 705 işyeri içinde 70 işyeri sahibi ve 70 işçi ile önceden hazırlanmış soru kağıtları ile görüşme yapılmıştır. Soru kağıtlarının uygulanmasının yanı sıra bir araştırmacı ile birlikte katılımcı olmayan gözlem tekniği uygulanmıştır. Ayakkabı sanayiinin evrimleşme boyutlarını tam olarak ortaya koyabilmek amacıyla

Şekil 1
Mimar Hayrettin Mahallesi'ndeki ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinin tipolojisi



iki büyük entegre tesiste (Beta ve Yeşil Kundura) derinlemesine görüşme yapılmıştır.

Bu araştırmada farklı veri toplama yöntemleri (soru kağıdı yardımıyla birebir görüşme, katılımcı olmayan gözlem ve derinlemesine görüşme) kullanılarak, ayakkabı üretiminde kullanılan işgücünün yapısı, teknoloji, sermaye birikimi, üretimde çeşitlenme ve değişim dinamiklerini daha iyi inceleme imkanı bulunmuştur.

II. Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminin dünyası

Ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinin incelenmesi sonucu ortaya çıkan en önemli bulgu ayakkabı üretim dünyasının bağımlılık ilişkisi üzerine kurulu olduğudur. Ayakkabı üretiminde firmalar arası değişim ilişkisi üretimde farklılaşmayı ve çeşitlenmeyi belirlerken, diğer yanda da işgücü kullanımı farklılaşıp çeşitlenmektedir. Ayakkabı üretiminde bağımlılık ilişkisinin bulguları değerlendirilmeden önce, genel olarak firmalar arası değişim ilişkisi incelenmeye çalışılacaktır.

Firmalar arası değişim ilişkisi birçok çalışmada irdelendiği gibi bağımlı (dikey ve hiyerarşik) ve bağımsız (eşitler arası) ilişki olmak üzere iki türde gerçekleşmektedir. Bağımlı ilişki, teknolojik düzey, emek üretkenliği, sermaye yapısı gibi birbirinden farklı olan kapitalist firmalarla küçük üreticiler arasında var olan ilişkidir (Ayata,1991:168). Diğer taraftan bağımlılık ilişkisi sadece birbiriyle denk olmayan firmalar arasındaki ilişki değildir; denk ve eşit olan firmaların uzun dönemde ilişkisi sonunda, uydu firmanın pazarlama alternatiflerinin kaybı, üretim üzerinde kontrolünü yitirmesi, ana firmaya finansal bağımlığın artması ve kârın ana firmaya akmasıyla beraber ortaya çıkan ilişki biçimi, bağımlılık ilişkisidir (Sayer ve Walker, 1992: 132-133). Firmalar arası ilişki niteliksel ayrıma tâbi tutulduktan sonra her iki ilişkinin (bağımlı ve bağımsız) aynı kavramla ifade edilmesi (İngilizce litretürde "subcontracting") niteliksel ayrımı gölgelediği gibi Türkçe literatürde, kavram karmaşası da (fason, yan sanayi, taşeron vs.) yaratmaktadır. Kavram karmaşasını önleyebilmek için Aktar'ın da (1990) ortaya koyduğu gibi, firmalar arasında bağımlılık boyutu içermeyen ekonomik ilişkiyi "yan sanayi ilişkisi" olarak, bağımlılık boyutu içeren ilişkiyi de "fason" olarak tanımlamak anlamlı olabilir (Aktar, 1990: 73-74). Aynı zamanda böyle bir tanımlama firmalar arası değişim ilişkisinin analizini yapmayı kolaylaştırmaktadır. Çalışmamızda firmalar arasında dikey, hiyerarşik olan bağımlılık ilişkisi "fason" terimi ile tanımlanmaktadır.

Bağımlılık boyutu içeren fason ilişki, üretim ve ticari olmak üzere iki farklı düzeyde ortaya çıkmaktadır.[4] Gedikpaşa'daki fason ilişkiler bu iki farklı düzeyde ele alınacaktır.

A. Ticari düzeyde fason ilişki

Ticari düzeyde fason ilişki, piyasa içinde talep dalgalanmalarını iyi takip etmeyen, işletme sermayesinden yoksun küçük ve orta büyüklükteki firmaların, piyasa içindeki talep dalgalanmalarını dikkatle takip edebilen, hiçbir zaman

4 Sayer ve Walker iki tür "hierarchical subcontracting" yani fason ilişkinin var olduğunu ortaya koymaktadır. Bunlardan biri ticari düzeyde, bir diğeri üretim düzeyindedir (Sayer ve Walker: 132-134).

üretici riskini üzerine almayan ancak imalatçı rolünü üstlenen, üretimi dışardan örgütleyen tüccarlar (toptancılar ve perakendeciler) ile olan ilişkisidir.

Üreticiler tüccarlarla bağımlılık ilişkisi içindedirler. Çünkü piyasadaki talep dalgalanmalarını kontrol edebilecek işletme sermayesinden yoksundurlar. Üreticiler, ancak tüccardan belirli bir avans alabildikleri ölçüde üretime başlayabilmektedir. Dolayısıyla üreticiler üretim aşamasında yoğunlaşırken, üretime devam edebilmeleri için üretimi dışardan örgütleyebilen imalatçı/tüccarların varlığına bağlı hale gelmektedirler.

Öte yandan bu bağımlılık ilişkisi, tüccarların piyasada rekabet üstünlüğünü elde etmeleri ve devamlılıklarını sağlamaları için önemlidir. Tüccarlar, işletme sermayesinden yoksun çok sayıda üretici arasında devamlı artan ve kızışan rekabet ortamını kendi çıkarları için kullanırlar. Bunun anlamı tüccarların istediği fiyatta üretimi gerçekleştirecek üreticiyi bulabilmeleridir. Aşağıdaki sözler bunu açıkça ortaya koymaktadır.

> Örnek Olay I: "... Bizde müşteri (olan) mağaza sahibi, modeli getirir 'bana bundan yap' der yapmak zorundasın, (çünkü) başka biri, işi kapar, bizim gibi adam çok. Mecbur yaparsın..."

Bu durum kârın nasıl bölüşüleceği üzerinde çıkar çatışması yaratmakta, ancak bu çatışma tarafların birbirini yok etmesi düzeyine erişememektedir. Çünkü her kesimin birbirine ihtiyacı vardır. Tüccarın istediği her türlü model, üretici tarafından geri ve üretkenliği düşük teknolojiler kullanılsa dahi üretilebilmektedir. Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminde az gelişmiş üretim teknolojisi hakim olsa da kullanılan teknoloji, modelin çeşitlenebilmesini sağlayan esnekliğe sahiptir.

Rabolotti'nin (1990), İtalya'nın Brenta ve Marche, Meksika'nın Leon ve Guadalajara bölgelerinde yapmış olduğu çalışmalarda da bizim çalışmamıza benzer sonuçlar ortaya çıkmıştır (Rabolotti, 1995: 34-35). Buna göre her iki ülkede de orta ve küçük üreticiler, üretilecek ayakkabı miktarının belirlenmesinde imalatçı/tüccarlara bağlıdır. Rabolotti bağımlılığın, üreticilerin işletme sermayesinin yetersizliğinden kaynaklandığını vurgulamaktadır.

İngiltere'de 1980 sonrası İngiliz ayakkabı sanayiinin değişim dinamiklerini inceleyen Rubery ve Wilkinson (1989), The East Midlands bölgesinde yapmış oldukları çalışmada, iki tip üretici olduğunu gözlemlemişlerdir (Rubery ve Wilkinson, 1989: 131). Bunlardan biri kendi markasıyla üretim yapan firmalar, diğeri ise perakendecilerin siparişine bağımlı olarak üretim yapan firmalardır. Kendi markasıyla üretim yapan firmalar, kendi perakende mağaza zincirleri ile pazar üzerinde kontrol sağlayabildikleri için üretimlerini yenileyebilme imkanı bulmaktadırlar. Ancak perakendecilerin siparişine bağlı üretim yapan firmalar, pazar üzerinde kontrolleri olmadığı için üretimlerini yenileyememektedirler.

Üretim üzerinde yoğunlaşmış olan bu firmalar, üretimlerine devam edebilmek için perakendecilere bağımlı olmaktadırlar (Rubery vd.:132-136).

Öte yandan benzer bir çalışma, Fransa'da ayakkabıcıların yoğun olarak bulunduğu Cholet ve Fougére bölgesinde yapılmıştır. Araştırmacılar, üreticilerin büyük bir çoğunluğunun pazar üzerinde kontrollerinin olmadığını ve tamamıyla perakendecilere bağımlı olarak üretime devam edebildiklerini belirtmektedirler (Courault vd., 1989: 142). Bunun nedeni olarak, mağazalar zincirinin oluşturulması için çok fazla sermaye gerekmesi, üreticilerin sermaye yatırımını sadece üretimi yenilemek için kullanabildikleri ifade edilmektedir. Araştırmacılar, ayakkabı üretiminde sadece üretici olma ve sadece üretim organizasyonunu en son metodlarla yenilemenin yeterli olmadığını belirtirlerken; bu firmaların uzun dönemde, bağımlılık ilişkisi sonucunda zayıflayacağını vurgulamaktadırlar (Courault vd.: 149-159).

Gelişmiş ülkelerde üreticiler yeni teknoloji ve teknikleri kullanıyorlar, yine de yukarıda aktarmaya çalıştığımız araştırma sonuçlarında ve bizim yaptığımız çalışmada ayakkabı üretiminde üreticiler ve imalatçı/tüccarlar arasındaki bağımlılık ilişkisi yani ticari düzeyde fason ilişkinin ortaya çıkmasında benzeşen noktalar mevcuttur. Bunlardan ilki her iki kesimin varlık sebebini oluşturmaktadır; ikincisi, üretimin devamlılığını sağlamaktadır; üçüncü ve son nokta ise üretici firmanın dönüşüm dinamiklerini engelleyici ve sınırlayıcı olmaktadır.

Ticari düzeyde fason ilişkinin, gelişmiş ülkelerde, kısmen de gelişmekte olan ülkelerde, sanayinin modernleşmesi ile birlikte azalıp yok olması beklenirken, günümüzde de geçmişten kuvvet alarak varlığını devam ettirdiğini gözlemliyoruz (Sayer ve Walker: 132-133).

Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminde eşitsiz ilişkinin kırılabilmesi iki şekilde gerçekleşmektedir. Birincisi bavul ticaretine yönelik üretim yapılması; ikincisi ise sanayi sermayesinin ticari sermayeye dönüştürülmesi yani mağaza sahibi perakendeci ve/veya toptancı olunmasıdır. Aşağıdaki örnek olaylar bu durumları net biçimde ortaya koymaktadır:

> Örnek Olay II: "....İç piyasaya çalışmıyorum. İç piyasa bizi sömürüyor. Toptancı iki misli fiyat koyuyor; mağazada ise dört misli fiyattan satılıyor. Sesimizi çıkartamıyoruz. Çünkü elimizdekini satmak zorundayız. Biz satmazsak bir diğer üretici, bizim belirlediğimiz satış fiyatının yarısını veriyor. Kendi hiç kazanmadığı gibi, bizim de işimize mani oluyor. Anlayacağın her taraftan sömürülüyoruz. O yüzden ben Romenlerle ve Ruslarla çalışıyorum. Kendileri irtibat kuruyorlar; geliyorlar alıyorlar. Temiz iş; aracısı filan da yok; direkt bağlantıyı biz kuruyoruz."

> Örnek Olay III: "...Bizim Alibeyköy'de ayakkabı mağazamız var. Bu işin ticaretini yapmak ölü sezonda ayakta kalmamızı sağlıyor. En önemlisi kendi malımızın sahibi biziz. Gerçek değerinden halka biz ulaştırıyoruz. Arada kazanan ekstra biri de yok. Ayrıca müşteri (toptancı) geliyor, yapmış olduğumuz ayakkabıyı beğenip sipariş ve-

riyor. Bu işte daha fazla halka ulaşmak için makineler alıp daha geniş bir yere geçip daha fazla ayakkabı üretmeyi planlıyoruz."

Örnek Olay IV: "....Üretimde yer alan tüm aşamaları işyerimde gerçekleştiriyoruz....Biz toptancılarla çalışmayız. Bağdat caddesinde kendi mağazamız var. Bu nedenle tüketiciye doğrudan ulaşabiliyoruz. Böylece üreteceğimiz ayakkabının modelini, tüketiciden aldığımız talebe göre özellikle İtalya'da açılan fuarları ve çıkan katologları izleyerek belirliyoruz.....Kendim model üretmeye çalışıyorum, bu işin püf noktasıdır. İtalya'ya teknolojik yenilikleri öğrenmek ve çıkan modellere bakmak için her sene gitmeye çalışıyorum..."

Yukarıdaki III. ve IV. örnek olayda, üreticinin aynı zamanda toptancı ve perakendeci olması, ayakkabı üretiminde üretimin dönüşümünü belirleyen en önemli nesnel dinamiklerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bununla birlikte diğer önemli bir nokta ise perakende mağazaların yer seçimidir. Alibeyköy'deki mağaza orta ve alt gelir gruplarına hitap ederken, Bağdat caddesindeki mağaza üst orta ve üst gelir gruplarına hitap etmektedir. Dolayısıyla ayakkabının satış fiyatı da bu gelir gruplarının satın alma gücü ile belirlenmektedir. Örnek olaylarda eşitsiz ilişkinin kırıldığını ancak, sermaye birikiminin gerçekleşmesinde bunun sanayi sermayesine dönüştürülmesinde sahip olunan mağazanın yer seçimiyle de oldukça ilintili olduğunu görebiliyoruz.

Söz konusu eşitsiz ilişkinin kırılmasıyla birilikte üretimin dönüşümü bütün parça işlerin işyerine alınmasıyla yani fabrika tipi örgütlenmeyle gerçekleşmektedir. Öte yandan bu işyerlerinde usta, ayakkabı modelini belirler, modelin kalıbını çıkarır, ayakkabının son kontrol işlemini bizzat kendisi yapar veya nezaret eder. Diğer üretim aşamalarında çalışan işçileri de kontrol eder. Genellikle usta, işyeri sahibi, ayakkabı üreticisidir. İşyeri sahiplerinin üretimde bilfiil yer almalarının nedenini "ben olmadan olmaz; işler yürümez" sözleri ile açıklamaktadırlar. Bu işyerleri kısmen veya tam olarak kurumsallaşmış olsalar da kurumsallaşmaya uygun işletme organizasyon yapısı oluşturamamışlardır. Dolayısıyla bu işyerlerini "patron şirketi" olarak nitelendirebiliriz.

Benzer şekilde İngiltere'nin The West Midlands ve Norwich bölgesinde uzmanlaşmış modern makinelerin kullanıldığı ayakkabı üretiminde ürünün planlamasında, organizasyonunda, denetlenmesinde uzmanlaşmış profesyonel yöneticiler çalıştırılmamaktadır (Goodman vd.: 152). Planlama, organizasyon ve denetleme işleri bizzat işyeri sahibi ayakkabı üreticisi tarafından yapılmaktadır.

Ayakkabı üretiminde uzmanlaşmış makinelerde çalışan işçilerin yer aldığı işyerlerinde, fabrika tipi üretim sisteminin nesnel temellerinin mevcut olduğu görülse de, işyeri sahibinin, işi örgütlemede, organize etmede, denetlemede ve bilfiil üretimde yer alması, işyerlerinde küçük üretime özgü iş organizasyonu anlayışının sürdürüldüğünü göstermektedir.

B. Üretim düzeyinde fason ilişki

Üretim düzeyinde fason ilişki ise, üretim süreci üzerinde özerkliğini kaybetmiş parça işe bağımlı kalarak azgelişmiş emek yoğun teknoloji ile çalışmayı sürdüren firmalar ile nihai mal üreten üretici firma arasındaki bağımlılık ilişkisidir. Parça iş yapan işyerlerinde parça işin değeri, üretici firma tarafından belirlenmekte ve bu değerin karşılığı çift başı, yani teknik deyimle parça başı olarak ödenmektedir.

Parça iş yapan firmalar ile üretici firmalar arasındaki bağımlılık ilişkisini pekiştiren, parça iş yapan firmalar arasında sürekli artan rekabet ortamının varlığıdır. Bu firmaların kuruluşlarını ve devamlılıklarını sağlayan en önemli etken ise kuruluş aşamasında çok az sermaye birikiminin yeterli olması ve üretimde aile emeği ve çocuk işçi çalıştırarak maliyetlerin en alt düzeye çekilebilmesidir. Öte yandan ayakkabı sanayiinde üretim niteliğine özgü mevsim dalgalanmaları ve modanın değişimi ile oluşan ekonomik konjonktürle beraber bugün parça iş yapan işyeri sahibi yarın ayakkabı üreticisinin yanında işçi olabilmekte ve daha sonra bunun tersi de gerçekleşebilmektedir. Bu durum geçiş esnekliğinin kolaylığından ileri gelmekte ve bu nedenle işyeri sahibi olan parça iş yapanlar, kendilerini "işveren" veya "patron" olarak görmemektedirler. Böylece parça iş yapanlar kendilerini "işçi", nihai ürün yapan üreticileri ise "patron" olarak tanımlamaktadırlar.[5] Bu terimlerin kullanılması ayakkabı üretiminde bağımlılık ilişkisinin güçlenmesini sağlarken, dikey ve hiyerarşik olan bu ilişkinin kırılabilme koşullarını da ortadan kaldırmaktadır. Aşağıdaki örnek olay bu durumu açık biçimde gözler önüne sermektedir.

> Örnek Olay V: "...(Parça başı) fiyatı usta (ayakkabı üreticisi) kendisi belirliyor. Biz bunun üzerini teklif edemiyoruz; piyasa o kadar kötü ki başka bir fasoncu yarısının yarısında fiyat veriyor; götürüp usta (ayakkabı üreticisi) ona yaptırıyor. Yani, netice-de bizim halimiz çok kötü....."

Parça iş yapan işyerleri kıyasıya rekabeti önleyebilmek amacıyla yaptıkları işin niteliğine göre örgütlenmişlerdir[*]. Bu örgütler, üyeleri ile birlikte günün ekonomik koşullarını göz önüne alarak, yapılan işin niteliğine göre bir fiyat listesi oluşturmakta ve bu listeye uyulması ile beraber rekabet koşulları düzen-

---

5 Benzer şekilde Aktar, Bursa'da bağımlı çalışan küçük dokumacıların kendilerine iplik verip kumaş dokutanlara "işveren" sıfatı ile hitap ettiklerini, Kıray ise İzmir'de gömlekçi esnafının kendilerinden bazen patron ve bazen de işçi olarak söz ettiklerini belirtmektedir (Aktar, 1990: 331; Kıray, 1972: 81).

(*) Bu örgütler şunlardır: Saya ile ilgili iş yapan işyerlerinin kurdukları, İstanbul Sayacılar Sanatkarları Odası ve Taban ile ilgili işyerlerinin birlikte kurdukları Umum Fora Freze ve Gazuma Sanatkarları Odasıdır.

lenmektedir. Görüşme yaptığımız işyerlerinin çok azı örgütlerin belirlemiş olduğu fiyat listesine uymamaktadır.

Aşağıdaki örnek olayda fora işlemini yapan ve aynı zamanda Umum Fora Freze ve Gazuma* Sanatkarları Odasında yönetici olan, bir işyeri sahibi Odanın belirlemiş olduğu fiyat listesine uyulmamasının nedenini şöyle açıklamaktadır:

> Örnek Olay VI: "....Sorunlarımız çok fazla. Ayakkabı üreticileri bizleri içeri almak istemiyor. Sigortadan kaçıyor. Dışarıda olursak istediği fiyattan yaptırabiliyor. Biz de Oda olarak bir fiyat listesi oluşturduk. Bütün üyelerimizden bu fiyat listesine göre hareket edilmesini istedik. Mesala basit fora işini 12.000 TL**. olarak belirledik. Fakat üyeler de iş kapabilmek için 7-8.000 TL. den yapabiliyorlar. Bu da foracıları hayli zor duruma sokuyor. Açıkça sömürülüyoruz...."

Yukarıdaki açıklamadan anlaşılacağına üzere örgüte dahil olmayan işyerlerinin sayıca fazla olması, örgüt içinde yer alan işyerlerinin kıyasıya rekabete katılmasını zorunlu kılmaktadır. Çünkü parça iş yapan işyerlerinin üretime devam etmelerinin tek yolu, koşullar ne olursa olsun, üreticinin verdiği işi kapabilmektedir. Dolayısıyla üreticiler bu durumun farkında olup, maliyetlerini minimize edebilmek için istediği bedelde parça işi yaptırabilmektedirler.

Rabolotti, İtalya'nın Brenta ve Marche bölgesinde parça iş yapan işyerlerinin maliyetlerinin en aza indirebilmek ve devamlılıklarını sağlamak için çalışanların istismar edildiğini belirtmektedir (Rabolotti: 34). Bizim yapmış olduğumuz çalışmada parça iş yapan işyerlerinde sağlığı tehdit edici boyutta kötü hijyenik koşullarda çalışıldığı, sağlığa zararlı, ancak daha az maliyetli yapıştırıcılar kullanıldığı görülmüştür. Bu koşulların iyileştirilmesinin işletme maliyetlerini artıracağı düşüncesiyle maliyetleri minimize edebilmek için kötü çalışma koşullarına razı olunmakta, bilfiil üretimde yer alan işyeri sahipleri de kendi kendilerini istismar etmektedirler.

Öte yandan küçük ve orta büyüklükteki işyerleri, parça işleri, işyeri dışında yaptırarak maliyetlerini en aza indirmekte ve üretimlerinin devamlılığını sağlamaktadırlar. Bazı orta büyüklükteki işyerleri ile büyük işyerleri üretim kapasitesinin aşıldığı dönemde parça işleri işyeri dışında yaptırarak kârlarını maksimize etmekte ve sermaye birikimlerini artırabilmektedirler.

Schmitz (1995), Brezilya'nın The Sinos Valley bölgesindeki ayakkabıcıları incelediği çalışmasında, üreticilerin maliyetleri en aza indirebilmek için üretim aşamalarında uzmanlaşma ve beceri isteyen işler ile emek yoğun işleri işyeri dışında yaptırdıklarını belirtmektedir (Schmitz, 1995: 17). Emek yoğun üretilen işler, kadınlar tarafından evde yapılmaktadır (örneğin ökçenin tabana ya-

(*) Bir parça iş olan gazuma günümüzde artık yapılmamaktadır.

(**) Örnek olayda belirtilmiş fiyatlar görüşme yapılan 1995 yılı fiyatlarıdır.

pıştırılma işlemi). Benzer şekilde Fortuna ve Prates, Uruguay'da yaptıkları çalışmada yapıştırma işleminin evlerde kadınlar tarafından yapıldığını belirtmektedirler. Araştırmacılara göre eve iş vermenin nedeni, üreticilerin daha az ücret ödemeleri ve sosyal yardım harcamaları da yapılmadığı için maliyetlerini minimize edebilmeleridir (Fortuna ve Prates, 1989: 83-84). Aynı şekilde Ybara (1989), İspanya'nın Valencian bölgesinde yaptığı çalışmada kadınların bir araya getirilmesi için evlerin işyerine dönüştürüldüğünü ve buralarda hiçbir hijyenik koşul sağlanmadığı gibi yanıcı ve zehirli yapıştırıcı maddeler kullanılan bu yerlerde gerekli koruyucu önlemin de alınmadığı belirtmektedir (Ybara, 1989: 225).

Bizim çalışmamızda ise parça işler "dış-işçilere" yaptırılmadığı gibi işyerlerinde kadın işçiler de çalışmamaktadır. Ancak yukarıdaki örneklerin verilmesi ile ayakkabı üretiminde imalatın üretim zincirlerinin parçalanabilmesi sonucunda üreticilerin maliyetlerini en aza indirebilmek adına eve iş verme sisteminin uygulandığı ve kadın işçilerin çalıştırıldığı vurgulanmak istenmiştir.

İngiltere'de ayakkabı üretiminin parça işlerinin işyeri dışında yaptırılmasının sınırlandırılmış olduğunu görmekteyiz. Bunun nedeni de ayakkabı üreticilerinin oluşturdukları işveren sendikasının (The British Footwear Manufacturers' Federation -BFMF) ve üye sayısı oldukça fazla olan ayakkabı işçilerinin oluşturdukları işçi sendikasının (National Union of Footwear, Leather and Allied Trades -NUFLAT) çok iyi organize olmaları, çalışma ilişkilerinin sistemli olarak düzenleniyor ve ulusal düzeyde sendikaların anlaşmalarına dayandırılıyor olmasıdır (Rubery ve Wilkinson: 126). Öte yandan Rubery ve Wilkinson, ayakkabının üretim zincirleri olan parça işlerde uzmanlaşmış etnik grupların 1980 sonrasında hızla artan sayıda küçük firmalar kurduklarını ve bu firmaların işyeri kayıtlarının olmadığını ve sendika kapsamı dışında yer aldıkları için kesin sayıları hakkında bilgi edinilmediğini belirtmektedirler (*age*.: 137). İngiliz ayakkabı üreticileri emek ve sermaye maliyetini minimize edebilmek için korumasız ve güvencesiz olarak en az bedel karşılığında çalışmayı kabul edebilen etnik grupları seçtikleri için etnik grupların kurdukları küçük firma sayısında önemli bir artış gerçekleşmiştir. Öte yanda etnik grupların, ayakkabı üreticileri ile olan ilişkileri eşitsiz gelişen bir ilişki olup, bağımlılık ilişkisinin yaratılmasına olanak tanımaktadır. Bu da gelişmiş kapitalist ülkelerde kapitalist üretim örgütlenmesinin bugünkü yapılanmasının, bağımlılık ilişkisi ve homojen emek piyasasını parçalı emek piyasasına dönüştürme eğilimi taşıdığı yönündeki görüşleri desteklemektedir (Sayer ve Walker: 133; Harrison, 1994: 22-24).

İşgücü piyasasında parçalı yapının yapısal özellik taşıdığı Gedikpaşa'da ayakkabı üretim dünyasının çarkları, eşitsiz gelişen, dikey ve hiyerarşik ilişkiler içinde ve fason ilişkilerin kendi kuralları ile dönerken, bu kesimde çalışan işgücü de bu kurallar çerçevesinde yeniden üretilmekte, farklılaşan ve çeşitlenen bir işgücü piyasası oluşmaktadır.

III. Ayakkabı üretiminde farklılaşan işgücü piyasasının dinamikleri

Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminde yapmış olduğumuz çalışmada, işverenlerin ve işçilerin mesleğe başlama yaşları ve işe giriş biçimlerinin benzer olduğu görülmüştür. Buna göre işçi ve işverenlerin üçte ikisinden fazlası 7-14 yaşları arasında, çocuk yaşta çırak olarak çalışmaya başlamışlardır. Ayakkabıcılık mesleğine başlama biçimleri ise; yakın çevresinde bulunan ayakkabıcı olan kişilerin (baba, yakın akraba -kardeş, amca, dayı ve kuzen- arkadaş ve tanıdık) vasıtasıyla olmuştur.

Ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinde çalışanların teknik beceri kazanmaları, enformel şekilde usta-çırak ilişkisi içinde gerçekleşmektedir[*]. Öte yanda bugün ayakkabıcılık mesleğine başlayan çırakların mesleğe giriş biçiminin ve "çıraklık" kurumunun farklılaştığını görmekteyiz. Bugün ayakkabıcılık mesleğine başlayan çırakların çoğunluğu, kendi kendilerine işyerlerini dolaşarak iş bulan çocuklardır. Çıraklık adı altında istihdam edilen çocukların bir kısmına, usta tarafından usta-çırak ilişkisi içinde beceri aktarılırken, diğer bir kısmı ise "kalifiye olmayan işçi" olarak istihdam edilmekte ve bu işyerlerinde çocuklar beceri kazandırılmayıp "işçi" olarak çalıştırılmaktadır.[6]

Çalışmamızın bu bölümünde ayakkabı üretiminde farklılaşan işgücü piyasasının dinamiklerini açık bir şekilde ortaya koyabilmek için bu sektörde küçük üretimde ve fabrikada "işçi olma" olgusu irdelenmeye çalışılacaktır.

A. Ayakkabı sanayiinde küçük üretimde işçi olmak

Gedikpaşa'da ayakkabı üretim dünyasında işçi olmayı belirleyen dört temel nesnel unsur bulunmaktadır. Bunlardan ilki, genellikle enformel niteliklere sahip olan işyerlerinde, işveren ve işçi arasındaki ilişkinin de enformel oluşudur. Diğer taraftan işçi-işveren ilişkisinin enformel şekilde yürütülmesinin temel nedeni ise, işverenin işçinin yakını (babası, kardeşi, ağabeyi, amcası, dayısı ve kuzeni, arkadaş ve tanıdık) olmasıdır. Bu durum işçi-işveren ilişkisinin akraba-

(*) Görüşme yaptığımız ayakkabıcılar, bundan otuz sene önceye kadar ayakkabıcılığın Rum ve Ermeniler tarafından yapıldığını belirtmişlerdir. Günümüzde ise ayakkabıcılığı devam ettiren Rum ve Ermeni sayısı oldukça azalmıştır. Görüşme yaptığımız ayakkabıcılar içinde yalnız bir tane Ermeni girişimci bulunurken, Rum girişimciye rastlanamamıştır. Ancak Rum ve Ermeni ayakkabıcıların sayısının azalmasına karşın girişimciler özellikle Rum ustaların kullandıkları yöntemlerle üretime devam ettiklerini belirtmektedirler. Bunun nedenini ayakkabıcılar şöyle açıklamaktadırlar: - "Bu mesleğin 'piri' Rumlardır ve 'ayakkabının anayasasını' Rumlar yazmıştır." Ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinde üretim ile ilgili terimlerin genellikle Rumca ifade edilmesi bu durumu doğrulamaktadır (ayrıntılı bilgi için bkz. Akalın vd., 1993).

6 Erder ve Lordoğlu tarafından İstanbul'da yoğun çocuk çalıştıran tekstil, metal eşya ve makine imalat sanayiinde yapılan "çocuk emeği ve çıraklık araştırmasında", "çıraklık" şemsiyesi altında toplanan çocukların homojen bir grup olmadığı ve kendi içinde farklılaştığı ortaya çıkartılmıştır (ayrıntılı bilgi için bkz. Köksal vd., 1993).

lık, dostluk çerçevesinde yürütülmesine olanak tanımaktadır. Öte yandan diğer bir neden ise, üretim düzeyinde fason ilişkinin hakim olduğu parça iş yapan işyerlerinde, işveren ve işçinin, varlık sebeplerinin parça işin alındığı (usta olarak kabullenilen) ayakkabı üreticisine bağlı olduğunu kabul etmeleridir. Bu durum parça iş yapılan işyerlerinde gerçek anlamda işçi-işveren ilişkisinin yürütülmesini imkansız hale getirmektedir.

İkincisi, enformel şekilde istihdam edilen işçi, sosyal güvenlik kapsamı dışında bırakılmaktadır. Ayakkabı işçisi yasal sosyal güvencesi olmadan çalışır. Ayakkabı üretiminin mevsim, moda ve ticaretteki dalgalanmalardan etkilenmesi nedeniyle düzensiz ve kısa süreli çalışılan bir iştir. İş güvencesi olmayan işçi, çalıştığı kısa süre içinde geçimini temin edecek ve hayatını idame edecek olan haftalık veya günlük çift başı (parça başı) ücretiyle ilgilenir. İşçi sigortalı olmayı kendisi istediği taktirde, işverenin işine son verebileceğini düşündüğü için, sigortalı olarak çalışma genellikle işverenin arzusuna bırakılır. Çünkü ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinde sigortasız çalışan ve sigortasız çalışmak isteyen çok sayıda işçi vardır; sigortalı çalışmak isteyen işçinin yerine, sigortasız çalışan işçiyi işveren kolaylıkla istihdam edebilmektedir. Ayakkabı işçisi sigortalı olabilmek için çaba sarfetmez; kendisiyle ilgili tek düşündüğü konu kısa dönemde yaptığı iş ve onun karşılığında elde edeceği ücret ve ücretini artırabilmek için sarfedeceği çabadır. Geçici çalışmanın süregeldiği ayakkabı üretiminde düşük nitelikli ve niteliksiz işçiler mevsim sonuna doğru siparişlerin kesilmesi ile birlikte işten çıkarılabilmektedir. Geçici işçiler için yılın yarısı "işsizlik" demektir.

Aşağıdaki iki örnek olayda işveren ve işçi açısından geçici çalışmanın getirdiği olumsuz koşullar açık bir biçimde ortaya konulmaktadır:

> Örnek Olay VII: "...Şu anda ölü sezondayız. Haftada ancak 75 çift ayakkabı üretebiliyoruz. (Üretim) Sezon başında ikiye katlanıyor. 10 kişi çalışıyordu. Şimdi 3-5 kişi çalışıyoruz. Bunlarda da ayrılanlar olabilir. Çünkü iş yok. Haklı olarak iş olan yerlere gidiyorlar. Sonradan bu işçiyi bulmak da çok zor oluyor. Şimdi sayayı kesen de benim, dikim işini de yapıyorum. Montajı kalfalar yapıyor...."

> Örnek Olay VIII: "66 yaşındayım. İşçiyim. Mesleği bir Rum ayakkabı ustasından öğrendim. Bu meslekte 6 ay çalışılıp, 6 ay oturulur. Anlayacağınız dün de böyleydi, bugün de böyle. Eskiden oturduğumuz zaman bile ücretimizi veriyorlardı[*]. Şimdi müm-

(*) Ayakkabı üretimi yapılan işyerlerinde usta, teknik beceri sahibi işçiyi yani kalfayı elinden kaçırmamak için yapacağı işin ücretini peşin ödemektedir. Buna Rumca bir terim olan "samorka" adı verilmektedir. Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminde kendi içinde geleneksel bir uygulama olan samorka, yalnızca kalifiye işçileri kapsamış olsa da işçiye ücret garantisi sağlayan bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayakkabı ustası, kalfasına samorka vererek, kalfasını "ölü sezonda" (siparişlerin kesildiği dönem) mağdur durumda bırakmamak için ona ücret garantisi sağlamakta ve samorka onun iş zamanına kadar da yanında çalışmasını güvence altına almaktadır. Ancak bugün bu uygulama geçerliliğini kaybetmeye başlamıştır.

kün değil alamıyoruz. O yüzden daimi olarak çalışılamıyor. Tabiî bizim zamanımızda daha işyeri vardı. Şimdi o kadar çok ki rahatlıkla bir başka işe geçilebiliyor."

İşçi olmayı belirleyen nesnel unsurlardan üçüncüsü, geleneksel parça başı çalışmanın hakim olduğu ayakkabı üretiminde işçi ücretinin, çift başı yani teknik ifade ile parça başı ücret ödeme sistemine göre belirlenmesidir. Fason ekonomisinin çarkları ile dönen ayakkabı üretim dünyasında piyasa koşullarının kendisine özgü arz ve talep kuralları ile hareket eden işveren, parça başı ücret sistemini uygulayarak siparişin yoğun olduğu dönemde çalışma süresini istediği kadar uzatabilmektedir. Bu tür çalışma temposunu işçiler kabul etmektedir. Çünkü çift başı çalışan ayakkabı işçisi "ne kadar üretirsem ücretim o kadar artar" düşüncesiyle hareket etmekte ve çalışma saatlerinin uzatılmasını kendi çıkarı için uygun görmektedir. Böylece kısa süreli geçici çalışmanın hakim olduğu ayakkabı üretiminde çalışan işçiler, iş süresince kendi üretim kapasiteleriyle yarışarak ücretini artırabilme mücadelesi vermektedir. Bu mücadele bireyseldir. İşçinin bu mücadelede gösterdiği bireysel çaba günlük ve haftalık ücret düzeyini belirlemektedir. Çift başı ücret ise, işçi işveren arasında bireysel düzeyde yapılan pazarlıkla belirlenmekte ve işçi bireysel düzeyde sürdürdüğü pazarlık sonucunda ücretini/gelirini sağlamaya çalışmaktadır.

Dördüncüsü, ayakkabı üretiminde çalışan işçinin, sürekli olarak kendi üretim kapasitesi ile yarışması, kendisini çalıştığı ortamda "atomize" olmuş, bir "birey" olarak kabul etmesidir. Bu durumun bir sonucu olarak ayakkabı işçisi kendisini sendikal örgütlenme düşüncesine karşı uzak hissetmektedir.

Ayakkabı üretiminde işçi olmayı belirleyen nesnel unsurlar (enformel istihdam, enformel ilişkiler, sigortasız çalışma, geçici çalışma, parça başı ücret sistemi ve örgütlü olmama) aynı zamanda ayakkabı üretiminde işçileşme sürecini belirleyen ve etkileyen koşulların, temel unsurlarını da oluşturmaktadır. Diğer taraftan tüm bu koşulların bize gösterdiği, Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminde çalışma hayatını belirleyen kuralların, ayakkabı üretiminin kendi iç dinamikleri ile belirlenmiş kurallar olduğudur. Bu kurallara işveren sıkı sıkıya bağlı kalmaktadır. *Gedikpaşa'da fason ekonomisinin çarklarıyla mücadele etmenin sırrı burada yatmaktadır*. Böylece işyerleri devamlılıklarını ve sermaye birikimini gerçekleştirmek için işçi ve işyeri maliyetini minimize edebilmektedir.

B. Madalyonun diğer yüzü: Fabrikalaşmaya dönüşüm - fabrikada işçi olmak

Ayakkabıcıların geleceğe dönük beklentilerini incelediğimizde ayakkabıcıların üçte ikisi kendi geleceklerine ilişkin soruya "beklentim yok, geçinebilmek

için çalışıyorum", "sermayem yetersiz, büyümem imkansız", "fabrikalaşma oluyor, biz yok olacağız" şeklinde olumsuz cevaplar vermişlerdir. Ayakkabı sektörünün geleceğine ilişkin olumlu cevap verenlerin büyük bir çoğunluğu "iyi görüyorum, fabrikalılaşılıyor" şeklinde cevap verirken, olumsuz cevap verenlerin büyük bir çoğunluğu "sermayesi olan fabrikalılaşıyor, biz küçükler yok oluyoruz" şeklinde cevap vermişlerdir. Bu cevapların ışığında ve bizim analizlerimizin doğrultusunda ayakkabı sanayiinde küçük üretim, fabrika tipi üretim örgütlenmesine dönüşüm işareti vermektedir. Dolayısıyla "küçük üretim büyümeye dönük yapılanma" içindedir.

Diğer taraftan fason ekonomisinin katı kurallarının işlediği Gedikpaşa'da ayakkabı sanayiinde, ticari düzeyde bağımlı üretim yapan küçük üreticiler göreli konumlarını devam ettirebilme çabası içindeyken çözülme ve yok olmayla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu koşullar, ayakkabı işçilerinin meslekî ve kendi hayatlarına ilişkin geleceğe dönük beklentilerini de kuşkusuz olumsuz etkilemektedir. Bu olumsuz etkilenme işçilerin dikey hareketlilik şansını azaltmakta, dikey hareketlilik şansının azalması ise gelecekte küçük üretimin varolma şansını azaltmaktadır.

Küçük üretimde çalışan işçi ayakkabı fabrikasında işçi olarak mı çalışmaya başlıyor? Bu soruyu hemen yanıtlamadan önce, ayakkabı sanayiinin evrimleşme dinamiklerini algılayabilmek için, iki büyük ayakkabı fabrikasında (Beta ve Yeşil Kundura) yaptığımız derinlemesine görüşmelerin sonuçları irdelenmeye çalışılacaktır*.

Her iki firma da aile üyelerinin yer aldığı anonim şirketlerdir. Firmalar mağazalar zincirine sahiptir ve hem iç piyasaya, hem de dış piyasaya üretim yapmaktadır. Her iki firmanın uluslararası firmalarla lisans anlaşması vardır. Bu anlaşma çerçevesinde uluslararası firmaların kendi markaları için belirledikleri model ve standartlarda uygun üretim yapılmaktadır.

Yaklaşık olarak Beta'da 150, Yeşil Kundura'da 300 işçi çalışmaktadır. Gedikpaşa'da ayakkabı üretim dünyasında erkekler çalışırken, fabrikalarda üretimde kadınlar da yer almaktadır. Kadın işçilerin çalıştırılmasının nedeni şu şekilde açıklanmaktadır:

> "(Kadın işçilerin) tercih edilmesindeki sebep, (kadınların) daha sabırlı çalışıyor olmasıdır. Kadın evini geçindirmek zorunda olmadığı için aldığı paradan tatmin olabiliyor. Eve katkıda bulunduğu için memnun olabiliyor."

Kadın işçilerin çalıştırılması, erkek işçilere göre daha düşük ücret ödenebilmesini mümkün kıldığı için maliyetlerin aşağıya çekilmesinde önemli bir etken olmaktadır.

(*) Her iki firmayla iki kez 1994 ve 1998 yılında derinlemesine görüşmeler yapılmıştır.

Her iki firmada çalışma tarzı rasyonel biçimde belirlenmiştir. Her işlem için gerekli olan süre ölçülmüştür ve işçiden bu süreye uyulması istenmektedir. İşin çabuklaştırılmasının sağlanması için montaj bölümünde bant sistemi uygulanmaktadır. Bütün işçiler sigortalı olarak çalıştırılmaktadır. Ancak işçiler herhangi bir sendikada örgütlü değildir.

Beta'da çalışan işçilerin yarısından fazlası Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminde çalışmış girişimci ve işçilerden oluşmaktadır. Gedikpaşa'da çalışmış olanların hemen hepsi Beta'daki durumu şöyle değerlendirmektedir:

> "Gedikpaşa'da üç ay oturup, üç ay çalışıyorduk. Çoğu zaman işsiz kalıyorduk. Beta'da her zaman iş var ve biz her zaman maaşımızı alıyoruz. Mesai saatlerimiz belli. Yemek yiyebiliyoruz. Sigortalı olarak çalışıyoruz. Bunun ötesinde sendikal örgütlülük pek de önemli değil."

Ancak Beta'nın patronu Gedikpaşalı işçilerden pek de memnun değil. Bunun nedeni ise Gedikpaşa'da parça başı çalışmanın işçiye getirdiği "kendi kendinin patronu olma" duygusu, kazanılmış gelişi güzel alışkanlıkların terkedilememesi ve bu nedenle fabrikada disiplinsiz bir ortam oluşması ve üretimde aksamaların olmasıdır. Bu durum aşağıdaki örnek olayda açık bir şekilde görülmektedir.

> Örnek Olay IX: "....Dört senedir Beta'da çalışıyorum. Daha önce Gedikpaşa'da ayakkabı atölyem vardı. Yanımda 7-8 kişi çalışıyordu. Perakendecilerin getirdiği işi yapıyordum. Maddi durumumu bir türlü düzeltemedim. İşlerim bozuldu, işyerini tasfiye ettim. Beta'ya uyum sağlayamadım. Eskiden otururak çalışıyordum, şimdi ise ayakta çalışıyorum. Tabaklanmış deriden 20 ayak saya çıkartmak gerekiyor. Çok dikkatli olmak gerekir. Defolu yerini görüp kesmemem şart. Oysa Gedikpaşa'da bunu da keserim olur biter. Burda hatalı olarak gerisin geriye bana dönüyor. Benim için kötü puan oluyor tabiî."

Gedikpaşa'da ayakkabıcılık mesleğine başlamış ve ilk işyerini burada açmış olan Yeşil Kundura'nın patronu ise Gedikpaşalı işçi çalıştırmamaktadır. Bu işletmeye niteliksiz eleman alınmakta, üretim zincirlerinin birinde istihdam edilmektedir. İşçiye sadece üretim zincirinin bir parçası öğretilmekte, tek bir parça işin yapımında uzmanlaşma sağlanmaktadır. Bunun disiplini kolaylaştırdığı ve üretimin hızlanmasına neden olduğu belirtilmektedir.

Tüm bunların sonucunda Gedikpaşalı ayakkabı işçisinin fabrikada işçi olarak istihdam edilme şansının giderek azaldığını ve yakın gelecekte de işsizlik ile karşı karşıya kalacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

Diğer taraftan ayakkabı sanayiinde işyerleri küçükten büyüye doğru evrimleşme sürecini tamamlarken, değişen ve farklılaşan iç ve dış piyasa talebinin dinamizmini yakalayabilen, güçlü piyasa kontrolüne hakim olan büyük sanayi,

değişen piyasa koşullarında faklılaşmayı ve çeşitlenmeyi sağlayabilmek için kendi içinde farklı bir yapılanmaya gitmektedir. Bu farklı yapı ile büyük sanayi yanında küçük bir atölye kurarak, ucuz, az sayıda çeşidi bol üretim tarzı benimsenmekte, diğer taraftan kendine uygun mevcut koşulların sağlamasıyla birlikte İstanbul metropol alanı dışına, sanayi bölgesine kayılmaktadır. Yeşil Kundura, üretimi Çorlu Organize Sanayi Bölgesine kaydırmıştır. Beta da üretimi aynı bölgeye kaydırmayı planlamaktadır. Diğer taraftan Beta, İstanbul içinde kendi bulunduğu çevrede küçük bir atölye kurarak, çeşitli ucuz modeller üreterek kendi markasıyla ihracat yapmaya başlamıştır.

Organize sanayi bölgesine gidilmesindeki esas neden büyük bir metropol olan İstanbul'da geçim seviyesini yakalayabilecek ücret düzeyinin işçilik maliyetini artırması, bunun da ayakkabı maliyetlerine yansımasıdır. Metropol alan dışına çıkılması ile birlikte ücret maliyetlerinin düşmesi sonucunda fiyat marjının aşağıya çekilmesi ile birlikte hem iç piyasada, hem de dış piyasada rekabet üstünlüğünün elde edilebileceği üzerinde birleşilmektedir.

Sonuç yerine

Ayakkabı sanayii üzerine yaptığımız derinlemesine incelemede üretimin, farklılığı ve çeşitliliği içinde barındıran heterojen bir yapıya sahip olduğu ortaya konulmaktadır. Bir tarafta kendine özgü piyasa kuralları olan ayakkabı sanayiinde sermaye birikimi sorunsalını aşabilen, bağımlılık zincirini kırabilen küçük üretici entegre tesis kurarak büyük sanayici olabilmektedir. Diğer yanda ise sermaye birikim sorunsalını aşamayan, bağımlılık zincirini kıramayan küçük üretici, fason ekonomisinin çarkları içinde göreli konumunu devam ettirme çabası içindedir. Bunda başarısız olanlar ise yok olmayla karşı karşıya kalmakta, hatta yok olabilmektedir. Tüm bu oluşumlar, ayakkabı üretim dünyası içinde üretimin farklı türde örgütlenme biçimlerinin yaşandığı bir yapı ortaya çıkarmaktadır. Bu yapı içinde işgücü piyasası da farklılaşmakta ve çeşitlenmektedir.

Fason ekonomisinin katı kuralları içinde yaşamaya devam eden küçük üreticilerin yanında çalışan ayakkabı işçisi ise ayakkabı üretim dünyasının belirlediği çalışma ilişkileri (enformel istihdam, enformel ilişkiler, sigortasız çalışma, geçici çalışma, çift başı çalışma ve örgütlü olmama) ile hayatına devam etmektedir. Diğer taraftan sermaye birikimi sorunsalının aşılmasındaki zorluk, fason ekonomisinin katı kuralları, işçilerin dikey hareketlik şansını ortadan kaldırmaktadır.

Öte yandan Gedikpaşa bölgesi içinde toplanmış olan ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinin aynı mekân içinde üretim faaliyetlerini sürdürebilme olasılığı da zayıflamaktadır. Ayakkabı üretimi ile ilgili işyerlerinin, İkitelli'de inşaatı devam eden ve çeşitli iktisadi faaliyet kollarının yerleşiminin gerçekleşmesi beklenen organize sanayi bölgesine kaydırılması planlanmıştır. Organize sanayi

bölgesine geçişin 31 Mart 1998 tarihinde tamamlanması öngörülürken, halen bu geçiş gerçekleşememiştir. Bu geçişin gerçekleşmemesine neden olarak alt yapının tamamlanmamış olması gösterilirken, küçük üreticiler bu geçişe karşı direnmektedir. Bunun nedeni ise büyüme koşullarını gerçekleştiremeyen küçük üreticilerin, organize sanayi bölgesine geçişle birlikte varkalma mücadelesini devam ettirebilme koşullarının ortadan kalkacağını düşünmeleridir.

Diğer taraftan merkezî iş alanı içinde olan Gedikpaşa'da, Beyazıt'a yakın olan cadde ve sokaklardaki iş hanlarında, üretim faaliyetleri yerine üretim dışı ticari faaliyetlerin yapıldığı işyerlerinin çoğaldığı görülmektedir. Ticari faaliyetlerin yapıldığı işyerleri mahallenin aşağı sokaklarına doğru yayılmaktadır. Bu da işyerlerinin rantını yükseltmektedir. Yükselen rant karşısında üretim faaliyetlerinin yapıldığı işyerleri, bulundukları mekânları ticari işyerlerine bırakmak zorunda kalmaktadır. Bu koşullar çerçevesinde mahallenin dokusunun değişimi ile beraber üretim faaliyetlerinin sürdürülebilme olasılığının uzun dönemde kendiliğinden ortadan kalkabileceğini tahmin etmemiz güç değildir.

Gedikpaşa'da ayakkabı üretiminin kendine özgü yapısı, bölgenin değişen dokusu ve küçük üretimin büyümeye dönük yapısı içinde ayakkabı işçilerinin durumunu farklılaşmaktadır. Ayakkabı işçilerinin kendi becerilerini kullanarak büyük sanayide işçi olarak çalışması oldukça güç görünmektedir. Çünkü Gedikpaşalı ayakkabı işçisinin, Gedikpaşa'da ayakkabı üretim dünyasının kurallarını içselleştirmiş olması, bu kuralların fabrika kuralları ile çatışması, fabrika işçisi olabilmeyi zorlaştırmaktadır. Bu sancılı süreç zaman zaman üretimin aksamasına neden olmakta, bu nedenle fabrikalarda Gedikpaşalı işçi çalıştırılması tercih edilmemektedir. Bunun sonucunda fabrika kendi işçisini kendi yetiştirmektedir. Diğer taraftan küçük üretim erkeklerin dünyası iken ayakkabı fabrikalarında kadınlar da çalıştırılmaktadır. Büyük sanayi İstanbul metropol alanının dışına kaymaktadır, daha az ücretle çalışmayı kabullenen işgücü olarak, daha çok kadın istihdam edilmektedir. Bu durum işgücü piyasasında cinsiyete dayalı ücret farklılaşmasının yaratılmasına olanak tanımaktadır. Ayakkabı üretiminin özgün yapılanmaları ve gelişim boyutları içinde işgücü bu yapılanmalara uygun olarak farklılaşıp çeşitlenmektedir.

KAYNAKÇA

Akalın, Sami ve Asuman Yılgör, Nezihe Seyhan (1993) *Ayakkabıcılık Terimleri Sözlüğü*, Boğaziçi Matbaası, İstanbul.

Aktar, Ayhan (1990) *Kapitalizm, Azgelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi*, Afa Yayıncılık, İstanbul.

Ayata, Sencer (1991) *Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim*, Gündoğan Yayınları, Ankara.

Blewent H. M. (1990) Men, Woman, and Work: Class, Gender, and Protest in The New England 1780-1910 , University of Illinois Press, Urbana ve Chicago.

Courault, Bruno ve Françoise J. Réart, Robert Weiz (1989) "Footwear-manufacturing firms in France: A typological study", *Labour and Society*, v. 14, no. 2, (April), 141-161.

Eraydın, Ayda (1992) *Post-Fordizm ve Değişen Mekânsal Öncelikler*, ODTÜ Mimarlık Fakültesi Matbaası, Ankara.

Erder K. Sema ve Kuvvet Lordoğlu (1993) Geleneksel Çıraklıktan Çocuk Emeğine: Bir Alan Araştırması, Frederich Ebert Vakfı Yayını, İstanbul.

Fortuna, Juan Carlos ve Suzana Prates (1989) "Informal sector versus informalized labor relation in Uruguay", Alejandro Portes, Manuel Castells ve Lauren A. Benton (der.) *The Informal Economy-Studies in Advanced and Less Developed Countries* içinde, The Johns Hopkins University Press, Londra, 78-96.

Goodman, J.F.B. ve E.C.A. Armstrong, J.E. Davis, A. Wagner (1977) *Rule-Making and Industrial Peace Industrial Relations in The Footwear Industry*, Croom Hell, Londra.

Güler-Müftüoğlu, Berna (1998) "İstanbul-Gedikpaşa'da Ayakkabı Sanayiinde Çalışma İlişkileri: Üretim Örgütlenmesi ve Fason Ekonomisi", (M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi).

Harrison, Bannet (1994) *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in The Age of Flexibility*, Basic Books, New York.

Hirst, Paul ve Jonathan Zeitlin (1991) "Flexible specialization versus post-Fordism: Theory, evidence and policy implications", *Economy and Society*, vol. 20, 1-54.

Kıray, Mübeccel (1972) *Örgütleşemeyen Kent: İzmir'de İş Hayatının Yapısı ve Yerelleşme Düzeni, A-1*, Sosyal Bilimler Derneği Yayınları, Ankara.

Rabolotti, Roberta (1995) "Is there an 'industrial district model'? Footwear district in Italy and Mexico compared", *World Development*, vol. 23, no. 1, 36-38.

Rubery, Jill ve Frank Wilkinson (1989) "Distribution, flexibilitiy of production and the British footwear industry", *Labour and Society*, vol. 14, no.2, (April), 121-140.

Sabel, Charles (1986) "Changing models of economic effiency and their implications for industrialization in the Third World,", A. Foxley, M. MacPherson ve G.O'Donnell (der.) *Development, Democracy and The Art of Trespassing* içinde, Notre Dame University.

Sayer, Adrew ve Richard Walker (1992) *The New Social Economy: Reworking The Division of Labor*, Blackwell Publishers.

Schmitz, Hubert (1992) "On the clustering of small firms", *Institute Development Studies Bulletin*, vol. 23, no. 3, (July), 9-28.

Schmitz, Hubert (1995) "Small shoemakers and Fordist giants: Tale of supercluster", *World Development*, vol. 23, no. 1, 9-28.

Storper, Michael (1990) "Industrialization and the regional question in the Third World: Lessons of post imperialism prospect of post-Fordism", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 14, 424-444.

Sugur, Nadir (1997) "Small firms flexibility in Turkey: The case of OSTİM industrial district at Ankara", *New Perspectives on Turkey*, no. 16, (Spring), 87-104.

Taymaz, Erol (1995) "Esnek üretime dayalı rekabet stratejisi geliştirilebilir mi? Türkiye'de fason üretim", *'95-'96 Petrol İş Yıllığı*, Petrol İş Yayını, İstanbul, 707-715.

Taymaz, Erol (1997) *Small and Medium Sized Industry in Turkey*, State Institute of Statistics, Ankara.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (1987) *1987 Yılı İstatistik Bülteni*, TESK Yayını, İstanbul.

Ybara, Josep-Antoni (1989) "Informalization in the Valencian economy: A model for underdevelopment", Alejandro Portes, Manuel Castells ve Lauren A.Benton (der.) *Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* içinde, The Johns Hopkins University Press, 216-227.

Toplumsal cinsiyet rolleri açısından Türkiye'de aile ve kadın emeği*

*Saniye Dedeoğlu***

1970'li yıllardan günümüze, kadın istihdamına ilişkin çalışmalar artış göstermiş, kadın istihdamının gelişmesi feminist yazarların olduğu kadar emek piyasasını analiz eden araştırmacıların da ilgi alanı haline gelmiştir. Neo-klasik emek modeli içinde, kadın istihdamının analizi daha çok kadınların kişisel özellikleri çerçevesinde incelenmektedir. Beşeri sermaye modeli (*human capital theory*) bunun en belirgin örneğidir. Bu model kadının eğitimi, yaşı ve doğurganlığı ile emek piyasasına katılımı arasında paralellikler aramaktadır. Katmanlı işgücü piyasası modellerinde ise, piyasasının yapısında varolan bir dizi özellik istihdamın niteliğinin analizi için önem kazanmaktadır. Gerek piyasada varolan firma yapıları gerekse üretim organizasyonun yarattığı özellikler nedeniyle, işgücü piyasaları birincil ve ikincil olarak ayrılmaktadır. Genellikle birincil piyasalar formal sektöre karşılık olarak kabul edilir ve iyi ücret ödeyen, sosyal güvenlik hakları olan işleri kapsarken, ikincil piyasalar ise enformel işlerden oluşmaktadır. Birincil piyasalardaki işler erkekler tarafından ele geçirilirken, ikincil piyasalardaki işler ise çoğunlukla kadınlar tarafından yapılmaktadır. Kadın istihdamındaki gelişmeler temel olarak bu yaklaşımlarla incelenmekle beraber, feminist analiz asıl katkıyı emeğin sosyal ilişkiler içinde incelenmesi konusunda yapmaktadır. Buna ek olarak, emek piyasalarında ortaya çıkan değişimlerin ve varolan olguların da ancak bu sosyal değerler ve ilişkiler bütününden yola çıkarak anlaşılabileceği vurgulanmıştır. Emek piyasasının işleyişini, sosyal değerler ve ilişkilerden soyutlayarak anlamaya çalışmak, eksik bir analiz olacaktır; bu nedenle bir sosyal olgu olarak kadının işgücü piyasası-

(*) Bu yazıyı okuyup değerli önerilerde bulunan Şemsa Özar'a ve yazının bütün aşamalarında benden değerli katkılarını ve desteğini esirgemeyen Fuat Ercan'a çok teşekkür ederim.

(**) Londra Üniversitesi, School of Oriental and African Studies.

na katılması ancak içinde yer aldığı ilişkiler toplamından hareketle analiz edilmelidir.

Kapitalist sistemin yaygınlaşmasıyla birlikte, hızla sosyal değişime uğrayan gelişmekte olan ülkelerde yaşanan dönüşüm, kadın istihdamını etkileyen ve kapitalist sistemin özelliklerini dönüştüren yerel ya da kültürel faktörlerin etkilerini inceleme olanağı sunmaktadır. Bu analiz bize aynı zamanda, kapitalist sistemin evrensel yasalarından, kapitalizmle ilişkiye geçen değerler ve ilişkiler bütününün nasıl etkilendiğini ve aynı zamanda kapitalist sistemi nasıl etkileyerek belirli bir tarihsel ve sosyal mekâna özgü kılmasına ilişkin ip uçları verecektir. Bu yazıda, bu bütünlüklü işleyişi anlamak için, kadın istihdamını etkileyen faktörleri incelemeye çalışacağım. Kadınların işgücü piyasasına ne biçimde ve ne düzeyde katıldığını belirleyen temel faktörlerden biri hiç şüphesiz, ülkenin makro ekonomik kalkınma düzeyidir. Emek piyasalarının kadın emeği için yarattığı talep, fiziki çalışma koşulları ve emek piyasasında varolan cinsiyete dayalı katmanlaşma, kadın istihdamını etkileyen faktörlerdir. Örneğin, gelişmekte olan ülkelerde uygulanan ihracata yönelik kalkınma stratejileri birçok ülkede çalışan kadın sayısının hızla artmasına neden olmuştur. Aynı zamanda bu stratejinin bir sonucu olarak büyüyen enformel sektörde de kadın emeği artan oranda kullanılmaktadır. Bu yazıda, bu faktörleri bir anlamda veri alarak, Türkiye'de kadın istihdamı ve aile ilişkileri arasındaki etkileşim üzerinde yoğunlaşacağım.

Aile, kadın istihdamını şekillendirmede kilit bir konumdadır; çünkü hem kadınların çalışmaya ilişkin kararlar almalarında hem de onların emek piyasasına sundukların emeğin niteliğinin belirlenmesinde, bir dizi önemli rol oynamaktadır. Sosyal bir kurum olarak aile son yıllarda, iktisatçı, antropolog, sosyolog ve feminist kuramcıların artan oranda ilgi alanı içine girmeye başlamıştır. Özellikle ailenin yaşamsal devamlılığını sağlayacak ekonomik kaynaklara ulaşması ve ulaşılan kaynakların hane halkı içindeki bölüşümü, son zamanlarda farklı disiplinlerin yoğunlaştığı konular olmuştur. Bu ilginin kaynağı, hanenin, cinsiyet kimliklerinin ve toplumsal cinsiyete dayalı eşitsizliklerin yeniden üretildiği bir alan olarak tanımlanmasından kaynaklanmaktadır. Bunun da ötesinde, kavramlaştırmayı önemli kılan diğer bir neden, hanenin farklı biçimlerde kavramlaştırılmasının aynı zamanda uygulamaya konacak ekonomi-politikaların sonuçlarını da etkileyecek olmasıdır. Bu yüzden, 'aile' ya da 'hane', hem kalkınma çalışmalarının, hem de aileye bir politika aracı olarak öncelik veren sosyal politika uygulamalarının yoğunlaştığı bir alan haline gelmiştir.

Bu yazının birbiriyle ilintili iki amacı vardır:

-İlk olarak, aile üzerine yapılan teorik tartışmaları, belirli bir bakış açısını temel alarak gözden geçireceğim. Bu teorik tartışmalarda, kadın emeği ile aile arasındaki çok boyutlu, çok değişkenli etkileşim ve ilişkiler üzerinde yoğunlaşacağım;

-İkinci olarak da, Türkiye'de aile ve kadın emeği üzerine yapılan çalışmaların, daha çok sanayiide çalışan kadınları inceleyen araştırmalardan yola çıkarak detaylı bir dökümünü yapacağım.

1. Aileye ve toplumsal cinsiyet[1] kavramlarına ilişkin teorik yaklaşımlar

Başlangıç olarak, ailenin kadın emek arzını etkileyen önemli bir faktör olduğunu ve daha sonra yazıda kullanacağım birkaç kavramı açıklamaya çalışacağım. Hanehalkının[2] tanımlanmasını yapmak kolay bir görev olmamakla birlikte bu aşamada gerekli olduğunu düşünüyorum. Hanehalkı, ortak ikamet ve yeniden üretimin birlikte yer aldığı sosyal organizasyonun temel birimi olmakla beraber, aynı zamanda karmaşık bir yapısı olan, kültürlere göre farklılık gösteren ve zaman içinde değişen bir dizi kurumsal düzenlemelerden oluşmaktadır. Bu düzenlemeleri incelerken ortaya çıkan en önemli faktör; aile bireyleri arasında verili kaynak ve gelirlerin kullanımının eşit olmayışıdır. Aile içinde varolan cinsiyete dayalı işbölümü ve bireylerin hiyerarşik konumları nedeniyle, ailenin devamlılığını sağlamaya ilişkin üretim, yeniden-üretim gibi faaliyetlerin ve varolan gelirlerin ve kaynakların aile bireyleri arasında eşitsiz olarak dağıldığı konusu tartışılagelmektedir. Bu eşitsizliklerin ortaya çıkarılmasında ve tanımlanmasında, toplumsal cinsiyet temelli analizlerin merkezî bir rolü olduğunun vurgulanması gerekiyor. Bu çerçevede, toplumsal cinsiyet aile içinde var olan, hem de aileye bağlı olmayan kurumlardaki ilişkileri anlamak için önemli bir analitik araç haline dönüşmekte ve aynı zamanda bu ilişkilerin tanımlandığı, bir anlamda mihenk taşı olmaktadır. Toplumsal cinsiyet analizine dayalı bir bakış açısı aynı zamanda bize "erkek ve kadın olmanın çok katmanlı anlamlarının nasıl sosyal olarak oluşturulduğunu; kadın ve erkek olmanın ev içinde ve ev ötesinde oluşan her türlü günlük faaliyette gömülü olduğunu" gösterir (Hart, 1995: 41).

Toplumsal cinsiyet temel analiz birimi olarak kullanıldığında, ailenin ilişkisel bir bilgi kuramından hareketle analiz edilmesi sağlıklı bir adım olacaktır. Böyle bir analizde göz önünde bulundurulması gereken diğer konular ise, sosyal yeniden üretimi sağlayan akrabalık ilişkileri, cinsiyete dayalı işbölümü ve patriyarkal ilişkilerdir. Aile, varolan belli bir biçimdeki cinsiyet rollerinin ve ilişkilerinin sonucu ortaya çıkan toplumsal cinsiyet ideolojisinin yeniden üretildiği ve geliştirildiği alanın maddi çerçevesini oluşturmaktadır. Aile aynı za-

1 Toplumsal cinsiyet yazı boyunca "gender" kavramına karşılık olarak kullanılacaktır.

2 Bazı yazarlar aile (family) ve hane(halkı) (household) arasında bir ayrım yapsalar da, bu yazı boyunca ben bu iki kavramı birbiri yerine kullanacağım. Hane daha çok ortak yerleşim yeri ve ortak mülkiyet hakları, üretim-tüketim birimi olarak algılanırken; aile ise daha çok akrabalık bağları temelinde incelenmektedir.

manda, cinsiyete dayalı işbölümü ve patriyarkal ilişkilerin, farklı aile bireyleri arasına süzüldüğü ve beslendiği yerdir ki bu da bu Barrett'in 'aile ideolojisi' dediği olgunun temel taşını oluşturmaktadır. 'Aile ideolojisi'nin bir başka önemli yönü ise akrabalık ilişkileridir. Birçok toplumda aile, üretimin ve yeniden üretimin yapıldığı yer olmanın dışında akrabalık ilişkilerinin ve akrabalık bağlarının oluştuğu temel bir kurumdur. Bir başka deyişle, aile daha geniş bir yapısı olan akrabalık sisteminin değerlerini de belirli ölçüde kendinde taşımaktadır. Aile kavramına ilişkin vurgulanması gereken bir diğer konu ise, onun içinde varolduğu toplumsal yapıdan bağımsız olan atomik bir kurum olmadığıdır; aksine, tarihsel ve toplumsal koşullara göre değişik biçimler ve içerikler kazanmaktadır, yani aile mutlak bir kurum değildir (Harris, 1981). Haneler dinamik varlıklardır; zaman içinde ekonomik ve toplumsal değişimlere uyum göstermelerine rağmen, sadece bu yapılardaki değişimler tarafından da belirlenmezler.

Bu noktada toplumsal cinsiyet kavramı daha detaylı olarak açıklanmalı ve toplumdaki kadın ve erkekler arasındaki farklılıkların nasıl biyolojik olanın ötesinde sosyal olarak oluşturulduğunu ve yine bu toplumsal cinsiyet rollerinin ve ideolojisinin aile içinde yeniden üretilip, dönüştürüldüğünün anlaşılması gerekmektedir. Toplumsal cinsiyet kavramı, feminist analizin sorunlu alanlarından biridir; ve bu kavram feminist analiz içinde değişik anlamlarda kullanılmıştır. Bu nedenle, kavramı tek bir tanım içinde açıklamak zor görünmektedir. Toplumsal cinsiyet kavramı başlangıçta seks kavramının sınırlılığından, yani cinsler arasında var olan farklılıkları sadece biyolojik temelli olarak tanımlamanın sınırlamasından kurtulmak için kullanılmıştır. Yani toplumsal cinsiyet kavramı, kadın ve erkekler arasındaki farklılıkların sadece biyolojik farklılıklar olmadığını vurguladığı gibi, bu biyolojik farklılıkların sonucu olarak ortaya çıkan sosyal ve kültürel değerlerin oluşturduğu farklılıkları işaret etmek için kullanılmıştır. Böylece toplumsal cinsiyete ilişkin kategoriler, örneğin kadınlık ve erkeklik kavramına içkin olan davranışlar, kişilik özellikleri, roller, tümü aslında sosyal ve kültürel bir dizi yapı dolayında oluşturulmuş kategorilerdir. Bu kategoriler toplumsal olarak oluşturuldukları ölçüde, sabit ve evrensel tanımlara sığdırılmazlar, tam tersine toplumsal değişim sürecinde değişip, dönüşürler (Nicholson, 1994).

Toplumsal cinsiyet kavramının farklı bir kullanımı, kadınla erkek arasındaki ayrımın ilişkisel boyutlarını ortaya çıkarmak için geliştirilmiştir. Bu kavramı sosyal ilişki olarak açıklayan yaklaşım aslında, kadın ve erkek olmanın, nasıl kurumsal alandaki kaynaklara giriş, bunların kullanım hakkı ve bu hakların kontrolü alanlarında yeniden üretildiğini tanımlamaktadır (Kandiyoti, 1998). Kadın ve erkek olmak gibi heterojen sosyal kategoriler, toplumsal cinsiyet kavramının bu anlamı ile açıklanmaya çalışılmıştır. Kadın-erkek olmaya ilişkin kimlikler ve bu kimliklere tekabül eden farklılıklar, hem üzerinde sürekli mücadele edilen hem de çelişkili alanlara denk düşmektedir. Yine, bu kadın ve er-

kek olmak kategorileri içinde yer alan ilişkiler ve farklılıkların analizi belirli bir tarihsel ve sosyal çerçeve içinde değişiklikler göstermektedir (Moore, 1994; Nicholson, 1994).

Toplumsal cinsiyet kavramının son zamanlardaki kullanımı, sosyal bilimlerdeki post-modern tartışmalardan yakından etkilenmiştir. Bu tartışmalar çerçevesinde farklılığa, marjinalliğe ve 'ötekine' yapılan vurgudan dolayı, toplumsal cinsiyet kavramı önemli analiz birimlerinden biri haline gelmiştir. Toplumsal cinsiyet kavramı "kadın ve erkek arasındaki her türlü sosyal olarak yaratılan farklılığa hitap ettiği gibi, aynı zamanda 'kadın vücudunu' 'erkek vücudundan' ayıran her türlü ayrımlaştırmayı da kapsamaktadır" (Nicholson, 1994:79). Post-modern yazarlar toplumun, sadece kişilik kalıplarını, davranışları ve sosyal rolleri etkilemekle kalmayıp aynı zamanda cinselliğin kavramlaştırılma biçimini de etkilediğini öne sürmektedirler. Post-yapısalcılar içinde yer alan feminist yazarlardan Butler ve Scott toplumsal cinsiyet kavramını daha da öteye taşımışlardır (Butler ve Scott, 1992). Onlara göre, varolan kurumsal güçlerin cinsler arasında yarattığı eşitsizliklerin ötesinde, toplumda varolan cins temelli işbölümü hem eşitsizlikler ve hem de baskılar yaratırken, bu durum erkekler için avantajlı konumlar oluşturmaktadır. Varolan toplumsal cinsiyet kimlikleri, bazı kimlikleri (maço erkek, heteroseksüellik gibi) görünür ve doğal kılarken, bazılarına karşı ayrımcılığa neden olmaktadır. Bütün güç ilişkilerinde bir cinsiyet temeli olduğunu kabul ederek, Butler ve Scott şunu ifade etmektedirler; kadın-erkek; dişil-eril gibi cinsiyete dayalı ayrımlaşmaya işaret ederken, unutmamalıyız ki bu ayrımlar sadece bazı söylemsel (*discursive*) yapıların özel birer sonuçlarıdır.

Toplumsal cinsiyetin farklı kavramlaştırması, feminist analiz ve kadınların çıkarlarının temsil edilmesi açısından çelişkiler ve karmaşıklıklar yaratmaktadır. Fakat yine de, toplumsal cinsiyet kavramlaştırması hem aile içinde ve dışındaki sosyal ilişkilerin neler olduğunun, hem de bu ilişkilerin neye göre tanımlandığının, mücadele sürecine girdiğinin ve üzerine pazarlık edildiğinin anlaşılması açısından önemlidir. Toplumsal cinsiyet, sosyal ilişkileri anlamak için önemli bir açılım sağlamaktadır. Bu açılım ideoloji, güç ve toplumsal sınıflar gibi kavramların daha iyi anlaşılmasına neden olur. Ve yine bu bakış açısı, hem ailede hem de toplumda varolan egemen tiplerin nasıl yeniden üretildiği konusunda ipuçları vermektedir.

Ailenin bireyle toplum arasında tampon bir görevi vardır. Bu anlamda aile emek piyasasına farklı karakteristikleri olan bireyler hazırlamakta ve sunmakta ve bunun sonucu olarak da bireylerin değişen ihtiyaçlarına ve emek piyasasındaki faaliyetlerine göre kendi yapısını değiştirmektedir. Aile, kadın emek arzının belirlenmesinde ve hangi koşullarda emek piyasasına sunulacağı konusunda çok önemli bir yere ve etkiye sahiptir. Toplumda varolan kültürel ve ideolojik değerleri aile bireylerine taşıma ve karar alma mekanizması özellikleriyle ai-

le, kadın emeğinin işgücü piyasalarına sunumunda çok önemli bir kurum olarak karşımıza çıkmaktadır (Anker ve Hein, 1986). Tabiî ki kadın istihdamını etkileyen tek faktörün aile olduğunu söylemek eksik bir yaklaşım olacaktır, çünkü kadın istihdamını etkileyen faktörler hem çok çeşitli hem de çok yönlüdür. Ne var ki aile kurumu, gerek kendi kurumsal yapısı, gerekse aile içindeki kaynak dağılımı ve karar alma mekanizmalarının belirlediği ölçü anlamında kadın emeğinin konumunu da yakından etkilemektedir. Bu etkiler, kadının beslenmesinden, eğitimine ve ortalama yaşama süresine kadar birçok değişkenden oluşmaktadır. Örneğin, ailedeki reisin kadın olduğu durumlarda, kadının emek piyasasına katılma eğilimi, erkek aile reisi bulunan bir aileye göre yüksek olacaktır. Kadının ev içindeki sorunlulukları, kadının yaş döngüsündeki yeri gibi faktörler kadınların nasıl bir işte çalışacağını belirleyecektir. Örneğin, fabrikada mı çalışacağı, evinde enformel işler mi yapacağı konusunda belirleyici olmaktadır. Kısacası, aile, kadınların toplam emek arzını, emek gücünün cinsiyet ve yaş dağılımını ve emek piyasasına katılım biçimlerini, değişik işçi kategorileri için emek arzı fiyatının oluşmasını etkileyecektir (Stichter, 1990).

1.1: Aile üzerine ekonomik modeller

Yazının bu bölümünde, aile ve kadın istihdamı arasındaki ilişkiyi daha iyi anlayabilmek için aile ile ilgili varolan ekonomik modellerin kısa bir özeti yapılacaktır. Bu modeller; neo-klasik (*unitary*), pazarlık (*barganing*) ve kolektif (*cooperative*) modeller başlıkları altında incelenecektir.

Neo-klasik modellerin en önemli vurgusu, hanehalkı bireylerinin tercihlerinin tek bir fayda fonksiyonu içinde toplanabildiğidir. Böylece, aile hem bir kara-kutu olarak görülmekte hem de tek bir karar alma mekanizması ile yönetilen bir kurum olarak ele alınmaktadır. Bu model başlangıçta aileyi, ya tüketici ya da işçi olarak davranan bireylerin davranışlarının ortalamasından oluştuğu varsayımıyla incelemiştir. Yeni Aile Ekonomisi modelinin ilkelerini oluşturan Becker ise, ilk kez aile ekonomisinin üretim ve tüketim faaliyetlerini birleştirmiş ve neo-klasik fayda maksimizasyonu prensibini ailenin iç işleyişini analiz etmek için kullanmıştır (Kabeer, 1994). Modelin çıkarsamasına göre, ailedeki emek karşılaştırmalı üstünlükler ilkesine göre farklı faaliyetlere[3] dağıtılmıştır, ki bunun sonucunda her aile üyesi uzmanlaştıkları faaliyetlerden en yüksek kazancı veya faydayı elde ederler. Farklı faaliyetlerde uzmanlaşmak, farklı alanlara yatırım yapmayı gerektirmektedir. Emek piyasasına sunulan farklı emeklerin tüm kazançları aile içinde toplanacağından, her bireyin kendi özel uzmanlık alanlarında çalışmaları, aynı zamanda bir bütün olarak

3 Bu faaliyetler üretim ve yeniden üretimi kapsamaktadır. Neo-klasik yaklaşımın varsayımları çerçevesinde bireyler bu iki alandan hangisine yatırım yapacakları konusunda duyarsız kalmaktadırlar.

aileyi en yüksek faydaya ulaştıracaktır (Becker, 1980). Neo-klasik modelin kavramsal çerçevesinde, aile içi kaynak dağılımı ve karar alma konuları 'cömert/yardımsever' aile reisi tarafından ve/veya aile üyelerinin diğerkâmlığı sayesinde çözülmektedir.

Yeni Aile Ekonomisi kuramı, aile davranışlarını ekonomi disiplini içinde analiz ederken; ailede varolan potansiyel emek zamanı, ücretli işçi olarak, eviçi yeniden üretimde ve boş zaman faaliyetleri gibi çeşitli kullanım alanları içinde dağılımı incelediğinden önemli bir katkıda bulunmaktadır (Kabeer, 1994). Emeğin bu çeşitli faaliyetler arasında dağılımı, aile içinde birlikte ve eşitlikçi bir temelde alınan kararlar doğrultusunda ortaya çıkmaktadır. Aile bireyleri, birbirlerinden sadece üretim temelli nedenlerle farklılaşmaktadır. Her bir birey emek birimi olarak görülmekte, karşılaştırmalı üstünlükler kriterine göre üretim alanlarına yönelmektedirler. Eğer kadın, ev içi ücretsiz yeniden üretim faaliyetlerinde yoğunlaşıyorsa, bu sadece onun emek piyasalarında elde edeceği kazancın erkeklerden daha düşük olmasındandır. Yine bu modele göre, aile üyelerinin zaman ayırdıkları faaliyetlerin getirisinde herhangi bir değişim olduğu takdirde, aile değişik üyelerin emeklerini yeni duruma göre yine bir fayda maksimizasyonuna ulaşacak şekilde yeniden düzenleyecektir. Böyle bir analiz çerçevesinde, kadın emeğinin emek piyasasında getirisi artarsa, kadınların çalışma hayatına katılımları artacaktır. Temel olarak, kadınların işgücü piyasasına girmesi ile aile ilişkileri arasında, bu model dahilinde bir bağlantı yoktur; kadınların emek piyasasına katılması ancak ve ancak emek piyasası koşulları tarafından belirlenmektedir.

Ev ekonomisinin neo-klasik model çerçevesinde incelenmesi ve analiz edilmesi, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde, önemli bir ekonomi politika aracı olarak kullanılmaktadır. En önemli sosyal politika çıkarsaması ise; sosyal yardımların aile üyelerinden birine, genellikle erkek aile reisine, yapılması ile aileye yapılması arasında, bu iki yoldan hangisi seçilirse seçilsin sonuçta ailenin toplam refahında aynı artış olacağından, bir fark görülmemektedir. Yeni durumda, yeni politika uygulamasından sonra diğerkâm aile reisi, kaynakları bu politikalar tarafından hedeflenen bireylerden hedeflenmeyenlere doğru kaydırmaktadır. Böylece, aile refah dengesi, daha önceki refah maksimizasyonu düzeyinde bu dağıtım sonrasında yeniden sağlanır. Aile içi kaynak dağılımının sonuçları açısından bakıldığında, aile üyelerinden hangisinin gelir elde ettiği ya da mal varlığı olduğu farketmemekte; bütün kaynaklar ve gelirler 'cömert/yardımsever' aile reisinin belirleyiciliğinde bir araya getirilmektedir. Neo-klasik teorinin tahminlerine göre politik karar alıcılar genel aile refahını etkileyebilirler, fakat aile içi gelir dağılımı konusunda etkisiz kalmaktadırlar. Ne var ki, aile içi gelir, kaynak dağılımı ve karar alma mekanizmalarını inceleyen ampirik araştırmalar; neo-klasik teorinin çıkarsamalarının tam tersi sonuçlar göstermektedir (Kabeer, 1994; Dwyer ve Bruce, 1988). Bu bulgulardan en

ilginç olanları, erkek çocukların kız çocuklar aleyhinde kayırılmasıdır. Bu farklılıklar beslenmeden eğitime kadar geniş bir alanda baş göstermektedir. Yine bazı ülkelerde, kız çocuklarının ölüm oranları, erkek çocukların ölüm oranlarına göre daha yüksektir. Bir değer bulgu ise, erkeklerin kazandıkları geliri aile içine getirmeden önce önemli bir kısmını kendi özel ihtiyaçları için harcamalarıdır (Kabeer, 1994).

Bu teori özellikle aile içi ilişkileri yöneten erkek otoritesini gizleyen temel varsayımları nedeniyle eleştirilmiştir. En önemli eleştirilerden biri, ev dışında, piyasada, fayda maksimizasyonu peşinde koşan, ancak ironik bir şekilde evde birden bire diğerkâm olan neo-klasik bireyin, davranış kalıbı üzerine yoğunlaşmaktadır (Folbre, 1994). Biyolojik farklılıklar ve etkinlik temelinde belirlenen cinsiyete dayalı işbölümü, kadınların yeniden üretim (ev içi alana yönelik faaliyetlerde) alanında yoğunlaşmalarının asıl nedeni olarak görülmektedir; teorinin bu sonucu, emek piyasalarında var olan yapısal ayrımcılığı göz ardı ettiği gibi, toplumsal cinsiyet ideolojisine ve emek piyasalarının yapısal oluşumunu belirleyen etkilere hiç değinmemektedir. Kadınların emek piyasasına katılımları sorunu, sadece ailenin en fazla kazanç sağlayacak üyesini ilk olarak emek piyasasına göndermesi çıkarsaması çerçevesinde analiz edilmekte ve eğer ailenin ihtiyacı artarsa daha sonra daha vasıfsız kişileri emek piyasasına sunmaktadır. Fakat yine bu teori, ailelerin çocuklarına yaptıkları eğitim ve meslek edindirme yatırımlarının neden cinsiyete göre farklılık gösterdiğini ve erkeklerin kadınlara göre neden daha vasıflı olduğunu açıklayamamaktadır.

Aile ekonomisini pazarlık temelinde inceleyen modellerde ise, pazarlık sürecinin sonucu olarak ortaya çıkan işbirliği ve çatışma ilişkileri neo-klasik teorinin birleştirici (*unitary*) modelinin yerini almaktadır. Pazarlık modelinin ana kavramları Nash'ın oyun teorisi içinde formüle ettiği pazarlık problemlerinden alınmış ve bazı akademisyenler tarafından, özellikle Sen tarafından aile içi ilişkileri açıklamak için kullanılmıştır. Bu modele göre, aile, kendi çıkarları peşinde koşan, tercihleri birbirinden farklı bireylerden oluşmaktadır. Aile üyeleri işbirliği (evlilik birliği) durumunda, bu işbirliğinin dışında kalmaktan daha iyi bir yaşam olanağına sahip oldukları sürece evlilik içinde kalmaktadırlar. Pazarlık sürecinin sonucu ise, her aile bireyinin göreceli pazarlık gücününe bağlı olacaktır. Sen'e göre "aile üyeleri devamlı olarak iki farklı problemle karşılaşırlar; bunlardan biri işbirliği (toplam varlıkları arttırmak) ve diğeri de çelişki (aile üyelerinin toplam varlıklarını bölmek) durumudur" (Sen, 1990: 131). Tüm vurgulardan sonra, kişilerin pazarlık gücünü belirleyen bir dizi değişken olduğunu görüyoruz, bunlardan birkaçı ise, kişilerin kendi algıladıkları çıkarlar ve aileye yaptıkları maddi katkı ve kaybetme durumu da yalnız başına ayakta kalabilme güçleridir.

Sen bu faktörleri şöyle açıklamaktadır; kişinin geri düşme pozisyonu (*fallback position*), o kişinin pazarlık sırasındaki güçlü ve zayıf noktalarını göster-

mektedir. Eğer bir kişinin kırılma (ayrılma) noktasındaki durumu, işbirliğinden daha kötü olacaksa, pazarlığın sonuçları bu kişi için daha az tercih edilecek bir durum olarak ortaya çıkacaktır. Kişinin 'algılanan çıkar' yönelimli durumu ise, daha çok kişinin ekonomik-sosyal konumuna verilen değeri göstermektedir. Böylece, pazarlık sürecinin sonucu kendi iyiliğini başkalarının iyiliğinin üzerinde algılayan kişiler için daha zor durumlar ortaya çıkaracaktır. 'Algılanan katkı' düzeyi ise, bir kişinin aile ekonomisine yaptığı katkıya verilen değerdir. Ailenin ekonomik işleyişini bu şekilde formüle eden bu modelde, bir kişinin pazarlık gücünü artıran faktörleri, kişisel mülklerin varlığından dışsal ekonomik desteklere kadar uzatmak ve genişletmek mümkündür. Bu çerçevede Agarwal (1994) her bir aile bireyinin geri-düşme posizyonunu etkileyen beş önemli faktöre işaret etmektedir:

1. özel mülkiyet ve varlıklar üzerinde kontrol,
2. istihdam olanaklarının ve diğer ekonomik kaynakların ne kadar kullanılabildiği,
3. toplumun ortak kaynaklarını kullanma hakkı,
4. dışsal sosyal destek sistemlerine katılım hakkı (akrabalık ilişkileri),
5. devlet ve diğer kurumlardan sağlanan desteklere ulaşma.

Maddi koşullar dışında, Agarwal, ayrıca, her bireyin pazarlık gücü üzerine etkisi olan ve pazarlığın içinde yapıldığı çerçeveyi belirleyen sosyal şartlar ve kuralların dayandığı sembolik anlamlara dikkat çekmektedir (Agarwal, 1994:59). Sen'in aileyi formülasyonuna göre; aile bir dizi işbirliğine dayalı çelişkilerin yaşandığı yerdir ve işbirliği durumu, olmadığı durum tercih edilene dek devam edecektir. Kabeer pazarlığın, sadece bireysel bir süreç olmadığını aynı zamanda sosyal değerlerle örülü olduğunu söylemektedir. "Bireylerin evlilik içinde kalmak için duydukları istek sadece bireysel bir ihtiyaç değil, fakat aile bireyliğini bireysel bir tercih olmaktan çıkarıp sosyal yapan, toplumsal tercihlerle desteklenmiş normatif güçlü bir baskıdır" (Kabeer, 1994).

Bu modele göre, kadının işgücü piyasasına katılmasıyla birlikte aile içindeki pazarlık konumu değişmektedir. Bu değişiklik, modelin öngördüğü gibi, kadının istihdamının ev içindeki 'algılanan katkısına' yaptığı olumlu etkiden kaynaklanmaktadır. İstihdam,[4] toplumsal olarak ne derece kabul gördüğüne bağlı olarak, kadının ev içindeki söz hakkını artırırken, aynı zamanda kadınların kendi kendilerine biçtikleri değeri ve özgüveni de artırmaktadır. Kadınların yaptığı işe verilen değere göre, hem emek piyasasında daha yüksek maaş talep

4 Feminist analizde; kadın istihdamını çevreleyen konulardan birisi, kadın emeğinin görünürlüğü (visible) ya da görünmezliğidir (invisible). Kadınların yaptığı işler genellikle ev içi faaliyetlerle ilişkilendirildiğinden, toplumsal olarak ikincil ya da 'gerçek' iş olarak algılanmazlar. Örneğin Türkiye'de yapılan birçok çalışmada sergilendiği gibi, kadınların kendileri dahi yaptıkları işleri 'gerçek' iş olarak algılamamaktadırlar.

etme güçleri hem de evdeki kaynaklardan daha çok pay almak için pazarlık güçleri değişecektir. Sen'e göre, kadınların, erkek çocuklarına kızlarına kıyasla gösterdiği özen, erkeklerin emek piyasalarında sağladıkları gelirin daha fazla olmasından kaynaklanmaktadır. Kız çocukların ihmal edilmesi ve erkek çocuk sahibi olmak için duyulan istek, kadınların emek piyasasındaki kazançlarının düşük olması ile açıklanabilir. Çalışmanın kadına düşük kazançlar getirmesi kadınların hem sosyal konumlarına hem de algılanan varlıklarının toplamına zarar verebilir (Sen, 1990). Sonuçta kadınların ev dışında yaptıkları ücretli iş, ev içi kaynakların dağılımında cinsiyete dayalı bir eşitliğin gözetilmesini ve bu dağılımın kadınların lehine dönmesini sağlamaktadır.

Pazarlık modelinin kadın istihdamı ve kadınların ev içindeki konumlarına ilişkin yaptığı değerlendirme birkaç düzlemde eleştirilebilir. Öncelikle, birçok toplumda kadının çalışması toplum dışına itilmelerine, 'hafif' yada 'fabrika' kadını gibi adlandırmalara maruz kalmalarına neden olmaktadır. Yani, kadınlar için işçileşmek bu modelin öngördüğü gibi, ekonomik durum ve pazarlık gücü arasında doğru bir orantı taşımamaktadır. Neo-klasik modelde olduğu gibi burada da, emek piyasasının katmanlaşmış yapısı dolayısıyla işler 'kadın' ve 'erkek' işi olarak keskin bir şekilde ayrılmıştır. Kadınların 'kadın işi' olarak tanımlanan işlerde çalışması sonucu oluşacak iyileşme, zaten ikincil olarak kabul edilen işlerde yoğunlaşmaları nedeniyle törpülenmektedir. Sonuçta, emek gücüne katılımın kadının ev içindeki konumu etkilemesi, sadece ekonomik değişkenlerle incelenemeyecek kadar karmaşıktır ve toplumda var olan değer yargılarından ve cinsiyet ideolojilerinden de yakından etkilenmektedir. Örneğin, her toplumda bazı işler kadın işi olarak algılanmakta ve genellikle bu işler hep daha az ücret ödeyen monoton işlerden oluşmaktadır.

Aileyi inceleyen bir diğer ekonomik model, kolektif modeldir. Bu model bireyi yine analiz birimi olarak teorinin merkezine taşımaktadır ve aile bir grup bireyden meydana gelmektedir. Bu bireylerin tercihleriyle oluşan kolektif süreç ise aileyi karakterize etmektedir (Hart, 1995). Bu modelde, ailenin neo-klasik analizde olduğu gibi sadece aile reisi tarafından değil, bir karar vericiden fazlası tarafından yönetildiği düşünülmektedir. Neo-klasik modelde olduğu gibi, aile üyelerinin tercihleri bir toplam içinde karakterize edilmemekte, her bireyin ayrı ayrı tercihleri olduğu varsayımı yapılmaktadır.

Kolektif model adı altında geliştirilen bu teoriler, bir kaç başlık altında incelenebilir. Bu bakış açılarından birisi, karar almayı yönlendiren kurallara ulaşmak için ampirik veriler kullanmakta, aile içi karar alma sürecinde etkinlik varsayımı yaparken, kararlara ulaşmada çatışmanın ön plana geçtiğini vurgulamaktadır. Bu analiz içinde Chiappori'ye (1997) göre ev içi karar alma sürecinin doğasını önceleyen hiçbir şey hakkında varsayım yapılmamalıdır. Aile içinde oluşan kolektif bir durumu ampirik olarak desteklemenin tek yolu, potansiyel olarak ampirik gözlemle yanlışlanabilecek durumların varlığından

geçmektedir. Kolektif modellerden bir diğeri ise, kolektif olmayan (*non-cooperative*) model olarak adlandırılmaktadır. Bu modelde, bireysel aile üyeleri hem farklılaşmış tercihlere sahip olmakta hem de bağımsız alt-ekonomiler olarak hareket etmektedirler. Bireysel bütçe kısıtına sahip, herkesin kendi gelirini kontrol ettiği ve bu geliri tüketim araçlarına harcadığı iki kişilik bir aile varsayımı yapılmaktadır (Carter ve Katz, 1997). Kişiler arasındaki tek ekonomik iletişim net gelir transferinden ibaret olarak görülmektedir. Bu modelin en çekici yanlarından biri aile içindeki gelirin bir araya getirildiğine ilişkin varsayımın olmamasıdır. Burada bireylerin birbirini tehdit noktası, pazarlık modelinde olduğu gibi boşanma değil, -ki bu, aileye dışsal bir olgu olarak değerlendirilebilir- daha çok ev içinde oluşabilecek kolektif olmayan dengedir. Bu durum da daha çok çiftler arasındaki net gelir transferinin durması anlamına gelmektedir. Kolektif model olarak değerlendirilebilecek üçüncü bir model ise, pazarlık sürecini ev içi karar alma mekanizmasının analiz edilmesinde kullanmaktadır. Ev içindeki işbirliği bu işbirliğinden elde edilen sonuçlar, ayrılma durumunda ortaya çıkacak sonuçtan daha kazançlı olduğu sürece evlilik devam edecektir ve pazarlık süreci daha çok bu birliktelikten elde edilen kazançların, evdeki bireyler arasında nasıl dağıtılacağını belirlemektedir. McElroy kişilerin tehdit noktasını etkileyen faktörlere ekstra ev dışı çevre parametrelerini (*extrahousehold environmental parameters*) eklemektedir. Bu faktörler; çocuk yardımı, kişilerin medeni durumuna bağlı olarak değişen statülerine dayalı vergi mükellefiyetleri ve kişilerin kendi ailelerinden yardım alabilme durumlarıdır. Boşanma tehdidi daha çok uzun dönemde sürekli bir olasılık olarak görülmektedir ve McElroy'a göre "günlük ufak tefek kararların alındığı durumlarda, her bir evli çift için evliliği bırakma tehdidi kârlı bir durum değildir." McElroy'un modelinin çekiciliği devlet yardımı ve destek programların modele bir değişken olarak girmesidir.

Kolektif modeller ekonomik anlayışın sınırları içinde ev içi ilişkileri analiz ettiğinden sık sık eleştirilmişlerdir. Hart'a göre aile içi ilişkileri belirleyen kurallar hakkında ileri sürülen varsayımlar ve önceden tanımlanan sosyal kategorilere ilişkin varsayımlarla, toplanan araştırma verilerinden aile içinde varolan bölüşüm kurallarını anlamak mümkün görülmemektedir. Veri toplama yöntemine ilişkin sorunların yanı sıra, bu modeller toplumsal cinsiyet kavramlaştırması ile bağdaşmamaktadır; toplumsal cinsiyet kavramlaştırması sadece kaynaklar ve emek üzerindeki bir mücadeleyi değil, aynı zamanda bir dizi çelişkiyi içermektedir. Bu çelişkili süreç toplumsal süreçlerde, bir dizi çatışmaya yol açtığı ölçüde, toplumsal olarak daha önce belirlenen anlamlar üzerinden de değişikliklere yol açan çok düzeyli bir mücadele süreci içermektedir (Kandiyoti, 1998:137).

Aile ilişkilerini ve davranış biçimlerini ekonomik analizin sınırları içine dahil etmeye çalışan bu teorilerin, ailenin sürekli değişen ilişkisel yapısı üzerin-

deki açıklayıcılıkları sınırlı kalmaktadır. Aile sonuçta verili sosyal ilişkiler içinde varolan ve belli ölçülerde bu sosyal ilişkileri etkileyip değiştirdiği için aile de, ekonomik bir varlık olarak sürekli farklılaşan biçimler alacaktır. Örneğin, geleneksel ekonomik ilişkilerin egemen olduğu yapılarda, aile içinde yaşayan bireyler öne çıkmayıp, aile bir bütün olarak algılanmaktadır. Kapitalist ilişkilerin gelişimiyle birlikte hem toplumsal olarak hem de devletin uyguladığı sosyal politikalarda, aile içindeki kadın ve erkek ayrı birer birey olarak algılanmaya başlamakta ve aynı zamanda bağımsız birer ekonomik kategori olarak ele alınmaktadır. Diğer yandan bu değişimi ifade eden bir başka örnek ise, gelir dağılımının gittikçe bozulduğu neo-liberal politika döneminde, düşük gelirli ailelerde gözlenen bütünleşme ve bir arada davranma, bireyin yaşamsal devamlılığı için çok önemli olmaktadır.

Birbiriyle rekabet eden farklı aile teorileri bize ev içinde varolan toplumsal cinsiyet ilişkileri hakkında farklı çerçeveler sunarken, aynı zamanda 'gerçekliğin' farklı boyutlarını incelemeye açarlar, fakat yine de şunu göz önünde bulundurmalıyız; bu teorilerden hiçbiri gerçekliğin bütünlüklü bir resmini verememektedir. Bazıları aileyi diğerkâm ilişkilerin yönettiğini söylerken, diğerleri güç ilişkilerine ve çelişkilere dikkat çekmektedir. Aile yine de feminist analiz için önemli olmaya devam etmektedir, çünkü aile kadının ev içi ve yeniden üretim için ayırdığı emeğin yoğun bir şekilde kullanıldığı ve organize edildiği bir alandır. Sonuçta ailenin bileşimi ve organizasyonunun kadınların hayatı üzerinde doğrudan bir etkisi olduğu kadar onların kaynakları, emeği ve geliri kullanma hakkını belirlemede de etkili olmaktadır (Moore:1988).

1.2: Kadın istihdamı üzerine ailenin etkileri

Yazının bu bölümünde hanenin kadının istihdamı üzerine etkilerini açıklayan olası faktörleri genel bir çerçeve içinde incelemeye çalışacağım. Bu faktörler daha çok ev içindeki karar alma mekanizmasında yeniden üretim için ayrılan zamana ve güç ilişkilerine kadar birçok konuyu kapsamaktadır. Bu noktada bir konuya açıklık getirmek gerekiyor: söz konusu faktörler genelleştirilemez ve spesifik durumlarda farklılıklar gösterebilir. Yine de, bu faktörlerden birkaçının incelenmesi aile ve kadın istihdamı arasındaki ilişkiyi anlamamızda bize yol gösterecektir. Kadın istihdamını analiz etmek için aileyi bu analize katmak kaçınılmazdır, çünkü aile yalnız kadın istihdamını etkilemekle kalmayıp, aynı zamanda her toplumda kadınların hayatları üzerinde yaşamsal bir işlev taşımaktadır.

Cinsiyete dayalı işbölümü, kadınların ve erkeklerin paylaştıkları işleri tanımlarken aynı zamanda kadın ve erkek arasındaki güç ilişkilerine gönderi yapmakta ve bu güç ilişkilerini yeniden üretmektedir. Bu işbölümü hem toplumda hem ev içinde hangi işi kim yapar gibi bir ayrıma karşılık gelmektedir. Fakat bu

işbölümü, aynı zamanda kadınlara ve erkeklere farklı yetenekler, davranışlar ve istekler veren fikirleri, faaliyetleri ve temsil edilmeyi kapsayan geniş bir yelpazeyi içerir (Agarwal, 1994). Kadın ve erkek arasındaki işbölümünün derecesi, her toplumdaki özel kültürel, tarihsel oluşuma göre farklılıklar göstermektedir. Her toplumda cinsler arasında, kadını çocuk bakımı ve ev işleri gibi yeniden üretim faaliyetlerinin yapıldığı özel alana kapatan bir görev bölüşümü olduğu geniş kabul görmektedir. Böylece, doğurganlık oranı, çocuk bakımının eşler arasında dağılımı, ev işleri ve yaşlıların bakımı gibi yeniden üretim işlerinin dağılımı ve bu işlerin yoğunluğunun kadın istihdamı üzerinde önemli etkileri olmaktadır. Yeniden üretim faaliyetlerinin kadının ücretli çalışması üzerine etkilerini anlamaya çalışırken, bu görevlerin ailenin başka üyelerine; kız çocuklarına, annelere veya kız kardeşlere transfer edilip edilmediği ya da bu üyelerin yardımlarının ne kadar mobilize edildiği dikkate alınmalıdır.

Aile yapısının çekirdek, geniş ya da tek ebeveynli bir aile olmasının kadın istihdamı üzerine farklı etkileri birçok araştırmanın konusu olmuştur. Akrabalık ilişkilerinin yapısı gibi tipik bir ailenin yaş, cinsiyet ve içinde yaşayan kişiler sayısı açısından komposizyonu farklı kültürlerde inanılmaz bir çeşitlilik göstermektedir. Genel bir tanımlama içinde, geniş ailenin ekonomik kalkınma, endüstrileşme ve kentleşmeyle doğru orantılı olarak yerini nükleer aileye bırakmakta olduğu iddia edilmektedir. Kendine yeterli ekonominin yerini değişim ekonomisi aldıkça, evde yapılan üretimin büyük kısmının ya piyasalara ya da devlete geçtiği görülmektedir. Böylece, geniş aile serbest emek piyasasına dayalı pazar sisteminin demografik gereklilikleri ile başa çıkamayacak kadar büyük olduğundan nükleer aile yapısının bu zorunluluğa karşı oluşturulan işlevsel bir reaksiyon olarak ortaya çıktığı gözlemlenmiştir. Fakat bu çıkarsamalar, bazı ampirik bulgulara ters düşmektedir. Bu çalışmalar, aynı ev içinde yaşayan ailelerden, farklı yaşam mekânlarında çok yakın ilişkiler geliştiren akrabalara ya da akrabalık benzeri ilişkilere kadar uzanan çeşitli bileşenlerden oluşan farklı aile tiplerinden örnekler vermektedir. Yine bu tartışma çerçevesinde Chant, Meksika'da yaptığı araştırmasında ücretli olarak işe giren kadınların yaşadığı evlerin geniş aileye dönüştüğünü vurgulamaktadır (Chant, 1995). Aile reisinin erkek olduğu aile yapısında, aileye kadın bir bireyin katılması ev içi sorumlulukların paylaşılmasını sağlayarak kadınların istihdamı önündeki önemli bir engeli kaldırmaktadır. Ekonomik dönüşüm ve ekonomik kriz dönemlerinde, geniş bir ailede yaşamak hem birkaç maaşın birden eve girmesini sağlarken, bir diğer taraftan aile içindeki yeniden üretim mekanizmasının sosyalizasyonuna neden olmaktadır. Bir diğer önemli aile tipi ise, aile reisinin kadın olduğu ailelerdir; bu ailelerde ya erkekler ölmüş ya da evi terk etmişler veya kadınlar yalnız yaşamayı tercih etmişlerdir. Erkek reisin olmadığı durumlar genellikle kadınların işgücüne katılımının arkasında yatan önemli nedenlerden biri haline gelmektedir. 1971'de Fas'ta kentsel kesimde yaşayan ailelerden yüz-

de 21'inin reisinin kadın olması üzerine, Joekes şunu belirtmektedir; geniş aileden bağımsız olan bu yapının kadınların emek arzı fiyatlarını bastırmakta önemli bir işlevi vardır, çünkü bu ailelerdeki kadınlar yaşamlarını sürdürmek için çalışmak zorunda olduklarından ücret için pazarlık konumları zayıftır (Joekes, 1985: 204-7).

Ailenin gelir türü ve sahip olduğu kaynakların da kadın istihdamı üzerine önemli etkileri bulunmaktadır. Nakit gelir kentte yaşayan aileler için en önemli yaşamsal araç halini aldığından, ücretli gelirin tek gelir olduğu ailelerde, daha fazla aile üyesinin ücretli iş aradığı görülmektedir. Böylece, kadınların iş aramaları ve işçileşmeleri arkasındaki nedenler sorgulandığında 'ekonomik ihtiyaç' en önemli nedenlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Kadın işçiler üzerine yapılan birçok çalışma göstermektedir ki; kadınlar çalışma yaşamına katılmalarındaki en önemli nedeni ailenin içinde bulunduğu ekonomik zorluklar olarak ifade etmektedir. Kadınların ev dışında çalışmasının toplumsal olarak kabul görmediği toplumlarda, ailenin ekonomik ihtiyaç içinde olması ve ekonomik sıkıntılar, kadının çalışmasının belli anlamlarda sosyal olarak kabul edilmesini kolaylaştırmaktadır. Kadınlar ekonomik zorluklar aşıldığında çalışmak istememekte ve ücretli işi geçici bir çerçeve içinde algılamaktadırlar. Aile gelirinin ve kaynaklarının kadın istihdamına olan etkilerini değerlendirirken göz önüne alınması gereken diğer değişkenler, kocanın ya da aile reisinin eğitimi, geliri ve mesleki statüsüdür. Bunlara ek olarak yine kaynakların ve gelirin aile içinde dağılımı, dışsal kaynakları kullanma (sosyal güvenlik, mülkiyet hakları, yerel ağlar *-network-* ve sosyal yardım hizmetleri vb.) ve miras kanunları gibi konular kadın emek arzı üzerinde belirleyici olmaktadır. Moore'a göre "ev içindeki kaynakların dağılımı ve kontrolü her zaman karmaşık bir süreçtir ve bunlar bir haklar ve sorumluluklar ağı içinde algılanmalıdır" (Moore, 1988: 56).

Yazının diğer bölümlerinde de ifade ettiğim gibi, değişik aile yapıları ev içi karar alma ve güç ilişkileri açısından farklı perspektifler sunmaktadır. Çok temel kavramlarla, karar almanın ve güç ilişkilerinin işbölümü ve gelir dağılımı gibi daha maddi temelleri olan değişkenlerden kaynaklandığı ileri sürülebilir. Fakat burada vurgulanması gereken nokta yine bu süreçlerin kadının emek arzını pazara sunmasını etkileme biçimidir. Çünkü bu faktörler, ailelerin kızların eğitimi, istihdamı ve vasıf kazanmasına ilişkin değişik faktörleri etkileyerek, kadınların hayatı üzerinde önemli olmaktadır. Fakat yine de şunu vurgulamakta yarar var: güç ilişkilerinin ve karar alma mekanizmasının sadece maddi temellere dayalı hareket ettiğini veya aile içindeki maddi ilişkileri etkilediğini söylemek yetersiz olacaktır. Burada vurgulamak istediğim, ev içi karar alma mekanizması ve güç ilişkilerinin işleyişinin sadece aile içi dinamiklerle açıklanamayacak kadar karmaşık etkiler tarafından belirlendiğidir. Bu dinamiklerin belirlenmesinde, zaman içinde tarihsel ve sosyal etkilere bağlı olarak gelişen ve değişen toplumsal cinsiyet ideolojisi ve ailevi ilişkilerin de içinde bulunduğu toplumsal ve

sosyal ilişki bağları önemli roller oynamaktadır. Örneğin, Whitehead aile içindeki güç ilişkilerinin doğrudan, aile bireylerinin göreli gelir ya da emek getirisine dayalı olduğu anlayışına karşı çıkmaktadır. Kadının ve erkeğin parası eve girdiğinde hemen cinsel bir kimlik kazanmaktadır ve kadınlar, gelirleri hem geçici olarak görüldüğünden hem de ekstra harcamalar için kullanıldığından paraları üzerindeki kontrollerini kaybetmektedirler (Whitehead, 1981).

Aile içi karar alma mekanizmasının işleyişi ve ev içinde varolan eşitsiz güç ilişkilerine karşı geliştirilen mücadele türleri, kadın istihdamının alacağı biçimleri belirleyen önemli faktörlerdir. Kandiyoti, aile içindeki karşı koymanın organize olmuş ilişkilerde ortaya çıkandan çok farklı biçimler aldığını ileri sürer. Bu tip karşı koyma daha çok gizli ve dolaylı biçimlerde pazarlık aşamalarında ortaya çıkmaktadır. "Bu durum kadının ev içindeki pazarlık yapısına, eve kapanmışlığına çok iyi uyum sağlamaktadır. Devlet aygıtı ve bürokrasiyle girilen kişisel olmayan ilişkilerden çok, koca, kaynana, oğullar ve kızlar gibi aile bireyleriyle yüz yüze girilen ilişkiler kadınların karşı çıkış tarzını da belirlemektedir" (Kandiyoti, 1989: 141). Kadınların ev içindeki eşitsiz ilişkilere karşı koyma biçimi aynı zamanda içinde yaşanan tarihsel, kültürel ve toplumsal formatın içinde gelişen patriyarkal sistemin de doğasını ele vermektedir. Bu patriyarkal sistem, kadın ve erkeklerin birbirleriyle varolan kaynaklar, toplumsal haklar ve sorumluluklar için nasıl mücadele ettiklerini göstermektedir (Kandiyoti, 1988: 281). Kandiyoti'nin yaklaşımı kadınların konumunu bir sosyal ve ailevi ilişkiler ağı içinde görmemize yol açmakla birlikte, aynı zamanda kadınları, içinde yaşadıkları konumun pasif aktörleri olarak değil, aksine kendi yaş döngüleriyle birlikte değişen, belli güç dengelerinde çıkarı olan aktif aktörler olarak görmemize neden olur. Bu tartışmaya bağlı kalarak şunu söylemek yanlış olmayacaktır; güç, basit terimlerle, hegemonik bir etkileşme içindeki iki kişi arasındaki bir ilişkiden kaynaklanmaktadır ve bu ilişkide hem egemen olan hem de egemenlik altında olanın rolü vardır.

Burada daha çok kadın istihdamı ve aile arasındaki ilişkinin belli bir boyutu olan üretim, yeniden üretim ve aile yapısı gibi faktörlerin kadın istihdamı üzerine olan etkilerini incelemeye çalıştım. Bu faktörlerin etkisi toplam kadın emek arzından, kadın istihdamının biçimi, emeğin yaş ve cinsel kompozisyonu ve emek fiyatına kadar birçok konuyu kapsamaktadır. Bu noktada bu farklı faktörlerin her toplumda kadın istihdamı üzerinde farklı aile ve akrabalık yapılarına bağlı olarak farklı etkiler yapması önem kazanmaktadır.

2. Türkiye'de aile yapısı ve toplumsal cinsiyet ilişkileri

Türkiye'de kadın istihdamını belirleyen koşulları incelemek, çok değişkenli bir denklem çözmeye benzetilebilir. Bu değişkenlerden birini diğerlerinden soyutlayarak ele almak hem yanıltıcı sonuçlar verebilir, hem de bu dinamik değiş-

kenlerin sosyal yapı ile girdiği etkileşimin tam olarak anlaşılmasına engel olabilir. Ne var ki teorik bilgi üretim sürecinde soyutlama yapmadan bilimsel bilgiye ulaşmak ya da diğer bir değişle bu bilgiyi üretmek olanaksız görünmektedir. Yazının ilk bölümünde teorik tartışmalar çerçevesinde sunmaya çalıştığım aile yapısı ve kadın istihdamı arasındaki ilişkiyi bu kez Türkiye özelinde incelemeye çalışacağım. Kadınların istihdamını özel olarak incelediğimizde, sanayinin talep faktörlerinin yanı sıra kadınların emek arzını etkileyen birçok faktör bu denklemin değişkeni olarak karşımıza çıkmaktadır. Yazının bundan sonraki kısmında, Türkiye'deki endüstrileşme sürecinin sunduğu olanaklar bir ölçüde göz ardı edilerek, daha çok kadın emek arzını etkileyen faktörlere, özellikle aile olgusuna daha yakından bakmaya çalışacağım.

2.1: Modernleşme ve Türkiye'de aile yapısı[5]

Türkiye'de aile yapısında ortaya çıkan değişmelere ilişkin teorik tartışmaların seyri, genelde modernleşme sürecini gelişmekte olan ülkeler için analiz eden teorilere benzerlik göstermektedir. Genel bir başlık altında, modernleşme ya da evrimleşme teorisi olarak adlandıracağımız bu teoriler; modernleşme ile birlikte geniş aileden nükleer aileye doğru bir değişimin olduğunu göstermektedir. Aile yapısında yaşanacak dönüşüm varsayımı iki nedenle bu teorinin merkezinde durmaktadır: Birinde, aile yapısında meydana gelecek dönüşüm modernleşmenin mihenk taşı olarak görülmektedir. Diğerinde ise bu dönüşüm kadınların kurtuluşu ya da diğer bir deyişle daha eşitlikçi bir toplumda yaşamalarını sağlayacak faktörlerden biri olarak görülmektedir.

Türkiye'de yaşanan kalkınma sürecinde aile yapısında ortaya çıkan değişimleri belirleyen en önemli gösterge, 1950'li yıllarda endüstriyel üretimin artması ve tarımsal üretimin teknolojik aletlerle yapılmasıyla birlikte hızlanma eğilimi gösteren kırdan kente göç olgusudur. Aile yapısında yaşanan değişmeleri incelemenin önemli araçlarından biri, ekonomik kalkınma ile birlikte değişen toprak ya da mülk sahipliğidir. Timur'un 1968 yılındaki ulusal araştırma sonuçlarını kullanarak yaptığı çalışma, aile genişliği ve toprak sahipliği arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre topraksız tarım işçileri arasında çekirdek ailenin oranı %79'a ulaşmaktayken; toprak sahibi çiftçilerde bu oran %44'tür. Kentsel mekânlarda ise, çekirdek ailenin oranı profesyonel olarak çalışanlar ve devlet memurları arasında %77'lik bir orana ulaşmaktadır. Aile yapısının değişimi arkasında ya-

5 Birçok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi Türkiye'de de kapitalizmin gelişimi ve modernleşme süreci hem varolan aile yapısı üzerinde hem de kadın istihdamındaki genel trendleri belirleyici olmaktadır. Burada yapmak istediğim ise bu makro ya da yapısal değişmeleri tek tek açıklamak değil, daha çok ailenin ve kadın istihdamının bu yapısal dönüşümler içinde ne tür biçimler alarak birbirlerini etkiledikleridir.

tan en önemli itici faktörü, genel olarak değişen üretim ve değişen mülkiyet ilişkileri oluşturmaktadır.

Modernleşme teorisinin yukarıda bahsedilen varsayımları hem teorik olarak hem de ampirik bulgulara dayanarak eleştirilmektedir. Türkiye verilerine dayanarak yapılan çalışmalar da bu eleştirel saflara katılmaktadır. Örneğin, Duben ve Behar İstanbul hanelerine ilişkin yaptıkları çalışmada, 19. yüzyılın sonunda İstanbul'da çekirdek ailelerin çoğunlukta olduğunu, geniş ailenin ise daha çok gelir düzeyi yüksek kesimlerde yoğunlaştığını vurgulamaktadırlar (1996). Ayrıca, yine aynı dönemde, boşanmış ya da hiç evlenmemiş yalnız yaşayan kadınlardan oluşan ihmal edilemeyecek oranda ailenin varlığına işaret etmektedirler. Buna karşılık, günümüzde yalnız yaşayan kadınların oranı tam tersine önemli ölçüde düşük çıkmaktadır. Türkiye'deki aile yapısı ele alındığında, modernleşme yaklaşımına yöneltilebilecek ikinci eleştiri ise geniş ailenin ilişkisel varoluşunun aslında çekirdek aile yapısında da devam ettiğidir. Kentsel alanlarda ortaya çıkan genel eğilim ise, ailelerin genel yapısı çekirdek olsa dahi, güçlü akrabalık ve hemşehrilik bağları ve geniş ailenin ilişkisel yapısının devam etmesidir (Kıray, 1985; Duben, 1982).

Aile yapısında zaman içinde meydana gelen dönüşümleri, modernleşme teorisinin öngördüğü gibi ya çekirdek ya da geniş aile tanımlaması içinde incelemek yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle, toplumda egemen aile yapısını incelemek için, ailede varolan hakim ilişki tarzını belirli tarihsel ve kültürel ortamda, ve toplumsal yeniden üretimi sağlayan ilişkiler bütünü içinde ele almak gerekmektedir. Bu bakış açısı bize hanehalkı içinde yaşanan dönüşümü ve ilişkileri daha iyi anlamamıza ve aileyi esnek sosyal bir varlık olarak algılamamıza fırsat vermektedir. Kıray (1995) aileyi bir tampon kurum olarak görmektedir. Bu kurum kendi işlevini dönüştürerek, toplumsal dönüşüm sürecinde yaratılan yeni talepleri karşılamakta ve aynı zamanda çeşitli yollarla bireylerinin güvenliklerini sağlamayı sürdürmektedir. İstatistiksel veriler göstermektedir ki, Türkiye'deki bütün ailelerin yüzde 70'ten fazlası çekirdek ailedir. Hanehalkı büyüklüğü ise, 1990 Genel Nüfus Sayımı sonuçlarına göre, 4,9 kişidir (Güvenen, 1999). Aileler ayrı mekânlarda yaşasalar bile, geniş aile hâlâ güçlü bir kültürel yapı olarak durmaktadır (Kandiyoti, 1988: 278). Abandan-Unat bu tip aileleri 'fonksiyonel olarak geniş aile' olarak adlandırmaktadır (Abadan-Unat, 1986: 186). Türkiye gerçeğinde ortaya çıkan bu yapı, aile tipi geniş aileden çekirdek aileye doğru bir dönüşüm gösterdiği halde, çekirdek ailelerin işleyişini ve varoluşunu yönlendiren ilişkilerin daha çok geniş ailelerde yaşananlara benzediğini göstermektedir.

Türkiye'de yaşanan modernleşme sürecinde aile yapısını en yakından etkileyen sonuçlardan birinin, kırdan kente yaşanan göç olduğunu belirtmiştim. Göç, hem devamlı değişen bir aile yapısı anlamına gelirken hem de aile içinde ve çevresinde sosyal olarak ortaya çıkan yeni ilişkiler ve bağlar anlamına gelmektedir.

Türkiye'de kırdan kente yoğun bir şekilde yaşanan göçün ailenin formasyonu ve aileyi çevreleyen sosyal ilişkileri nasıl etkilediğini çeşitli yazarlar farklı açılardan incelemişlerdir. Kongar'ın çalışması, kentsel alana yeni gelen göçmen ailelerin yaşadığı sosyal ve kültürel değişim hakkında bize modernist teori perspektifinden ipuçları vermektedir. Kongar, bu ailelerin yaşadıkları en önemli değişimi şöyle ifade etmektedir: "göçmen aileler kendilerini kentsel atmosfere çabucak uydurmakta ve akrabalık ilişkilerine bağlamaktan vazgeçmektedirler" (Kongar, 1976: 215). Kırsal alanda varolan akrabalık ilişkilerinin yerine bu aileler, yeni sosyo-ekonomik bir ortamda yaşayabilmek ve varolabilmek için, daha çok formel kurumları, işyerlerinde edinilen arkadaşları ve komşuluk ilişkilerini geçirirler. Kongar'ın tartışmasında da açıkça görüldüğü gibi modernist yazın kente göç eden ailelerin belli bir süreden sonra şehir yaşamına adapte olacağını varsaymaktadır. Bu görüşün karşısında, Vergin daha farklı bir görüşü savunmakta ve kentleşmenin akrabalık ya da başka bir deyişle anonim ilişkilerin çözülmesine yol açmadığını iddia etmektedir. "Ailede doğrusal bir değişimi öngören evrimci teorilerin aksine, farklı değişim yönlerini öngören bir model aile yapısında çeşitli değişimlerin olabileceğini hesaplayabilmektedir" (Vergin, 1985: 574).

Bu yaşanan gerçekler ve bu gerçekleri algılama biçimleri, Dubetsky'nin (Duben) de gösterdiği gibi şehre göçle birlikte, şehirsel mekânlarda yaşanan ya da göçmen aileler tarafından geliştirilen kişisel ve sosyal ilişki ağlarının kırdaki ilişkilerden farklılık gösterdiğidir. Aslında Türkiye'de yaşanan kırdan kente göçle birlikte, şehre gelen aileler hem geniş aile formatına dayalı ilişkileri korumakta hem de hemşehrilik olarak adlandırılan yeni bir tür akrabalık bağları geliştirmektedirler. Dubetsky, akrabalık ve yerel fabrika organizasyonu üzerine yaptığı çalışmasında şehre göçle birlikte hemşehrilik gibi akrabamsı ilişkilerinin ortaya çıktığına işaret etmektedir (Dubetsky, 1976). Göç eden aileler tarafından kentte yaşamla birlikte başlayan hemşehrilik ilişkileri göç sonucunda ortaya çıkmıştır ve bu ilişkiler ağı ilk kuşak göçmenler için kentsel hayatın her aşamasında yaşamsal bir önem taşımaktadır. Dubetsky hemşehrilik bağlarının arkadaşlık ve topluluk temelinde gelişen ilişkilere benzeyen ilişkilerle değişebileceği olasılığının varlığına işaret etmektedir. Hemşehrilik ilişkilerinin merkezinde dürüstlük prensibi yatmakta ve kentsel mekânda yaşayan göçmenlerin hayatını düzenlemektedir. İstanbul'a yeni gelen göçmenler bu prensibe göre akrabamsı ilişkiler kurmaktadırlar. Hemşehrilik ve akrabalık ilişkilerinin kente göç eden ailelerin kentte tutunabilme ve ayakta kalabilme mücadelesinde çok yaşamsal bir önemi vardır. Bu bağlamda, bu sosyal bağlar göçmen ailelerin yaşam yerlerini seçmelerinden kentteki iş olanaklarına ulaşmalarına kadar birçok alanda çok etkili olmaktadır. Erder (1995) Ümraniye üzerine yaptığı araştırmasında, çeşitli mahallerin İstanbul'a aynı yörelerden gelen akraba ve hemşehrilerden oluştuğunu belirtmektedir. Aynı şekilde belli mesleklerin belli yöreden gelenlerin tekelinde olduğu görülmektedir.

Kente göçle birlikte oluşturulan bu yeni ve özgün sosyal ilişki tarzlarının kadınlar ve kadınların istihdamına olan etkileri ise ilginç sonuçlar doğurmaktadır. Daha ileride detaylı olarak inceleneceği gibi kentte yaşamak kadınlar açısından hem yeni fırsatlar hem de yeni kuşatılmışlıklar anlamına gelmektedir. Örneğin, kadınların endüstriyel istihdama katılımları, başka ülke verileriyle karşılaştırıldığında daha sınırlı olmakla beraber, kırsal alana oranla iş olanakları çeşitlenmektedir. Fakat burada belirtilmesi gereken temel nokta, yeni iş koşullarının daha çok enformel sektörde artış göstermesidir. Çalışma koşullarının kötü olduğu ve genellikle daha az ücret ödendiği enformel sektörde, kadın işgücünün önemli bir yer tuttuğunu ve kadınlık konumunun belirleyici olduğunu söyleyebiliriz. Bu konuda en çarpıcı bulgular, İstanbul'da evde parça-başı üretim yapan gecekondu kadınlarını inceleyen White'dan gelmektedir. White, Dubetsky'in bulgularından hareketle bu hemşehrilik ve akrabalık ilişkilerinin kadınların çalışma yaşamını etkileyiş biçimini incelemektedir. White'ın bulguları yazının ilerleyen aşamalarında daha detaylı olarak ele alınacaktır.

2.2: Türkiye'de toplumsal cinsiyet ilişkileri ve hanehalkının organizasyonu

Türkiye'de kadın istihdamı ve hanehalkı arasındaki ilişkinin boyutlarını daha yakından irdelemeye geçmeden önce, hanehalkının organizasyonuna ve aile içinde ve ötesinde yeniden üretilen ve devam ettirilen toplumsal cinsiyet ilişkilerine bir göz atmamız anlamlı olacaktır. Türkiye'deki aile yapısı, aile yaşamını düzenleyen günlük yapısal format anlamında, formu ve biçimi farklılıklar gösterse bile Kandiyoti'nin klasik patriyarkal aile olarak tanımladığı aile yapısına benzerlikler göstermektedir. Bu benzerlik kendini daha çok, patriyarkal aile yapısında varolan egemenlik ve kontrol biçimlerinde bulmaktadır. Patriyarkal geniş ailede yaşlı erkek, genç erkekleri de içerecek biçimde ailenin bütün üyeleri üzerinde bir otoriteye sahiptir. Genç gelin, başka bir erkeğin reis olduğu bir aileye ve kocasının yakın kadın akrabalarının (kocasının annesi, kız kardeşi vb.) kendisi üzerinde önemli derecede bir güç uyguladığı bir aileye getirilir. Bu sosyal yapı içinde hem erkekler hem de kadınlar evliliğin gerekli olduğuna inanarak sosyalleşirler ve evlilik hem erkek hem de kadın için toplumun bir üyesi olarak kimlik kazanmalarında önemli bir rol oynar. Evli bir kadın saygı duyulacak bir kadındır ve aynı zamanda fikirleri benzer durumdaki kişiler içinde belli bir önem taşımaktadır. Kontrollü ve kısıtlanmış bir şekilde de olsa evlilik kadına belli bir statü kazandırmaktadır. Delaney bu durumu şöyle vurgulamaktadır, "evli olmayan kadın sosyal olarak tamamen görünmezdir" (Delaney, 1987: 42). Karı ve koca arasındaki ilişki daha çok görevler ve sorumluluklar temelinde kurulmakta, erkek evin ekmeğini kazanmakla ve ailesinin geçimini sağlamakla yükümlüyken, kadın annelik, bakım ve beslenme gibi temel ev içi faaliyetlerden sorumludur.

Kandiyoti, bu aile yapısını göz önüne alarak partiyarkal ailenin kadının emeğine hem el koyduğunu hem de emeklerini ve katkılarını görünmez kıldığını ileri sürmektedir (Kandiyoti, 1988: 279). Kandiyoti tartışmayı bir adım öteye taşıyarak, böyle otoriter bir yapı içinde kadının konumunu ve gücünü değerlendirirken çok önemli bir vurgu yapmakta ve kadınların patriyarkal ilişkiler ağı içinde sadece pasif ve boyun eğen kişilikler olmadığını; kadınların 'patriyarkal pazarlık' yapan bireyler olduğunu ve varolan toplumsal cinsiyet ideolojisi içinde belli anlamlarda güçlü olduklarını ve manevra alanları olduğunu vurgulamaktadır. Bu pazarlık aşaması, genelde kadının varolan sistemi içselleştirmesiyle sonuçlansa bile, Kandiyoti'nin sunduğu perspektifin kadınların toplumsal çerçeve içinde aktif birer aktör olarak tanımlanması açısından önemli olduğunu düşünüyorum. Yaşanan süreçte eve gelen gelin erkek çocuk doğurmakla ev içinde hem statü kazanmakta hem de ekonomik olarak kendisini güvenceye almaktadırlar. Gençken yaşanan zorluklar zaman içinde kayınvalidelerin gelinleri üzerinde kurdukları otorite ve kontrol ile bir şekilde hafifletilmektedir. Kadınların yaşam döngüsü içinde zamanla değişen güçlerinin doğasının incelenmesi, bir kadının başka bir kadın üzerinde kurduğu egemenlik ilişkisini açığa çıkarmaktadır.

Aile içinde kadının gücünün ve otoritesinin doğası ve onların ekonomik bağımlılıkları düşünüldüğünde, Kandiyoti klasik patriyarkal yapı içinde kadınların, güvenliklerini sağlamak için kocalarının ya da oğullarının sevgilerini manipüle ettiklerini öne sürmektedir. Bu durum kadınları tutucu bir eğilim içine sokmakta ve varolan eşitsizlik üzerine kurulu ilişkinin devamlılığına ve içselleştirilmesine yol açmaktadır. Kandiyoti bu durumu yukarıda da işaret ettiğimiz gibi 'patriyarkal pazarlık' olarak adlandırmaktadır (Kandiyoti, 1988: 280). Öte yandan White bu durumu kadınla erkek arasında olan bir pazarlık sürecinden öteye taşıyarak şunları söylemektedir:

> bu pazarlık daha çok grupla kişi arasında olan bir pazarlık olarak görülebilir ve evlilik bağıyla oluşan aile bu toplumun bir parçasıdır. Kadın anne, komşu ve eş olarak topluluğun ahlak ve emeğe ilişkin sorumluluklarını yerine getirmekle grup güvenliğinin ve devamlılığının dayandığı karşılıklı sorumluluklar ağı içinde olmak isteğini göstermektedir (White, 1994: 61).

Toplumsal cinsiyet ilişkileri, kadın ve erkeğin sadece eril ve dişi olmadığı, aynı zamanda anne ve baba, kız çocuk ve erkek çocuk, karı ve koca olduğu bir sosyal ilişkiler toplamını ifade etmektedir. White, kadınların bir dizi karmaşık sömürü ilişkisinin içinde bulunduğunu, ancak bu ilişkilerin aynı zamanda akrabalık ve komşuluk etrafında gelişen karşılıklı güven ve dayanışma ilişkilerini geliştirdiğini belirtmektedir. Topluluk içinde geliştirilen bu ilişkilerin, bireyin yaşamının devamı için önemli olduğu söylenmektedir. İlişkilerin bu çelişkili

yapısı, aile içinde olabileceği gibi bazen işyerinde de varlıklarını sürdürmektedirler. Kadının işgücüne katılımı, akrabalık-hemşehrilik ilişkilerinin işçi-işveren ilişkilerini düzenlemede kilit olduğu enformel sektörde yoğunlaşmakta ve böyle bir çerçevede iş ilişkileri akrabalık normlarını ve değerlerini taşır hale gelmektedir (White, 1994). Kadınların çalışma yaşamlarının bu ilişkiler bütünü içinde gerçekleşmesi, kadının emek gücüne katılımının niteliğini ve bunun aile ile etkileşimini anlamak için önemli ipuçları vermektedir. Fakat bu ipuçlarını daha yakından incelemeden önce, Türkiye'de kadın istihdamının makro boyutlarına bakmakta fayda olduğunu düşünüyorum.

2.3: Türkiye'de aile, toplumsal cinsiyet ve istihdam ilişkileri
Kadın istihdamının genel özellikleri:

Bu bölümde kentte yaşayan kadınların istihdamı ve hanehalkı arasındaki etkileşimin boyutlarını, endüstriyel işgücüne formel ya da enformel yollardan katılan kadınlar üzerine yapılan çalışmalar çerçevesinde incelemeye çalışacağım. Resmî istatistiklere göre, yalnızca 10 yetişkin kadından 3 tanesi ev dışında ücretli bir işte çalışırken; bu rakam erkeklerde 7'ye çıkmaktadır. Bu durum bir başka şekilde şöyle ifade bulmaktadır; 10 kadından 7'si ücretsiz aile işçisi yani ev kadını olarak hesaplanmaktadır (DİE, 1996) Ücretli işlerde çalışan kadınların ortalama maaşlarının erkeklerin maaşlarından daha düşük olduğu ve kadınların sosyal güvenlik dışında çalışmalarının oranının daha yüksek olduğu, kadın işgücünün genel özellikleri olarak sıralanabilir (Kasnakoğlu ve Dayıoğlu, 1997).

İşgücü verilerinin tarihsel incelemesi kadınların işgücüne katılım oranlarının 1955 yılında yüzde 70 iken 1990'larda yüzde 30'a düştüğünü göstermektedir. Nüfus sayımı sonuçlarına göre işgücüne katılımdaki düşüşe paralel olarak ev kadınlarının oranı 1975'te yüzde 78 iken 1990'da yüzde 82'ye yükselmiştir (DİE, 1995). Kırdan kente göç, 1950'den bu yana kadınların işgücüne katılımının sürekli düşmesinin arkasındaki temel neden olarak gösterilmektedir. Kadınların işgücüne katılımlarının düşük artışlar göstermesinin arkasında birbirine bağlı iki sebep olduğu görülebilir; bunlardan ilki, tarımsal alanlardaki üretimin mekanizasyonudur; bu tarımla uğraşanların sayısını oransal olarak azaltmış ve köyden kente göç olgusunu başlatmıştır. İkinci sebep ise, sanayi sektörünün tarımdan kopan fazla emek arzını emecek kadar istihdam kapasitesi yaratamamasıdır. İstatistik kayıtlarında genellikle tarımsal üretimde çalışan ücretsiz aile işçisi olarak geçen kadınlar, şehre göçle birlikte emek piyasasına girmeyip/giremeyip ev kadını olarak kalırlar. Bu verileri incelerken göz ardı edilmeyecek çok önemli bir olgu ortaya çıkmaktadır. İdeolojik ve sosyal faktörler kadınların tarımsal üretimdeki payını, onların ev işlerinin bir uzantısı gibi görüp bu paya el konulmasına yol açarken, kentte yaşayan kadınların endüstride çalışmalarını imkansız kılmaktadır. Bu vurgu, sosyal ve ideolojik faktörlerin

ekonomik faktörler kadar kadın istihdamını yakından etkilediğini göstermektedir. Ekonomi büyüdükçe kadının işgücüne katılımını azaltan bir diğer faktör ise, istatistiklerin tarımsal alanlarda yaşayan bütün kadınları aktif olarak işgücüne katılıyor olarak hesaplarken, kentsel alanlarda yaşayan kadınların, belli anlamlarda ücretli işlerle uğraşsalar bile ev kadını olarak kayıtlara geçmesidir.

Bu alanda ilgiye değer bir diğer olgu ise kadınların görünmez emeği konusudur. Kadınların 'iş' olarak kavramlaştırdıkları uğraşların ancak fabrikalarda yapılan işe tekâbül ettiğini araştırmacılar vurgulamışlardır (Özbay, 1990; White, 1994). Evde yapılan elişleri ya da parça-başı işler para karşılığı yapılıp satılsa bile, kadınlar tarafından iş olarak nitelendirilmemekte, boş zaman faaliyetleri olarak görülmektedir. Özbay, Ereğli'de yaptığı çalışmada, kendini ev kadını olarak tanımlayan kadınlarla derinlemesine görüşme yaptığında, son zamanlarda kazanç getiren bir iş yapıp yapmadıklarını sorduğunda kadınların bir çoğunun çiftçilik, sebze satıcılığı, dikiş, gündelikçi işçilik gibi işlerde çalıştıklarını ortaya çıkarmıştır. Burada altı çizilmesi gereken olgu, kadınların ücretli iş ve para karşılığı yapılan ve biraz da onların ev içi faaliyetlerinin uzantısı gibi algılanan işler arasında yaptığı ayrımdır. Bu sadece toplumsal değer yargılarının kadınların yaptığı işlere yüklediği değerin düşüklüğünü değil aynı zamanda kadınların kendi üretimlerini nasıl algıladıklarına ilişkin ilginç bir durumdur.

İşgücü içindeki kadınların yaş dağılımına bakıldığı zaman hafif bir M-şekli ortaya çıkmaktadır ve bu M-şekli, 12-19 yaşlarında bekâr kadınlardan oluşan grupta katılımın arttığını ve 20-24 yaşlarında ise katılımın en yüksek noktasına ulaştığını göstermektedir. Kadınlar evlenip çocuk doğurduktan sonra bu katılım düşmeye başlamakta; 35-44 yaş grubunda çocukları büyüyen az sayıda kadının işgücüne katılmasıyla bir miktar artış göstermektedir (Özar, 1994; Özbay, 1994). 50'li yaşlarda ise katılım oranı iyice düşmektedir. Türkiye'de, kadınların ücretli işte çalışma süreleri ise ortalama olarak 8 yıl ile sınırlı kalmaktadır. Kadınların yarısından fazlasının evlilik ve hamilelik öncesi yaklaşık 5 yıl kadar çalıştığı görülmektedir (Özar, 1994).

Kadınların sektörel olarak çalışma yaşamına katılmaları incelendiğinde bunun iki temel sektörde toplandığını görmekteyiz. Bunlardan ilki kadınların tarımsal üretime katılma biçimidir. Kadınların tarımsal üretime katılımları daha çok ücretsiz aile işçisi olarak ortaya çıkmakta ve kadınların payları zamanla erkeklere göre oransal olarak yükselmektedir. Tarımsal alanlarda toprak mülkiyeti daha çok küçük toprak sahipliği şeklinde olduğundan, burada ücretsiz aile işçiliği belirleyicidir. Tarımın milli gelir içindeki payı sanayi üretiminin payının ve şehirleşmenin artmasıyla birlikte 1955'te yüzde 77 iken 1990'da yüzde 53'e gerilemiş, kadınların tarımsal işgücü içindeki payı ise artış eğilimi göstererek, 1990'da yüzde 55'e yükselmiştir (Özar, 1994). Tarımda mekanizasyonla birlikte, bazı araştırmalar kadınların tarımsal mekânlardaki faaliyetlerden, tarım dışı faaliyetlere kaymaya başladığına dikkat çekmektedirler. Sermaye yoğun tahıl

üretiminin yapıldığı alanlarda halı dokumacılığı kadınların temel faaliyetlerinden biri olarak ortaya çıkmıştır (Berik, 1987).

Kandiyoti (1989) sosyal dönüşümün yaşandığı dönemlerde tarımsal alanlarda kadınların statülerini incelemektedir. Kapitalist sistemin yayılması, kadınların ev içi yeniden üretim ve tarımsal üretime koydukları emek zamanın üzerinde farklı etkiler yapmaktadır. Bu etkilerden biri, kadınların ev işlerine ayırdıkları zamanı, bu alanda yapılan işleri teknolojik aletlere bırakarak veya ev içinde üretilen malların metalaşmasıyla, pazardan alınmasını mümkün kılarak azaltmaktadır. Bir diğer etki ise tarımsal üretime ayrılan emekte ortaya çıkmakta, bu ise daha çok küçük toprak sahipliğinde gerçekleşmekte, tarımsal işgücü feminize olmaktadır. Tarımda artan teknolojiyle birlikte erkekler, kadınları arkada bırakarak alternatif gelir kaynakları için kente gelirken; kadınlar tarımsal üretimin tek sorumlusu olarak kalırlar. Bu durum kadınlar için daha çok otonomi anlamına gelmemekle birlikte, kırsal kesimde yaşayan kadın tarımsal üretimin bütün yükünü omuzlamaktadır. Bütün bu açıklamalar; tarımsal üretimin devamının ancak kadınların daha şiddetli bir şekilde sömürülmesi ve boyunduruk altına alınmasıyla sağlandığına işaret etmektedirler (Kandiyoti, 1989).

Burada incelenecek ikinci grup ise kentte yaşayan düşük gelirli ailelere mensup çalışan kadınlardır. Bu gruptaki kadın işgücünü etkileyen en önemli gelişmelerden biri, 1970 ve 80'lerde birçok gelişmekte olan ülkede, düşük ücretli emeğin kullanıldığı emek yoğun sektörlerin ekonomideki ağırlığını artıran ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin uygulanmaya başlamasıdır. Bu gelişme, kadınların işgücüne olan katılımlarını hızla artırmış ve işgücünün feminizasyonu olarak adlandırılmıştır. Ne var ki Türkiye'de ihracata yönelik üretimin artmasına ve küresel piyasalarla artan entegrasyona rağmen, kadınların sanayi işgücü içindeki oranında paralel bir dönüşüm yaşanmadığı ve kadınların işgücüne katılım oranının düşük düzeyini koruduğu görülmektedir. 1985'ten bu yana kadınların imalat sanayiinde çalışan işgücü içindeki payı yüzde 17 civarında kalmıştır. Çağatay ve Berik (1991) kamu kesimi imalat sanayii işgücünde kadın çalışanların oranında bir azalma varken, özel sektörde, özellikle ihracata yönelik sektörlerin yer alması ve bunların genellikle kadın emeğinin yoğun olarak kullanıldığı sektörler olmasından dolayı ufak artışlar gösterdiğini vurgulamaktadırlar.

Türkiye'de kadınların işgücüne katılım oranlarının düşük olması, emek piyasasındaki talep faktörlerinden, sosyal değerlere, toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin ideolojiden, aileye kadar çeşitli değişkenlerle açıklanabilir. Kandiyoti bu olguyu, mavi yakalı aile reisinin düzenli geliriyle, kadınların erken yaşta evlenmesi, okul-öncesi çocuk sayısının fazlalığı, kreşlerin sınırlı olması ve kadın akrabalardan gelen yetersiz destek gibi faktörlerle açıklamaktadır (Kandiyoti, 1982: 190). Kandiyoti'nin bu vurgusuna ters düşen gelişme ise, 1980 sonrasında işçi sınıfının gelirlerine vurulan büyük darbedir. Bu gelişme, kentli ailenin

parasal gelire olan ihtiyacını artırmakta, bu gelir ya kadınların enformel çalışmasıyla karşılanmakta ya da evdeki diğer aile bireylerinin (genç erkek ve kız çocuklar) erken yaşta emek piyasasına katılmak zorunda kalmasıyla sonuçlanmaktadır. Sabit gelirli ailelerin düşen gelirlere karşı geliştirdikleri stratejilerden bir diğeri ise, hâlâ kırsal alanla olan sıkı bağlar nedeniyle, oradan hem ayni olarak hem de nakdi olarak aktarılan kaynaklardır (Kıray, 1999).

Şenyapılı'nın araştırması kentin gecekondu alanlarında ve bu alanlarda yaşayan kadınlar üzerinde yoğunlaşmaktadır. "Ailedeki kişi sayısı zamanla azalmakta olduğundan ve kızlar genç yaşlarda evlenme eğiliminde olduklarından gecekonduda yaşayan kadınlar full-time çalışma eğilimi göstermemektedir. Ne zaman ekonomik zorluklar baş gösterse, o zaman kadınlar genellikle emek piyasasına dalmaktadırlar" (Şenyapılı, 1981:209). Bu alıntının da vurguladığı gibi gecekondu alanlarında yaşayan kadınlar, geçici ve uydu işgücü olarak algılanmaktadır. Şenyapılı, kadınların işgücüne bu temellerde katılmalarının hiçbir zaman kadınla erkek arasında sosyal bir eşitlik ve iş tatmini sağlamayacağını ve tam da tersine organize olmamış işgücünün marjinal doğasından dolayı, kadınların daha da çok sömürüye maruz kaldıklarını belirtmektedir. Şenyapılı'nın vurgusu emek piyasasına katılımın temel itici gücünün ekonomik sıkıntılar olduğu ve kadının yaptığı işin marjinal olduğu üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Kentli işçi kadınlar üzerine yapılan araştırmalar göstermektedir ki; bu kadınlar daha çok göçmen kadınların birinci ya da ikinci kuşağından gelmektedirler. Bu grup ücretli iş piyasasında ancak sanayideki emek yoğun üretiminden gelen, düşük ücret ödeyen, monoton veya evde yapılan parça başı işler bulmakta, ya da servis sektöründe kötü çalışma koşullarında istihdam edilmektedir. Daha önce de vurgulandığı gibi bu gruptaki kadınların emek piyasasına katılımı çok düşük kalmakta, fakat bu olgu biraz daha yakından incelendiğinde, bu ilişkilere içkin olan bir dizi 'gizli' olguyu içinde taşıdığı görülmektedir. Alt gelir gruplarından gelen ve şehirlerde yaşayan kadınlar ev dışında çalışmak için çeşitli güçlükleri aşmak zorunda kalırlar ki, birçok kadın bu güçlükleri aşacak ortamı yaratamamaktadır. Bu güçlükler kadınların ev içinde olan ağır sorumluklarından, geleneksel baskılardan, kadınların yapabilecekleri işlerdeki çalışma koşullarının zorlukları ve düşük ücretlerden oluşmaktadır. Böylece, yoğunlukla, kadınlar hem para kazanabilecekleri hem de evdeki sorunluluklarını yerine getirmelerine olanak veren, evlerinde yapabilecekleri enformel işlerde çalışmaktadırlar.

Enformel işgücü olarak kadınlar

Kadınların ekonomik faaliyetlerini sadece formel sektör içinde ele almak yetersiz kalmaktadır. Enformel sektörü de analize dahil etmek gerekmektedir. Türkiye'de enformel sektör 1960'lı ve 70'li yıllardan başlayarak endüstrileşme,

kentleşme ve ekonomik kalkınmanın sonucu olarak giderek büyümüştür (Ayata, 1986). 1970'ler uluslararası düzeyde hem endüstriyel üretim organizasyonda hem de işgücü ilişkilerinde büyük değişimlere tanıklık edilen yıllar olmuştur. Bu değişim dünya çapında, endüstriyel üretimin mekânsal olarak yeniden düzenlenmesine yol açmış ve yaşanan bu değişimler 'yeni dünya işbölümü' olarak adlandırılmıştır. Değişen işbölümü olgusunun ortaya çıkardığı bir başka gerçeklik ise sanayii üretimin çok-merkezli hale gelmesi ve işgücünün enformelleşmesi ve esnekleşmesidir (Beneria ve Roldan, 1987; Portes ve Castells, 1989). Gelişmekte olan ülkeler açısından bu gelişmenin sonuçları daha çok emek yoğun mallar üreterek yeni uluslararası işbölümüne eklemlenmek olmuştur. Üretimin çok-merkezlileşmesi ve emeğin esnek kullanımı hem ulusal üretim içinde hem de istihdam yaratma kapasitesi anlamında enformel sektörün önemini artırmaya başladı. Aslında, modernleşme süreci boyunca kırdan kente gelen yığınlara istihdam sağlama açısından her zaman çok önemli bir yer tutmuş olmakla beraber çok-merkezli üretim tarzı (post-Fordizm ya da esnek üretim olarak da adlandırılabilir) formel ve enformel sektör arasındaki çizginin kaybolmasına neden olmuştur.

Gelişmekte olan ülkelerde kadının enformel sektör içindeki payı enformel iş ve toplumsal cinsiyet alanında büyüyen bir araştırma alanının konusu olmuştur (Nelson, 1988; Harrison, 1991; Mies, 1982; Beneria ve Roldan, 1987; Wilkinson-Weber, 1997). Fakat hâlâ bu alanın daha geniş çapta ve derin araştırmaya ihtiyacı olduğu da bir gerçekliktir. Nelson'un Nairobi'nin gecekondu alanlarındaki enformel sektör üzerine yaptığı araştırmaya göre kadınların ve erkeklerin enformel sektör deneyimleri farklılaşmakta ve enformel sektörü incelerken toplumsal cinsiyet ilişkilerini merkeze koymak gerekmektedir. Kadınlar genellikle enformel pazarlarda evde edindikleri yetenekleriyle ürettikleri malları satmakta ve kadınlar için varolan enformel işlerin çeşidi hem yerel toplulukta var olan cinsiyete dayalı işbölümü temelinde yaratılmakta hem de yerel toplulukta geçerli toplumsal cinsiyet ideolojisini yansıtmaktadır (Nelson, 1988). Harrison'un Jamaika üzerine yaptığı çalışmada da enformel sektördeki cinsiyete dayalı işbölümü incelenmektedir. Harrison enformel sektörde giderek kadınların arttığını vurgulamakta ve bu durum sermaye için gerekli olan geçici ve vasıfsız işleri yapmak için ucuz, esnek ve edilgen kadın emeğine ulaşılmasını kolaylaştırmaktadır.

Türkiye'de 1980'lerde uygulamaya konan yapısal uyum programlarıyla birlikte, enformel sektörde belli alanlarda kadınların sayıca yoğunluğu artmaya başlamıştır (Çınar, 1994). Dünyanın birçok yerinde olduğu gibi Türkiye'de de emek piyasaları katmanlıdır ve bu katmanlaşma kadın işçiler için bir dezavantaj yaratmaktadır. Örneğin, kadınlar düşük gelir getiren ve emek yoğun işlerde erkek işçilere oranla daha düşük ücretlerle çalışmaktadırlar. Yaşanan endüstrileşme sürecinin kentte yaşayan düşük gelirli kadınlar üzerinde yarattığı en

önemli etkilerden biri, üretim sektöründe yaratılan ve evden yapılan işler olmaktadır. Kente yeni gelmiş ve düşük eğitim düzeyine sahip kadınların ekonomik zorluklarla karşı karşıya kaldıklarında, evlerinin bütçesine maddi katkı yapmalarının en kolay yolu ya küçük konfeksiyon atölyelerinde ya da evde parça başı yapılan ücretli işlerden geçmektedir (Çınar, 1994).

Çınar'ın tahminlerine göre 1989 yılında İstanbul'da 88 bin kadın evde parça başı iş yapmaktadır. Bu şekilde yapılan işlerin çoğu hazır-giyim ve yüksek ihracat potansiyeli olan endüstriler tarafından yaratılmaktadır (Çınar, 1994). Kadınların yaptıkları bir başka çeşit enformel iş ise aile işletmelerinde yoğunlaşmaktadır. Bu alanda yapılan işin fark edilmemesinin sebebi sadece bu tür aile işletmelerindeki işbölümü ve üretimin organizasyonundan kaynaklanmamakta, aynı zamanda kadınların kendilerinin ev işi ve ücretli iş arasında yaptıkları ayrımdan kaynaklanmaktadır. Çınar ve diğerlerinin ifade ettiği gibi "yapılan üretimin doğasından dolayı kadın emeğini kullanamayan işletmeler, pazar şartları kötüleştiğinde iyi performans gösterememişlerdir" (1988: 299). Kısaca, kadınların enformel sektör faaliyetleri, ailenin kadın istihdamına olan etkilerini anlamak için çok önemlidir; çünkü kadınların evden iş yapmaları dışarıda ücretli bir işte çalışmalarından daha kolaydır ve bu iş kadınların ev işlerinin bir uzantısı olarak algılanmaktadır.

Çınar (1994) vasıfsız kadınların neden formel işlerde çalışmadıklarına ilişkin sosyolojik nedenler sıralamaktadır: (1) küçük çocuklu anneler için esnek çalışma saatlerinin önemi, (2) koca iznine ilişkin karşılaşılan sorunlar, (3) komşuların ve yakınların gözünde itibar yitirme, (4) erkek işçilerle karşılaştırıldığında işte yükselme ve maaş artışlarında karşılaşılan güçlükler, (5) potansiyel olarak işyerinde karşılaşılabilecek taciz olayları. Bu nedenlerin de işaret ettiği gibi, kadınların yaptıkların işin niteliğini ve emek gücüne katılmasını belirleyen faktörler kadınların yeniden üretim faaliyetleriyle ve aileyle yakından ilgilidir.

White (1994), evlerinde parça başı üretim yapan kadınlar üzerine yaptığı çalışmasında, kadınların organize olmamış ve düşük ücret veren işlerle ilişkisinin genellikle zorunlu olarak sömürücü ve marjinal olmadığını vurgulayarak kentte yaşayan yoksul kadınların enformel sektör faaliyetlerine alternatif bir boyut getirmektedir. White, varolan patriyarkal toplumsal cinsiyet ideolojisi ve kültürel faktörlerin etkisinin, yoksul kadınların marjinal ve düşük ücretli işler yapmalarına yol açtığını vurgulamaktadır. Evden yapılan parça başı üretimde çalışmak, bu kadınların sosyal kimliklerinin oluşmasında önemli bir rol oynadığını işaret etmektedir. White'ın ifadesiyle "ailede ya da toplulukta olsun, emek, grup üyeliğinin vurgulandığı, tanımlandığı ve dayanışmanın üzerinde yaratıldığı sosyal değişimin aracı olan temel para birimi gibidir" (1994: 15). Bu durumda, karşılıklı güven ve dayanışma yerel toplulukta kadınların hayatını organize eden belirgin prensiplerdendir. White'ın çalışması önemlidir çünkü

genellikle sadece sömürü ilişkisi üzerine kurulduğu öne sürülen kadınların enformel sektördeki işlerde çalışmalarına ve katılımlarına pozitif bir önem atfetmektedir.

Ailenin kadın istihdamı üzerine etkileri

Yazının daha önceki bölümlerinde de belirttiğim gibi hem emek piyasasına farklı bireyler sağladığı ve hem de bu bireylerin değişen faaliyetlerine göre kendini değiştirdiği için aile, birey ile toplum arasında önemli bir role sahiptir. Kadın istihdamı üzerindeki tek belirleyici etkiyi aile yaşantısı ve ilişkileri olarak tanımlamak bir eksikliğe işaret etmekle birlikte, diğer taraftan ailenin kadının çalışmasına değişik ve çok boyutlu etkileri olduğu bir gerçektir. Bu yazı boyunca bu etkileşimi kapalı da olsa farklı boyutlardan incelemiş bulunuyorum. Bu bölümde kentsel alanda çalışan kadınlarla ilgili yapılan araştırmalardan yola çıkarak bu etkinin boyutlarını çizmeye çalışacağım.

Kentsel alanda çalışan kadınlar üzerine yapılan etnografik çalışmalar genel olarak yetersizdir. Ecevit'in çalışması, kadın fabrika işçisi imajının ideolojik olarak oluşturulmasını ve kadın işçilerin ev içindeki sorumluluklarına dikkat çekmektedir. Kadınların ne tür iş yaptıkları toplumda var olan cinsiyet ideolojilerinin bir yansıması haline dönmektedir. Kadınlar bir kere çalışmaya başladıklarında yaptıkları işler daha çok kadınlara uygun olarak görülen işlerden oluşmakta ve böylece annelik ve kadınlık ideolojisinin bir uzantısı emek piyasalarındaki işbölümünü de yakından etkilemektedir. Bu konu hem toplumsal cinsiyet rollerinin hem de bu rollerle emek piyasası arasında kurulan görünmez bağın anlaşılması açısından önemlidir. Çünkü bu roller sadece emek piyasasındaki katmanlaşmayı ve işbölümünü bir anlamda evde kadın ve erkek arasında varolan işbölümüne benzetmekle kalmaz, aynı zamanda bu işbölümünde ortaya çıkan değişimleri tekrar varolan toplumsal cinsiyet ideolojileri içinde yeniden tanımlar. Ecevit'in araştırması, kadınların çalışma yaşamına katılmasının ev içindeki konumlarını iyileştirmekle birlikte, ev içindeki cinsiyete dayalı işbölümünün fazla değişmeden neredeyse aynı kaldığını göstermektedir. Bulgular şunu göstermektedir ki, çalışan kadınlar hem ev dışında hem de ev içinde çalışmanın çifte yükünü omuzlarında taşımaktadırlar.

Türkiye'de çalışan kadınlar üzerine yapılan çalışmaların ortak bulgularından biri, ailenin erkek üyelerinin kadınların çalışmalarına 'izin' vermemelerdir. Bu durum, kadınların emek piyasasına katılmalarının önünde önemli bir engel olarak durmaktadır. Koca izni olarak adlandırılabilecek bu olgu bence kadınların çalışması ve aile arasındaki etkileşimi çok iyi gösteren örneklerden biridir. Ecevit'in Bursa'da fabrikada çalışan kadınlar arasında yaptığı araştırmanın bulgularına göre, görüşülen ve çalışmak için izin almakta zorluk çeken kadınları yüzde 40'ı kocalarından itirazla karşılaşmışlar, yüzde 40 babalarının ve yüzde

20 ise ailenin diğer üyelerinin onayını almakta zorlanmışlardır (1991: 59). Evde çalışan kadınlar arasında yapılan araştırmada ise koca ya da babanın izin vermemesi evde çalışmaya iten en önemli etkilerden biri olarak dile getirilmiştir (Çınar, 1994). Bu durum, kadınları ücretli bir iş aramaktan alıkoymaktadır. İdeolojik olarak kocalar eğer eşleri fabrikalarda çalışırlarsa kendilerinin toplumsal saygınlıklarını yitireceklerini düşündüklerinden, eşlerinin veya kızlarının çalışmasına izin vermenin bir anlamda bir erkeğin ailesine iyi bakamadığını herkese ilan etmesi olarak algılamaktadırlar.[6]

Eraydın ve Erendil'in konfeksiyon sanayiinde çalışan kadınlar üzerine yaptıkları araştırmanın bulguları da, koca izni konusunun kadının çalışmasını etkileyen önemli faktörlerden biri olduğunu vurgulamaktadır. Çalışan kadınların % 57.7'sinin kocası, eşlerinin çalışmasını hoş karşılamaktadır. Çalışan kızların % 83.7'si çalışmaya başlamadan hiçbir itirazla karşılaşmadıklarını belirtmişlerdir. Konfeksiyon sanayiinde çalışan işgücü içinde kadınların sayılarının diğer sektörlere göre görece fazla olması, bu sanayideki işletmelerin küçük ölçekli ve yerlerinin genelde mahalle içlerinde olması ile açıklanabilir. Böylece kadınlar kendi mahallelerinde kurulan atölyelerde çalışmak için izin almakta zorlanmamaktadır. Eraydın ve Erendil'in çalışmasında görüşülen kadınların % 78.8'i çalıştıkları iş yerinde, ya aileden ya da komşulardan birinin olduğunu ifade etmişlerdir. (Eraydın ve Erendil, 1996: 282). Kadınların çalışma yaşamına katılabilmeleri aileden ya da akrabalardan biri çalıştıkları yerde olduğu sürece daha kolaylaşmakta, böylelikle kadınların işyerlerindeki tavırları daha yakından takip edilebilmektedir. Aile üyelerinin ve akrabaların aynı işyerlerinde çalışmaları bir anlamda endüstrinin son zamanlarda uyguladığı işgücü bulma stratejilerinin altını çizmektedir aynı zamanda. Bu firmaların veya atölyelerin küçük ölçekli olması ve yüksek rekabet koşullarının varlığı ucuz emek gücüne olan bağımlılığı artırmakta, bu şekilde ucuz işgücü de ancak aile ya da akraba üyelerinin oluşturduğu 'güvenilir' ucuz işgücü havuzundan sağlanmaktadır.

Kadınların ev içindeki yeniden üretim rolleri çocuk büyütmekten ev işlerine kadar geniş bir alanı kapsamakta ve çalışma yaşamları üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Kadınların ev dışında çalışmaya başlamasıyla birlikte iş yüklerinin erkeklerin ev işlerine sınırlı katılımı ya da hiç katılmaması nedeniyle ikiye katlandığı birçok kere vurgulanmıştır. Türkiye'deki yapılan araştırmaların verileri de benzer sonuçlar vermektedir. Kıray evdeki yeniden üretim faaliyetlerinin tamamen kadınların sorumluluğunda olduğuna ve ücretli işte çalışsalar dahi bu alandaki anne ve eş rollerinde pek bir değişikliğe rastlanmadığına dikkat çekmektedir (Kıray, 1985). Eraydın ve Erendil'in bulgularına göre, kadınların % 51'i kocalarından hiçbir 'yardım' almadan bütün ev işlerini yaptıklarını, % 24.1 ise ya kız kardeşlerinden ya da kaynanalarından ya da

6 Bu konu ile ilgili olarak bkz., Çınar (1994); Kümbetoğlu (1996); Lordoğlu (1990).

kendi annelerinden yardım gördüklerini belirtmektedirler (1996: 261). Çocuk bakımı için hem gerekli devlet kurumlarının hem de firmalardaki kreşlerin yetersizliği nedeniyle, kadınların bir çoğu çocuk bakımı için kendi kadın akrabalarından ya da komşularından yardım almaktadırlar. Burada kadınların yine karşılıklı dayanışma ve yardımlaşmaya dayalı bir sosyal ağ içinde var oluşları, onların çalışma yaşamına girmekle karşılaştıkları çelişkileri hafifletmeye yardımcı olmakta ve yaşam mücadelelerini kolaylaştırmaktadır (Eraydın ve Erendil, 1996).

Türkiye'nin dört büyük kentinde yapılan bir araştırmaya göre, araştırma sırasında çalışmayan fakat hayatlarının belli bir döneminde çalışmış kadınların çalışma yaşamlarını terk etmelerinde aile ile ilgili sorumlulukların çok önemli bir yeri olduğu vurgulanmıştır. Bu kadınlardan % 52'si evlilik, hamilelik ve doğum gibi ailevi sebeplerden dolayı işlerini bırakmışlardır (Eyüboğlu vd., 1998). İlkkaracan'ın (2000) bulgularında ise, araştırma sırasında çalışan ancak daha önce çalışmaya ara veren kadınlar arasında ailevi nedenle son işlerini bırakan kadınların oranı % 53'e yükselmektedir. Yine İlkkaracan'ın araştırmasında hayatları boyunca hiç çalışmamış kadınların % 35'inin ailenin erkek bireyleri tarafından çalışmaktan alıkonduğu görülmektedir.

Sonuç yerine

Bu yazının amacı, aile ve toplumsal cinsiyet ilişkilerinin kadın istihdamı üzerine olan olası etkilerini incelemekti. Teorik tartışmaların ve araştırmaların sonuçları ışığında görülmektedir ki, gerek emek piyasalarının verili yapısı gerekse kadınların emek piyasasına işçi ya da çalışan olarak kendilerini hazırlamaları bir dizi sosyal değer yargısı ve toplumsal cinsiyet ideolojilerinin etkisinde gerçekleşmektedir. Bu çıkarsama bize kadın istihdamının boyutları incelenirken sadece ekonomik teorilerin yeterli olmadığını, toplumsal ve uluslararası yapısal dönüşümlerin etkisini analize dahil etmek gerektiğini göstermektedir. Örneğin, küreselleşen endüstriyel üretim birçok gelişmekte olan ülkede kadınlara iş olanağı yaratırken, bu gelişme hangi toplumda ortaya çıktıysa, oradaki değerlerden ve yerel yaşantının örgütlenmesinden etkilenir hale gelmiştir. Bazı toplumlarda kadınlar yığınlar halinde kentlere göç edip formel sektörde çalışırken, bazı toplumlarda kadının endüstriyel istihdamı ancak enformel sektörde ortaya çıkabilmiştir.

İşte bu farklılıkları ve değişkenleri açıklayabilmenin bir yolu da, kadın istihdamı ve aile gibi aslında ilk bakışta birbirinden ayrılmaz görünen iki olgunun ilişkisinin, çok yönlü olarak açıklanmasından geçmektedir. Türkiye örneğinde göstermeye çalıştığım gibi, aile ve kadınlık-erkeklik konumlarının sosyal varoluş biçimleri, kadınların eğitim seçiminden ev içindeki karar almaya kadar birçok yapıyı yakından etkilemektedir. Kadınların ne tür işlerde ve kimlerle çalıştı-

ğı, emek piyasasına katılıp katılmamaya ilişkin seçeneklerin, ailenin kişi sayısı ve organizasyonunun, birbiriyle yakından ilgili ve etkileşim halinde olduğu ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de enformel sektörde çalışan kadınların sayısının, formel endüstride çalışan kadınların sayısından daha hızla arttığı görülmektedir; bu durum, küresel endüstriyel üretime katılmanın sonuçlarının kadınların istihdamı açısından, kadınların ev içindeki ağır sorumlulukları ve sosyal değer yargılarının da etkisiyle ancak enformel olarak ortaya çıkabilmektedir.

Türkiye özelinde, aile ilişkilerinin kadın istihdamına olan etkilerinin daha net ve ilişkisel bir çerçevede incelenmesi daha fazla araştırmayı gerekli kılmaktadır. Bu araştırmalar için gerekli olan perspektif, toplumsal cinsiyet ideolojisinin merkeze konduğu bir bakış açısıyla, konumlandırılmış feminist ve ilişkisel bilgi üretimini gerektirmektedir. Böylece, kadınların hayatlarında yaşamsal değeri olan, aile ve üretim arasındaki köprülerin örülebileceğini düşünüyorum.

KAYNAKÇA

Abandan-Unat, N. (1986) *Women in the Developing World: Evidence from Turkey*, University of Denver Press, Denver.

Agarwal, B. (1994) *A Field of One's Own: Gender and Land Rights in South Asia*, Cambridge University Press, Cambridge.

Anker, R. ve C. Hein (der.) (1986) *Sex Inequalities in Urban Employment in the Third World*, Macmillan, Houndmills, Basingstoke.

Ayata, S. (1986) "Economic growth and petty commodity production in Turkey" *Social Analysis*, no.20, ss. 79-92.

Berik, G. (1987) *Women Carpet Weavers in Rural Turkey: Patterns of Employment, Earnings and Status*, ILO, Cenevre.

Becker, G. (1980) 'A theory of the allocation of time' A. E. Amsden (der.) *The Economics of Women and Work* içinde, Penguen Books, New York.

Beneria, L. ve M. Roldan (1987) *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City*, University of Chicago Press, Chicago.

Butler, J. ve J. Scott (der.) (1992) *Feminists Theorize the Political*, Routledge, Londra.

Çağatay, N. ve G. Berik (1991) "Transition to export-led growth in Turkey: Is there a feminization of employment?" *Capital and Class*, vol.43, Spring, ss.153-177.

Carter, M.R. ve E. G. Katz (1997) "Separate spheres and the conjugal contract: Understanding the impact of gender-biased development" L. Haddad vd. (der.) *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy* içinde, The Johns Hopkins University Press, Baltimore ve Londra.

Chant, S. (1995) *Women and Survival in Mexican Cities: Perspectives on Gender, Labour Markets and Low-income Households*, Manchester University Press, Manchester ve New York.

Chiappori, P. (1997) "Collective' models of household behavior: The sharing rule approach" L. Haddad vd. (der.) *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy* içinde, The Johns Hopkins University Press, Baltimore ve Londra.

Çınar, E.M (1994) "Unskilled urban migrant women and disguised employment: Home-working women in Istanbul, Turkey", *World Development*, vol: 22, no:3, ss.369-80.

Çınar, E.M. vd. (1988) "The present-day status of small-scale industries in Bursa: Turkey" *International Journal of Middle East Studies*, vol. 3, no.20, ss:287-301.

Delenay, C (1987) "Seeds of honor, fields of shame", D.D. Gilmore (der) *Honor and Shame and the Unity of the Mediterranean* içinde, American Anthropology Association, Special Publication no:22.

Duben, A. ve C. Behar (1996) *İstanbul Haneleri: Evlilik, Aile ve Doğurganlık*, İletişim Yayınları, İstanbul.

Dubetsky, A. (1976) "Kinship, primordial ties, and factory organization in Turkey: An anthropological view", *International Journal of Middle East Studies*, vol.2, ss. 433-451.

Dwyer, D. ve J. Bruce (der.) (1988) *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, Stanford University Press, Stanford, California.

Eraydın, A. ve Erendil, A. (1996) *New Production Processes in Export-Oriented Garment Industry and Different Ways of Participation of Female Labour to This Process*, Turkish Social Science Association, İstanbul.

Ecevit, Y. (1991) "Shop floor control: The ideological construction of Turkish women factory workers", N. Redclift ve E. Mignione (der.) *Beyond Employment: Household, Gender and Subsistence* içinde, Oxford, Blacwell.

Erder, S. (1996) *İstanbul'a bir Kent Kondu: Ümraniye*, İletişim Yayınları, İstanbul.

Eyüboğlu, A., Özar, Ş. ve H. Tufan-Tanrıöver, (1998) "Kentli kadınların çalışma koşulları ve çalışma yaşamını terk nedenleri", *İktisat*, Kadınlar ve Çalışma Yaşamı Özel Sayısı, Sayı.377, Mart 1998.

Folbre, N. (1994) *Who Pays for the Kids?: Gender and the Structure of Constrains*, Routledge, Londra.

Harris, O. (1981) "Households as natural units" K. Young vd. (der.) *Of Marriage and the Market: Women's Subordination Internationally and it's Lessons* içinde, Routledge, Londra.

Harrison, F. V. (1991) "Women in Jamaica's urban informal economy: Insights from a Kingston Slum" T. Mohanty, A. Russo, L. Torres (der.) *Third World Women and the Politics of Feminism* içinde, Indiana University Press.

Hart, G. (1995) "Gender and household dynamics: Recent theories and their implications" M.G. Quibria (der.) *Critical Issues in Assian Development* içinde, Oxford University Press, Hong Kong.

Güvenen, O. (1999) *Türkiye'nin Orta ve Uzun Dönem Stratejik Hedefleri: Genel Yorumlar*, DPT.

Joekes, S. (1985) "Working for a lipstick? Male and female labour in the clothing industry in Morroco" H. Afshar (der.) *Women, Work and Ideology in the Third World* içinde, Tavistock, Londra.

İlkkaracan, İ. (2000) "Why are there so few women in the urban labor markets in Turkey? Findings from an action-reseach study" IAFFE Konferansı'na sunulan tebliğ, İstanbul, 15-17 Ağustos 2000.

Kabeer, N. (1994) *Reversed Realities*, Verso, Londra.

Kandiyoti, D. (1998) "Gender, power and contestation: Rethinking bargaining with patriarchy" C. Jackson and R. Pearson (der.) *Feminist Visions of Development: Gender Analysis and Policy* içinde, Routledge, Londra ve New York.

Kandiyoti, D. (1989) "Women and Turkish state: Political actors or symbolic pawns?" N. Yuval-Davis ve F. Anthias (der.) *Women-Nation State* içinde, St.Martin's Press, New York.

Kandiyoti, D. (1988) "Bargaining with patriachy", *Gender and Society*, vol: 2, no: 3, ss. 274-290.

Kandiyoti, D. (1982) "Urban change and women's roles in Turkey: An overview and evaluation" Ç. Kağıtçıbaşı (der.) *Sex Roles, Family and Community in Turkey* içinde, Indiana University Turkish Studies, Indiana.

Kasnakoğlu, Z. ve M. Dayıoğlu (1997) "Female labour force participation and earnings differentials between genders in Turkey" J.M. Rivs ve M. Yousefi (der.) *Economic Dimensions of Gender Inequality: A Global Perspective* içinde, Praeger, Londra, Connecticut.

Kıray, M. (1999) *Toplumsal Yapı: Toplumsal Değişme*, Bağlam, İstanbul.

Kıray, M. (1985) "Metropolitan city and the changing family" T. Erder (der.) *Family in Turkish Society* içinde, Turkish Social Science Association, Ankara.

Kongar, E. (1976) "A survey of familial change in two Turkish gecekondu areas" J. G. Peristiany (der.) *Mediaterranean Family Structure* içinde, Cambridge University Press, Cambridge.

McElroy, M. B. (1997) "The policy implications of family bargaining and marriage markets" L. Haddad vd. (der.) *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy* içinde, The Johns Hopkins University Press, Baltimore ve Londra.

Mies, M. (1992) *The Lace Makers of Nasapur: Indian Housewives Produce for the World Market*, Zed, Londra.

Moore, H. (1994) *A Passion for Difference*, Polity Press, Cambridge.

Moore, H. (1988) *Feminism and Anthropology*, Polity, Oxford.

Nelson, N. (1988) "How women and men get by: The sexual division of labour in the informal sector of a Nairobi squatter settlement" J. Gogler (der.) *The Urbanization of the Third World* içinde, Oxford University Press, Oxford.

Nicholson, L. (1994) "Interpreting gender", *Signs*, vol. 20, no.1, ss.79-105.

Özar, Ş. (1994) "Some observations on the position of women in the labour market in the development process of Turkey", *Boğaziçi Journal: Review of Social, Economic and Administrative Studies*, vol. 8, no.1, ss.21-43.

Özbay, F. (1994) "Women's labour in rural and urban settings" *Boğaziçi Journal: Review of Social, Economic and Administrative Studies*, vol. 8, no.1, ss:5-19.

Özbay, F. (1990) "Kadınların eviçi ve evdışı uğraşlarındaki değişme" Ş. Tekeli (der.) *Kadın Bakış Açısından 1980'ler Türkiye'sinde Kadınlar* içinde, İletişim Yayınları, İstanbul.

Portes, A. ve M. Castells (1989) "World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy" A. Portes vd. (der.) *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* içindeThe John Hopkins University Press, Baltimore ve Londra.

Sen, A. K. (1990) "Gender and cooperative conflict" I. Tinker (der.) *Persistent Inequalities*, Oxford University Press, Oxford.

Sticher, S. (1990) "Women, employment and the family: Current debates" S. Sticher ve J. Papart (der.) *Women, Employment and the Family in the International Division of Labour* içinde, Macmillan, Londra.

Şenyapılı, T. (1981) "A new component in metropolitan areas: The gecekondu women" N. Abadan-Unat (der.) *Women in Turkish Society* içinde, Turkish Social Science Association, Ankara.

Timur, S. (1972) *Türkiye'de Aile Yapısı*, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.

Vergin, N. (1985) "Social change and the family in Turkey", *Current Anthropology*, vol.26, no.5 ss.571-74.

White, J.B. (1994) *Money Makes us Relatives: Women's Labour in Urban Turkey*, University of Texas Press, Austin. [Türkçesi: *Para ile Akraba,* çev. Aksu Bora, İletişim Yayınları, İstanbul, 1999]

Whitehead, A. (1981) "I'am hungry, mum: The politics of domestic bargaining" K. Young vd. (der.) *Of Marriage and the Market: Women's Subordination Internationally and It's Lessons* içinde, Routledge, Londra.

Wilkinson-Weber (1997) "Skill, dependency, and differentiation: Artisans and agents in the Lucknow embroidery industry", *Ethnology*, vol.36, no.1, ss: 49-65.

Medya sektöründe kadın işgücü

*Hülya Tufan-Tanrıöver**

Kadınların çalışma yaşamına katılımını ve kadın işgücünün farklı özelliklerini inceleyen çalışmalar, önce ekonomik, sonra, sosyolojik, giderek kültüralist yaklaşımlardan hareket ettiler. Şimdilerdeyse, farklı toplum bilimlerinin kuramsal ve yöntemsel kazanımlarıyla zenginleşen, çokdisiplinli araştırmalar ön planda görünüyor.

Bu konudaki farklı yaklaşımlara kabaca göz atmak için, öncelikle, kadınların çalışma yaşamına katılımı, ya da kadın işgücü kavramlarını sınırlamakta yarar olacaktır. Bizim ele alacağımız konu bağlamında, söz konusu çalışma ve işgücü, ev dışında ve ücret karşılığı çalışma anlamına gelmektedir. Şüphesiz, ücretsiz emek, hele de kadınlar söz konusu olduğunda, ev kadınlığı kavramı ve bunun uzantılarını devreye sokarak, hem toplum bilimlerinde, hem de kadın araştırmalarında çok önemli bir yer tutar. Ancak, bizim sorunsalımız çerçevesinde bu ikinci grup emek türü, yalnızca toplumsal cinsiyeti, dolayısıyla da cinsiyete dayalı toplumsal işbölümü ve işgücü açısından cinsiyet ayrımcılığını ilgilendirdiği noktalar dışında, ele alınmayacaktır.

Genel olarak kadınların ücretli işgücüne katılımlarına ilişkin kuram ve yaklaşımları farklı biçimde sınıflandırmak mümkündür. Sosyolojik yaklaşımın ağır bastığı çalışmalarda, bunlar, sorunsallarından hareketle iki büyük grupta toplanabilir: Birincisi, kadınların çalışma yaşamına katılım nedenleri ve çalışma koşullarını sorgulayanlar; ikincisi, çalışan kadınların kısıtlı sayıda ve belirgin özelliklere sahip bazı iş alanlarında kümelenme nedenlerini odak olarak alanlar.

L. Bağla-Gökalp, bunlardan birinci gruba dahil olanları, işgücü arz ya da talebinden hareket etmelerine göre sınıflandırabileceğini belirtir (Bağla-Gökalp,

(*) Galatasaray Üniversitesi, İletişim Fakültesi.

1993: 27). Bu durumda, arzdan yola çıkanlar arasında, neo-klasik çalışmalar ve demografik bakış açısından hareket edenler yer alır. Talep odaklı olanlar arasında ise, Marksist yaklaşımın yedek sanayi ordusu yaklaşımı ve bir ülkede kadınların çalışma yaşamına katılımları ile o ülkenin gelişmişlik düzeyi arasında eğrisel bir bağıntı olduğu varsayımına dayanan çalışmalar vardır. Bunlar arasında, sanayileşmenin kadınları işgücü pazarının dışında bırakarak, eviçlerine ittiğini savlayan Ester Boserop'un çalışması (Boserup, 1970) 70'li yıllardan itibaren adeta bir çığır açmış, benzer ya da farklı sonuçlara ulaşan pek çok araştırma açısından model olmuştur.

İkinci grupta toplayabileceğimiz araştırmalar ise genellikle iki saptamadan hareket ederler: Kadınların belli iş alanlarında yoğunlaşması (genel eğilim bu işdallarının ekonominin en geri alanları olduğu yönündedir) ve aynı sektör ya da, hatta aynı işletme içinde kadınların daha az nitelik gerektiren alt düzeyde istihdam edilmesi. Bu çalışmalar, genellikle arz ile talep arasında belli bir denklik olduğunu varsayarlar. Çifte standartlı işgücü piyasası yaklaşımının yanı sıra, aile ve eviçi emeğini işgücünün cinsiyete göre ayrışmasıyla bağlantılandıran Marksist ve feminist yaklaşımları bu başlık altında ele almak mümkündür.

Makro düzeyde, işgücü piyasasında kadınların çoğalmasını, ülkelerin sanayileşme-gelişim düzeyiyle açıklayan ünlü U eğrisinin işaret ettiği üzere, sanayileşmenin ilk aşamalarında kadınların faal yaşama katılımları, eski toplumsal-ekonomik örgütlenme modellerindeki paylarına göre azalır, sonraki aşamalarında ise yeniden artış gösterir. Gelişmiş Batı ülkelerinde yapılan çalışmalar, bu olguyu destekler niteliktedir. A. Bihr ve R. Pfefferkorn, kadınların çalışma yaşamına katılımlarındaki artışı "sanayi mantığı"ndan "hizmet mantığı"na geçişle açıklar. İşçi emeğinden, memur emeğine, erkek işlerinden kadın işlerine doğru bir yönelim olduğunu belirtir (1996: 61). Bu genel eğilim de toplumların eğitim düzeyinin artması, kadınlar açısından ise (bu birinci etkenle de bağıntılı olarak) doğurganlık oranının düşmesi ile ilişkilendirilir.

Ancak, genel düzey ne olursa olsun, eğitim, dolayısıyla da kariyer edinme bağlamında da kadınlar ile erkekler arasında önemli farklar olduğu gözlenmektedir. Ch. Baudelot ve R. Establet, Fransa'da ve pek çok Avrupa ülkesinde yüksek eğitim düzeyinde, eşitliğin farklılık korunarak sağlandığını ve bunun basit bir formüle dayandığını belirtirler: Erkekler "Prometheus'gil" alanlara yönelirler, yani kendilerini iktidara, doğanın denetimi ve iş adamlığına götüren mesleklere; kadınlar ise "yazılı olmayan yasa"nın alanına giren "ilişkisel" alanlara, yani eğitim, sosyal kariyerler ve sağlık amaçlı mesleklere (1992: 217).

Eğitim alanındaki bu saptama, A. Bihr ve R. Pfefferkorn tarafından, çalışma yaşamının örgütlenmesinde cinsiyet etkeninin ağırlığını en çok hissettirdiği kalemler olarak önerilen boyutlarla denklik içindedir. Bu boyutlardan ilki, çalışanın kendi etkinliğini örgütleyebilme ve aldığı talimatlara oranla sahip olduğu özgürlük düzeyi; ikincisi işini uygulama sürecinde iletişimin payı; üçüncüsü

ise, sahip olabildiği hiyerarşik güçtür (*age*.: 80) Burada da, en azından Fransa'da, birinci ve üçüncü boyutlar açısından kadınların dışlandıkları, ikincisi açısından görece kabul gördüklerinin altı çizilir. Bir de, hizmet sektöründe genellikle niteliksiz işlerde çalışan kadınların, tam da bu nedenle (iş o kadar basittir ki, özel talimatlara gerek yoktur) görece özerk davranabildikleri görülür.

Gerek kadınların çalışma yaşamına genel katılımlarını ve koşullarını inceleyen, gerekse kadın işgücünün hangi sektörlerde ve sektörler dahilinde hangi alanlarda yoğunlaştığını sorgulayan çalışmalara feminist yaklaşımların katkılarını da, şüphesiz, genel olarak feminist kuramın farklı yaklaşımlarıyla bağlantılandırmakta yarar olacaktır. Bizim burada sonuçlarını sunduğumuz çalışmanın sınırları dahilinde kalmak adına, bu alandaki çok boyutlu, zengin tartışmalara girmiyoruz. Yalnızca, en kaba hatlarıyla eşitlikçi feminist yaklaşımlar ile özcü yaklaşımların konuya bakış açısından en farklı iki kutbu oluşturduğunun altını çizelim.[1] Eşitlikçi yaklaşımın kaba hareket noktası, cinsiyete dayalı işbölümünün kadınların etkinliklerini doğa-yeniden üretim (üreme)-eviçi-özel alanla kısıtlarken, erkekleri kültür-üretim-evdışı-kamu alanına yönlendirmesi ve bunun sonucu olarak kadınların toplumsal dinamiği yaratıcı ortak alanlardan dışlamasıdır. Bunun son bulması için, söz konusu işbölümünün yıkılması hedeflenir. Özcü yaklaşım ise, eşitliği aynılıkla (ya da özdeşlikle) bir görür, kadın doğasının, özünün farklılığını vurgularken, tersine erkekler tarafından, erkekler için kurulu alanların kadınları erkekleştirmek dışı bir yararı olmayacağını savunur; kadının gerçek özüne dönerek, erkeklerin daha da dışlanacağı yeni alanların, hatta dünyaların düşünü kurar.

Eşitlikçi feminist yaklaşım içinde de farklı eğilimler vardır. Bunlardan ikisi birbirinin karşıtıdır ve çalışmamız açısından önem taşır. Evrimci liberal eğilim olarak adlandıracağımız yaklaşım, kadınların eğitim ve dolayısıyla bilinç düzeylerinin yükselmesiyle birlikte, erkeklerin egemen oldukları da dahil olmak üzere, her alanda, otomatik olarak çoğalacakları ve ekonomik, toplumsal, siyasal anlamda eşit (pariter) bir düzenin *kendiliğinden* kurulacağını savunur. Kısacası, bir gün her şey güzel olacaktır, durup beklememiz yeterlidir. Oysa, toplum bilimlerinde başlı başına bir kuramsal akımdan da esinlenen ve bu açıdan "yapısalcı konstrüktivist" olarak adlandıracağımız akım[2] iki şeyin altını çizer: Yapılar vardır ve bu yapılar hali hazırda patriyarkal değerleri taşır ve yeniden üretirler; bu yapı içinde patriyarkaya karşı herhangi bir eylemin, düşüncenin yaşaması, çok zor, hatta, bazı alanlarda neredeyse olanaksızdır. İkinci nokta ise, birincisinin umut kırıcılığına çözüm yollarını açık tutar: Hiçbir yapı değiş-

1 Feminist kuramlarla ilgili daha ayrıntılı bilgi için bkz. Donovan, 1997.

2 Bu kuramsal akımın ilk ve en önemli temsilcisi olarak görülen Pierre Bourdieu, pek çok yapıtında, söz konusu yaklaşımın öğelerini aktarmıştır. Örnek olarak bkz. Jean-Claude Passeron ve Jean-Claude Chamboredon ile birlikte, 1968; 1980. Yapısalcı konstrüktivizmin, diğer "yeni sosyolojiler" ile bir arada bir sunumu için, bkz. Corcuff, 1995.

mez değildir; bunun için bireysel ve kollektif istencin yanı sıra, gerekli mücadele biçimlerinin geliştirilmesi gerekecektir.

Bir sektör olarak medyanın önemini özel olarak geliştirmek kanımızca gereksiz ve yersiz olacaktır. Medyanın, bizim kısıtlı ölçüde de olsa incelemeye çalıştığımız alanları ise, kadın işgücü açısından gerçekten benzeri az özellikler sunar. Yazılı basın, Ch. Baudelot ve R. Establet'nin eğitimli işgücünde cinsiyet ayrımını tanımlarken kullandıkları Prometheus'vari kariyer ile ilişkisel kariyerin kesiştiği noktada yer alır. Yani, hem belli bir iktidar türüne yakın durur, hem de insan ilişkilerinin son derece önemli olduğu bir alandır. Bu anlamda aslında hem erkek, hem de kadınlara açık bir alan olması, ama aynı zamanda da, bu eksen çerçevesinde bir ayrımcılığı canlı tutması beklenir. Televizyon drama sektörüne, ya da sinema sektörüne gelince, burada da sanat, iş adamlığı ve ilişkisel kariyerin kesiştiğini görürüz. Bir yanda kadınların uzun zaman dışlandıkları, ama son dönemlerde giderek tercih ettikleri sanat boyutu vardır, ayrıca yönetim-yönetmenlik ve yapımcı bağlamında iş adamlığı, öte yanda da, bu tür ürünlerin üretiminde olmazsa olmaz nitelik taşıyan ekip çalışması, ekip içi iletişim, vb.

Şüphesiz, özellikle de kitle iletişimi söz konusu olunca, ürünlerin seçiminden tasarımına, kadın ve erkek bakış açılarının önemi de devreye girer. Zira, bazı iletişim kuramları, geniş kitlelere yönelen ve onları etkileyeceği varsayılan bu ürünlerin içerik ve söylemlerinin, kültür endüstrisindeki hegemonik değerlerden dolayı, zorunlu olarak patriyarkal ideolojiyi yansıttıklarını ileri sürerler. Bunun değişmesi için, sadece söz konusu sektörlerde kadınların çoğalması değil, özellikle de kadın bakış açısına sahip ve bunu yansıtmaya kararlı kadınların varolması gerekir. Tabiî varolmaları da yetmez, bu yaklaşımlarını yansıtabilecek noktalarda –yani yönetim ve karar aşamalarında- bulunmaları da belirleyicidir.

Tüm bu nedenlerden ötürü, günümüzde medyada işgücü sorunu, kadın bakış açısından yola çıkan pek çok araştırmaya konu oluşturmuştur ve disiplinlerarası yaklaşımları gerekli kılar. Nitekim bu nedenle, ekonominn yanı sıra sosyoloji (özellikle de çalışma sosyolojisi), iletişim bilimleri, hatta metodolojik yaklaşım açısından etnografi alanında yapılan farklı çalışmalar ve bunların tümüne yeni epistemolojik boyutlar kazandıran kadın araştırmaları, medya alanıyla ilgilenmiştir.[3]

1997 yılında gerçekleştirdiğimiz bir ilk çalışma (Tufan-Tanrıöver ve Eyüboğlu, 2000) ve daha sonra, akademik etkinlikler bağlamında yaptığımız kimi kontrol çalışmalarının bulgularından hareketle Türkiye'de medyanın iki farklı alanında kadın işgücüne ilişkin kimi saptamalarda bulunmamız mümkündür. Bu alanlardan biri yazılı basın, özellikle de günlük gazeteler, diğeri ise, televiz-

3 Bu konudaki genel yaklaşımları, araştırma alanları ve bulgularını topluca sunmaları açısından bkz. Lisbet van Zoonen, 1994; Rémy, 1994.

yon yerli drama[4] alanıdır. Her iki alan da, kadın işgücü açısından farklı soru ve sorunları getirmekte, buna karşılık ileride de göreceğimiz üzere, kimi ortak noktalar da sergilemektedir. Soruna kuramsal yaklaşımımız, kabaca kültür endüstrisinin patriyarkal bir yapıya sahip olduğu gerçeğinden yola çıkar, kadınların bu alanda işgücüne dahil olmaları ve çalışma koşullarını, toplumsal cinsiyet ilişkileri çerçevesinde ele alır. Bir yandan, bu eğitimli işgücü pazarının hem yöneticileri, hem de (çoğunlukla) erkek çalışanları arasındaki "biz uygar bir sektörüz, kadın çalışanlara açığız, o nedenle de burada çok fazla kadın çalışır" yönündeki genel-geçer inancı sorgular; öte yandan da, bu alanlarda çalışan kadınların önüne/yanına sektör içinde ve sektör dışındaki toplumsal cinsiyetçi zihniyetler duğrultusunda ne tür engeller çıkarıldığını irdeler.

Yazıya temel oluşturan araştırmamızda kalitatif araştırma yöntemi benimsenmiş, veriler sektördeki kişilerle araştırmacı ve asistanlarının bizzat gerçekleştirdikleri yüzyüze derinlemesine görüşme tekniğiyle elde edilmiştir.[5] Kontrol çalışmalarında ise enformel görüşmelerin yanı sıra, daha çok masa başı ağırlıklı, sayımsal çalışmalar yapılmıştır.

1. Yazılı basın

Yazılı basın sektörüne genel olarak baktığımızda, az-çok Türkiye'nin modernleşme tarihiyle çakışan bir çizgi görürüz. Yaklaşık yüz yıllık bu tarihte, siyasal iktidarla olan ilişkileri, maruz kaldığı baskı ve sansür, sahiplik yapısı, gazetecilerin sosyolojik ve siyasal profili gibi bir dizi önemli etkenin basını biçimlendirdiği görülür. Tabiî, öte yandan, genelde, bu alanda yapılan çalışmaların kuramsal yaklaşımından ötürü, son dönemlere kadar daha az dikkate alınan başka öğeler de vardır: Ülkedeki genel endüstriyel güç ilişkileri ve gazetelerin okur kitlelerinin sosyolojik profili gibi.

Bugün Türkiye'de yazılı basına, özellikle de günlük gazetelere baktığımızda çarpıcı ve çelişkili verilerle[6] karşılaşırız. Bunlardan ilki okur sayısıyla ters orantılı yayın sayısısdır. Yaygın dağıtım yapan günlük gazetelerin ortalama tirajları, 1999 itibarıyla 3 milyon civarıdır. Türkiye nüfusu açısından hesaplandığında her 1000 kişiye yaklaşık 61 gazete düştüğü söylenebilir. Bu sayı Norveç'te 610,

4 Bu alanda, Türkiye'de televizyon programlarının özgün konumu ve yapılan çalışmanın sorunsalı doğrultusunda, özellikle yerli diziler temel alınmıştır.

5 Araştırma yöntemi, veri toplama teknikleri ve örnek kitleyle ilgili ayrıntılar için bkz. Tufan-Tanrıöver ve Ayşe Eyüboğlu:19-24.

6 Verilerden söz ederken çok önemli bir noktayı göz ardı etmemek gerekir: Şu anda Türkiye'de genel olarak medya konusunda, farklı kaynaklardan doğrulanabilir net veriler yoktur. Örneğin gazete tirajları ya da televizyon kanallarının erişim ve izlenme oranları ya tek bir kaynaktan geldiği için hata payları yükselmekte, ya da tasnif kriterleri (yazılı basın dağıtımcı şirketleri açısından geçerli olanlar gibi) bu tür bir çalışmada zorluk yaratmaktadır. Dolayısıyla kullandığımız rakamların, istatistiksel anlamda nicellikten ziyade, genel eğilim ve mertebe belirleyen büyüklükler olarak görülmesini öneririz.

Fransa'da 156'dır (Charon, 1995: 5). Buna karşılık, bin kişiye düşen gazete nüsha sayısı görece daha düşük gibi görünen Fransa'da, yaygın dağıtım yapan günlük gazetelerin (uzamanlaşmış olanlar, yani spor ve ekonomi gazeteleri hariç) sayısı yalnızca 5, Türkiye'de ise 24'tür. Yani az okura çok, hatta çoktan da fazla gazete seçeneği sunulmaktadır. Bunun şüphesiz birçok nedeni vardır ancak konumuzu aşacağından detaylara inmeksizin, birkaçına değinmekle yetinelim. Tahminlerin ve sanayi ülkelerinde görülenin aksine, Türkiye'de okur-yazar sayısı artmakla birlikte bu artış günlük gazete okuma alışkanlığına yansımamıştır. Bu nedenle gazetelerin sürekli yeni okur kitlelerine ulaşma çabası, klasik haber gazetelerinin yanı sıra "popüler basın" adıyla anılan ve eğitim düzeyi çok yüksek olmayan okur kitlelerini kazanmayı hedefleyen gazeteleri ortaya çıkarmıştır. Bunlar içerik olarak daha "hafif", magazin-adli olay ağırlıklı ve düşük fiyatlı gazetelerdir. Bu gazetelerin pazara girmesinin yanı sıra Türk basınının sahiplik yapısı da önemli bir etkendir. Özellikle 80'li yılların sonunda başlayan, 90'larda iyice belirginleşen medyada gruplaşma-holdingleşme olgusu sonucu, iki büyük grubun her biri, sahip olduğu büyük tirajlı ve eski gazetelerin yanı sıra yukarıda belirttiğimiz türden popüler gazeteler ya da görece daha aydın kesimi hedefleyen, siyasal olarak da genel liberal çizgiden biraz daha farklı gazeteleri bünyelerinde çıkarmaya başlayarak, günlük gazete sayısını artırmada etken oldular. İki yıl önce iş çevrelerinin siyasal iktidarla ilişkileri bağlamında kamuoyunda uzun süre tartışma yaratan bir yolsuzluk olayı da, bazı kesimlerin siyasal güce sahip olmak için basın ve özel televizyon sahipliğine ağırlık verdiğini gözler önüne sermişti.[7] Bu da, basın alanına yeni yatırımcıların girerek gazete sayısını çoğalttığının bir göstergesidir. Elbette, ülkemizde genel kapsamlı gazetelerin "günlük siyasi gazete" niteliğiyle anılmalarından hareketle, basının siyasal görüşlerin yaygınlaştırılmasıyla yakından bağlantılı olması da, az okura sunulan çok sayıda gazeteyi açıklayıcı bir öğedir. Son genel seçimlere 21 partiyle katılan bir toplumda 24 günlük gazetenin bulunması çok şaşırtıcı olmayacaktır.

Gazeteciler konusunda da, sayısal belirsizlik vardır. Hele bir de, bu mesleğin salt günlük yaygın gazetelerle sınırlı olmayıp, süreli yayınlar, yerel ya da bölgesel yayınlar ve haber ajanslarını da kapsadığı düşünüldüğünde, oldukça önemli bir gazeteci kitlesi olduğu düşünülebilir. Ancak, elimizde ne toplam ne de bu farklı alanlar bağlamında ayrıntılandırılmış, net olarak kaç gazeteci bulunduğunu belirten bir rakam yoktur. Bunun birincil nedeni ise, gazeteciyi tanımlama açısından belirgin kriterlerin olmamasıdır. Yaklaşık 80'li yılların ortasına kadar oldukça güçlü olan ve meslek erbabını geniş çapta bünyesinde toplayan Türkiye Gazeteciler Sendikası ve Türkiye Gazeteciler Cemiyeti, basın gruplarının oluşmasına koşut olarak gelişen sendikasızlaştırma sonucu

7 Bu konuyla ilgili olarak bkz., Tılıç, 1999.

güçlerini yitirmişlerdir. Dahası, büyük basın grupları holding yapısında olduklarından, çalışanlarını çok farklı statülerde, hatta farklı şirketleri kapsamında sigortalamaktadırlar. 212 sayılı basın yasası kapsamında "gazeteci" olarak tanımlanan kişi sayısı giderek düşmüş, bu doğrultuda zaten korelatif bir azalma gösteren sarı basın kartı sahipliği de, 1999'da başlatılan bir genel "karalama" kampanyasının işaret ettiği üzere, giderek marjinalleşmeye yüz tutmuştur.

Yine de kaba bir mertebe oluşturmak üzere şunu belirtebiliriz: 1997 yılında yapmış olduğumuz görüşmede, TGC, toplam üye sayısının 2.523 olduğunu belirtmiştir. Aynı dönemde TGS de, yaklaşık 2.300-2.400 üyesi olduğunu belirtmiştir. M.Kemal Öke'nin 1981 yılı için, kaynak belirtmeksizin verdiği (Öke, 1994: 39) yaklaşık gazeteci sayısının 1.400 civarı olduğu düşünüldüğünde, elimizdeki sayının gerçeğe yakın olduğu söylenebilir.

1.1. Kadın gazeteciler

Gazeteciler arasında kadınların payının ne olduğu ve geçmişten bugüne nasıl bir eğri çizdiği tam olarak bilinmez. Farklı kaynaklara baktığımızda, eğilimin artış yönünde olduğunu kabul etsek bile, hali hazırdaki durumun pek parlak olmadığı açıktır. 1988 yılı için, Ayşe Asker, kaynak belirtmeksizin toplam kadın gazeteci sayısının 300 olduğunu saptar (1991: 19). M. Kemal Öke, Türkiye ve ABD'deki gazetecileri karşılaştırdığı bölümde (Öke: 22) kadın gazetecilerin meslekteki oranı konusunda, bunun ABD'de 1/3 olduğunu, Türkiye'de bu oranın altında olmakla birlikte giderek arttığını söyler; yani aslında oldukça bulanık bir bilgi verir. 1997 yılındaki görüşmemizde, TGC, üyeleri arasında yaklaşık 230 ile 250 arasında (yani aynı kaynağın verdiği toplamın % 10'u) kadın gazeteci olduğunu belirtmiştir. TGS ise, aynı dönemde, üyelerinin % 30'unun kadın olduğunu ileri sürmüştür ki bu da, yaklaşık 800 kadın gazeteci anlamına gelmektedir.

Ancak çalışmamız kapsamında yapılan tüm görüşmelerde, her ne kadar net bir kaynak hatta rakam belirtilmese de, farklı yazılı kaynaklarda aktarılan ortak kanaat, Türk basınında kadın gazeteci sayısının giderek artmasıdır. Örneğin, Hürriyet gazetesi magazin servisi şefi ve Kelebek eki sorumlusu Orhan Olcay,[8] bu durumu şöyle ifade eder: "*Mesleğe başladığım dönemlerden çıkarsam yola, dediğiniz gibi Hürriyet gazetesinde o zaman kadın sayısı ya 20 ya 30'du. 500 kişilik bir gazete. Şimdi diyelim gazete 2.000 kişi oldu, yarıya yakını kadın oldu.*"

8 Kullanılan tüm alıntılar 1997 yılında gerçekleştirdiğimiz çalışma kapsamında yapılan görüşmelere dayanmaktadır ve görüşülen kişilerin kendi ifadeleridir. Adı geçen tüm kişilerin çalıştıkları kuruluş ve görevleri, bu çalışma dönemine ilişkindir. Basınımızdaki hızlı değişimlerden ötürü, bu kişiler arasında, bugün aynı kuruluş ya da görevlerde olmayanlar olabilir. Ancak metodolojik açıdan, araştırmanın yapıldığı bağlama ilişkin bilgilerin aktarılması daha doğru olacağından, bu yaklaşım benimsenmiştir.

Gerçekten basında kadın çalışanlar erkeklerle eşit orana geldi mi, bunu, değindiğimiz nicel veri eksikliğinden dolayı bilemiyoruz. Ancak, Virginie Barré'nin Fransa için yaptığı saptama türünden bir olgunun da bu izlenimi vermesi mümkündür. Barré, özellikle de televizyon gazetecileri konusunda, kendisine sıklıkla "herhalde televizyonda erkekler kadar kadın çalışan olduğunu reddedemezsiniz" dendiğini söylüyor ve yanıtlıyor: "Pek de güzel reddederim. Zira 1992'de radyo-televizyon gazetecileri arasında kadınların oranı %22'ydi. Bugün ise en fazla % 24 olmuştur. (…) peki nasıl oluyor da kadın gazeteciler bu kadar çok gibi görünüyor? Kadınlar konusunda, benim "kaleidoskop etkisi" olarak adlandırdığım bir olgu var. Kadınlar arasından biri cam tavanı (şeffaf çatıyı) deliyor ve (neredeyse) zirveye kadar çıkıyor: Eşitlik gerçekleşiyor. Herkes alkışlıyor. İki ya da üç kadın daha o ilk çıkanın yanına doğru tırmanıyor: Kadınlar her yere girmiş oluyor. Herkes endişeleniyor: Meslek kadınsılaştı. Gazetecilik elden gidiyor mu?" (Barré vd., 1999: 74) Oysa, yazarın belirttiği üzere, genelde basın kartı sahipliği baz alındığında, Fransa'da kadın gazeteci oranı 1998'de % 38.5; Fransa'da çalışan nüfus içindeki kadın oranı % 44 olduğundan, gazetecilikte kadınla erkeğin tamamen eşit sayıda temsil edilmediği bir gerçek.

Gerçi Türkiye'de genel çalışan nüfus içindeki pay düşünüldüğünde, Fransa'dakiyle aynı sonuç ortaya çıkmaz ama yine de kadın gazetecilerin erkeklerle eşit sayıya, hele de duruma geldiğini söyleyebilmek için, şüphesiz "görüntü"den kaynaklanan genel izlenimlerin ötesinde, güvenilir verilere ihtiyaç vardır. Nicelliği bir yana bıraktığımızda da, yaptığımız niteliksel çalışma, basın alanında kadın gazetecilerin erkek meslektaşlarından farklı konumda olduklarına ve farklı sorunlar yaşadıklarına işaret etmektedir.

Nitelikli işgücü gerektiren ve genel olarak "sosyal" alanlardaki yüksek eğitimden istihdam sağlayan alanların çoğunda olduğu gibi, basında da kadın çalışanların artmış olması anlaşılabilir. Bu artışın nedenleri, hem işgücü arzı hem de işgücü talebi açısından açıklanmaktadır.

Arz yönünden getirilen açıklama eğitimle bağlantılıdır. Türkiye gazetesi Yazı İşleri Müdürü Nuh Albayrak bu durumu: "*Bu iletişim mezunlarının yavaş yavaş gazeteye yansımaya başlamasına orantılı olarak bayan miktarı da artıyor. O da onla orantılı*" biçiminde dile getirmiştir. Nitekim bu işdalında eğitimin gerçekten de oldukça yüksek olduğu gözlenmektedir. Aynı yılda yayınlanan iki çalışmada M. Kemal Öke genel olarak gazetecilerin % 81 oranında yüksek eğitim aldığını belirlerken (*age*.: 46) A. Asker kadın gazetecilerle yaptığı çalışmasında bu oranı % 87 olarak saptamıştır (*age*.: 33) Buradan hareketle, nitelikli işgücü açısından kadınların aktif yaşama katılımının eğitim düzeylerindeki düzelmeyle bağlantılı olduğu yönündeki genel eğilimin basın sektöründe de geçerli olduğu görülmektedir.

İşgücü talebi açısından bakıldığında, karşımıza iki tür etken çıkmaktadır: işlevsel ve özsel etkenler. Bunlardan işlevsel olanlar, basının genel yapısı ve ör-

gütlenmesi doğrultusunda, kadın gazetecilerin, erkek meslektaşları tarafından yapılamayacak ya da daha zor yapılabilecek baz işleri yüklenmeleri anlamını taşır. Kadın gazetecilerin çoğalmasının birinci nedeni olarak eğitime değinen Nuh Albayrak'ın öne sürdüğü ikinci etken için "*ikincisi de bu bir* ihtiyaç" terimini kullanması bundandır. Yetkili bu ihtiyacı gerekçelendirir: "*Dışarıya yansıyan kısımda, muhabir kısmında arzu ederdim ki, bayanlarla ilgili çalışma yapılacaksa veya bayan çalışanların sorunları gündeme getirilecekse bence bunu bir bayan yapmalı, bu röportajı. Kaldı ki birçok yerlere bayanın girmesi gerekiyor.*" Özellikle de karma toplumsallaşmanın[9] pek görülmediği muhafazakâr okur kesimlerine yönelik olarak yayınlanan bir gazetenin konuya bu yaklaşımı getirmesi mantıklı görülmektedir.

Benzeri doğrultuda muhafazakar, hatta "İslâmî" olarak adlandırılan okur kitlelerine hitap eden Zaman gazetesinin "kadın-aile" sayfası sorumlusu da, gerek kendi gazetesine gerek benzeri denebilecek siyasal çizgideki gazetelere tek-tük de olsa kadın gazetecilerin girmeye başlamasını yine aynı işlevselci bakış açısından hareketle değerlendirmiştir. Ancak kadın gazeteci ihtiyacını bu kez haber kaynağının değil, gazetenin okur kitlesinin belirlediğine değinilmiştir: "*İhtiyacın onlar da (gazete yöneticileri) farkına vardılar. Bayan elemanın mutlaka olması gerek çünkü gazetenin ne olursa olsun, bayana hitap eden bir yönünün olması mutlaka şart. Bu nedenle de çalışan bayan sayısında mutlaka artış var. Bayanların girebileceği alanlar da genişledi*" (Ebru Nida Bilici).

Basında kadın gazetecilerin artışını, yine talep açısından ve işlevsel olarak sektörel ayrışmayla açıklayanlar da vardır. Bu noktada ilginç olan, söz konusu açıklamanın, aynı zamanda aşağıda ele alacağımız yatay ayrımcılığı da ele vermesindedir. "*Bizim mesela dergilerde hepsi kadın, hiç erkek yok dergilerde, fotoğrafçılarımız hariç. Çünkü kadın dergisi yapıyoruz. Erkekler de yapabilir ama erkeklerle kadının bakış açısı asla aynı değil. Kadın dergilerinde o yüzden yani, ben şahsen kadınlarla çalışmayı tercih ediyorum(…)*" diyen Sabah gazetesi *Melodi* eki yazarı Özlem Akalan, genelde kadın araştırmalarında tartışma konusu olan çelişkili durumu da gözler önüne serer: Kadın bakış açısı ile "kadın işi" arasındaki ince ayrım çizgisi ya da bu ikisinin birbirine karıştırılması.

Bu sektörel ayrışma öylesine "içselleştirilmiş"tir ki, kadın gazetecilerin kendileri de talep ya da tahminlerini bu yönde oluşturmaya neredeyse "doğal" bir eğilim gösterirler. Hürriyet Kelebek eki köşe yazarı Ayşe Arman, kadın gazetecilerin yetkililerce "kadın işleri"ne yönlendirilmesine ya da bu alanda istihdam edilme-

9 Karma toplumsallaşma, kadınlar ve erkeklerin her tür toplumsal ortamda iletişim kurabilmeleri ve buna dayalı toplumsal değerlerin benimsendiği ortam anlamında kullanılmaktadır. Türkiye'de geleneksel yapıların ve cinsiyetçi zihniyetin etkisiyle bu toplumsallaşma türü ancak belli kesimlerde görülmektedir. Bunun karşıtı hemcinsler arası, yani bizim "eşcinsel toplumsallaşma" olarak adlandırdığımız ortamdır. Bu ortamda, kadınlar ve erkekler kendi cinslerinden olanlarla iletişim ve ilişki kurar, karşı cinse içselleştirilmiş bir kuşku ile yaklaşır. Bu kavramın kadın istihdamıyla ilişkisi konusunda bkz. Eyüboğlu, Özar ve Tufan-Tanrıöver: 120-121.

sine ilişkin adeta bir tür "ön yargı"ya sahip olduğunu, mesleğe başladığı günlerden bir örnekle dile getirmiştir: "*Sonuçta buraya gelince, önce Nokta, aslında önce Kadınca. Benim tek aklıma gelen, beni olsa olsa Kadınca'ya alırlar diye…*"

1.1. Yatay ayrımcılık

Yazılı basında kadın istihdamı artsa da bu artış, kuruluşlarda dengeli bir dağılım göstermez. Bir başka deyişle, bir günlük gazetenin her kademesinde, her alanında çalışanlar arasında kadınlar aynı oranda çoğalmamıştır. Keza genel olarak basında, her gazetede kadın gazetecilerin oran ve konumları aynı değildir; süreli yayınlar açısından da durum aynıdır.

Batılı ülkelerde yapılan çalışmaların da işaret ettikleri üzere, kadın işgücünün dağılımı açısından, basında biri yatay, diğeri dikey olmak üzere iki farklı ayrımcılık gözlenir (van Zoonen: 49). Yatay ayrımcılık, yukarıda belirttiğimiz üzere, kadın gazetecilerin tercih edilme gerekçelerine değinirken belirttikleri "sektörel ayrışma" biçiminde ortaya çıkar. Bir başka deyişle, basının bazı "sayfaları" ya da servislerinde kadınlar daha fazla istihdam edilirken, bazılarında ise, sayıları yok denecek kadar az olmayı sürdürür. Fransa'da, steno ve çeviri servisleri, dışarıdan yazı yazanlar ve düzeltmenler arasında kadın oranı % 100'lere ulaşırken, fotoğrafçılar, çizerler, kameramanlar ve foto-muhabirleri arasında kadınlar yok denecek kadar azdır. France-Soir'da çalışan bir kadın gazeteci "iki servis bize tamamen kapalıdır: fotoğraf ve spor", der. Bu konuda çalışan siyaset bilimci Erik Neveu "Genel haber gazetelerinde, kadınlara tamamen ve alenen kapalı olan ya da tersine tümüyle kadınların istihdam edildiği sayfa ya da servis olmamakla birlikte mesleki uzmanlık alanlarının dağılımları toplumsal cinsiyet etkilerini yansıtır" der, "halk sağlığı, toplumdan dışlanma sorunları, çocukların ve ailenin korunması, tüketim gibi alanlarda, kadın gazetecilerin imzasıyla çıkan yazılar çok fazladır." Ve *Le Monde* gazetesinde çalışan bir kadın gazetecinin ağzından şu sözleri aktarır: "Bir kadın gazetecinin orduyla, erkeklerin ise, çocuklar, yaşlılar ve kadınlarla ilgilenecekleri gün bir şeyler değişmiş olacaktır, ama henüz bu durum bize çok uzak" (aktaran Barré: 77-78).

Türkiye'nin toplumsal-siyasal özelliklerinden ötürü "ordu" her gazetecinin zaman zaman değinebileceği aktüel bir konu olma özelliğine sahiptir. Buna karşılık, diğer konular açısından, Fransız gazeteciyle aynı kanaati paylaşmak mümkündür. Mayıs ayında 18 günlük gazete üzerinde bir hafta süreyle yapılan bir masabaşı çalışmasında, spor sayfalarında çıkan köşe yazıları ya da imzalı yazılar arasında, toplam iki kadın gazeteci saptanmıştır. Bunlardan biri de futbolcuların özel yaşamlarına ilişkin magazin nitelikli bir yazı kaleme almıştır. Aynı doğrultuda, imzalı fotoğrafı yayınlananlar arasında da kadın yok denecek kadar azdır.

Doğal olarak bir noktadan sonra yatay ayrım bir tür kısır döngü oluşturur: Özellikle de meslek yaşamında ilerlemiş kadın gazeteciler "kadınlara özgü" alanlarda uzmanlaştıkça, kendilerine açılan yeni olanaklar bu durumu daha da pekiştirici olacaktır. Bu doğrultuda, çalıştığı gazeteye ait olan dergi grubundan birkaç derginin birden sorumluluğunu üstlenen ve bu ilerlemeden memnun olan bir gazeteci, görüşmemizde, bunların çocuk bakımı, gelin-evlilik ve mutfak-yemek dergileri olmasını hem yadırgamadığını, hem de bu olanağı geri çevirmediğini belirtmiştir.

Sonuçta, basında kadın gazeteciler açısından bazı servislere girişi engelleyen şeffaf duvarlar vardır. Şüphesiz, bu konuda bir arz-talep dengesinin mevcudiyeti de söz konusudur. Nitekim, Türkiye gazetesi Yazı İşleri Müdürü Nuh Albayrak *"Mesela ben hiç şu ana kadar şey hatırlamıyorum. Bize sayfa sekreteri veya redaktör olmak için müracaat eden bir bayan hatırlamıyorum. Ama şey için bol miktarda var. Muhabir olmak için*" derken bu konuya değinmiştir. Hürriyet Kelebek eki sorumlusu Seda Kaya Güler ise, arz-talep odaklı bu kısır döngüde kadınların davranışını açıklarken, hem yatay hem de dikey ayrımcılık konusundaki açmazı ortaya sermiştir: "*Biraz da bu kadınlardan kaynaklanıyor, erkeklerden de. Kadınlar da fazla talepkar olmadılar bu güne kadar. Bakıyorlar işte (erkekler) bir çekingenlik var. Bazen bende bile oluyor. (…) Böyle bir isteği olan kişinin önüne kimse 'haa sen kadınsın gelme' demiyor."*

1.2. Dikey ayrımcılık

Basında da, nitelikli entelektüel işgücünün söz konusu olduğu diğer alanlardaki gibi, kadınların yükselmesini, en üst düzey konumlara gelmesini engelleyen açık bir ayrımcılık yoktur. Ama burada da, bir yandan "şeffaf çatılar", öte yandan toplumsal cinsiyeti belirleyen genel koşullar geçerlidir. Dolayısıyla, Semra Somersan'ın deyimiyle gazetecilik bu "erkek şoven ülkede, erkek mesleği" konumunu korur (Somersan, 1997: 8-9). Araştırmacı, her siyasal eğilimden toplam 20 gazetenin künyeleri üzerinde bir hafta süreyle yaptığı sayım sonucu 348 üst düzey yetkilinin yalnızca 17'sinin kadın olduğunu saptamıştır. Oransal olarak bu rakam % 5'e bile ulaşmamaktadır. Somersan'ın künye bilgileri arasında reklam ve halkla ilişkiler servislerine yer vermediğini anımsatmakta yarar vardır; bu da, yatay ayrımcılığın geçerli olmasından dolayıdır. Fransa'da bu oran 1998 itibariyle % 14'tür. İşin ilginç yanı aynı oranın 1990'da % 11 olduğunu anımsatan Barré, bu artışın yanıltıcı olmasını engellemek için şunu vurgular: Bu dönemde daha fazla kadın, yönetici kademesine gelmemiş, sadece erkek yöneticilerin sayılarında genel bir azalma olduğundan, oransal artış görülür (Barré: 81).

Görüştüğümüz tüm kadın gazeteciler, dikey ayrımcılığın varolduğunu kabul etmektedirler. Değerlendirmelerinde farklılıklar olsa da, içlerinde en volonta-

rist ve meritokratik düşünenler dahil, olgusal olarak bugün basında üst kademelerin "erkek" olduğunu belirtmiş ve bunun değişmesi gerektiğini savunmuşlardır. Sabah Melodi yazarı Özlem Akalan, gazetede yaptığımız görüşmede, eliyle işaret ederek "*Yazı işlerine bakın şuradan, kafanızı uzatın, hepsi erkek"* derken, bir başka gün konuştuğumuz Seda Kaya Güler de bu duyguyla birlikte, değişim istemini dile getirmiştir: "*Mesela bizim gazetemizde Zeynep Göğüş var, aramızda konuşuyoruz, ne kadar hep erkekler yazı işleri, şuraya bir el atalım, çoğalalım, burda tabii ki çoğalmak gerektiğine inanıyorum."*

Hürriyet yazarı Ayşe Arman da, altı yazı işleri müdürünün içinde kadınların yalnızca Nurcan Akat'la temsil edildiği yazı işleri grubunu tanımlarken, hem vahşi çalışma ve rekabet koşullarını, hem de "erkeksi"liği çağrıştıran terimler kullanmıştır: "*O kattaki daha cangıl bir yer onların çalıştığı. Mesela biz ekler ve bilmem ne. Biz daha böyle bir ada halindeyiz. Çok daha birbirimize benzeyen insanlar bir aradayız. O (Nurcan Akat) bir 'case' (vak'a), onunla konuşmak çünkü o bir kışlada, o bir cangılda onun durumu çok zor."*

A. Asker'in çalışmasında kadın gazeteciler arasında, kadınların Türk basınında yönetimde yeterince yer almadıklarını düşünenlerin % 88 gibi büyük bir çoğunluk oluşturduğu görülmektedir (Asker: 79). Bizim araştırmamızın bu çalışmadan yaklaşık on yıl sonra yapıldığı anımsanırsa, bu bağlamda basında pek bir köklü değişimin olmadığı anlaşılır.

Kadınların basında üst yönetim kadrolarına ya da köşe yazarlığı gibi daha prestijli alanlara yeterince ulaşmasını engelleyen şeffaf çatıların neler olduğu incelendiğinde ortaya iki grup etken çıkar. Bunlardan ilki mesleğe ilişkin, ikincisi ise toplumsal cinsiyet rolleriyle bağlantılıdır. Ancak yakından incelendiğinde birinci grup etkenlerin de gerçekte yine toplumsal cinsiyete işaret ettiği anlaşılır.

A. Asker'in bulgularında, basında yönetim kademesinde kadınların yeterince yer almama nedenlerinin başında "yönetimde erkeklerin tercih edilmesi" gelir (%54), bunu oldukça daha düşük bir oranla "kadınların yöneticiliğe istekli olmamaları" (% 11) izler (*age.*: 81). Seda Kaya Güler'in bu konudaki görüşü de aynı doğrultudadır: "*Bu (yazı işlerinde kadınların çoğalması) şimdiye kadar niye olmadı? Hem tabiî yöneticilerin tavrından, yönetim kademesine pek seçmek istemiyorlar. Belirli bir önyargıyla 'aa, kadın, nasıl olsa gece kalmaz, sorumluluk üstlenmez, şey yapmaz diye (…) ama bakıyorlar ki kadınlar çok iyi yetişiyorlar ve üstesinden geliyorlar, o zaman da önlerinde durmuyorlar tabiî. Böyle bir talebi olan kadına yol açılıyor her zaman için."*

Buradan iki sonuç çıkarmak mümkündür: birincisi "tercih edilmeme", ya da "istemiyorlar" gibi belirsiz özneleri işaret eden fiillerin faili aslında nettir: tercih etmeyenler ya da istemeyenler hal-i hazırdaki yöneticiler yani erkeklerdir. İkincisi ise, kadın gazetecilerin yükselebilmek için kendilerini kanıtlamaları, yani erkekler nezdinde kanıtlamaları gerekir. Orhan Olcay'ın saptaması da bu

gerekçeyi doğrulamıştır: "*Kadınlar zaman zaman çok daha özverili bence. Sabahlamaya kadar varan özveriye sahipler. Hiç tatili düşünmüyorlar.*" Ama tabiî bu da tek başına yeterli olmayacaktır. Çünkü bu düzlemde de mesleki işbölümü aşılır ama toplumsal düzlemdeki işbölümü engeli ortaya çıkar: "*Ancak kadın gazeteciler evlendikleri zaman problemler yaşanıyor. Bir kadın hamile, çok çalıştığım için kadınlarla beraber; hamilelik döneminde problemler başlıyor hemen. İzin dönemleri girdiğinde araya ister istemez işyerinde bir aksama oluyor*" diyen Orhan Olcay bu durumun altını çizerken, bir kadın gazeteci olarak Ayşe Arman da benzeri konuya, kişisel yaşamı ve istekleri doğrultusunda değinmiştir: "*Ayrıca bir tarafıyla da çekirdek aile istiyorum. Bu hiç uymuyor gazeteciliğe.*" Liesbet van Zoonen, mesleğe otuzlu yaşlarda giren Hollandalı kadın gazetecilerin genellikle çocuksuz, oysa benzer yaştaki erkek meslektaşlarının çocuklu olduklarına dikkati çekerken, bu iki "mesleğin" özdeş olarak görülebileceğini belirtir. Gazetecilik annelikle aynı kefeye konabilir çünkü her ikisi de 24 saat hazır olmayı ve uğraşmayı gerektirir (van Zoonen: 53).

1.2. Diğer sorunlar

Kadın gazeteciler, tüm güçlükleri göğüsleseler, özveriyle çalışsalar da bu "erkek egemen" toplum, erkek meslektaşları açısından söz konusu bile olmayan yeni engeller koyar önlerine. Doğan Tılıç'ın görüştüğü bir Türk kadın gazeteci erkek arkadaşlarının haber kaynaklarıyla kurdukları ilişkiyi kuramamaktan yakınmış "*kurmaya kalktığımda adım başka şekilde anılıyor. Bir keresinde beni bir kaynağımın arabasında gördüler. Dedikodu kazanı hemen kaynamaya başladı ve benim o haber kaynağımla ilişkim olduğu söylendi.(…)*" (Tılıç, 1998: 132). Toplumsal cinsiyet mesleki özelliğin önüne geçmeye başlayınca, tersi durumların ve buna ilişkin kanaatlerin de varlığı anlaşılabilir. Yine Tılıç'ın aktardığına göre, bazı erkek gazeteciler editörlerin güzel kadın gazetecileri işe almayı tercih ettiklerini ve kimi kadın gazetecilerin haber almada veya yükselmede cinsiyetlerini kullandıklarını düşünmektedirler. Demek ki kadınlar söz konusu olduğunda, "önce kadınsın sonra gazeteci" zihniyeti geçerliliğini korumaktadır.

Şüphesiz genelde kadın işgücü söz konusu olduğunda, ücret, sosyal güvence, mesleki formasyon olanakları, vb. konularda bir ayrım olup olmadığı da akla gelir. Ancak, özellikle de yeni sahiplik yapısı ve onunla bağlantılı olarak hızla gelişen sendikasızlaştırma, enformel çalışma dönemleri, vb. nedeniyle basında bu konuda cinsiyet etkeni olmaksızın, çalışanlar arasında önemli dengesizlikler vardır. Yasa ve kuralların olmadığı ortamda, hele de iki büyük basın grubu arasında birbirinden işgücü almama konusunda bir "centilmenlik anlaşması" olduğu düşünülürse, iş güvencesi endişesi taşıyan basın çalışanlarının önemli bölümüne, bireysel pazarlıklar dışı pek fazla manevra olanağı bırakılmadığı da açık-

tır. Bu gruplardan birinde çalışan bir kadın gazeteciye ücret sorusu yönelttiğimizde yanıtı açıklayıcı olmuştur "*kadın-erkek farkı diye bir şey yok ama, burada zaten kim ne alır, neden alır bilmek mümkün değil. Bakın şu yan masada benimle aynı işi yapan kişi benim iki katım maaş alabilir, asla soramazsın 'neden' diye*".

2. Televizyon drama sektörü

Bunca köklü tarihine karşılık basın alanında bile net verilerin bulunmadığı Türkiye'de, kamu tekeli dönemini saymazsak henüz on yılını bile doldurmamış olan ticari televizyon yayıncılığı konusunda iyice el yordamıyla tahmin yürütme zorunda kalınacağı açıktır. Bu nedenle, kalitatif amaçla yapılan çalışmamızın ötesinde, bazı görüşmelerde sektörden kişilerin verdikleri birkaç mertebe dışında, kehanette bulunmamak daha doğru olacaktır.

Televizyona drama üreten sektör içinde kadın çalışanların payı, nitelikleri ve sorunlarına değinirken temel aldığımız ürün türü yerli televizyon dizileri olmuştur. Bunun başlıca nedeni söz konusu programların, özellikle de ticari televizyonların yaygınlaştığı son 4-5 yıldan bu yana gerçek bir "patlama" yaşayarak, başlı başına toplumsal-kültürel bir olgu haline gelmiş olmalarıdır. Bugün yaygın olarak yayın yapan en büyük beş ticari televizyon kanalında, kış sezonunda, kimi tekrarlar dahil, gündüz ve gece, ortalama haftada 40 ayrı yerli dizi programlanır. Bunların bir bölümü kısa ömürlü olsa da, yayından kalkan dizinin yerini kısa zamanda bir başkası alarak bu ortalamayı sürdürür. Bu sayısal patlama, doğal olarak genel istihdam hacmini de artırmış, çalışma koşulları ve sektör yapısını da kısmen dönüştürmüştür.

Özellikle de yayın yaşamlarının başlarında, bu medya kuruluşlarına drama üreten kesim, geleneksel olarak "Yeşilçam" adıyla anılan Türk sinema sektörüdür. Gerçi, Türkiye'de sinemanın ne derece sektör olup olmadığı başlı başına bir tartışma konusudur ama, en azından belirgin ve ayrışık biçimde televizyon amaçlı drama üreten farklı bir kaynak yoktur. Belki şimdilerde, bu yönde bir uzmanlaşmanın başladığı söylenebilir.

2.1. Sinema sektörüne kadınların katılımı

Sanatla tekniğin ayrılmaz bir bütünün parçaları olarak bir arada yer aldığı sinema alanında Türkiye'de ne zaman ne kadar kişinin istihdam edildiği bilinmemektedir. Alan ayrımı nedeniyle, farklı mesleki dernek ve birliklerin yer aldığı sektörde, bu ayrım yapılmaksızın tüm çalışanları bir araya getirme amacıyla faaliyet gösteren Sinema Emekçileri Sendikası'nın (SİNE-SEN) bugünkü toplam üye sayısı 600'dür. Ancak, sendika başkanının ifadesiyle, sektörün tüm alanlarında çalışanların sayısı 5.000'e yakın olarak tahmin edilebilir. SİNE-SEN üyeleri arasında kadınların oranı, bugün itibariyle % 28'dir; aynı oranın

1997'de % 23 olduğu düşünüldüğünde, yığınsal olmasa da düzenli bir artış olduğu söylenebilir. Ancak şüphesiz asıl önemli veri, çalışanların sendikalaşma düzeyinin düşüklüğüdür.

80'li yıllara kadar, kadınlar, sinemada sadece kamera önünde, yani oyuncu sıfatıyla yer almışlardır. Ancak bu yıllardan itibaren, üstelik de sinemanın ciddi bir kriz yaşamasına rağmen, video piyasasının desteklemesiyle yaratılan yeni yapım ortamında, giderek kadınların sektöre girmeye başladığı görülür. Konuyu televizyonu da dahil ederek ele alan bir yetkili bu artışın gerekçesini gayet net biçimde ifade etmiştir: "*Kadın artmadı aslında, artan eğitim*" (Meliha Varol, SHOW TV Program müdiresi). Gerçekten de yakından bakıldığında bu yıllar, farklı üniversite ve akademiler bünyesinde kurulan sinema-TV bölümlerinin ilk öğrencilerini verme dönemlerine denk düşer. Nitekim, çalışmamız kapsamında görüştüğümüz kadın çalışanların, özellikle de reji, sanat ve senaryo grubunda olanların tümü üniversite, bunların da önemli bölümü iletişim fakültesi ya da sinema-TV bölümü mezunudur. Ayrıca, incelediğimiz yerli dizilerin yazım ve yönetiminde çalışan grup için de (bunların içinde hem kadın hem erkekler bulunmaktadır) benzer özellikler geçerlidir.

Dolayısıyla, önce video, ama daha sonra asıl televizyon drama sektörünün talepleri doğrultusunda ivme kazanan sinema sektöründe kadın işgücünü, genel bir "kan değişimi" çerçevesinde ele almak yanlış olmaz. Yeşilçam, gençler, eğitimliler ve kadınların gelişiyle farklı bir yapıya yönelmektedir. Nitekim bu yeni kategorilerin piyasaya girmesi pek de kolay olmamıştır. Daha açıkça dile gelen çatışma, bir kadın/erkek, ya da yaşlı/genç'ten çok alaylı/okullu karşıtlığını odak almıştır. "*Okullular beğenilmez piyasada.(…) İki anlamda itilirler. Bir kere kültürel düzeylerinin farklı olmasından kaynaklanan bir ilişkisizlik söz konusudur. Neredeyse okullu olduğu için aşağılanır pozisyondadır. İkincisi, hakikaten eli ayağına dolaşır o anlamda*" diyen senarist bir kadın,[10] bu sözleriyle sinema sektörüne özgü çok belirleyici bir noktaya değinmiştir: Kültürel düzey farkı. Gerçekten de Türkiye'de sinema sektöründe çalışma yaşamının örgütsel ve toplumsal yapısı bir tür "uçların birlikteliği"ne dayanır. Aynı ekip içinde tümü de (ya da en azından çoğunluğu) iktisadi anlamda nitelikli işgücünü temsil eden ancak taban tabana zıt sosyo-ekonomik ve kültürel sınıf ve gruplara ait olan kişiler dirsek dirseğe çalışırlar: Güzel sanatlar fakültesi mezunu yönetmenle, baba mesleğini devralmış ilkokul mezunu ışıkçı; edebiyat dalında yüksek eğitim almış bir yandan da senaryo yazan asistanla, hiçbir eğitimi olmayan set işçisi, belli bir zaman ve mekan dahilinde bazen gece-gündüz bir arada ve birbirlerini tamamlayarak çalışmak durumundadırlar. Aynı sofrada aynı yemeği yer, aynı minibüsle dağ-taş dolaşırlar.

10 Televizyon drama/sinema sektöründe çalışan kadınlardan bazıları açık adlarını, iş güvenliklerini düşünerek, vermek istememişlerdir. Ayrım gözetmemek adına, burada hiçbirinin adını kullanmıyor; çalışmanın yapıldığı dönemde üstlendikleri görevi belirtiyoruz.

2.2. *Alan ayrımı*

Sinema alanında çalışan kadınların eğitim düzeyleri ve sektörün yapısı bir arada değerlendirildiğinde, Türkiye'de üniversite dışı meslek eğitimi ya da teknik formasyon veren sinema okulları da olmadığına göre, kadınların bazı alanlarda yoğunlaşması kolayca anlaşılabilir. Set işçisi ya da ışıkçı kadın yoktur (ya da yoka yakındır), ama yardımcı yönetmenler, sanat yönetmenleri, prodüksiyon sorumluları ya da makyaj, kostüm gibi alanlarda kadın sayısı zaman zaman % 100'e yaklaşmaktadır. Bir yardımcı yönetmenin kullandığı şakayla karışık ifade hem bu noktanın altını çizer, hem de öte yandan bu ayrımda fiziksel farklılıkların da etkili olduğunu anımsatır: *"(Alan ayrımı) bence çok normal, yaratıcı bütün alanları kaptık, hammaliyeyi erkeklere bıraktık. Tabiî şakayla karışık söyledim ama gerçekten bir de böyle bir şey var. Şimdi sanat yönetmenliği yaratıcı bir iş, kadınlar ağırlıkta, kostüm yaratıcı bir iş kadınlar ağırlıkta (…) Mesela kameraman neden olmuyor kadınlar? (…) Galiba kamera asistanlığıyla başlamalı kameramanlık, kamera asistanlığı da yine hamallık."* Bir erkek dizi prodüktörü de alan ayrımını bu farka dayandırmıştır: *"Vallahi tabiî ağır işçilik gereken kesimlerde erkekler çalışıyor. Daha narin çalışma şartları olanlar çalışamıyor."*

Sanat yönetmeni bir kadın bu alan ayrışmasında hem fiziksel farklılıkların payı olduğunu, hem de değindiğimiz üzere bir tür "mesleki" ayrışmanın etkili olduğunu belirterek açıklama yoluna gitmiştir: Sinemada bazı işler "işçilik" gerektirir. "k*adının her şeyi yapması diye bir şey yok yani, set, şaryo taşımak falan bunlar şey… çok ağır işler, yani bir de kadınsı da değil, yani bunlar işçiliğe yönelik şeyler." Ü*niversite mezunu kadınların işçi olması için de bir neden yoktur. Nitekim benzeri konumdaki erkekler de bu alanlarda çalışmazlar. Dolayısıyla sinema ve televizyon drama sektörü bağlamında cinsiyetçi bir engelden yani örneğin basındaki "şeffaf duvarlar"la simgelediğimiz yatay ayrımcılıktan çok bir tür niteliksel ve mesleksel ayrışmadan söz etmek daha doğrudur. Kabaca "işçilik" temelli etkinlik alanıyla "yaratıcılık"a (ki buna prodüksiyon anlamında bir tür "insan ilişkileri" alanını da katmak mümkündür) yakın olan alanın ayrımında, kadınlar ikincisinde yer alırlar; ille de bir ayrımcılıktan söz etmek gerekse bu "pozitif ayrımcılık"la nitelenebilir ama yukarıda değindiğimiz nedenlerle aslında böyle bir olgu da söz konusu değildir.

Sinema ve televizyon drama sektöründe kadınların artmasını "özsel" olarak açıklayanlar da vardır. Bu yaklaşımda olanlar için, kadınlar, farklı özelliklere sahip olduklarından ve sinema da bu tür özelliklere ihtiyaç duyduğundan, çoğalmaları işlevsel bir tür arz-talep dengesinin sonucudur. *"Mesela sanat yönetmenliği alanında kadınların tercih edildiği gibi de bir eğilim var. Prodüksiyonda da; detaycı olduğu için. Bizim mesleğimiz detaylara dikkat etmeyi fazlasıyla gerektiren bir meslek. Bu da kadınlarda doğal olarak bulunan bir şey. Yapısal, içgüdüsel bir şey. O yüzden bayağı fazla."* ifadesiyle bu özsel niteliklere değinen bir

kadın senaristinkine benzer görüşü, bir kadın yönetmen, doğrudan kendi deneyiminden hareketle savunmuştur: "*Acaba kadınlar biraz daha mı titiz oluyorlar diye düşünüyorum. Yani onlar (erkekler) biraz daha 'tamam canım bunu hallederiz, boşver, tekrardan çekmeyelim' diyebiliyorlar. Ama çok ufak bir şeye biz takılabiliyoruz; belki ben kendimde mi görüyorum, bilmiyorum.*" Bir erkek yönetmen de benzeri özelliklere (titizlik, temizlik) değinirken, montaj alanından örnek vermiş ve *"bu sektörde zaten kadın gözüne ihtiyaç var."* diyerek bir genellemeye gitmiştir.

Kadınların sinemada bazı alanlarda tercih edilmesi ya da görece kolaylıkla çalışma olanağı bulabilmesinde payı olduğu düşünülen özellikler arasında bir de "organizasyon ruhu", "disiplin" ve "özveri"ye değinilmesi dikkat çekicidir: *"Kadınlar tercih ediliyorlar. Bunun birkaç nedeni olduğunu düşünüyorum. Birincisi, kadınlar gerçekten disiplinli ve fazla özveriyle çalışıyorlar. Daha çok şey vermek, daha çok şey katmak gibi bir dertleri var, ortaya çıkacak ürüne"* sözlerini kullanan bir kadın senaristin görüşü, bir kadın prodüktör tarafından da doğrulanmıştır. *"Yani biz seviyoruz bayanlarla çalışmayı, çünkü daha organize oluyorlar. Televizyon işi de daha organize beyinler istiyor."* Ancak ilginç bir biçimde, prodüktör, kadınlardaki bu özelliği "içgüdüsel" ya da yapısal olarak değil, aslında toplumsallaşma süreçleri ve toplumsal cinsiyetle bağlantılandırarak açıklamaktadır: "*Kadınlar hayatlarının her alanını organize etmekle yükümlü hissettikleri için kendilerini Türkiye gibi bir toplumda, ev işi, hele çalışan kadın için ev işi, bilmem nesi; her şeyi bir anda düşündüğü için çok iyi organizasyon kafası oluyor. Onun için prodüksiyon camiasında kadınlar çok başarılı oluyor.*"

2.3. Dikey ayrımcılık

Belli özellikleriyle başarılı olarak nitelenmelerine, yaratıcı alanlarda giderek daha yoğun olarak çalışmalarına, yüksek eğitim düzeyi ve entelektüel, sanatsal birikime sahip olmalarına karşın, sinema sektöründe çalışan kadınların, tüm diğer çatıları aşsalar da "yönetmenlik"e götüren son şeffaf çatıyı pek fazla kıramadıkları görülür. Bunun en somut göstergesi, bugün itibariyle 160 üyeye sahip Film Yönetmenleri Derneği'nin kadın üye sayısının sadece 9; yani oransal olarak ifade edersek % 6'dan az olmasıdır.

"Her ne kadar bayanlara çok iyi gözle bakılıyorsa da, sıra yönetmen olmaya gelince, o kadar da iyi bakmıyorlar (çünkü) prodüktörlerde çok değişme olmadı" diyen bir kadın yardımcı yönetmen, finansal kaynağı sağlayanların zihniyetlerinin üzerinde durmuştur. Bir başka deyişle yüksek maliyetler gerektiren yapımlara yatırım yapacak kişiler erkeklere daha fazla güven duyarlar. Ayrıca, kadınların sektördeki yeniliği düşünüldüğünde, yönetmen olarak yeterince deneyim ve şan-şöhret sahibi kadın sayısının da azlığı caydırıcı bir unsur olmaktadır. Bu "deneyim" konusunun yarattığı kısır döngü, her alanda olduğu gibi, burada da,

deneyimsizleri dışlarken, deneyim edinme olanaklarını da kısıtlamış olur.

Kadınların yönetmenlik mertebesine ulaşma güçlüğünü açıklarken bir kadın senarist, bu konuda toplumsal cinsiyet rollerinin ve bunların içselleştirilmesi nedeniyle kadınlarda özgüven eksikliğinin oluşturduğu şeffaf çatılara değinmiştir. "*Burada sektörün geleneksel bir önyargısı var. Yani bizim setlerimizde yönetmenliğin bayağı maço olması gerekiyor diye bir şeye alışılmış, aslında hiç gerekmiyor. Tuhaf bir biçimde teknik ekip de oyuncular da böyle bir şeye alışmış. Yani bu işte Yeşilçam'ın kötü geleneklerinin kalıntıları. Kadınlar bunu yapmıyorlar, yapamıyorlar. Daha yumuşak daha doğru otoriteler kuruyorlar aslında. Bir de kadınların kendilerinden gelen bir güvensizlik var. Bir otorite noktasında, irade kullanma, inisyatif kullanma noktasında çok fazla güçlü hissetmediklerini kendilerini görüyorum. Oysa yani estetik açıdan, erkek yönetmenlerden çok daha fazla şeyler katabileceklerini ben biliyorum, fakat yönetmen dediğiniz zaman sektörün diğer çalışanlarından iki misli daha fazla çalışma gerektiriyor. Aynı zamanda kadınların özel yaşamının, çocuklarının, ailesinin de buna elvermediği bir gerçek. Onun için fazla çalışmıyorlar yönetmen olarak.*"

Sektörden bazı kişilerde yaygın olan bir kanı ise, sayıca az olan kadın yönetmenlerin "problemli" olmalarıdır. Yalnızca erkekler değil, bazı kadın çalışanlar da benzer görüşleri dile getirmişlerdir. "*Kadın yönetmenler var. Onlar da şu bunalımlı hallerinden bir kurtulsalar hiç fena olmayacak yani. (…) Çok ciddiler, çok kaskatılar, çok huzursuz ve rahatsızlar. Onun nedenini anlamıyorum ben aslında. Bu yönetmenlikle çok ilgili diye düşünüyorum (…) Yönetmenliğin ona getirdiği o iktidarı… kadınlığını da bunun içine yediriyor. Keşke ayırt edebilseydi ama olmuyor. Mesela asistanlıktan geldiyse eğer ve atıyorum, çok ezildiyse, çok yıprandıysa erkekler tarafından, ona sunulan iktidarı, orda çektiği şeylerin acısını da alarak sanki çıkarmaya çalışıyor.*" diyen bir kadın senaristin değindiği iktidar sorunu, bir erkek yönetmen tarafından da dile getirilmiştir: "*Kesin kadın yönetmenler daha problemli. (…) Bilmiyorum ama Türkiye'de kadın olmanın getirdiği bir iktidar meselesi var ya sette bunu yaymak istiyor aslında kadın yönetmenler… Bir kadın olarak bakınca sürekli bağırma ihtiyacı hissediyorlar erkek toplumunun içinde.*" İktidardan yoksun bırakılma ve/veya ezilmenin kadın sinemacılarda doğurduğu "hınç"ı, bir başka erkek yönetmen "hırs" olarak değerlendirmekte ve etkisini anlayışla karşılamaktadır: "*Şimdi kadın yönetmenlerin sorunlu oluşu bence tamamen psikolojik… Çünkü kadın yönetmen olana kadar o geçtiği yollarda çok hırslı oluyorlar. Doğal olarak çünkü erkekleri yararak oraya giriyorlar.*"

2.4. Ortamla ilişkiler

Kadın yönetmenlere ilişkin olarak söylenen bu sözler, gerçekte sinema-drama alanında çalışan tüm kadınlar için geçerlidir. Onların tümü "erkeklerin içinde, erkeklere karşı, erkeklerle birlikte" var olma mücadelesi vermiş ve ver-

mektedirler. Bu mücadele çetindir ama az da olsa sonuç alınmaktadır. Halen bu alanda fiilen çalışanların tümü ilk günlerinden bu yana olumlu değişimler olduğunu belirtirken bunu vurgulamaktadırlar.

Eğitim düzeyi, çalışma alanı ve kadın bakış açısına sahip olma düzeyi ne olursa olsun, görüşme yaptığımız tüm kadınlar, sektörü değerlendirirken ilk olarak "Yeşilçam'ın cinsiyeti"'ne değinmişlerdir. Bir kadın senarist *"bu iş alanının cinsiyetinin erkek olduğu çıkıyor ortaya. Yani çok erkek bir alan, oyuncusuyla da, yapımcısıyla da, çalışanıyla da"* ifadesini kullanırken, bir diğeri *"Tamamen onların dünyası aslında. Yeşilçam erkeklerin dünyası."* demiştir.

Bu "erkek" nitelemesinin öğeleri, dış görünüş, kullanılan dil ve kadınlara bakışta, ilişki kurma biçimlerinde kendini göstermektedir. Bunu belirtirken bazı kadınların, açıkça korku duydukları ya da eziyete uğradıklarını belirtmeleri anlamlıdır. İlk iş deneyimini aktaran, iletişim eğitimi almış bir kadın senarist, Yeşilçam'daki ilk girişimini şöyle aktarmıştır: *"Girdim oturdum. Birtakım bıyıklı, göbekli, iğrenç tipli adamlar, sanki ben oraya şeye gelmişim gibi. 'N'aber' falan. Yani hiçbir şey yok, resmiyet yok. Ödüm koptu onlardan."* Bir yardımcı yönetmen ise, deneyimini daha sosyolojik kategorilere dayandırarak ifade etmektedir: *"Ben ilk çalışmaya başladığımda. Yeşilçam'da video filmleri dönemiydi. (…) Çok alt kültür ve çok lümpen insanlardı. Mesela o dönemi çok kötü hatırlıyorum. Çok eziyet çektim."* Bugün televizyon drama alanında yönetmenlik yapan bir diğer kadın ise *"Ben Yeşilçam'da çalıştım. İnanılmaz belden aşağı yani, o setlerden nasıl kaçtığımı bilemedim."* terimlerini kullanmıştır.

Küfürlü konuşmalar, mesafesiz, laubali ilişkiler, sert ifadeler, bağırıp çağırma… Kadınlar, alışık olmadıkları bu ortamdaki var olma mücadelelerinde, çok da düşünülmüş, planlanmış olarak değil de, spontan bir biçimde iki yol izlemişlerdir: Onların silahlarıyla donanmak, yani kısmen ortama uyum sağlamak, bir de kadınlar arası dayanışma. Bunlardan ilki şüphesiz, sektörün yapısını sürdürücü, ikincisi ise, tersine değiştirici niteliktedir. Sonuç olarak, her şeye rağmen, kadınların katılımı ve çoğalmalarıyla birlikte, ortamda değişmenin başladığı söylenebilir.

Tutunabilmek için ortama uyum sağlamak, Cemal Akal'ın kamu alanına giren kadınların itildiği şeklinde ifade ettiği olguyu anımsatır: Erkekleşmek, siyasal (ya da kamusal) anlamda bir "travesti" olmak (Akal, 1996: 22). Yardımcı yönetmen bir kadın, bunun en belirgin örneğinin Türkiye'nin ilk kadın yönetmeni olduğunu belirtmiştir: *"Şimdi ilk kadın yönetmenlerden başlayayım. Bilge Olgaç mesela. Allah rahmet eylesin, hep erkek gibi davrandı. Daha çok kendi duyarlılıklarını yakalamak için değil de, erkekler gibi olmak için bir savaş var sanki."* Bir sanat yönetmeni kadın ise, bu ortamda "kadın olma"nın cinsel nesne olmak anlamına geldiğini belirtirken, bu sektörde yaygın olan taciz sorununa da değinmiştir; kalan seçenek cinsiyetini reddetmektir: *"Ya onların istediği gibi bir kadın olacaksınız. Onlara hayır demeyecek, yatacaksınız. Ya da onlarla aynı*

olmak zorundasınız. Yani erkek olmak… Böylece kadınlığınızı unutacaksınız.(…) Ben bu sektörde kadınlığımı hiç hissetmiyorum."

Bir dönem yalnız Türkiye için değil, her yerde kullanılan tabiri anımsayalım. Bir kadın oyuncu için "şöhretin yolu yönetmenin (veya prodüktörün) yatak odasından geçer." Erkek Yeşilçam'da, oyuncular bir yana, sektöre girme mücadelesindeki kadınlar da "istihdamın" yolu olarak tacizle tanışmışlardır. Bugün yönetmen olan genç bir kadın, asistan olarak çalışmaya başladığı dönemde, nasıl "ünlü", yeni mezun bir öğrenci için önemli bir yönetmen tarafından tacize uğradığını ve bu olguya ne gözle bakıldığını şu terimlerle aktarmıştır: *"Ben hep güler yüzlü, yaklaşımları pozitif bir insan olduğum için başlangıçta çok yanlış anlaşılmıştı ve inanılmaz bir tacize uğradım.(…) O* kuşağın *sürekli hayret ettiği bir şey vardı, 'sen bana nasıl hayır dersin (…) ben yönetmenim'."*

Bu noktada, sinema-drama alanında çalışan kadınlar, taciz konusunda bilinen bir başka olguya da değinirler: Bazı meslektaşlarının kariyer amacıyla bu tür olaylara göz yummaları. Ayrıca, yukarıdaki alıntıdan da anlaşılacağı üzere, genelde taciz olgusu, bu sektörün "eski" dönemiyle, eski kuşakla anılmaktadır. En başında da değindiğimiz üzere, gençlerin, eğitimlilerin ve kadınların çoğalmasıyla birlikte, bu eski adetler giderek azalmaktadır. Buna karşılık, sektörün, insan ilişkileri, insanları ikna etme gibi beceriler gerektiren bazı alanlarında (özellikle de yapım sorumlulukları gibi) özellikle kadınların tercih edilir olması, bir anlamda kadının "vitrinlik" yönünü kullanma anlamını taşımaktadır. *"Prodüksiyonda kadın tercih ediliyor. O da tamamen kadının oradaki fonksiyonu obje. Yani bir mekan bulunacaksa, kılıksız adamlar çıkmasın karşısına, daha güzel kadınlar, konuşmasını bilen kadınlar çıksın diye.(…) Kadının resmen bu yönünü kullanan"* der bir kadın senarist.

Kadınların sektörde çalışabilmek için seçtikleri ikinci yolun dayanışma olduğunu belirtmiştik. Gerçi burada, her zaman için de çok bilinçli bir "kadınlararası dayanışma"dan çok bir tür sezgisel arayıştan ya da yine içselleşmiş bir "öznel ittifak" arayışından söz etmek daha doğru olabilir. Bir yardımcı yönetmen, sette başka kadınların da olmasının kendisinde yarattığı etkiyi şu sözlerle aktarır: *"Benim mesela çalıştığım dönemde, sanat yönetmeni nadiren vardı, kadın olurdu ve bu beni çok mutlu ederdi. Çünkü mesela kamera arkasındaki ekip yirmi kişiyse, tek kadın olarak çalışmak başka bir şey, birkaç kadın olarak çalışmak başka bir şey."* Bir başka kadın da, bu konuda açıkça pozitif ayrımcılık yaptığını aktarmıştır: *"Ben piyasaya ilk girdiğimde, setlerdeki tek kadın olmamak için, yani bu yorucu bir şey çünkü, tek kadın olmamak için, mesela ikinci asistanı mutlaka kadın alıyordum ne olursa olsun, mesela ilk işi olsun, ilk şey olsun mutlaka kadın olmasına çalışıyordum (…) Sete kadın doldurduğum gibi bir eleştiri var."*

Tüm bu saptamalardan anlaşılacağı üzere, sinema-televizyon drama sektöründe kadınların asıl sorunları bir tür varoluş, kendilerini kabul ettirme sorunudur. Bunun ötesinde, ücret ya da çalışma koşulları açısından herhangi bir

ayrımcılık yaşamazlar. Ücretler, genelde başka sektörlere oranla düşünüldüğünde oldukça yüksektir. Daha doğrusu öyle bir görünüm sunar. Çalışılan sürece "iyi para" kazanılır. Ama buradaki terim anlamlıdır: "çalışılan sürece". Zira bu sektörde, hiçbir iş güvencesi yoktur. 13 bölümlük bir dizi çalışmasına başlayan, yaşamını bu doğrultuda planlayan bir sürü insan, ilk iki bölümde reytinglerin düşük çıkması sonucu, diziyi finanse eden televizyon kanalının kararıyla bir günde işsiz kalıverirler. Hiçbir sosyal güvenceleri, iş güvenceleri yoktur. Aynı ekip dahilinde ücret artışları sorunlu olduğundan, iş bulma şansına sahip çoğu insan, enflasyon ortamında ücretlerini yükseltebilmenin tek çaresi olarak iş değiştirir.

Çalışma koşulları, çoğunlukla "vahşi"dir. Bir sanat yönetmeni kadın şöyle demiştir: *"Günde onaltı saat çalışıyoruz yani. Kesinlikle bir gün (haftada bir gün tatil) saçma-salak bir şey yani, sadece uyumak için yeterli."* Dolayısıyla kadınlara karşı koşullarda bir ayrım yoktur: Ya uyarsınız, ya gidersiniz. Önemli bir sinema filminin çekimi sırasında doğum yapan bir kadının örneği verilmiştir bu bağlamda; Anadolu'da yapılan çekimlere, mesleki karyeri açısından mutlaka katılmak isteyen kadın, bebeğini İstanbul'da bakıcıya bırakmış, çalışma boyunca, her gün uçakla termos içinde, bebeğe anne sütü ulaştırılmıştır. Böyle bir şeyi, hem kaç kadın yapar, hem de kaç çekim ekibi kabul eder bilinmez. Ayrıca tabiî, asıl önemlisi… neden bir kadın birkaç aylık emzirme döneminde "kaçıracağı" bir iş için bu kadar endişelenmek zorundadır. Sanırım Türkiye'de sinema-TV drama sektöründe çalışma ortamındaki belirsizlik ve enformel koşulları en iyi anlatabilecek örneklerden biri budur.

Değerlendirme

Basın ve sinema-televizyon alanından bazı örnekler bize Türkiye'de medya sektörünün bu iş kollarında kadın işgücünün konumuna ve sorunlarına ilişkin bazı ipuçları vermiştir. Öncelikle altı çizilmesi gereken, yüksek eğitim ve deneyimin yanı sıra, bireysel düzlemde girişkenlik ve "pazarlık" yeteneği de gerektiren bu alanlarda kadınların sayıca halen az olmakla birlikte, giderek çoğalma eğiliminin bulunmasıdır. Ancak nicel çoğalma, nitel çoğalmayı doğurmamaktadır. Basında yönetici ya da benzeri prestijli alanlarda, sinema-televizyonda de yönetmenlik ya da senaryo yazımı gibi dallarda şeffaf çatılar kadınlara engel oluşturmayı sürdürür. Öte yandan, basında çok daha net olan yatay ayrımcılık, sinema ve televizyon alanında, daha az belirgin düzeyde de olsa vardır: Sinemada, sinema filmi/televizyon draması bağlamında, ciddi (yani sanatsal) olarak görülen birinci alanda erkeklerin ağır egemenliği sürerken, daha "hafif" (yani popüler kültür) olarak görülen televizyonda kadınlara daha çok yönetim olanağı vardır. Ayrıca televizyonun geneli ele alındığında, ciddi yani "erkeksi" olarak görülen haber-belge-siyasal program alanında çok daha az kadın çalışırken,

drama alanında daha fazla kadına rastlanır.

Şüphesiz her iki alanda da kadınların varlık göstermesi ve yükselmesini önleyici etkenlerin başında da toplumsal düzlemdeki cinsiyetçi rol ayrımı ve bunun içselleştirilmesini sağlayan zihniyet kalıpları gelmektedir. Çalışanlara gayri insani koşullar dayatan sektörler, kendi yapılanmalarını sorgulayacaklarına, ve bu sektörlerde çalışan erkekler, kendileri adına "iş dışında yaşama hakkı" talep edeceklerine kadınların katılımlarını kısıtlayıcı olarak "özel yaşam"ı öne sürerler.

Türkiye'nin geneli için geçerli olan sendikasızlaştırma, belki de toplumun en fazla eğitimli, dolayısıyla da toplumsal-mesleki bilinç sahibi olması beklenen çalışanlarına dayatılır. Şüphesiz basın alanında, bu alanı da kapsayan genel "varoluşsal" ve "etik" sorgulamalar çevresinde bazı oluşumlar ortaya çıkmıştır; sinema / televizyon alanında, durumda pek bir iyileşme gözlenmez. 80'li yıllarla birlikte gelen ekonomik liberalleşme, bu sektörlerde "vahşi" üretim ve rekabet koşulları doğurmuş, bu durum istihdam ve çalışma koşullarını da etkilemiştir. Böylesi durumlarda, en fazla zarar gören kesimler, kamu alanında mücadele etme ve hak talep etme (ya da en azından yukarıda belirttiğimiz gibi pazarlık etme) alışkanlığına en az sahip olanlardır: Kadınlar da bu bağlamda ilk sırayı alırlar.

Dahası, sinema/televizyon alanında kısmen ve sezgisel bir biçimde varolan kadınlar arası dayanışma, gündelik çalışma pratiği anlamında bir çözüm stratejisi getirir ama yetersizdir. Her iki alanda da, ortak sorunları paylaşma ve destek alarak çözüm üretmeye yönelik ciddi danışma-dayanışma gruplarının, yani kadın gazeteciler, kadın sinemacılar türünden oluşumların varlığı gereklidir.

Özellikle de ekip çalışması gerektiren ve finans kaynağı, tasarım ve yapım alanlarında ortak paydalar gerektiren televizyon drama sektöründe, zaman/mekan, vb. kısıtlar dolayısıyla, kadın tasarımcıların ürettikleri yapıtın içeriği üzerine düşünecek vakte dahi sahip olmadıkları söylenebilir. Ayrıca, sektörün genel üretim ve örgütlenme koşulları, gerek basında, gerek televizyon drama alanında, kadınların farklı söylem üretmesini engelleyici niteliktedir.

Bugün, bu konular üzerine düşünmek ve tartışmak bile, medyada kadın çalışanların varlık mücadeleleri sonucu bazı adımlar attıklarının göstergesidir ama.. 68'in ünlü sloganıyla söyleyecek olursak "daha bitmedi, mücadeleyi sürdürelim…"

KAYNAKÇA

Akal, Cemal Bali (1991) *Siyasi İktidarın Cinsiyeti,* İmge Yayınları, Ankara.

Asker, Ayşe (1991) *Kadın Gazeteciler,* Gazeteciler Cemiyeti, Tezler Dizisi – 5, İstanbul.

Bağla-Gökalp Lusin (1993) *Entre terre et machine: Industrialisation et travail des femmes,* L'Harmattan, Logiques sociales, Paris.

Barré Virginie vd. (1999) *Dites-le avec des femmes: Le sexisme ordinaire dans les médias,* CFD/AFJ, Médialibre, Paris.

Baudelot, Christian ve Roger Establet (1992) *Allez les filles!,* Editions du Seuil, Points actuels, Paris.

Bihr, Alain ve Roland Pfefferkorn (1996) *Hommes/Femmes: L'introuvable égalité,* Les Editions de l'Atelier, Les Editions ouvrières, Paris.

Boserup, Ester (1970) *Women's Role in the Economic Development,* George Allen and Unwin Ltd., Londra; zikreden A. Eyüboğlu, Ş. Özar, H. Tufan-Tanrıöver, *Kentlerde Kaıdnların İş Yaşamına Katılım Sorunlarının Sosyo-ekonomik ve Kültürel Boyutları,* KSSGM Yayınları, Ankara, 2000.

Bourdieu, Pierre (1968) (Jean-Claude Passeron ve Jean-Claude Chamboredon ile birlikte), *Le métier de sociologue,* Editions EHESS.

Bourdieu, Pierre (1980) *Le Sens pratique,* Editions de Minuit.

Charon, Jean-Marie (1995) *La Presse Quotidienne*, Ed.La Découverte – Repères, Paris.

Corcuff, Philippe (1995) *Les Nouvelles sociologies*, Nathan-Université, sociologie 128, Paris.

Eyüboğlu, Ayşe, Şemsa Özar, Hülya Tufan-Tanrıöver (2000) *Kentlerde Kadınların İş Yaşamına Katılım Sorunlarının Sosyo-ekonomik ve Kültürel Boyutları,* T.C.Başbakanlık, KSSGM Yayınları, Ankara.

Öke, M. Kemal (1994) *Gazeteci,* Çağdaş Gazeteciler Derneği Yayınları, no.11, Ankara.

Rémy, Monique (1994) *Comment les femmes sont vues? Images et statuts des femmes dans les médias*, Point d'appui Women's studies, Université Libre de Bruxelles.

Somersan, Semra (1997) "Erkek şoven ülkenin erkek mesleği: gazetecilik", *Radikal İki,* 11 Mayıs.

Tılıç, İ. Doğan (1998) *Utanıyorum ama Gazeteciyim,* İletişim Yayınları, İstanbul.

Tılıç, İ. Doğan (1999) "Milliyetçilik ve yeni sahiplik yapısı kıskacında Türk medyası: Bazı ahlaki sorunlar", *Birikim,* no.117, "Medya ve Etiği", Ocak.

Tufan-Tanrıöver, Hülya ve Ayşe Eyüboğlu (2000) *Popüler Kültür Ürünlerinde Kadın İstihdamını Etkileyebilecek Öğeler,* T.C.Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü Yayını, Ankara.

van Zoonen, Lisbet (1994) *Feminist Media Studies,* Sage Publications, Londra.

Türkiye'de yapısal uyum sürecinde emek piyasasının esnekliği

*Özlem Onaran**

1. Giriş

Gelişmekte olan ülkelerde 1970'lerin sonundan ve 1980'lerin başından itibaren IMF ve Dünya Bankasının önerileri doğrultusunda geliştirilmiş yapısal uyum politikaları ile iktisat politikalarına yeni bir yön verilmiştir. Dönemin egemen iktisat akımı haline gelen neoklasik iktisat politikaları temelinde şekillenen bu yeni yönelişin ana eksenini, ithal ikameci politikalardan ihracat yönelimli politikalara geçiş belirlemiştir. Bu çerçevede yapısal uyum politikalarının sonucuna ulaşması için emek piyasasına da önemli bir rol atfedilmektedir. Özellikle yapısal uyum sürecinin ilk aşaması olarak görülen ekonomik istikrarın sağlanması aşamasında, iç talebi kısıtlayıcı politikalar sonucunda işsizlikte bir artış olması halinde, esas uyumun emek piyasası üzerinden gerçekleşmesi beklenmektedir. Ücretlerin emek piyasasını tekrar dengeye kavuşturacak şekilde düşmesinin -aşağı doğru esnek olmasının- programın başarısında kilit bir role sahip olduğu vurgulanmaktadır. İstikrar önlemlerinin ilk aşamada istihdam ve gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkileri olabileceği neoklasik iktisatçılar tarafından da kabul edilmekle beraber, emek piyasasında "çarpıklıklar" olmadığı sürece yapısal uyum politikalarının orta vadede istihdamı artıracağı ve dolayısıyla yoksulluğu azaltacağı iddia edilmektedir (Krueger, 1981; Edwards, 1988; Cox-Edwards ve Edwards, 1994). Bu bakış açısına göre sendikalar veya asgari ücret uygulamaları emek piyasasının esnek uyum kapasitesini sınırlayan çarpıklıklar olarak görülmektedir.

Dünya ekonomisine eklemlenme konusunda ciddi adımlar atmış olan pek çok gelişmekte olan ülkede yüksek işsizlik oranlarının ve gelir dağılımındaki trajik

(*) İTÜ, İşletme Bölümü.

eşitsizliğin devam etmekte olması, egemen iktisat çevrelerinde emek piyasasının esnekliğine yapılan vurguları artırmıştır.[1] Bu tartışma Türkiye için özellikle önemlidir. Türkiye 1980'de yapısal uyum politikalarını uygulamaya başlamış, geçen zaman içinde önemli oranda dışa açılmış ve dış ticaret hacmini ciddi şekilde artırmıştır. Bununla beraber ülkenin istihdam ve gelir dağılımı açısından karnesi son derece zayıftır. Emek piyasasının yapısını incelemeden yapılan veya bilinçli olarak gözardı eden degerlendirmelerde istihdam artış hızının zayıf kalmasının nedeni olarak emek piyasası düzenlemelerinden söz edilmektedir. Özellikle işveren örgütlerinin[2] raporlarında sıklıkla göze çarpan bu iddiaların aksine, yapısal uyum politikalarının emek piyasası ile ilgili sonuçları detaylı olarak incelendiğinde, çalışanların ihracata yönelik büyüme modeline geçiş sürecindeki uyum sorunlarının bütün yükünü taşıdığı görülmektedir. Türkiye'de emek piyasası yapısal uyum sürecinin önünde bir engel olmamış, aksine reel ücretlerdeki dramatik düşüşler emek piyasasının esnek uyum kapasitesinin manifestosu haline gelmiştir. Bu esneklik sayesinde döviz kuru, faiz oranları ve diğer fiyatlardaki ciddi artışlara ve dış ticaret hacmindeki genişlemeye rağmen kâr marjları yüksek düzeylerini koruyabilmiş ve hatta artma eğilimi göstermiştir (Onaran ve Yentürk, 2000).

Reel ücretlerdeki esnekliğin yanı sıra, emek piyasasının kurumsal düzenlemeler açısından da katılık gösterdiğini iddia etmek olanaklı görülmemektedir. Varolan sınırlı sayıdaki yasal düzenleme ve bunlara uyulma oranı dikkate alındığında katılık iddialarının kurumsal düzlemde de meşruluk zemini ortadan kalkmaktadır (Özveri, 1995; Kuban, 1997). Özellikle darbe sonrası dönemde iş kanununda yapılan değişiklikler ve sendikaların örgütsel gücündeki gerileme dikkate alındığında sendikaları, istihdam artışının önünde bir engel olarak göstermek de tümüyle maddi dayanağı olmayan bir iddiadır. Türkiye'nin emek piyasasının kurumsal yapısı, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere gelişmiş kapitalist ülkelerle karşılaştırıldığında, emek piyasasının katı olduğundan yakınan kesimlerin kimi çok basit ama ciddi farklılıkları dahi nasıl görmezden geldiği ortaya çıkmaktadır. İşsizlik sigortasının olmayışı, asgari ücretin düşüklüğü, asgari ücretten de düşük ücretlerin söz konusu olduğu geniş bir enformel sektörün varlığı, işsizliğin emek piyasasındaki çarpıklıklardan kaynaklandığı yönündeki iddiaları geçersiz kılmaktadır.[3]

Bu çalışma Türkiye'de emek piyasasının esnekliği ile ilgili tartışmalara Mark-

1 Bu konuda Dünya Bankası'nın resmi tavrını yansıtması açısından "Bütünleşen Dünyada Üalışanlar" raporu önemlidir (Dünya Bankası, 1995).

2 bkz. TİSK (1994 ve 1995) ve MESS (1995).

3 Türkiye'de emek piyasasının esnekliği ve ücret hareketleri ile ilgili çalışmalar için bkz. Şenses, 1996 ve 1997; Yentürk, 1997; Köse ve Yeldan, 1998; Gürsel ve Ulusoy, 1999; Onaran, 1999; Voyvoda ve Yeldan, 1999; Metin Özcan, Voyvoda ve Yeldan, 2000. Ayrıca bu konuda OECD'nin 1996 Türkiye raporunda da "samimi itiraflar" olarak değerlendirilebilecek bir dizi tespit bulunmaktadır. OECD (1996) Türkiye'de emek piyasasındaki kurumsal düzenlemeler gözönünde bulundurulduğunda diger ülkeler için önerdiği esnekleştirme doğrultusundaki politikaların Türkiye özelinde geçerli olmadığını açıkça ifade etmektedir.

sist iktisadın bakış açısından nicel bir inceleme sunmayı hedeflemektedir. Bu amaçla formel özel imalat sanayiinde reel işgücü maliyetlerinin işsizlikteki değişimler karşısındaki davranışı incelenecektir. Enformel emek piyasasının esnek olduğu genel olarak tartışma konusu dahi olmadığından, formel sektörde işgücü maliyetlerinin ne derece esnek olduğunun gösterilmesi Türkiye ekonomisinin istihdam yaratma kapasitesindeki zaaf üzerine yürüyen tartışmada belirleyici olacaktır. Bu inceleme ücretlerle işsizlik arasındaki ilişkiyi yedek işgücü ordusunun emek piyasasındaki düzenleyici rolü temelinde ele alacak ve kapitalistler ve işçi sınıfı arasındaki güç ilişkilerinin emek piyasası dinamiklerini nasıl etkilediği üzerinde duracaktır.

Çalışma bu giriş bölümü dahil olmak üzere beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölüm yapısal uyum politikalarının uygulandığı dönem içinde imalat sanayiinde ücretlerdeki gelişmeleri özetlemektedir. Üçüncü bölüm emek piyasasının Marksist analizinde yedek işgücü ordusunun işlevini tartışmaktadır. Dördüncü bölümde formel özel imalat sanayiinde reel işgücü maliyetlerindeki değişimle işsizlikteki değişim arasındaki ilişki incelenerek, yedek işgücü ordusu tezinin işleyişi tatışılmaktadır. Nihayet beşinci bölümde çalışmanın sonuçları sunulmaktadır.

2. Yapısal uyum döneminde imalat sanayiinde ücret hareketleri

Türkiye 1980 yılından başlayarak ithal ikameci sanayileşme stratejisinden ihracata yönelik bir büyüme modeline geçmiş ve iç finansal piyasalarda, mal piyasalarında, dış ticaret rejiminde ve döviz kuru rejiminde serbestleşmeye dayanan bir yapısal uyum programı uygulamıştır. Bu süreçte ücret politikaları önemli bir rol oynamıştır. Korumacı bir dış ticaret rejiminin geçerli olduğu ithal ikameci dönemde ücret hareketlerini belirleyen temel etken kitlesel bir iç tüketim pazarına duyulan ihtiyaçken, 1980'li yıllarda hedef ücretleri düşürerek rekabet gücünü artırmak ve talebin kaynağını iç piyasadan dış piyasaya kaydırarak ülkenin global ekonomiye eklemlenmesini sağlamak olmuştur. Yapısal uyum programının uygulanmaya başlanmasının hemen ardından gelen askerî darbe, 1970'lerin sonunda tıkanan rejimin sermaye için yarattığı sorunları özellikle ücret politikalarına dayanarak çözmüştür. İş hukukunun yeniden düzenlenmesi ve sivil yönetimler döneminde de devam eden sendikal ve yasal sınırlamalar güç dengelerini radikal bir şekilde degiştirmiş ve gelirin emek aleyhine yeniden dağılımını belirleyen temel etken olmuştur.

Aşağıda Tablo 1'de imalat sanayiinde toplam, kamu ve özel sektör için reel ücretlerdeki (TÜFE bazında indirgenmiş) yüzde değişim gösterilmektedir.[4]

4 Türkiye'de ücretlerle ilgili tek veri kaynağı imalat sanayii istatistikleri olduğu için inceleme bu sektörel verilerle sınırlanmıştır.

Tablo 1
Reel ücretlerdeki % değişim (TÜFE bazında)

	İşsizlik oranı	Reel işgücü	Özel	Kamu
1973	6,8	0,10	4,714051	3,895042
1974	7,3	0,10	6,024813	8,076861
1975	7,6	0,11	11,78483	12,98974
1976	9,0	0,11	21,72431	27,02682
1977	10,0	0.13	7,149855	5,029643
1978	10,1	0,12	2,236332	1,188957
1979	8,9	0,12	-0,63684	1,215789
1980	8,3	0,10	-27,6518	-23,1737
1981	7,3	0,09	7,19819	7,23367
1982	7,2	0,09	6,312161	2,050572
1983	7,9	0,08	-3,52344	-5,4213
1984	7,8	0,07	-8,37394	-11,4566
1985	7,3	0,07	-2,48892	-4,80467
1986	8,1	0,06	-2,51281	-3,07574
1987	8,5	0,06	7,126222	7,113133
1988	8,7	0,06	-4,74059	-5,61096
1989	9,0	0,07	16,92094	25,44076
1990	8,2	0,08	22,25967	20,90712
1991	7,9	0,09	23,96	29,93903
1992	8,1	0,08	-7,74679	-5,08541
1993	7,8	0,08	2,892416	1,693813
1994	8,1	0,05	-23,5424	-19,7654
1995	6,9	0,05	-1,52338	-10,2906

Reel ücretlerdeki azalmaya karşın verimlilik ve istihdamdaki artış yüksek seviyelere ulaşamamıştır. 1980'lerin ihracat yönelimli büyüme stratejisi, var olan sanayii kapasitesinin reel ücretlerde azalma, büyük miktarlara varan ihracat teşvikleri ve reel devalüasyonlar sayesinde uluslararası pazara yöneltilmesine dayanmış, yeni yatırımlarla desteklenmemiştir. Bu büyüme kalıbı beraberinde kısır bir döngü yaratmış, iç talebin sürekli olarak bastırılması imalat sanayiinde yatırımları olumsuz etkilemiştir (Yentürk ve Onaran, 1999).

Aynı dönemde özel imalat sanayiinde kâr marjları, devalüasyona ve fiyat ayarlamalarına bağlı olarak emek dışı girdi maliyetlerinin önemli oranda yükselmesine rağmen, oldukça istikrarlı bir seyir izlemiş ve hatta 1980'lerin ikinci yarısından itibaren 1970'lere göre daha yüksek bir seviyeye ulaşmıştır (Onaran ve Yentürk, 1999). Dış ticaret serbestleşmesi sonucunda kâr marjlarının azalacağı yönündeki ortodoks iddiaların aksine, işverenlerin artan rekabetin yarattığı baskıyı ücretleri düşürerek dengeleyebildiği görülmektedir. Bu gelişme, ekonomide katılıklar konusunda baska bir önemli soruyu hatırlatmaktadır: Katı olan hangisi? Ücretler mi, kârlar mı?

1980'lerin sonlarında ücretleri bastırmaya dayanan büyüme modeli, ekonomik ve sosyal-politik açıdan giderek daha çelişkili bir süreci beraberinde getirmiştir. Sistem kendi iç dinamikleriyle vaadedilen ücret artışını gerçekleştiremediği için dışsal bir müdahale kaçınılmaz hale gelmiştir. Nihayet bir on yıl geri-

de kaldığında, seçim döneminde siyasi itibar kazanmaya çalışan hükümet, çalışanların alım gücündeki aşınmayı kısmen telafi etmek üzere bazı adımlar atmayı kaçınılmaz bulmuştur. 1989 yılında yapısal uyum sürecinin ikinci aşamasını tamamlamak üzere sermaye hareketlerinin serbest bırakılması sonucunda ülkeye giren yabancı sermaye hükümete harcamalarını artırmak için yeni bir manevra alanı sunmuştur. Bu açıdan bakıldığında bütçe açığını kontrol altına alacak vergi reformu gibi yapısal tedbirleri almadan sermaye hareketlerinin serbest bırakılması hükümetin siyasi bir kararıdır.[5]

Sonuç olarak imalat sanayiinin kamu sektöründe, 1989 yılında % 48.5 ve 1991 yılında % 41.4 gibi yüksek düzeylere varan reel ücret artışları (TÜFE bazında) yaşanmıştır. Kamu kesimindeki ücret artışlarını daha düşük oranlarla da olsa özel kesim izlemiştir. Kamu harcamalarındaki artışın yol açtığı talep genişlemesi, sermayeyi kayıran vergi ve kamu fiyatlama politikaları ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesinin ardından TL'nin değerlenmesi sayesinde ithal girdi maliyetlerinin düşmesi, bu dönemde uzun süren sessizliklerini bozan ve militanlaşan işçi sendiklarının ücret taleplerini sermaye açısından kabul edilebilir kılan önemli etkenler olmuştur.[6]

1991 yılında imalat sanayiinde reel ücretler bir önceki en yüksek seviyeleri olan 1977 yılındaki düzeylerine ulaşmıştır. Fakat dönem boyunca gerçekleşen üretkenlik artışları nedeniyle reel ücretlerin imalat sanayii katma değeri içindeki payı bu dönemde de önceki dönemin en yüksek seviyesinin oldukça altında kalmaya devam etmiştir.

1994 krizi ise ücret çevriminde yeni bir dönüm noktası olmuştur. Krizin esas yükünü ise yine çalışanlar taşımıştır. 1989 sonrası dönemdeki reel ücret kazanımları 1994 istikrar paketinin ardından tümüyle kaybedilmiştir. Özel imalat sanayiinde reel ücretler (TÜFE bazında) % 23.5 oranında daralmıştır.

3. İşsizliğin ücretler üzerindeki etkisi: Kavramsal çerceve

Ücretlerin belirlenmesinde siyasi gelişmeler, güç ilişkileri ve bu mücadelede devletin taraf oluş şekli bütün dönemlerde önemli bir rol oynamıştır. Bu bölüm bu dinamik ilişkiyi Marksist iktisadın kavramlarıyla ele alacaktır.

İşçilerin talep ettikleri ücret, alternatif bir durumda elde etmeyi bekledikleri gelire bağlıdır. Beklenen alternatif gelir ise işten atılma veya istifa durumunda bulunacak alternatif bir işte alınması beklenen ücretle, işsiz kalma durumunda elde edilecek ücret dışı gelirin her iki durumun olasılıkları ile ağırlıklandırılmış toplamıdır. Dolayısıyla alternatif bir işte alınması beklenen ücret, iş bulma

5 Sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi kararının hükümet açısından dayanakları üzerine bir tartışma için bkz. Ersel, 1996.

6 Bu dönemin kamu kesimi politikalarının detaylı bir analizi için bkz. Yeldan, 1995 ve Yentürk, 1995.

olasılığının bir fonksiyonudur. İş bulma olasılığı ise işsizlik oranıyla ters orantılıdır. İşsizlik sigortasının olmadığı gelişmekte olan ülkelerde, özellikle hanenin esas calışanı için ücret dışı gelirin sıfır olduğu varsayılabilir. Bu durumda alternatif bir durumdaki geliri esas belirleyen faktör işsizlik oranıdır.

İşsizlik oranının artacağı yönündeki beklentilerin ücretler üzerinde yarattığı baskı, esnek bir ücret belirleme mekanizması yaratmaktadır ve bu esneklik işverenlere kriz dönemlerine veya talep azalması durumuna kitlesel işten çıkarmalara yol açmaksızın uyum sağlama imkanı sunmaktadır.

Marksist iktisat, istisnai koşullar dışında emek piyasasının arz fazlası içeren bir piyasa olduğunu, yani işsizliğin kapitalist ekonominin doğal bir parçası olduğunu iddia eder. Emek arzı fazlası yedek işgücü ordusu olarak tanımlanır. Yedek işgücü ordusu işsiz kitlelerin yanısıra, ekonominin kapitalist olmayan sektörlerinden kaynaklanan sonsuz esneklikteki emek arzının bir ürünüdür. Eviçi üretim dışında çalışmayan evkadınları ve göçmen işçiler bu sonsuz esneklikteki emek arzının en temel kaynağıdır. Aynı şekilde ekonomik kriz veya hızlı yapısal ve teknolojik değişim dönemleri neticesinde sürekli olarak yeniden yaratılan işsizlik de yedek işgücü ordusunun varlığını garanti altına alır. Bu çerçevede işsizlik tam rekabetçi piyasa koşullarıyla çatışan bir sonuç veya sadece eksik rekabetten doğacak bir dengesizlik durumu değildir. Tersine işsizlik işyerindeki disiplini sağladığı için ekonomide rekabetçi denge durumunun olağan parçasıdır. Başka bir deyişle, katılık yarattığı iddia edilen sendikalar hiç olmasa ve emek piyasası her türlü kurumsal düzenlemeden arındırılsa dahi işçiler arasındaki rekabet emek piyasasının dengeye kavuşması için, yani işsizliğin ortadan kalkması için yeterli olmayacaktır. İşçi ve işveren arasındaki çıkar çatışması nedeniyle, emek piyasasının dengeye kavuşması (işsizliğin ortadan kalkması) ya ücretlerin artmasıyla ya da çalışma temposunda bir azalmayla sonuçlanacaktır. Bu anlamda gönüllü olmayan işsizlik Marx'ın "yedek işgücü ordusu" tanımında da ifadesini bulduğu üzere, kapitalizmin kaçınılmaz bir ürünüdür. Süreklilik arzeden ve gönüllü olmayan işsizlik, ücretleri bastıran, iş yoğunluğunu ve verimliliği ise artıran bir etki yaratır. Kurumsal ve tarihsel koşulların yanısıra, işsizlik emeğin pazarlık gücünü belirleyen önemli bir etkendir. Dolayısıyla kapitalizm koşullarında hükümetin tam istihdamı hedefleyen kamusal politikaları hayata geçirmesini beklemek de gerçekçi değildir (Kalecki, 1943; Boddy ve Crotty, 1975). Bu iddia kapitalist ekonominin işleyişiyle ilgili komplo teorilerine dayanan bir zihniyetin ürünü değildir; tersine kapitalist rekabetin tam istihdamı başarmaktaki sınırlılığına ve gönülsüzlüğüne işaret etmektedir (Marglin, 1984).

İşsizliğin işgücü maliyetleri üzerindeki etkisi yedek işgücü ordusu hipotezine dayalı Marksist iktisat modellerinin yanısıra, çalışma iktisadındaki etkinlik ücreti tezine dayalı ücret pazarlık modellerinde de ele alınmaktadır (Stiglitz, 1974; Saphiro ve Stiglitz, 1984; Katz, 1986). Marksist iktisadın emek süreci modelle-

riyle etkinlik ücreti modellerinin gönüllü olmayan işsizliğin arkasındaki nedenlerle ilgili olarak vardıkları ortak sonuç önemlidir. Her iki model de çalışma yoğunluğunu artırmak ve işgücü maliyetini minimize etmek için denge durumunda sistemin çalışanları disiplin altında tutmak için belli bir işsizlik oranına gereksinim duyduğuna işaret etmektedir. Bu ortak noktaya rağmen iki model arasında önemli bir farklılık da vardır. Etkinlik ücreti modellerinde firma içindeki çelişki, bireysel işçiyle işveren arasında tanımlanmaktadır ve temel hareket noktası işin, doğası gereği istenmeyen / fayda sağlamayan bir etkinlik olduğu fikridir. Dolayısıyla bu modelde işsizlik tehididi işçinin doğasından kaynaklanan kaytarma veya beleşçilik eğilimini disiplin altına alan bir araç olarak ortaya çıkmaktadır. Marksist iktisatta ise bundan tümüyle farklı olarak çalışma yoğunluğu ile ilgili çatışma, mülkiyet yapısının, üretim araçlarının sermaye tarafından denetiminin ve dolayısıyla emeğin yabancılaşmış doğasının bir sonucudur (Bowles, 1985). Bu çatışma Marksist iktisatta merkezî bir yeri olan iş (çalışma) ve işgücü (çalışma zamanı) arasındaki ayrımdan kaynaklanmaktadır.

Yedek işgücü ordusu ekonomideki dönemsel çevrimler boyunca ücretleri, diğer ücret dışı ödemeleri ve çalışma koşullarını düzenler (Schor, 1985). Marx'ın *Kapital*'inin birinci cildinde de görülebileceği gibi ekonomideki genişleme dönemlerinde yedek işgücü ordusunun erimesi reel ücretlerin artmasını beraberinde getirir ve genişleme döneminin sonuna doğru kâr oranının düşmesine yol açar (Marx, 1998). Bu durum ücretlerdeki artış birikimin yavaşlamasına ve işsizliğin artmasına yol açıncaya kadar devam eder. Sonuçta birikimin yavaşlaması nedeniyle yedek işgücü ordusunun tekrar genişlemesi ücretlerde bir düşüşü ve kâr oranının artmasını sağlar. Yedek işgücü ordusu işçilerin düşük ücretlere ve yüksek çalışma temposuna razı olmasına yol açar ve sendikaların gücünü azaltır.

Pek çok ampirik çalışmanın sonuçları da işsizlikle ücretler arasındaki ilişkinin yönü konusunda yedek işgücü ordusu hipotezinin sonuçlarıyla çakışmaktadır. Öte yandan bu çalışmaların pek çoğu emeğin fiyatının emek piyasasında arz veya talep fazlası olmasına bağlı olarak değiştiğini iddia eden bireyselci Walrasgil piyasa analizini aşan bir metodolojik çerçeve kaygısı taşımaz. Ücretlerin büyük oranda bireysel talep ve arz kararlarının sonucunda belirlendiği bireyselci iktisat modellerinin aksine Marksist yedek işgücü tezine göre, ücret pazarlık süreci sınıfsal güçleri içeren arz ve talep koşullarıyla belirlenmektedir.

Yedek işgücü ordusu tezini sınamak için reel ücretlerle işsizlik oranı arasında ters yönlü bir ilişki olup olmadığı incelenebilir. Fakat bu tür bir ampirik incelemeye geçmeden önce göz önünde bulundurulması gereken çeşitli noktalar vardır. Birincisi, yedek işgücü ordusu tezinde söz konusu edilen işsizlik kavramı resmî istatistiklerde bildirilen işsizlik oranından farklıdır. İş bulma ümidi olmadığı için iş aramayan, dolayısıyla da işgücünün parçası olarak görülmeyen ve işsiz de sayılmayan kesim, yedek işgücü ordusunun önemli bir kısmını

oluşturmaktadır (Green, 1991). Aynı şekilde mevsimlik işçiler, enformel sektördeki pek çok kendi hesabına çalışan kişi, tam zamanlı olarak çalışmayı tercih ettiği halde yarım zamanlı çalışanlar, başta tarım kesimi olmak üzere ekonominin genelinde de sayıları önemli düzeylere varan potansiyelinin altında bir verimlilikle çalışan eksik istihdamdaki kesim, yedek işgücü ordusunu büyütür. Esasen işsizliğin Marksist tanımı "gizli işsizlik"tir. Bu çalışmada ise veri kısıtları nedeniyle resmî işsizlik oranıyla yetinilecektir.

İkinci olarak, modern kapitalizmde yedek işgücü ordusunun etkisinin farklı emek kategorileri arasındaki vasıf farklılıkları ve firmalar özelinde ayrı bir iç emek piyasasının gelişmiş olması gibi nedenlerle azaldığı iddia edilmektedir (Green, 1991). Aynı şekilde işsizlik sigortasının varlığı da yedek işgücü ordusunun etkisini hafifletmektedir. İşsizliğin süresi de önemlidir. Uzun süreli işsizlerin pazarlık gücü iyice azalmış olduğu için ücretler üzerinde yaratacakları basınç da diğer işsizlere oranla daha sınırlı olacaktır. İşsizliğin kendi geçmiş değerlerine bağlı olduğunu iddia eden histeri işsizlik olgusu da bu gözleme dayanmaktadır (Layard ve Nickell, 1986).

Yedek işgücü ordusunun ücretler ve genel olarak emek piyasası üzerindeki etkisini incelerken dikkat edilmesi gereken en önemli sorun ise inceleme dönemi boyunca değişen tarihsel ve toplumsal koşullardır. Reel ücretlerle işsizlik oranı arasında ters bir ilişki olup olmadığını sınamak için birbirinden çok farklı sosyal-sınıfsal özelliklere sahip bir dizi farklı dönemdense kısa dönemler ele alınmalıdır. Sınıf mücadelesinin dinamiklerine bağlı olarak yedek işgücü ordusunun kısa dönemli düzenleyici etkisi işçilerin direnişiyle aşındırılabilir. Mandel (1978) ücretlerle işsizlik arasındaki standart Phillips eğrisi ilişkisini çok mekanik bir şekilde yorumlamanın yanlış olacağına işaret etmektedir. Güç dengelerine bağlı olarak ücretlerin yüksek işsizlik oranlarına rağmen yüksek düzeyini koruduğu dönemlerin yanı sıra, düşük işsizlik oranlarına rağmen ücretlerin düşük seviyelerde kaldığı zamanlar da olabilir.

Keynesyen ve neoklasik iktisatçılar arasında nominal ücretlerin üretim ve istihdamla beraber artma eğilimi gösterdiği konusunda genel bir fikir birliği olmakla beraber, reel ücretlerin davranışı konusunda teorik bir anlaşmazlık vardır.[7] Konuya Marksist iktisadın kavramlarıyla yaklaşan Gordon vd. (1982) ise reel ücretlerin üretim ve istihdamdaki degişimlere tepkisi konusundaki bitme-

7 Abraham ve Haltiwanger (1995) iş çevrimi boyunca reel ücretlerdeki değişimi inceleyen çalışmaların bir taramasını yapmakta ve hem Keynesyen hem de neoklasik iktisatta ücretlerin çevrimsel davranışıyla ilgili farklı görüşlere işaret etmektedir. Schor (1985) Keynes'in emeğin azalan marjinal verimliliğinin reel ücretlerle istihdam arasında ters bir ilişkiye yol açacağı şeklindeki standart ortodoks iddiayı öne sürdüğü 1930'lardan bu yana gelişen tartışmaları ele almaktadır. Keynes'in kısa dönem bölüşüm kuramına göre istihdamın azalması halinde, nominal ücretlerin düşmesi ve reel ücretlerin artması birbirinden bağımsız nedenlerle gerçekleşir. Nominal ücretlerin düşmesi, düşen istihdam karşısında çalışanların ücret kesintilerini kabul etmesinin ürünüyken, reel ücretlerin artması istihdam azaldığında marjinal verimliliğin artması sonucunda gerçekleşir. Keynes'in bu görüşlerine reel ücretler, üretim ve istihdamın aynı yönde hareket

yen tartışmayı kapitalist ekonominin dinamiklerine göre değişen ücret hareketlerine işaret ederek nihayetlendirmektedir. Reel ücretlerin işsizliğe veya istihdamdaki değişimlere vereceği tepki ekonominin uzun bir kriz veya uzun bir genişleme dalgasında olmasına göre değişecektir.[8] Uzun genişleme dönemlerinde reel ücretler istihdam ve üretimle aynı, işsizlikle ise ters yönde hareket ederken, uzun kriz dalgalarında ise bu ilişki tersine dönmektedir. Gelişmiş ülkeler için yapılmış pek çok ampirik çalışma sınıf mücadelesi koşullarının reel ücretlerin işsizlik karşısındaki çevrimsel davranışını etkilediğine isaret etmektedir (Boyer 1979; Gordon vd., 1982; Schor, 1985). Ücretlerdeki değişimin üretim, istihdam ve işsizlikteki değişimlerle ilişkisi konusunda determinist bir kurala varmaya çalışan Keynesyen veya neoklasik iktisat modellerinin aksine, ücretlerin belirlenmesi daha çok ampirik bir sorundur (Schor, 1985). Marx'ın yedek işgücü ordusuna atfettiği rol de her koşulda geçerli bir genelleme olmaktan çok, bu güç ilişkilerinin dinamiği çerçevesinde ele alınmalıdır.

4. Türkiye'de reel işgücü maliyetleri ve işsizlikteki değişimler

Bu bölümde Türkiye'de ithal ikameci dönemden ihracat yönelimli döneme geçiş sürecinde ve yapısal uyum programının farklı aşamalarında ücretlerin işsizliğe göre çevrimsel davranışı incelenecektir. Üretkenlikteki değişimlerin ücretler üzerindeki etkisini de kontrol etmek amacıyla inceleme reel işgücü maliyetlerinin[9] işsizliğe göre değişimi temelinde yapılmıştır. İncelemede özel formel imalat sanayiinin 26 alt-sektörüne ait ücret verileri kullanılmıştır.[10]

ettiğini gösteren bulgulara dayanarak çeşitli eleştiriler geliştirilmiştir. Hatta daha sonra Keynesyen varsayımlara dayanarak reel ücretlerin istihdam ve üretimle aynı yönde artacağı yönünde iddialar da geliştirilmiştir (Schor, 1985). Bu iddialara göre, eğer fıyatlar ücrelerdeki değişimlere ancak belli bir süre sonra ayak uydurabiliyorsa, reel ücretlerin en azından bir süre için istihdamla aynı yönde değişeceği öne sürülmektedir.

8 Uzun genişleme ve kriz dalgalarını tanımlamak için Gordon vd. (1982) öncelikle kendini yeniden üretebilen bir çevrim ve kendini yeniden üretemeyen çevrim tanımlarını yapmaktadır. Kendini yeniden üretebilen bir çevrimde ekonomideki daralma iş çevriminin kendi işleyişi içinde tekrar büyümeye dönüşebilmektedir. Kendini yeniden üretemeyen çevrimde ise sistem kendi içsel dinamikleriyle kendini toparlayamamaktadır. Kendini yeniden üretebilen çevrimlerde nihayetinde beklenen kâr oranı ve yatırım faaliyeti eski seviyesini korur. Fakat kendini yeniden üretmeyen çevrim kurumsal yapılarda temel değişimleri zorunlu hale getirir. Emek piyasası kurumlarında, uluslararası para sisteminde veya hammadde arzını düzenleyen yapılarda gerçekleşen köklü değişimler birikim sürecini tekrar düzenleyen ve kârlılık koşullarını yeniden sağlayan bu tür kurumsal değişimlerdendir. Uzun genişleme dalgaları kendini yeniden üretebilen çevrimlerden oluşurken, uzun kriz dalgaları uzayan bir duraklama dönemine yol açacak şekilde kendini yeniden üretmeyen çevrimlerden oluşur. Kriz, ancak Gordon vd. (1982)'nin "birikimin toplumsal yapısı" adını verdiği yeni bir kurumsal düzenleme sisteminin inşasıyla aşılabilir.

9 Reel işgücü maliyeti işçi başına reel ücretin (toptan eşya fıyatlarıyla reele çevrilmiştir) emek üretkenliğine (işçi başına çıktı) oranı olarak hesaplanmıştır.

10 DİE'nin 10 ve daha fazla işçi çalıştıran özel imalat sanayii şirketlerine ait Yıllık İmalat Sanayi Anketleri'ndeki ücret verileri formel özel sektördeki ücretlerin göstergesi olarak alınmıştır. Makale yazıldığında 26 sektörlük detayda yayınlanmış veriler sadece 1974-95 dönemi için mevcut bulunmaktadır. İşsizlik oranı ise bütün ülkeyi kapsamaktadır ve DİE İşgücü İstatistikleri'nden alınmıştır.

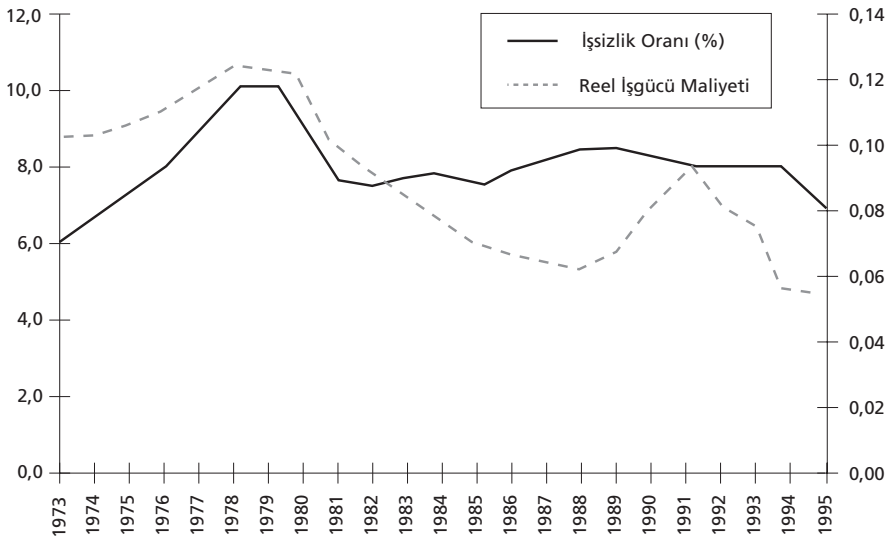
Yedek işgücü ordusunun beklenen işlevi göstermesi durumunda reel işgücü maliyetleri işsizlik artarken azalacaktır. Geleneksel anlamda emek piyasasının esnek olmasıyla -en azından ücretlerin esnekliği bağlamında- kastedilen de budur. Fakat bu ilişkinin yönünün ve derecesinin emeğin örgütsel durumuna ve güç dengelerine göre değişmesi beklenmektedir. Sınıf mücadelesi dinamikleri ve iktisat politikaları açısından farklı dönemleri ayrıştırmak amacıyla inceleme 1974-79, 1980-88 ve 1989-95 alt dönemleri için ayrı ayrı yapılacaktır.

Yedek işgücü ordusundaki değişimleri yansıtmak üzere ekonominin bütününü kapsayan işsizlik oranının kullanılması, bütün işçilerin birbirini tam olarak ikame edebileceği şeklindeki basit varsayıma dayanmaktadır. Veri kısıtı nedeniyle başvurulan bu varsayım, imalat sanayiindeki yaygın taşeronlaşma eğilimi gözönünde bulundurulduğunda kabul edilebilir görülmektedir. Bunun yanı sıra yedek işgücü ordusunun yarattığı esas basıncın sadece aktif olarak iş arayanları içeren resmî işsizlik oranı verileriyle tam olarak yansıtılamayacağı da bir diğer önemli sorundur.

Reel birim işgücü maliyetlerinin, işsizlikteki değişimlere verdiği tepki alt dönemler arasında oldukça değişkendir. Ekte reel işgücü maliyetlerindeki değişimle işsizlikteki değişim arasındaki ilişkinin ekonometrik yöntemlerle yapılan incelemesinin sonuçları gösterilmektedir.

1974-79 döneminde, işsizlik oranındaki değişimler reel işgücü maliyetleri üzerinde herhangi bir etkide bulunmamaktadır. Şekil 1'deki toplam özel imalat

Şekil 1
İşsizlik Oranı ve Özel İmalat Sanayiinde Reel İşgücü Maliyetleri (TEFE bazında)



sanayiindeki gelişmelerden de görülebileceği gibi bu dönemde çoğunlukla artan işsizlik oranlarına rağmen reel işgücü maliyetleri artmaya devam etmiştir.

Aşağıdaki Tablo 2'de özel imalat sanayiinin 26 alt sektörü için reel işgücü maliyetleriyle işsizlik oranı arasındaki ilişki temelinde gözlemlerin dağılımı gösterilmektedir. 1974-79 döneminde, gözlemlerin % 47.4'ünde reel işgücü maliyetleri işsizlik oranının artmasına rağmen yükselmiştir. Özellikle 1976-78 döneminde işsizlik oranının ciddi şekilde artarak bütün dönemin en yüksek seviyesine çıkmasına rağmen reel işgücü maliyetleri gözlemlerin yarıdan fazlasında artmıştır. Bu gelişmenin arkasındaki en önemli etken güçlü işçi sendikaları ve sendikaların artan işsizliğe rağmen ücret kesintilerine direnmelerini olanaklı kılan siyasi konjonktürdür. Genel kuralla ters yöndeki bu gözlemler işsizliğin ücret pazarlık sürecindeki rolünü belirlemede güç ilişkilerinin önemine işaret etmektedir. 1970'ler işçi direnişinin yedek işgücü ordusunun kısa dönemli düzenleyici rolünü aşındırdığı bir dönem olmuştur.

Tablo 2
Özel imalat sanayiinin 26 alt sektöründe gözlemlerin reel işgücü maliyetleriyle işsizlik oranı arasındaki ilişki temelinde dağılımı

İşsizlik oranındaki değişimin yönü*	Reel işgücü maliyetlerindeki % değişimin yönü*	Toplam gözlemlerin % dağılımı		
		1974-79	1980-88	1989-95
+	+	47.4	13.2	15.4
+	-	35.9	31.2	27.5
-	-	9.6	39.7	24.2
-	+	7.1	15.8	33.0
İşsizlikle reel işgücü maliyetlerinin ters yönde hareket ettiği gözlemlerin toplam içindeki % payı		43.0	47.0	60.5
Toplam gözlem sayısı		156	234	182

* +: artma; -: azalma

1980-88 döneminde de işsizlik oranındaki değişimler reel işgücü maliyetleri üzerinde anlamlı bir etkide bulunmamaktadır.[11] Ancak ithal ikameci sanayileşme döneminin aksine ihracat yönelimli büyümenin birinci aşamasında, çoğu kez reel işgücü maliyetleri işsizlik oranının azalmasına rağmen düşmeye devam etmiştir. 1980 sonrasında güç dengelerinin radikal bir şekilde işçi sınıfı-

11 Ek Tablo 2'deki tahmin sonuçlarında da görülebileceği gibi reel işgücü maliyetindeki % değişimin tahmin edildiği denklemde, işsizlik oranındaki değişimin katsayısı istatistiksel olarak anlamlı değildir. Fakat bu kez 1974-79 döneminden farklı olarak katsayı eksidir ve ek Tablo 1'de görüldüğü gibi işsizlikteki değişimle reel işgücü maliyetlerindeki % değişim arasındaki korelasyon katsayısı istatistikî olarak anlamlı ve eksidir.

nın aleyhine değişmiş olması reel ücretlerin işsizlik oranındaki değişimlerden bağımsız olarak azalmaya devam etmesine yol açmıştır. Tablo 2'de de görülebileceği gibi, işsizlik oranının arttığı durumlarda reel işgücü maliyetleri çoğunlukla azalmıştır. Toplam gözlemlerin sadece %13.2'sinde reel işgücü maliyetleri işsizlik oranının artmış olmasına rağmen yükselmiştir ve bu durumlarda da yükselme sınırlı bir düzeyde olmuştur. Esasen bu dönemde toplam gözlemlerin % 47.0'sinde işsizlik oranıyla reel işgücü maliyeti arasında ters yönlü bir ilişki söz konusudur.

Nihayet, 1989-95 döneminde işsizlik oranıyla reel işgücü maliyetlerindeki değişim arasında istatistikî olarak anlamlı ve ters yönlü bir ilişki gözlenmektedir.[12] Tablo 2'de görüldüğü gibi, bu dönemde gözlemlerin % 60.5'inde reel işgücü maliyetleriyle işsizlik arasında ters yönlü bir ilişki gözlenmektedir.

Sermaye hareketlerinin serbestleşmesinden sonra başlayan yapısal uyum sürecinin ikinci dönemi 1994 kriziyle iki ayrı alt döneme bölünmektedir. 1989-1993 döneminde genişlemeci makroiktisat politikalarının sonucunda işsizlik oranı nispeten azalmıştır. Bu genel eğilimin tek istisnası işsizlik oranında 1992 yılında yaşanan hafif artıştır ve reel işgücü maliyetleri bu artışa özel imalat sanayiinin 26 alt sektörünün 23'ünde düşerek yanıt vermiştir. Dolayısıyla 1990'ların başlarındaki reel ücret kazanımlarını kısmen işsizlik oranındaki azalmayla açıklamak mümkündür. Sermaye hareketlerinin serbestleşmesinin ardından gerçekleşen iyimser iktisadi ortamın sendikal faaliyetlerin yükselişiyle aynı ana denk gelmesi, işçi sınıfının düşen işsizlik oranlarının yarattığı imkanları ücretlerine yansıtabilmesini olanaklı kılmıştır.

1994 krizi ise güç dengelerini tekrar işçi sınıfının aleyhine değiştirmiştir. Bu dramatik değişim, sendikal kazanımların emeğin siyasi örgütlülüğü ile desteklenmediği sürece aynı hızla geri alınabilir olduğunu ispatlamıştır. 1994 krizi sırasında yaşananlar da reel işgücü maliyetleriyle işsizlik oranı arasında ters yönlü bir ilişkinin gözlendiği kalıba uymaktadır. Ne var ki bu kez işsizlik oranı sadece 0.4 puan artarken, reel işgücü maliyetleri trajik bir şekilde (özel imalat sanayiinde % 27.2 oranında) düşmüştür. Reel işgücü maliyetlerinin aşağı doğru esnekliği öylesine çarpıcı bir düzeyde gerçekleşmiştir ki, işsizlik oranı bu denli büyük bir kriz döneminde olabileceğinden çok daha az artmıştır. Nihayet, reel işgücü maliyetleri 1995 yılında işsizlik oranının tekrar düşmesine rağmen azalmaya devam etmiştir. Dolayısıyla 1994 krizi sırasında sermayeden yana esmeye başlayan rüzgâr etkisini 1995'te de sürdürmüştür. Bir kez daha işsizlikle ücretler arasındaki ilişkinin deterministik bir iktisat kanunu olmaktan çok sınıf mücadelesinin dinamikleriyle şekillendiği görülmektedir.

12 Hem Ek Tablo 1'deki korelasyon katsayısı hem de Ek Tablo 2'deki tahmin sonuçları bu yöndedir. Tahmin sonuçlarına göre işsizlik oranının 1 puan artması reel işgücü maliyetinin %9.5 oranında azalmasına yol açmaktadır.

Kuşkusuz işsizliğin azaldığı dönemlerde bile ücret taleplerinin geçmiş kayıpları karşılamayacak kadar sınırlı düzeylerde kalmasını veya yeni aşınmalara göz yumulmasını açıklamakta emek piyasasındaki kurumsal ve yasal düzenlemeler büyük önem taşımaktadır. İşveren örgütlerinin iddialarının aksine Türkiye'nin son derece esnek olan emek piyasasında iş güvencesi sorunu, işçi sınıfı karşısında tehdit oluşturmaya devam etmektedir. Bu gözlemleri sendikal düzeyde yapılmış bir araştırmanın sonuçları da desteklemektedir. DİSK'e bağlı Birleşik Metal-İş Sendikasının üyeleriyle yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre, işçilerin ezici çoğunluğu için iş güvencesi ücret artışlarına göre daha önceliklidir (Özuğurlu ve Erten, 1999). "Eğer iş güvencesi ile daha yüksek ücret arasında bir seçim yapmanız gerekseydi hangisini seçerdiniz?" sorusuna 1999 yılı itibariyle aylık geliri 340 ABD Doları olan 783 işçinin % 91.1'i "iş güvencesi" yanıtını vermiştir. Aylık gelirin 102-227 Dolara düştüğü grupta bu oran sadece % 81'e yükselmektedir. Bu cevaplar işçi sınıfının en örgütlü kesimlerinin bile iş güvencesi karşılığında düşük ücretlere rıza göstermesinin arkasında yatan işsizlik endişesinin boyutlarına işaret etmektedir. 1980 sonrası dönemde işçi sınıfının örgütsel gücündeki aşınma işçilerle işverenler arasındaki bu sessiz mutabakatın en temel belirleyicisidir.

6. Sonuç

Bu çalışmanın en temel sonucu Türkiye'de emek piyasasında, özellikle de ücretlerde istihdamda daha güçlü bir artışı engelleyecek bir katılık olmadığıdır. Tersine, reel ücretlerin esnekliği Türkiye ekonomisinin dünya kapitalizmine entegre olması sürecinde temel bir rol oynamıştır. Reel ücretlerin inanılmaz derecede esnek olması sayesinde uluslararası rekabet koşullarının çetinleştiği bir dönemde sermaye, kâr marjını yükseltebilmiş ve uyumun bütün yükünü işçi sınıfı üstlenmiştir. Emek piyasasının kurumsal yapısı da bu bulgulara eklendiğinde, yüksek işsizlik oranlarını emek piyasası katılığı veya "çarpıklıkları" ile açıklamaya gayret etmek sonuç alınamaz bir çabadır.

1980'lerden sonra ücret pazarlık sürecindeki dönüşüm emek piyasası koşullarının daha yüksek bir reel ücret esnekliğine ulaşılması yönünde değiştiğini göstermektedir. Ücretlerin sistematik şekilde bastırıldığı yapısal uyumun birinci aşaması olan 1980-88 döneminde ücret katılığından söz etmek dahi olanaklı değildir. Bu dönemde güç dengelerindeki emek aleyhine yaşanan radikal değişim, işgücü maliyetlerinin işsizlikteki değişimlerden bağımsız bir şekilde düşmesine yol açmıştır. 1989-1991 döneminin yüksek ücret artışlarının da 1980'ler boyunca üretkenlik artışlarına rağmen gerçekleşen reel ücret aşınmasını kısmen telafi ettiği göz önünde bulundurulursa bu dönemdeki gelişmeler de bir katılık göstergesi olarak ele alınamaz. Bunun da ötesinde, bu dönemdeki reel ücret artışlarının bir kısmı, işsizlik oranındaki azalmayla açıklanabilir.

Ekonominin 1994 krizine uyumu ise emek piyasasındaki esnekliğin mükemmel bir örneği olmuştur. İşsizliğin yüksek boyutları ve hem iş güvencesinin hem de işsizlik sigortasının olmayışı işçileri işlerini korumak için reel ücretlerindeki aşınmaya boyun eğmeye itmekte ve esnek bir emek piyasasını garanti altına almaktadır. 1980 sonrası dönemin 1970'lere göre farklılığı ise yedek işgücü ordusunun düzenleyici işlevinin büyük oranda sınıf mücadelesinin dinamiklerine göre şekillendiğini ortaya koymaktadır.

Esasen, işsizliği bir emek piyasası katılığı problemi olarak göstermeye çalışanların iddiaları işsizliğin temel kaynağı olarak işçilerin yeterince yoksul olmamasını görmekle aynı anlama gelmektedir. Reel ücretlerin formel sektörde bile trajik oranlarda düştüğü ve sermayenin yüksek kâr oranlarını ve tekelci gücünü yıllarca uygulanan yapısal uyum politikalarının ardından hâlâ koruduğu bir ülkede yoksulluk, işsizlik ve enformel sektörün varlığını açıklamak için emek piyasası katılığı iddiasından daha ikna edici görüşlere ihtiyaç vardır. Cevabın ücret katılığından tümüyle farklı bir yerde olduğu açıktır.

Yapısal uyum politikaları asgari ücreti ve diğer kurumsal düzenlemeleri düşük istihdam artışının, enformelleşmenin ve ayrımcılığın kaynağı olarak göstermektedir. Oysa kâr oranının ve rekabetin düzenleyici rolüne güvenerek daha çok iş ve eşitlik yaratılmadığı görülmektedir. Ücretlerin aşağıya doğru esnek bir davranış göstermesi emek piyasasında arz fazlasını, başka bir deyişle işsizliği ortadan kaldırmaya yetmemektedir. Tersine ücretlerin düşmesi sadece çalışan kitlelerin yaşam standardını düşürmeye yaramakta ve belki sadece uzun bir süre sonra istihdamda kısmi bir artış gerçekleşmesine yardımcı olmaktadır (Weeks, 1991). Hatta bu bile şüphelidir, zira ücretlerdeki azalmanın iç talep üzerinde yarattığı daraltıcı etkinin de olumsuz sonuçları olmaktadır. Aslında düşen ücretler yeni iş yaratmaktan çok, zaten işi olanların işlerini korumasını sağlamakta ve sadece işsizliğin daha da artmasına engel olmaktadır.

Yüksek ve kalıcı işsizlik oranları kâr güdüsüyle yönetilen bir ekonominin tam bir insan kaynağı israfı olduğunu göstermektedir. Pek çok gelişmekte olan ülkede yüksek kâr oranlarının düşük yatırımlarla bir arada gözlenmesi, yeni kaynak yaratılması ve etkin bir dağılımın sağlanması için kâr oranının harekete geçirici gücüne güvenilemeyeceğini göstermektedir. İnsan kaynağının tüm potansiyelini harekete geçirmek için piyasa güçlerine ve kâr mantığına dayalı bir ekonomidense, eşitlikçi bir uyum perspektifine ihtiyaç vardır. Bu çerçevede emek piyasası esnekliğinin yeni tanımı da, iş güvencesini ve işçi haklarını katılık olarak değil, gelişmenin vazgeçilmez bir unsuru olarak görmelidir.

EK

Reel işgücü maliyetindeki % değişim (Dw) ile işsizlik oranındaki değişim (DU) arasındaki ilişki özel imalat sanayiinin 26 alt sektörüne ait panel veri seti temelinde tahmin edilmektedir:[13]

$Dw_{it} = a_i + b*DU_t + e_{it}$ (1)

Denklem (1)'de i=1,.., 26 3-dijit sınıflama temelinde alt sektörleri ifade etmektedir. a_i sektöre özgü sabit terimdir ve bu ilişkideki sektörel farklılıkları yakalamaktadır. e_{it} ise hata terimidir.

Yedek işgücü ordusu mekanizmasının geçerli olduğu koşullarda b katsayısının işareti eksi olacaktır. Fakat emeğin örgütsel gücündeki değişimlere bağlı olarak bu katsayının dönemler arasında değişmesi beklenmektedir.

Reel işgücü maliyetindeki % değişim (Dw) ile işsizlik oranındaki değişim (DU) arasındaki korelasyon katsayısı Ek Tablo 1'de, tahmin sonuçları da Ek Tablo 2'de gösterilmektedir.

Bütün dönemlerde sektörlere özgü etkiler anlamlı bulunmuş, fakat bu farklılık sabit bir terim olmaktan çok rassal bir terim olarak açığa çıkmıştır. Tahmin edilen denklemlerin açıklayıcı gücünün son derece düşük olması rassal grup etkileriyle yapılan tahminlerin ortak bir özelliğidir. Ama öte yandan bu sonuçlar reel işgücü maliyetlerindeki değişimi açıklamakta işsizlik oranının ötesinde güç dengelerini yansıtan başka açıklayıcı değişkenlerin önemine işaret etmektedir.

Ek Tablo 1
Özel İmalat Sanayiinin 26 Sektöründe Dw ve DU arasındaki Korelasyon Matrisi

1974-79	1980-88	1989-95
0.10	-0.15*	-0.23*
n=156	n=234	n=182

* %95 düzeyinde anlamlı bir korelasyon olduğunu göstermektedir.

Ek Tablo 2
Özel İmalat Sanayiinin 26 Sektöründe Tahmin Edilmiş Reel İşgücü Maliyeti Denklemi*
Bağımlı değişken: Reel İşgücü Maliyetindeki % degişim (Dw)

	1974-79	1980-88	1989-95
Sabit	0.037 (1.35)	-0.071 (-6.00)*	-0009 (-0.43)
DU	0.032 (1.13)	-0.004 (-0.23)	-0.095 (-3.04)*
Gözlem sayısı	156 (26*6)	234 (26*9)	182 (26*7)
Sektörel etkiler	rassal	rassal	rassal
R^2	0.009	0.0002	0.05
F (olasılık değeri)	0.227	0.814	0.002

1.Tahmin yöntemi panel veri için tek yönlü rassal etki modelidir.
t-oranları parantez içindedir, * ve ** sırasıyla %5 ve %10 anlamlılık derecelerine işaret etmektedir.

13 İşsizlik oranında birim kök olduğu için işsizlik oranı değişkeni fark olarak kullanılmaktadır. Reel işgücü maliyeti serisinde birim kök olmamakla beraber, bu değişken de tutarlı bir iktisadi ilişki elde edebilmek açısından % değişim olarak kullanılacaktır.

KAYNAKÇA

Abraham, K.G. ve Haltiwanger, J.C. (1995) "Real wages and the business cycle", *Journal of Economic Literature*, 33(3), 1215-1264.

Boddy, R. ve Crotty, J. (1975) "Class conflict and macro-policy: The radical political business cycle", *Review of Political Economics*, Spring 1975, 1-19.

Boratav, K., Türel, O. ve Yeldan, E. (1994) "Distributional dynamics in Turkey under structural adjustment of the 1980s", *New Perspectives on Turkey*, 11, 43-69.

Boratav, K., Türel, O. ve Yentürk, N., 1996. "Adjustment, distribution and accumulation", UNCTAD Research Paper, Cenevre.

Bowles, S. (1985) "The production process in a competitive economy: Walrasian, neo-Hobbesian, and Marxian models", *American Economic Review*, 75(1), 16-36.

Boyer, R. (1979) "Wage formation in historical perspective: The French experience", *Cambridge Journal of Economics*, 3, 99-118.

Cox-Edwards, A. ve Edwards, S. (1994) "Labor market distortions and structural adjustment in developing countries", S. Horton, R. Kanbur ve D. Mazumdar (der.) *Labor Markets in an Era of Adjustment* içinde, vol. 1, ss. 105-146, World Bank, Washington, D.C.

Dünya Bankası (1995) "Workers in an integrating world", *World Development Report*, Washington, DC.

Edwards, S. (1988) "Terms of trade, tariffs and labor market adjustment in developing countries", *World Bank Economic Review*, 2 (2), 165-185.

Ersel, H. (1996) "The timing of capital account liberalization: The Turkish experience", *New Perspectives on Turkey*, 15, 45-64.

Gordon, D. M., Weisskopf, T. E., ve Bowles, S. (1982) "Long swings and the nonreproductive cycle", *American Economic Review*, 73(2), 151-157.

Green, F. (1991) "The 'reserve army hypothesis': A survey of empirical applications", P. Dunne (der.) *Quantitative Marxism* içinde, ss.123-140, Basil Blackwell, Cambridge.

Gürsel, S. ve Ulusoy, V. (1999) *Türkiye'de İşsizlik ve İstihdam*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.

Kalecki, M. (1971 [1943]) "Political aspects of full employment", *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy* içinde, ss. 138-145, Cambridge Press, Cambridge.

Katz, L.F. (1986) "Efficiency wage theories: A partial evaluation", S. Fisher (der.) *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual* içinde, ss. 235-276, MIT Press, Cambridge.

Köse, A. H. ve Yeldan, E. (1998) "Dışa açılma sürecinde Türkiye ekonomisinin dinamikleri: 1980-1997", *Toplum ve Bilim*, 77, 45-67.

Krueger, A. (1981) "The framework of country studies", A. Krueger, H. B. Lary, T. Monson ve N. Akrasanee (der.) *Trade and Employment in Developing Countries: Individual Studies* içinde, ss. 1-28, The University of Chicago Press, Chicago.

Kuban, A. (1997) "Yeni istihdam türleri açısından işçi kavramı", *Çalışma ve Sosyal Güvenlik Kanununda İşçi ve İşveren Kavramları* içinde, ss.47-67, Galatasaray Üniversitesi ve İstanbul Barosu, İstanbul.

Layard, R. ve Nickell, S. (1986) "Unemployment in Britain", *Economica*, 53(210), 121-169.

Mandel, E. (1978) *Late Capitalism*, Verso, Londra.

Marglin, S. (1984) *Growth, Distribution and Prices*, Harvard University Press, Cambridge.

Marx, K. (1998) *Capital*, Vol. 1, The Electronic Book Company, Londra.

Metin Özcan, K., Voyvoda, E. ve Yeldan, E. (2000) "Dynamics of macroeconomic adjustment in a globalized developing economy: Growth, accumulation and distribution in Turkey 1969-98", 19th Annual Meeting of the Middle East Economic Association, Boston, 7-9 January 2000.

OECD (1996) OECD Economic Surveys: Turkey 1996, Paris.

Onaran, Ö. (1999) The Effect of Structural Adjustment Policies on Labor Market and Income Distribution in Turkey, basılmamış doktora tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi.

Onaran, O. ve Yentürk, N. (2000) "The Trade-off between exchange rate, productivity and wages in developing countries: The case of Turkey", 19th Annual Meeting of the Middle East Economic Association, Boston, 7-9 January 2000.

Özuğurlu, M. ve Erten, A. N. (1999) Üye Kimlik Araştırması, *Birleşik Metal-İş Araştırma Serisi 1*, İstanbul.

Özveri, M. (1995) "İş kanunu ve esneklik", *Petrol-İş 1995 ve 1996 Yıllığı, ss*. 803-820, Petrol-İş, İstanbul.

Saphiro, S. ve Stiglitz, J.E. (1984) "Equilibrium unemployment as a worker discipline device", *American Economic Review*, 74, 433-444.

Schor, J. (1985) "Changes in the cyclical pattern of real wages: evidence from nine countries, 1955-80", *The Economic Journal*, 95 (June), 452-468.

Stiglitz, J.E. (1974) "Alternative theories of wage determination and unemployment in the less-developed countries: The labor turnover model", *Quarterly Journal of Economics*, 88, 194-227.

Şenses, F. (1996) "Structural adjustment policies and employment in Turkey", *New Perspectives on Turkey*, 15, 65-93.

Şenses, F. (1997) "Esneklik Türkiye için geçerli bir kavram mı?", *Middle East Technical University Economics Research Center Working Paper*, 1997-4, Ankara.

TİSK (1994) Çalışma hayatında esneklik, *TİSK İnceleme Yayınları,* 10, Ankara.

TİSK (1995) Türkiye'nin rekabet gücü: Avrupa ülkeleri, Japonya ve ABD ile bir karşılaştırma, *TİSK İnceleme Yayınları*, 15, Ankara.

MESS (1995) Çalışma hayatında esneklik, *Metal Sanayicileri Sendikası Yayınları*, 222, İstanbul.

Voyvoda, E. ve Yeldan, E. (2000) "Dynamics of macroeconomic adjustment in a globalized developing economy: Growth, accumulation and distribution in Turkey" 1969-98, Bilkent University Discussion Papers, 99-4.

Weeks, J. (1991) "The myth of labor market clearing", G. Standing ve V. Tokman (der.) *Towards Social Adjustment* içinde, ss. 53-80, International Labor Office, Cenevre.

Yavan, Z. (1997) Türkiye'de İşsizlik: Yapısal olan ve Yapısal Olmayan Özellikleri, *TÜSİAD Tartışma Tebliğleri Dizisi,* 1, İstanbul.

Yeldan, E. (1995) "Surplus creation and extraction mechanism under structural adjustment in Turkey, 1980-1992", *Review of Radical Political Economics*, 27(2), 38-72.

Yentürk, N. (1995) "Short term inflows and their impact on macroeconomic order: A comparison between Turkey and Mexico", *Boğaziçi Journal*, 9 (2), 67-84.

Yentürk, N. (1997) *Türkiye İmalat Sanayiinde Ücretler, İstihdam ve Birikim*, Friedrich Ebert Stiftung Araştırma Sonuçları, İstanbul.

Yentürk, N. ve Onaran, O. (1999) Do Low Wages Stimulate Investments? An Analysis of the Relationship between Wages and Investments in Turkish Manufacturing Industry, İTÜ İşletme Fakültesi Tartışma Yazıları, 1999, 99/11.

Türkiye'de 1980 sonrası emek-sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesinde grevlerin yeri

*Yüksel Akkaya**

Çalışma koşulları ve ilişkileri, toplumsal sistemin bir parçası olduğundan bu sistemi oluşturan ekonomik ve siyasal faktörlerden hem etkilenip hem de etkilemekte, toplumsal yaşamın önemli alanlarından birini oluşturmakta, bir toplumla ilgili siyasal, toplumsal ve ekonomik çözümlemelerde önde gelen temel bir belirleyici olarak ele alınmaktadır. Çünkü, bu ilişkiler, demokrasinin düzeyini, çalışanların toplumdaki konumunu ve yaşam koşullarını belirlemek açısından büyük önem taşımaktadır. Çalışma ilişkileri sisteminin aktörlerinden biri olan sendikaların, işverenlerle olan ilişkilerinde taleplerini kabul ettirmek, emek-sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesinde emeğin payını artırmak için baş vurdukları zorunlu ve gerekli baskı araçlarından biri olan grev, aynı zamanda bir çalışma ilişkileri sistemindeki en önemli rahatsızlık göstergesini de oluşturmaktadır. Grevlerin bu önemi, "diğer etkinliklere göre daha örgütlü olmaları, çalışma yaşamında tatminsizlik kaynağı olarak nitelenen durumların değiştirilmesine yönelik bilinçli bir stratejinin parçaları olmaları ve rahatsızlık göstergeleri içerisinde büyük paya sahip olmalarından kaynaklanmaktadır" (Makal, 1990: 243).

Ekonominin canlanma, genişleme ve kriz dönemlerine bağlı olarak emek ile sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesi de farklı özellikler taşımaktadır. Sermaye için ücret, bir maliyet unsuru olduğu kadar bir talep unsurudur da. Sermayenin ücrete maliyet ya da talep unsuru olarak yaklaşımı bölüşüm mücadelesinin sertlik derecesini de belirlemektedir. Örneğin, ücretin daha çok bir talep unsuru olarak görüldüğü sanayileşmiş ülkelerde 1946-1973 döneminde, Türkiye'de 1962-1977 döneminde grev sayısı ve eğilimi daha düşükken, ücretin bir maliyet unsuru olarak görüldüğü 1970'li yılların ikinci yarısından son-

(*) Mersin Üniversitesi, İktisat Bölümü.

raki dönemde grev sayısı ve eğilimi daha yüksektir (Akkaya ve Çetik, 1999: 55-59). Grev eğiliminin düşük olduğu, ücret artışlarının verimliliği aşmadığı, kârları sıkıştırmadığı bu dönemlerde makro ekonomik göstergeler açısından da olumlu gelişmeler yaşanmıştır.

1980 yılına gelindiğinde ithal ikameci, iç pazara yönelik iktisat politikası tıkanmış, 1970'li yılların sonunda ücret paylarındaki artış, iç pazarın genişlemesi uğruna göz yumulacak bir düzeyi aşarak kârları aşındırmaya başlamış, ithal ikameci birikim sürecinin de sonuna gelinerek ekonomik kriz ile karşı karşıya kalınmıştı. Hızlı fiyat artışları, üretim darboğazları ve dış ödeme güçlüğü biçiminde ortaya çıkan bunalım, siyasal ve toplumsal bir bunalıma dönüşerek, yapısal bir dönüşümü gündeme getirmişti. "24 Ocak İstikrar Önlemleri" ile bu bunalımı aşıp, dışa açılarak, uzun dönemde dünya ekonomisi ile bütünleşme hedeflenmişti. Bu dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak için maliyetlerin düşürülmesini gerektiriyordu. Maliyetleri düşürmek için ilk akla gelen ise ücretlerdi. İşçi sınıfının direncini kırmak için çalışma yasalarının yeniden düzenlenmesi gerekiyordu. 1970'li yılların sonunda kriz ile karşı karşıya kalan Türkiye ekonomisi, yeni iktisat politikaları izlemeye başlarken, bu politikaların gereği emek ile sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesi de yeni boyutlar kazanmaya başlamıştır. Bu yazıda bu bölüşüm mücadelesi grevler, ücretler ve diğer makro ekonomik göstergeler göz önünde tutularak değerlendirilmeye çalışılacaktır.

Ücretli emek, örgütlenme düzeyi ve mevzuat: Bölüşüm mücadelesinde olanak ya da olanaksızlıklar

Emek ile sermaye arasındaki bölüşüm ilişkileri ve mücadelesi açısından istihdamın niceliği ve özellikleri büyük önem taşımaktadır. Ülke nüfusunun içinde işgücünü oluşturan kesimde ücretlilerin payının yükseklik derecesi, bu ücretli emeğin örgütlülük düzeyi ve biçimi, bölüşüm mücadelesinin boyutlarını belirlemektedir. Bu nedenle kısaca da olsa Türkiye'de 1980 sonrasında ücretli emeğin nicel durumu ile örgütlülük düzeyini ortaya koymak gerekmektedir.

Tablodaki verilerden de görüldüğü gibi ücretli emek sürekli bir artış içindedir ve bu ücretli emek içinde sendikalaşabilir işçi sayısı ve oranı da sürekli artmaktadır. Bu artış nedeni ile 1984 yılında SSK'lı işçilerin ücretli emek içindeki payı % 35.8 iken 1999 yılında bu pay % 50.7'ye ulaşmıştır. 1980 sonrasında ücretli emek içinde sendikalara üye olabilecek işçilerin payı artarken sendikalı işçi sayısı sabit kalıp oransal olarak da düşmektedir. Örneğin, 1984 yılında % 58.5 olan sendikalılaşma oranı, 1999'da % 18'e düşmüştür. Sendikalılaşma hakkına sahip işçilerin sayısının yanı sıra sendikalı işçi sayısının da düşük olması emek ile sermaye arsındaki bölüşüm mücadelesinde işçi sınıfı adına önemli bir sınırlılığa işaret etmektedir. Bu sınırlılığa rağmen, büyük ve temel

Tablo 1
1984-1999 döneminde ücretli emek ve sendikalaşma düzeyi

Yıl	Toplam Ücretli Sayısı (I)	SSK'lı İşçi Sayısı (I)	ÇSGB'ye Göre Sendikalı İşçi Sayısı (III)	Gerçek Sendikalı İşçi Sayısı (IV)*	TİS'den Yararlanan İşçi Sayısı (V)	V/II %	IV/II
1984	6.801.695	2.439.016	1.247.744	1.428.668	340.095	13.9	58.5
1985	6.978.000	2.607.865	1.594.577	1.519.584	910.810	34.6	58.2
1986	7.138.494	2.815.230	1.937.120	1.582.101	707.230	25.1	56.2
1987	7.302.679	2.878.925	1.977.066	1.600.779	923.093	32.0	55.6
1988	7.470.641	3.140.071	2.120.667	1.589.867	629.303	20.0	50.6
1989	7.642.466	3.271.013	2.277.898	1.579.397	829.341	25.3	48.2
1990	8.991.000	3.446.502	1.921.441	1.563.880	483.852	14.0	45.3
1991	9.242.748	3.598.315	2.076.679	1.533.867	1.089.549	30.2	42.6
1992	9.501.545	3.796.702	2.190.792	1.472.886	450.906	11.8	38.7
1993	9.767.588	3.976.202	2.341.979	1.405.970	1.068.289	26.8	35.3
1994	10.041.081	4.202.616	2.609.969	1.344.764	227.880	5.4	31.9
1995	10.322.231	4.410.744	2.660.624	1.304.189	765.928	17.3	29.5
1996	10.611.253	4.624.330	2.695.627	1.259.234	515.840	11.1	27.2
1997	10.908.368	5.066.745	2.713.839	1.205.865	841.518	1.6	23.7
1998	11.213.803	5.558.582	2.856.330	1.132.847	219.434	3.9	20.3
1999	11.527.789	5.850.000	2.987.975	1.056.292	828.458	14.1	18.0

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*; Petrol-İş, *'97-'99 Yıllığı*, İstanbul, 2000.

* ÇSGB'nin sendikalılara ilişkin verileri beyan üzerine oluşturulduğundan sağlıklı ve güvenilir olmaktan uzaktır. Uzmanlar tarafından toplu iş sözleşmesinden yararlanan işçiler üzerinden hareket edilerek hesaplanan sendikalı işçi sayısı daha gerçekçi olmaktadır. Ancak bu hesaplamalar da işkolu ve işyeri barajını aşamadığı için toplu iş sözleşmesinden yararlanamayan 100.000 civarındaki sendikalı işçiyi kapsamadığı için eksiktir. Bu nedenle Petrol-İş uzmanlarının buldukları sayıya 100.000 daha eklenmiştir.

işyerlerinde örgütlenme düzeyinin yüksekliği, öncülük, lokomotif işlevi üstlendiği sürece önemli olanaklar da sunabilmektedir.

"İhracata dönük iktisat politikalarının" izlendiği 1980 sonrası dönemde işçi sınıfının örgütlülük düzeyinde, özellikle 1990'lı yıllarda bir gerileyiş yaşanmıştır; bununla, grevlerin boyutunu belirleyen toplu pazarlığa ilişkin mevzuatın ve düzenlemelerin olumsuz yanı birlikte değerlendirildiğinde, emek ile sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesinde işçi sınıfının olanakları ya da olanaksızlıkları, bu mücadelenin ve sonuçlarının ekonomiye etkisi daha iyi anlaşılmış olacaktır. Üretim sürecinin başlıca iki öğesi olan emek ile sermaye arasındaki ilişkilerde, sömürü oranının azaltılması/artırılması, taraflar arsındaki toplu pazarlık gücüne bağlı olduğundan, sendikaların işçiler adına işverenlerle imzaladıkları toplu iş sözleşmeleri önem kazanmaktadır. Bu nedenle toplu pazarlık kapsamındaki işçi sayısı, toplu pazarlıkların düzeyi, bölüşüm ilişkilerinde belirleyici bir ağırlığa sahip olmaktadır. Örneğin, 1984-1985 döneminde toplu iş sözleşmesinden yararlanan ve grev hakkı bulunan işçilerin SSK'lı işçilere oranının % 48.5'ten 1998-1999 döneminde % 18'e düşmüş olması işçi sınıfının bu açıdan önemli bir sınırlılıkla karşı karşıya kaldığını göstermektedir.

Türkiye'de 2822 sayılı Toplu İş Sözleşmesi, Grev ve Lokavt Kanunu'na (TİSGLK) göre, bir sendikanın toplu iş sözleşmesi hakkına sahip olması için önce örgütlü olduğu iş kolundaki işçilerin % 10'unu, sonra da işyerindeki işçilerin yarıdan bir fazlasını örgütlemesi gerekmektedir. Örgütlenmede işkolu ilkesini belirleyen yasa, toplu pazarlıkta işyeri düzeyini belirlemiş, getirdiği ikili baraj ile toplu pazarlıktan yararlanma olanaklarını iyice kısıtlamıştır. İşkolunda yüzde 10 barajını aşmış, ama işyerinde işyeri barajını aşamamış; işyerinde işyeri barajını aşmış ama işkolu barajını aşamamış sendikalarda örgütlü olan onbinlerce işçi toplu pazarlık hakkından ve bu hakkın kaybı nedeniyle emek sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesinde zorunlu ve gerekli bir araç olan grev hakkından yoksun kalmaktadır. 1999 yılı itibariyle 1 milyon civarındaki sendikalı işçiden 60.000'inin sadece işkolu barajını aşamamak nedeniyle bu haklardan yoksun kalması bu açıdan önemli bir gösterge olarak değerlendirilebilir. Buna bir de işkolu barajını aşmış olup da işyeri barajını aşamadığı için bu haklardan yararlanamayan on binlerce sendikalı işçi eklendiğinde durumun boyutu daha iyi anlaşılmış olur.

Ücretli emek içindeki ve toplu pazarlık kapsamındaki payının düşüklüğünün yanı sıra grev ile ilgili mevzuatın da önemli kısıtlamalar içermesi, emek ile sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesinde işçi sınıfının gücünü zayıflatmaktadır. 1980 sonrası dönemde hak grevinin yasaklanmasının yanı sıra grev yasağı kapsamının da genişletilmesi işçi sınıfı aleyhine yapılmış önemli düzenlemeler olarak göze çarpmaktadır.

Tablo 2
1984-1999 döneminde toplu iş sözleşmeleri

Yıl	TİS Sayısı	Kapsadığı İşyeri Sayısı	Kapsadığı İşçi Sayısı (I)	Toplam İşçi Sayısı (II)	I/II %
1984	1.185	4.258	340.095	2.439.016	13.9
1985	2.721	12.702	910.810	2.607.865	34.6
1986	2.667	11.769	707.230	2.815.230	25.1
1987	2.343	7.623	923.093	2.878.925	32.0
1988	2.454	10.576	629.303	3.140.071	20.0
1989	2.725	10.329	829.341	3.271.013	25.3
1990	1.954	11.399	483.852	3.446.502	14.0
1991	5.030	13.169	1.089.549	3.598.315	30.2
1992	1.783	9.537	450.906	3.796.702	11.8
1993	3.809	16.699	1.068.289	3.976.202	26.8
1994	1.513	6.770	227.880	4.202.616	5.4
1995	2.357	11.274	765.928	4.410.744	17.3
1996	1.871	10.290	515.840	4.624.330	11.1
1997	2.056	12.966	841.518	5.066.745	16.6
1998	1.867	7.047	219.434	5.558.582	3.9
1999	2.286	12.373	828.458	5.850.000	14.1

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*

1980'li yıllarda yeni yasal dönemi izleyen 1985 ve 1986 yılı ile 1990'lı yıllar karşılaştırıldığında toplu pazarlıktan yararlanan işçi sayısının genellikle azaldığı, 1990'lı yılların sonuna doğru bu azalış eğiliminin arttığı görülmektedir. Bu durum, toplu iş sözleşmesi kapsamında olup, diğer kesimlere göre daha iyi ücret alan ve grev olanağına sahip işçi sayısının da azalması anlamına gelmektedir.

Bölüşüm mücadelesinin önemli bir aracı olarak grevler ve temel özellikleri

Marx ve Engels'in işçiyi tamamen özgürleştiren bir araç olmasa da emek ile sermaye arasındaki mücadelede bir zorunluluk, bir gereklilik olarak gördükleri grev (Marx ve Engels, 1978: 70), bağımlı çalışanların yaşam ve çalışma koşullarını, kazanılmış sendikalaşma ve toplu pazarlık haklarını korumak, bu koşullarda iyileştirme ve düzeltmeler sağlamak, ücret artışı, çalışma süresinin kısaltılması ve benzeri amaçlarla işveren veya işveren konumundaki kurum veya siyasal otoriteden taleplerini elde edebilmek amacıyla belirli veya belirsiz bir süre için gönüllü olarak topluca ve birlikte hareket ederek işi yavaşlatma, önemli ölçüde aksatma ya da tümü ile durdurma eylemi olarak tanımlanabilir. Kuşkusuz, hukuk, sosyoloji ve diğer disiplinler açısından bakıldığında daha farklı tanımlar da yapılabilir.[1] Ancak, günümüzde, örgütlenme ve toplu pazarlık gibi hakların korunması ve geliştirilmesi de artık grevlere konu olan önemli bir sorun oluşturduğu için endüstri ilişkileri disiplini açısından yapılacak bir grev tanımına bu öğeleri de katmak gerekmektedir. Ne var ki, bu durum yasal ya da yasa dışı grev tanımlarını ortadan kaldırmamaktadır. Bu açıdan bakıldığında, istatistiklerde daha çok yasalarda tanımlanmış şekliyle yapılan grevlere yer verilmekte, diğer eylemlere grev özelliği taşısa da yer verilmeyip, istatistiklere grev başlığı altında dahil edilmemektedir. Bu nedenle, Türkiye'de yasaların tanımladığı çerçevede "yasal greve" değinmek bundan sonraki grevleri değerlendirmek için zorunlu olmaktadır.

2822 sayılı TİSGLK'nun 25. maddesi birinci fıkrasına göre "işçilerin, topluca çalışmamak suretiyle işyerinde faaliyeti durdurmak veya niteliğine göre önemli ölçüde aksatmak amacıyla aralarında anlaşarak veyahut bir kuruluştan aynı amaçla toplu çalışmamaları için verdiği karara uyarak işi bırakmalarına grev denir". Bu tanım hem yasal grevi hem de yasa dışı grevi kapsamaktadır. Aynı maddenin ikinci fıkrasında yasal grev üzerinde durulmuştur. Kaynağını Anayasa'nın 54. Maddesinden alan bu düzenlemeye göre "toplu iş sözleşmesinin yapılması sırasında uyuşmazlık çıkması halinde işçilerin iktisadi ve sosyal durumlarıyla çalışma şartlarını korumak veya düzeltmek amacıyla bu Kanun hükümlerine uygun olarak yapılan greve kanuni grev denilir". Yine aynı madde-

1 Grevin farklı tanımları için bakınız Makal, 1987: 7.

nin üçüncü fıkrasına göre, "kanuni grev için aranan şartlar gerçekleşmeden yapılan greve kanun dışı grev denilir. Siyasi amaçlı grev, genel grev ve dayanışma grevi kanun dışıdır. İşyeri işgali, işi yavaşlatma, verimi düşürme ve diğer direnişler hakkında kanun dışı grevin müeyyideleri uygulanır".[2]

Bu düzenlemeye göre grevler sadece mesleki amaçlı ve toplu iş sözleşmesindeki uyuşmazlık sonucunda yapılabilecektir. Bu durumda grev hakkı sadece toplu pazarlık yetkisine sahip sendikalara tanınmış olmaktadır. Bu hakka sahip olmayan sendikalar ve işçiler grev yapamayacaklardır. Kuşkusuz hak grevine de yer vermeyen böyle bir düzenleme ile ücretli emeğin önemli bir kesimi grev dışında tutulmaktadır, ki bu da grevleri sınırlayan bir başka önemli etken olmaktadır. Türkiye'de toplu iş sözleşmelerinin genellikle iki yılda bir yapıldığı ve kapsadığı işçi sayısının düşük olduğu göz önüne alınırsa, yasanın grevleri önemli ölçüde kısıtladığı anlaşılmış olacaktır. Bir de buna grev yasağı kapsamındaki işler ve yerlerdeki işçiler eklendiğinde grev kapsamı dışında kalan çok sayıda işçinin olduğu görülecektir. Bir başka ifadeyle, toplu iş sözleşmesi kapsamındaki işçilerin tamamı grev hakkından yararlanamamaktadır. Kuşkusuz, tüm bu düzenlemeler 12 Eylül 1980 öncesine yönelik bir tepkiden kaynaklanmaktadır.

Kamu ve özel kesimdeki örgütlenme ve ücret düzeyi, çalışma koşulları, tarafların pazarlık gücü ve toplu pazarlık düzeyi, işyeri sayısı ve büyüklükleri, sendikalar arası rekabet, izlenen politikalar, grevler üzerinde de etkili olmakta, grevlerin kesimlere göre dağılımını, yoğunluğunu etkilemektedir. 1990'lı yıllarda gerçekleşen grevlerin kesimlere göre dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

1980 yılına gelindiğinde ithal ikameci, iç pazara yönelik iktisat politikası tıkanmış, 1970'li yılların sonunda ücret paylarındaki artış, iç pazarın genişlemesi uğruna göz yumulacak bir düzeyi aşarak kârları aşındırmaya başlamış, ithal ikameci birikim sürecinin de sonuna gelinerek ekonomik kriz ile karşı karşıya kalınmıştı. Hızlı fiyat artışları, üretim darboğazları ve dış ödeme güçlüğü biçiminde ortaya çıkan bunalım, siyasal ve toplumsal bir bunalıma dönüşerek, yapısal bir dönüşümü gündeme getirmişti. "24 Ocak İstikrar Önlemleri" ile bu bunalımı aşıp, dışa açılarak, uzun dönemde dünya ekonomisi ile bütünleşme hedeflenmişti. Bu dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak için maliyetlerin düşürülmesini gerektiriyordu. Maliyetleri düşürmek için ilk akla gelen ise ücretlerdi. İşçi sınıfının direncini kırmak için çalışma yasalarının yeniden düzenlenmesi gerekiyordu. 1983 yılında çıkarılan yasalar ile bu sağlandıktan sonra, 1987 yılına kadar reel işçi ücretleri kesintisiz düşürüldü. 1987 yılına kadar işçi hareketinde bu gelişmelere yönelik önemli bir tepki olmadı. 1987 yılında grevlerdeki patlama ilk tepki olarak meydana geldi, izleyen yıllarda bunları grev dışı eylemler izledi.

2 Bundan sonra metinde kullanılacak olan "grev" kavramı, yasada tanımlanmış olan "kanuni grev" anlamında kullanılmaktadır.

Tablo 3
Kesimlere Göre Grevler

Yıl		Grev	Greve Katılan İşçi Sayısı	Kaybolan İş Günü Sayısı	Grevdeki İşyeri Sayısı
1984	Kamu	3	526	2.252	3
	Özel	1	35	2.695	1
	Toplam	**4**	**561**	**4.947**	**4**
1985	Kamu	-	-	-	-
	Özel	21	2.410	194.296	21
	Toplam	**21**	**2.410**	**194.296**	**21**
1986	Kamu	-	-	-	-
	Özel	21	7.926	234.940	28
	Toplam	**21**	**7.926**	**234.940**	**28**
1987	Kamu	4	6.490	341.360	4
	Özel	303	21.808	1.620.580	342
	Toplam	**307**	**29.734**	**1.892.655**	**346**
1988	Kamu	9	12.850	1.054.089	111
	Özel	147	17.207	838.566	155
	Toplam	**156**	**30.57**	**2.911.407**	**266**
1989	Kamu	7	30.153	1.363.850	115
	Özel	164	9.282	2.102.700	210
	Toplam	**171**	**39.435**	**3.466.550**	**325**
1990	Kamu	20	58.616	1.363.850	229
	Özel	438	107.690	2.102.700	632
	Toplam	**458**	**166.306**	**3.446.550**	**861**
1991	Kamu	22	62.528	1.189.428	220
	Özel	376	102.440	2.619.926	466
	Toplam	**398**	**164.968**	**3.809.354**	**686**
1992	Kamu	48	57.464	761.629	1.338
	Özel	50	4.725	391.949	70
	Toplam	**98**	**62.189**	**1.153.578**	**1.408**
1993	Kamu	9	2.189	75.468	122
	Özel	40	4.719	499.273	56
	Toplam	**49**	**6.908**	**574.741**	**178**
1994	Kamu	12	2.718	30.553	129
	Özel	24	2.064	212.036	37
	Toplam	**36**	**4.782**	**242.589**	**166**
1995	Kamu	70	178.539	4.249.920	3.266
	Özel	50	21.328	588.321	103
	Toplam	**120**	**199.867**	**4.838.241**	**3.369**
1996	Kamu	7	3.434	79.251	26
	Özel	31	2.027	195.071	32
	Toplam	**38**	**5.461**	**274.322**	**58**
1997	Kamu	3	3.362	60.061	16
	Özel	34	3.683	121.852	41
	Toplam	**37**	**7.045**	**181.913**	**57**
1998	Kamu	7	4.111	60.035	40
	Özel	37	7.371	222.603	78
	Toplam	**44**	**11.482**	**282.638**	**118**
1999	Kamu	2	67	1.917	
	Özel	32	3.196	227.908	
	Toplam	**34**	**3.263**	**229.825**	

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*

Tablo 4
Toplu iş sözleşmeleri kapsamındaki işçi sayısı ve greve katılma oranı

Yıl	Kesim	TİS Kapsamındaki İşçi Sayısı (I)	Grevlere Katılan İşçi (II)	II/I (%)
1984	Kamu	147.163	526	0.35
	Özel	192.932	35	0.01
	Toplam	**340.095**	**561**	**0.16**
1985	Kamu	647.582	-	-
	Özel	272.228	2.410	0.88
	Toplam	**919.810**	**2.410**	**0.26**
1986	Kamu	348.626	-	-
	Özel	358.604	7.926	2.21
	Toplam	**707.230**	**7.926**	**1.12**
1987	Kamu	641.244	6.507	1.01
	Özel	281.849	23.227	8.24
	Toplam	**923.093**	**29.734**	**3.21**
1988	Kamu	248.177	12.850	5.17
	Özel	381.126	17.207	4.51
	Toplam	**629.303**	**30.057**	**4.77**
1989	Kamu	631.197	30.153	4.77
	Özel	198.144	9.282	4.68
	Toplam	**829.341**	**39.435**	**4.75**
1990	Kamu	278.590	58.616	21.0
	Özel	205.262	107.690	52.2
	Toplam	**483.852**	**166.306**	**34.3**
1991	Kamu	630.844	62.528	9.9
	Özel	458.705	102.440	22.3
	Toplam	**1.089.549**	**164.968**	**15.1**
1992	Kamu	269.938	57.464	21.2
	Özel	180.968	4.725	2.6
	Toplam	**450.906**	**62.189**	**13.8**
1993	Kamu	733.832	2.189	0.3
	Özel	334.457	4.719	1.4
	Toplam	**1.068.289**	**6.908**	**0.6**
1994	Kamu	85.937	2.718	3.1
	Özel	141.943	2.064	1.4
	Toplam	**227.880**	**4.782**	**2.1**
1995	Kamu	508.696	178.539	35.1
	Özel	257.232	21.328	8.3
	Toplam	**765.928**	**199.867**	**26.1**
1996	Kamu	281.190	3.434	1.2
	Özel	234.650	2.027	0.8
	Toplam	**515.840**	**5.461**	**1.0**
1997	Kamu	625.670	3.362	0.5
	Özel	215.848	3.683	1.7
	Toplam	**841.518**	**7.045**	**0.8**
1998	Kamu	94.871	4.111	4.3
	Özel	124.463	7.371	5.9
	Toplam	**219.434**	**11.482**	**5.2**
1999	Kamu	544.995	67	0.0
	Özel	283.463	3.196	1.1
	Toplam	**828.458**	**3.263**	**0.4**

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*

1984-1998 döneminin grevlerinin (1.966), yaklaşık üçte ikisi 1990-1997 döneminde meydana gelmiştir. Bir başka ifadeyle, 1990'lı yıllarda grev eğiliminde artış olmuştur. Ancak, 1990'lı yıllarda meydana gelen grevlerin yaklaşık üçte ikisi 1990 ve 1991 yıllarında meydana gelmiştir. 1984-1998 dönemi açısından bakıldığında ise, grevlerin yaklaşık yüzde 60'ının üç yılda gerçekleştiği anlaşılmaktadır (1987, 1990, 1991).

1973-1980 döneminde ise, özel kesimde gerçekleştirilen grevlerin oranı yüzde 80 iken, 1984-1998 döneminde gerçekleşen 1.966 grevin yaklaşık yüzde 90'ı özel kesimde meydana gelmiştir. 1990-1998 döneminde ise bu oran biraz daha düşmüştür. Kamu kesiminde grev oranı daha düşük olmasına rağmen, 1984-1998 döneminde greve katılan işçilerin yarısından fazlası bu kesimdendir; grevde kaybolan işgününün de yaklaşık yüzde 60'ı kamu kesimindedir. 1971-1980 dönemi ile karşılaştırıldığında kamu kesiminde oransal olarak 1980 sonrasında daha az grev gerçekleştirilmesine rağmen greve katılan işçi sayısı çok fazla olmuştur. 1973-1980 döneminde greve katılan işçilerin yüzde 36'sı kamu kesiminde iken, 1980 sonrası dönemde bu oran yüzde 57'ye çıkmıştır. 1980 sonrasında kamu kesiminde grevler daha büyük işyerlerinde gerçekleşirken, özel kesimde daha küçük işyerlerinde de greve gitme eğilimi meydana gelmiştir. Kayıp işgünü açısından da kamu kesiminde bir önceki döneme göre oransal bir artış vardır; bu kesimin payı yüzde 25'ten yüzde 61'e çıkmıştır. Hem grev sayısında hem de greve katılan işçi sayısında 1980 öncesine göre önemli artışlar olmuştur.

1980 sonrasında hükümetlerin sendikalar ile uzlaşmaz bir tutum sergilemesi, kamu kesiminde bir önceki döneme göre oransal olarak daha az greve gidilmesine rağmen grevlere daha fazla işçi katılmasına yol açmıştır. Özel kesimde de grevler bir önceki döneme göre daha da yaygınlaşmış ve çok sayıda işçi greve katılmıştır. 1980'li ve 1990'lı yıllar Türkiye'de işçi sınıfının grevlerle yoğun olarak tanıştığı yıllar olmuş, özellikle kamu kesiminde hükümetlerin bir önceki dönemlere göre oldukça olumsuz bir tavır sergilemeleri, kamu kesimi sendikacılığında yeni bir deneyim, yeni bir birikim olanağı yaratmıştır.

Türkiye'de yasa gereği grevlerin toplu pazarlık sürecine bağlı olması, grevlerle toplu pazarlıkları birlikte ele almayı gerektirmektedir. Toplu iş sözleşmelerinin genellikle ikişer yıllık yapılması nedeniyle grevleri de ikişer yıl aralıklarla izlemek anlamlı olacaktır. Tekli ve çiftli yıllara göre toplu pazarlık kapsamındaki işçiler ve grevlere katılan işçilerin durumu aşağıdaki tablolarda gösterildiği gibidir.

Toplu pazarlık kapsamındaki işçilerin tamamı greve katılamamakta, yasa gereği grev yasağı kapsamında olan küçümsenmeyecek oranda bir işçi kitlesi bulunmaktadır. Bu nedenle, hiçbir zaman toplu pazarlık kapsamındaki işçilerin tamamı greve katılamayacaktır. Bu çerçevede bakıldığında, yıllar itibariyle toplu pazarlık kapsamındaki işçilere göre greve katılan işçilerin oranındaki artışlar

önemli olmaktadır, tamamının greve katılıp katılmaması değil. Çiftli yıllar toplu pazarlık kapsamındaki işçi sayısının tekli yıllara göre oldukça az olduğu yıllar olmaktadır. Bu nedenle çiftli yıllarda greve katılacak potansiyel işçi sayısının da düşük olacağı gözardı edilmemelidir. Çiftli yıllar boyunca toplu pazarlık kapsamındaki işçilerde greve katılma oranı sürekli ve hızlı bir düşüş göstermiştir. 1990 yılında kamu kesimindeki her on işçiden ikisi, özel kesimdeki her on işçiden beşi greve katılmışken, 1996 yılında her iki kesimde her on işçiden sadece biri greve gitmiştir. Çiftli yıllarda kamu kesiminde greve katılma oranı özel kesime göre daha yüksek gerçekleşmektedir.

Tekli yıllarda greve katılma oranının, 1990 yılı hariç çiftli yıllara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Yine, bu yıllarda grev yasağı kapsamındaki işçi sayısının küçümsenmeyecek düzeyde olduğu gözden uzak tutulmamalıdır. Örneğin 1995 yılında kamu kesiminde 335.000 civarında işçi toplu pazarlık kapsamındayken, greve gidilen işyerlerinde çalışan işçilerin ortalama yaklaşık yüzde10'luk bir bölümü 2822 sayılı TİSGLK'nun 39. Maddesi gereğince, hiçbir üretime ve satışa yönelik olmamak kaydıyla, işyerlerinin ve makine-araç-gerecin bakımı için grev kapsamı dışında bırakılmıştı. Grev yasağı kapsamındaki işyerlerindeki 137.000 işçi greve katılamamıştı. Oldukça yüksek miktar olan bu sayı greve katılım oranının düşüklüğünü de açıklamaktadır. Tekli yıllarda, çiftli yılların tersine, 1995 yılı hariç, özel kesimde greve katılma oranı kamu kesimine göre daha yüksek olmaktadır.

İşkollarına ve sektörlere göre grevler

Türkiye'deki grevleri farklı yaklaşımlar ile değerlendirmek daha açıklayıcı olacaktır. Örneğin iç pazara ve dış pazara yönelik üretim açısından bakıldığında, iç pazara yönelik üretim yapan işkollarındaki grev eğiliminin, ihracata yönelik üretim yapan işkollarına göre, gıda sanayii hariç, daha yüksek olduğu görülmektedir.

İşkolları grevleri, grev başına düşen ortalama işçi sayısı ve greve katılan işçi başına düşen ortalama kayıp işgünü açısından değerlendirildiğinde daha farklı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Örneğin, en çok grevin ve işgünü kaybının gerçekleştiği metal işkolunda grev başına düşen ortalama işçi sayısı 370'tir. Bu sayı 553 olan Türkiye ortalamasının çok altında olup, greve gidilen işkollarının arasında 16. sıraya denk düşmektedir. İlk iki sırayı ise, dönem boyunca birer kez greve gitmiş olan demiryolu taşımacılığı (18.409) ve şeker işkolları (15.741) almaktadır. En çok greve giden ikinci işkolu olan gıda sanayiinin grev başına düşen ortalama işçi sayısı 127 iken, üçüncü sıradaki petrol-kimya-lastik işkolunda 297, dördüncü sıradaki çimento-toprak-cam işkolunda 501, beşinci sıradaki genel işler işkolunda 539'dur. Bu verilere göre, Türkiye'de en çok greve gidilen ilk beş işkolunda, grev uygulanan işyerlerinin genelde grev uygulanan

Tablo 5
1984-1998 döneminde işkollarına göre grevler

İşkolu	ÇSGB'ye Göre 1998'de İşkolundaki İşçiler	Grev Sayısı	Greve Katılan İşçi	Grevde Kaybolan İşgünü
Tarım	133.236	11	35.736	944.293
Madencilik	120.884	59	126.325	3.440.443
Petrol Kimya Lastik	194.863	191	86.587	3.337.157
Gıda Sanayii	323.105	223	22.806	894.759
Şeker	36.926	1	15.712	314.240
Dokuma	487.860	42	23.205	777.211
Deri	62.952	125	7.211	506.326
Ağaç	75.425	28	7.311	446.116
Kağıt	29.318	28	57.999	2.457.147
Basın ve Yayın	34.306	16	1.964	145.270
Banka ve Sigortacılık	109.473	2	282	9.326
Çimento, Toprak ve Cam	129.309	113	46.142	1.592.199
Metal	518.214	610	245.110	8.439.164
Gemi	10.127	2	-	-
İnşaat	663.175	5	52.192	1.211.437
Enerji	134.477	1	370	32.930
Tic. Büro, Eğit. ve Güz. San.	423.105	14	6.221	229.841
Kara Taşımacılığı	83.924	336	3.961	345.036
Demiryolu Taşımacılığı	40.388	1	18.409	312.953
Deniz Taşımacılığı	34.286	-	-	-
Hava Taşımacılığı	21.307	3	10.100	373.298
Ardiye ve Antrepoculuk	15.176	7	5.393	110.890
Haberleşme	39.302	-	-	-
Sağlık	44.729	-	-	-
Konaklama ve Eğl. Yerleri	203.997	37	2.395	104.652
Milli Savunma	37.857	12	4.124	97.801
Gazetecilik	7.913	-	-	-
Genel İşler	334.382	99	53.228	621.566
TOPLAM	**4.350.016**	**1.966**	**832.783**	**26.656.035**

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*

işyerlerinden daha az işçi çalıştırdıkları, daha küçük işyerleri oldukları söylenebilir.

Grevlerde işçi başına ortalama en çok işgünü kaybı ise, 83.2 gün ile 1993 yılında yaşanmıştır. Bu yılı 50.7 gün ile 1994 yılı, 50.2 gün ile 1996 yılı, 44 gün ile 1992 yılı izlemiştir. En az işgünü kaybının yaşandığı yıl ise 18.5 gün ile 1992 olmuştur. Onu, 20.8 gün ile 1990 yılı, 23.1 gün ile 1991 yılı, 24.2 gün ile 1995 yılı izlemiştir (Akkaya ve Çetik, 1999).

Grevci işçi başına ortalama işgünü kaybı açısından bakıldığında, ilk sırayı 157.5 gün ile grev eğilimi düşük olan ticaret-büro-eğitim ve güzel sanatlar işkolunun aldığı görülmektedir. Bu sayı ise, 28.1 olan Türkiye ortalamasının (28.1) yaklaşık beş buçuk katıdır. İkinci sırayı 90.8 gün ile grev eğilimi biraz daha yüksek olan kara taşımacılığı almaktadır. Kara taşımacılığı, oldukça küçük işyerlerinde greve gidilen bir işkolu olma özelliği de taşımaktadır. Üçüncü

sırayı 89 gün ile enerji alırken, onu 66.6 gün ile basın ve yayın, 60.1 gün ile petrol-kimya-lastik işkolları izlemiştir (Akkaya ve Çetik, 1999).

Petrol, kimya ve lastik, gıda sanayii, metal, kara taşımacılığı, konaklama ve eğlence yerleri ile genel işler işkollarında, 1990-1997 dönemi boyunca her yıl grev meydana gelmiştir. Madencilikte 1996 yılı, çimento, toprak ve cam işkolunda da 1997 yılı hariç, dönem boyunca her yıl grev yaşanmıştır. Şeker, banka ve sigorta, inşaat işkollarında dönem boyunca sadece 1995 yılında, enerji iş kolunda ise sadece 1990 yılında greve gidilmiştir.

Grevdeki işyeri başına ortalama işçi sayısı en yüksek miktara 240 işçi ile 1991 yılında ulaşmıştır. Onu, 193 işçi ile 1990 yılı, 123 işçi ile 1997 yılı, 94 ile 1995 yılı izlemektedir. En düşük miktar ise 29 işçi ile 1994 yılında meydana gelmiştir.

Grev eğilimine yönelik yapılan araştırmalarda işkolları sektörler şeklinde sınıflandırmaya tâbi tutulduğunda sanayi sektöründe grev eğilimi yüksek, hizmet sektöründe düşük-orta, tarım sektöründe düşük çıkmaktadır (Makal, 1987: 77). Türkiye'de 1990'lı yıllarda tarım, sanayi ve hizmet sektöründe meydana gelen grevler aşağıdaki tablolarda gösterildiği gibidir.

Tablo 6
Tarım sektöründe grevler

Yıl	Grev Sayısı	İşyeri Sayısı	Greve Katılan İşçi Sayısı (I)	Kaybolan İşgünü Sayısı (II)	II/I
İ990*	2	51	6.390	159.784	25.00
1991	-	-	-	-	-
1992	2	879	17.788	380.668	20.27
1993	-	-	-	-	-
1994	1	1	0	0	-
1995	5	884	11.558	403.841	34.94
1996	1	1	0	0	-
1997	-	-	-	-	-
1998					
Toplam	11	1.816	35.736	944.293	-

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*

** 1984-1989 tarihleri arasında tarım sektöründe grev yaşanmadığı için bu yıllar tabloya dahil edilmemiştir.*

1984-1998 döneminde tarım sektöründe toplam 11 grev meydana gelmiş olup, toplam grevlerin % 0.9'unu oluşturmaktadır. Grevlere katılan işçi sayısı ise 35.736 olup, grevci işçilerin yüzde 5.7'sini oluşturmaktadır. Grevlerde kaybolan işgünü ise 944.293'tür. Bu miktar aynı dönemdeki toplam işgünü kaybının yüzde 6.5'ini oluşturmaktadır. Bu, tarım kesimindeki grevlerde işgünü kaybının grev sayısı ve greve katılan işçilerin oranına göre daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir. İşkolundaki işçi sayısı ile karşılaştırıldığında greve katılım

oranının çok düşük olduğu görülmektedir. Yüzde 14.7 ile en yüksek orana 1992 yılında ulaşılmıştır. Grevlerde geçen ortalama süre açısından bakıldığında grevlerin en az üç hafta en çok beş hafta sürmüş olduğu görülmektedir. 1990 yılında işyeri başına düşen işçi sayısı ortalama 125 iken grevde geçen ortalama süre 25 gün olmuştur. 1992 yılında ise işyeri başına düşen ortalama işçi sayısı 20'ye düşmüş, grevde geçen ortalama süre ise 20 gün olmuştur. 1995 yılında ise işyeri başına ortalama 13 grevci işçi düşerken grevde geçen süre 35 güne yükselmiştir. Bu sınırlı verilerden hareket ederek işyerindeki grevci işçi miktarının azlığı veya çokluğu ile grevde geçen süre arasındaki bağıntıyı sağlıklı bir şekilde ortaya koymak mümkün görünmemektedir. Ancak 1992 yılı ile 1990 ve 1995 yılları karşılaştırıldığında grevdeki işyerlerindeki işçi sayısının düşüşüne paralel olarak grevde geçen sürenin de yükseldiği söylenebilir. Ancak, 1995 yılı grevlerinin uzamasında hükümetin uzlaşmaz tutumunun önemli bir rolü olduğu da anımsanacak olursa, böyle bir yorumun biraz zorlanarak ulaşılmış bir vargı olacağı da düşünülebilir. Böyle bir vargı da küçük işyerlerinde grevlerin daha uzun sürmekte olduğu gerçeği ile örtüşmektedir.

1984-1998 döneminde meydana gelmiş olan 1.966 grevin 1.436'sı, yani yaklaşık dörtte üçü, sanayi sektöründe gerçekleştirilmiştir. Bu dönem sanayi sektöründe greve katılan işçi sayısı 554.321 olup, grevlerdeki toplam işgünü kaybı ise 17.783.002'dir ki, bu da Türkiye genelindeki işgünü kaybının yaklaşık dörtte üçünü oluşturmaktadır. Greve katılan işçi sayısı ile grev süreleri karşılaştırıldığında, grevdeki işçi sayısının azalışına paralel olarak grev süresinin de uzadığı görülmektedir. Tarım sektörü ile karşılaştırıldığında sanayi sektörün-

Tablo 7
Sanayi sektöründe grevler:

Yıl	Grev Sayısı	İşyeri Sayısı	Greve Katılan İşçi Sayısı (I)	Kaybolan İşgünü Sayısı (II)	II/I
1984	4	4	561	4.947	8.8
1985	20	20	2.397	193.906	80.9
1986	21	28	7.926	234.940	29.6
1987	198	206	29.320	1.755.435	59.8
1988	47	135	27.851	1.755.571	63.0
1989	131	242	38.361	2.880.260	75.0
1990	403	739	157.814	3.218.948	20.39
1991	375	559	153.781	3.532.499	22.97
1992	44	56	4.964	390.123	78.59
1993	35	72	5.855	547.641	93.53
1994	18	30	1.976	201.047	101.74
1995	82	371	105.990	2.550.196	24.06
1996	20	34	5.087	222.630	43.76
1997	22	42	6.748	164.827	24.42
1998	16	25	5.690	130.032	22.8
Toplam	1.436	2.563	554.321	17.783.002	32.0

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*

deki grevlerin daha uzun sürdüğü görülmektedir. Sanayi sektöründe grevler üç hafta ile on dört hafta arasında değişen süreler almaktadır. Sanayi sektöründeki toplam işçilere göre işçilerin greve katılım oranı ise oldukça düşüktür. En yüksek oran 1991 yılında yüzde 8.7 olarak gerçekleşmiştir. 1990, 1991, 1995 yılları hariç katılım oranı yüzde 1 bile olamamıştır. Katılım oranının düşüklüğü üzerinde çeşitli faktörlerin etkisi bulunmaktadır. Genellikle küçük işyerlerinin hakim olduğu sanayi sektöründe sendikalaşma düzeyinin düşüklüğü, toplu pazarlık kapsamındaki sendikalı işçi sayısının sınırlılığının yanı sıra grev yasağı kapsamındaki işçi miktarının küçümsenmeyecek oranda olması bu türden faktörleri oluşturmaktadır. Öte yandan sanayi sektöründeki sendikasızlaştırma çabalarının da bunda önemli bir rol oynadığı unutulmamalıdır.

Tablo 8
Hizmet sektöründe grevler

Yıl	Grev Sayısı	İşyeri Sayısı	Greve Katılan İşçi Sayısı (I)	Kaybolan İşgünü Sayısı (II)	II/I
1984	-	-	-	-	-
1985	1	1	13	390	30.0
1986	-	-	-	-	-
1987	109	140	414	206.505	498.8
1988	109	131	2.206	137.084	62.1
1989	40	83	1.074	31.147	29.0
1990	53	71	2.102	87.818	41.7
1991	23	127	11.187	276.855	24.7
1992	53	473	39.437	382.987	9.7
1993	14	116	1.053	27.100	25.7
1994	17	135	2.806	41.542	14.8
1995	33	2.114	82.319	1.884.204	22.8
1996	17	23	374	51.692	138.2
1997	15	15	297	17.086	57.5
1998	28	93	5.792	152.606	26.3
Toplam	512	3.507	149.074	3.297.016	22.1

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*.

1984-1998 döneminde meydana gelen 1.966 grevin yaklaşık beşte ikisi hizmet sektöründe gerçekleştirilmiştir. Bu dönem hizmet sektöründe greve katılan 149.074 işçi ise toplam işçilerin yaklaşık beşte birini oluşturmaktadır. Grevlerde toplam işgünü kaybı 3.297.016 olup, Türkiye genelindeki işgünü kaybının yaklaşık beşte birini oluşturmaktadır. Greve katılan işçi sayısı ile grev süreleri karşılaştırıldığında, genellikle, grevdeki işçi sayısının azalışına paralel olarak grev süresinin de uzadığı görülmektedir. Tarım ve sanayi sektörleri ile karşılaştırıldığında hizmet sektöründeki grevlerin her ikisine göre daha uzun sürdüğü görülmektedir. Hizmet sektöründe grevler on dokuz haftaya kadar uzayabilmektedir. Hizmet sektöründeki grevci işçilerin toplam işçilere göre greve katılım oranı ise sanayi ve tarım sektörlerine göre oldukça düşüktür. En

yüksek oran 1995 yılında yüzde 1.6 olarak gerçekleşmiştir. Diğer yıllarda ise katılım oranı binde 3 bile olamamıştır. Katılım oranının düşüklüğü üzerinde çeşitli faktörlerin etkisi bulunmaktadır. Genellikle küçük işyerlerinin hakim olduğu hizmet sektörü aynı zamanda işçi devir hızının yüksek oluşu, sektörde sendikalaşma düzeyinin düşüklüğü, toplu pazarlık kapsamındaki sendikalı işçi sayısının sınırlılığının yanı sıra grev yasağı kapsamındaki işçi miktarının küçümsenmeyecek oranda olması bu türden faktörleri oluşturmaktadır. Öte yandan sanayi sektöründeki sendikasızlaştırma çabalarının da bunda önemli bir rol oynadığı unutulmamalıdır.

Tablo 9
Grev kararları ve uygulama oranları

Yıl	Grev Kararı (I)	Anlaşma Nedeniyle Uygulanmayan Grev Kararı (II)	Anlaşma Yapılmamasına Rağmen uygulanmayan Grev Kararı (III)	Uygulanan Grev (IV)	IV/I (%)	III/I (%)	II/I (%)
1984	62	57	1	4	6.4	1.6	91.9
1985	282	153	106	21	7.4	37.5	54.2
1986	473	239	213	21	4.4	45.0	50.5
1988	426	185	85	156	36.6	19.9	43.4
1989	894	705	18	171	19.1	2.0	78.8
1990	1.013	252	303	458	45.2	29.9	24.9
1991	1.077	651	28	398	36.9	2.6	60.5
1992	702	455	149	98	13.9	21.3	64.8
1993	565	507	9	49	8.6	1.6	89.8
1994	429	329	64	36	8.4	14.9	76.7
1995	506	379	7	120	23.7	1.4	74.9
1996	293	240	15	38	12.9	5.2	81.9
1997	229	192	-	37	16.1	-	83.9

Kaynak: ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*.

Yukarıdaki tablo işçi sınıfının bölüşüm mücadelesindeki en önemli araçlarından biri olan grevlere gitmekte ne denli zorlandığını göstermek bakımından oldukça anlamlı veriler içermektedir. 1990'lı yıllar boyunca anlaşma yapılmamasına rağmen gidilemeyen grev sayısı neredeyse uygulanan grevlerin yarısını oluşturmaktadır. Grev kararı alındıktan sonra anlaşma nedeniyle uygulanmayan grev sayısının yüksekliği ise bu grevlerden vazgeçiş nedenlerini değerlendirmeyi gerektirmektedir. İşverenler toplu pazarlıkları mümkün olduğunca uzatmaya çalışmakta, grev prosedürü gereği hemen greve gidilememesi nedeniyle de grev kararı alınıncaya kadar toplu iş sözleşmesini imzalamamaktadır. Öte yandan, grev kararı alan sendika da greve gitmeyi göze alamadığı için taleplerinin bir kısmından vazgeçerek işverenin taleplerini kabul ederek anlaşmayı uygun bulmaktadır. Anlaşma nedeniyle uygulanmayan grevlerin içinde ise bu türden anlaşmaların oranı oldukça yüksektir. Öyle ki bazı sendikalar grev kararı almasına rağmen greve gitmeyip çalışmaya devam etmişlerdir.

1980 sonrasında ücretler ve grevlerin ücret artışlarındaki payı

Ücret, işçi bakımından bir gelir, işveren bakımından bir maliyet öğesi olarak ele alındığında iki temel işlevi olmaktadır. Birincisi, gelir olarak alındığında, üretimin ve özellikle en fazla katılmış olduğu sınai üretimin bir bölümünün, toplumun üyeleri arasındaki dağılımını sağlamaktadır. İkincisi ise, maliyet öğesi olarak ele alındığında, ekonominin türlü kaynaklarının çeşitli üretim yönlerine hangi oranlar içinde götürüleceğini belirlemektedir. Ücret, kapitalist üretim biçiminde temel bölüşüm ilişkisinin boyutlarını gösterdiğinden, ücretin düzeyi, emek ile sermaye arasındaki karşıtlığı da yansıtmaktadır. Bu ilişkiyi temsil eden en uygun gösterge katma değer içindeki ücret payıdır (Boratav, 1991: 34). Bu durumda, ücretin katma değer içindeki payı, yani ücretlerde meydana gelen değişim, bu değişime neden olan etkenler önemli olmaktadır. Katma değerin ücretlere ve kârlara pay edilmesi sorunu, bir gelir dağılımı sorunudur. Gelir dağılımı ise, toplumsal sınıflar arasındaki güç ilişkilerine bağlı olarak belirlenir ve başta grev şeklinde olmak üzere çatışmalara daimi bir kaynak teşkil eder (Hyman, 1981:89). İşçi için ihtiyacı olan mal ve hizmetleri satın alma gücünü ifade eden reel ücretinin toplu pazarlıkta ve uyuşmazlık durumunda grevlerde temel faktör olarak ortaya çıkması doğaldır (Makal, 1987: 157-158). Kuşkusuz, işçilerin ve sendikaların nominal ücretleri artırma talepleri, reel ücret düzeylerini koruma kaygısından ibaret değildir. Kapitalist ekonomilerde belli bir reel ücret düzeyi işçiyi her zaman tatmin edemeyecektir. İşçiler, reel ücretlerini artırma talepleriyle de toplu pazarlık masasına oturabilirler ve bu taleplerinin kabul görmemesi durumunda greve başvurabilirler. Reel ücretler ve dolayısıyla fiyat hareketleri greve yol açan faktörler arasında önemli bir yer teşkil etmektedir. Ücret sorunu, gerek gelişmiş ülkelerdeki gerekse Üçüncü Dünya ülkelerindeki grev nedenleri arasında ilk sırada yer almaktadır (Makal, 1987: 155-157). Çünkü toplumsal sınıflar arasındaki çıkar çelişkisi, grevlerin altında yatan ana sebeptir ve bu çelişkinin en dolaysız ve devamlı surette yaşandığı alan, birincil bölüşüm ilişkileri alanıdır.

1980 yılında, 24 Ocak kararları ile sanayileşme çabaları terk edilmiş, ihracata dönük iktisat politikaları izlenmeye başlamıştır. Sanayileşmeye yönelik iktisat politikaları ile ihracata dönük iktisat politikaları bölüşüm kategorilerinin en önemlisi olan ücrete farklı yaklaşmakta; birincisinde ücret talep unsuru olarak ele alınırken, ikincisinde maliyet unsuru olarak değerlendirilmektedir. Ücretler, üretim maliyetinin bir unsuru olarak, sermayenin kontrol edebileceği bir değişkendir. Bu özelliğinden dolayı ihracata açık sanayiler yaratma sürecinde mevcut sanayilerin üretim maliyetlerini düşürmede temel bir rol oynarlar. Maliyet unsuru olmasının yanında, ücretler aynı zamanda önemli bir talep unsurudurlar. Bu durum, iç piyasaya dönük çalışan sektörler için satın alma gücünde belirli bir artışı, yani reel ücretlerde tırmanmayı zorunlu kılmaktadır. İç pi-

yasaya yönelik çalışan sektörlerin gelişme kaydettiği dönemlerde, talebi canlı tutabilmek için ücretlerin artması gerekmektedir. İhracata açık sektörlerin gelişmesinde ise, dış fiyatlarla rekabet etme kaygısı, üretim maliyetlerinde bir azalmayı ön plana çıkarmaktadır (Süzal, 1985: 338-339). 1980 sonrasında ihracata dönük iktisat politikalarının izlendiği yıllarda, ücretin bir maliyet unsuru olarak görüldüğü dönemde, SSK verilerine göre ücretlerin gelişimi aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.[3]

Tablo 10
SSK prime esas ortalama günlük nominal ve gerçek ücretler

Yıl	Toplam Ücret	Gerçek Ücret	Endeks	Kamu Ücret	Gerçek Ücret	Endeks	Özel Ücret	Gerçek Ücret	Endeks
1979	294	294.0	100.0	349	349.0	100.0	261	261.0	100.0
1980	427	203.1	69.1	525	249.8	71.6	367	174.6	66.9
1981	544	189.5	64.4	627	218.4	62.6	502	174.8	67.0
1982	691	183.8	62.5	807	214.7	61.5	635	168.9	64.7
1983	944	191.1	65.0	1.125	227.8	65.3	860	174.1	66.7
1984	1.307	178.3	60.7	1.531	208.9	59.9	1.201	163.9	62.8
1985	1.734	163.2	55.5	2.111	198.6	56.9	1.573	148.0	56.7
1986	2.282	159.5	54.3	2.775	194.0	55.6	2.085	145.8	55.8
1987	4.862	244.7	83.2	6.192	311.6	89.3	4.659	234.5	89.8
1988	8.025	230.3	78.3	9.126	261.9	75.0	7.690	220.7	84.5
1989	15.707	265.7	90.4	18.833	318.6	91.3	14.303	242.0	92.7
1990	28.585	295.6	100.6	38.974	403.1	115.5	25.417	262.9	100.7
1991	55.692	347.0	118.0	79.540	495.5	142.0	48.165	300.1	115.0
1992	86.449	316.6	107.7	114.009	417.6	119.6	72.698	266.3	102.0
1993	130.063	286.8	97.5	179.027	394.8	113.1	115.333	254.3	97.4
1994	185.270	198.0	67.4	219.618	234.7	67.3	172.528	184.4	70.7
1995	271.542	149.9	51.0	271.542	149.9	43.0	271.542	149.9	57.4
1996	722.689	222.4	75.7	865.106	266.2	76.3	686.022	211.1	80.9
1997	1.531.763	254.8	86.7	1.736.008	288.8	82.8	1.482.884	246.7	94.5
1998	2.574.366	233.3	79.3	2.761.970	250.3	71.7	2.521.811	228.5	87.5

Kaynak: Petrol-İş, *Petrol-İş Yıllığı 1997-1999*, İstanbul, 2000.

Ücretler, 1976-1978 yılları arasında bir zirve noktasına ulaştıktan sonra, ekonomik bunalımın şiddetlendiği 1979 yılında gerilemeye başlamıştır. Ücretlerin gerilemeye başladığı 1979 yılı bir başlangıç noktası olarak alındığında, ücretler 1987 yılına kadar göreli ve mutlak anlamda belirgin bir biçimde sürekli olarak gerilemiştir. 1979 yılı düzeyi ile 1986 yılı arasında toplam gerçek ücretler yüzde 45.7 oranında gerilemiştir. 1990 yılı düzeyi veri alındığında, 1995 yılında toplam gerçek ücretler yüzde 49 oranında gerilemiştir. Bir başka ifadeyle, 1990'lı yıllarda gerçek ücretlerde meydana gelen kayıp, 1980'li yıllara göre daha yüksektir. 1995 yılı ücreti, 1979 sonrasının en düşük ücretidir. Ücretin

3 Türkiye'de ücretlerin genel seyrine ilişkin bilgi veren tek resmî kaynak SSK'dır. SSK verileri ise, taban ve tavan prime esas ücretlerin arasında kalan ücretleri yansıtmaktadır. TİSK ve Petrol-İş Sendikası da son yıllarda ücretlere ilişkin istatistikler oluşturmaya başlamışlardır.

bir maliyet unsuru olarak algılandığı 1980 sonrasında, gerçek ücretlerde 1995 yılı itibariyle yarı yarıya yakın bir düşüş gerçekleştirilmiştir. Oysa, 1980'li yılların sonu yoğun grev dışı eylemlerin, 1990'ların başı ise, yoğun grevlerin yaşandığı yıllar olmuştu. İşçi sınıfının grev dışı eylemlerde ve grevlerde bulunduğu dönemlerde gerçek ücretlerde artış olmuşsa da, izleyen yıllar bu artışların kalıcı olmadığını göstermektedir.

Kamu ve özel kesim açısından bakıldığında, 1979 yılındaki kamu - özel kesim ücret makası 1980'li ve 1990'lı yıllar boyunca kapanmaya başlamış, nihayet, 1995 yılında denkleşmiştir. 1990'lı yıllarda, kamu kesimindeki gerçek ücretlerin düşüş hızı, özel kesime göre çok daha yüksek olmuştur. Kuşkusuz, bunda hükümetlerin izledikleri ve uyguladıkları politikaların önemli payı bulunmaktadır. 1990'lı yıllara kadar, kamu kesimi, endüstri ilişkilerinde hem toplu pazarlık sürecinde hem de grevlerde belirleyici olmuş, özel kesim kamu kesiminin peşinden sürüklenmiştir.

İmalat sanayiine yönelik yapılan bir araştırma bulgularına göre, Türkiye'de ücretler ile seçimler arasında sıkı bir ilişki bulunmaktadır (Yentürk, 1997: 25). SSK verilerine göre oluşturulan yukarıdaki tablodaki veriler de bu bulguyu desteklemektedir. Yerel ve genel seçim yıllarında istisnasız olarak gerçek ücretler artmakta, izleyen yıllarda ise, hızla düşmektedir. Özellikle genel seçim dönemlerinde, kamu kesimindeki ücret artışları özel kesime göre daha yüksek olmaktadır.

Tablo 11
1984-1998 döneminde enflasyon oranları, reel ücretler ve grev ölçüleri

Yıl	TÜFE (%)	Reel Ücret Endeks*	Grev Sayısı	Greve Katılan İşçi (I)	Grevde Kayıp İşgünü (II)	II/I
1984	48,4	60.7	4	561	4.947	8,8
1985	45,0	55.5	21	2.410	194.296	80,6
1986	34,6	54.3	21	7.926	234.940	29,6
1987	38,9	83.2	307	28.298	1.961.940	69,3
1988	73,7	78.3	156	30.057	1.892.655	63,0
1989	63,3	90.4	171	39.435	2.911.407	73,8
1990	60,3	100.6	458	166.306	3.466.550	20,8
1991	66,0	118.0	398	164.968	3.809.354	23,1
1992	70,1	107.7	98	62.189	1.153.578	18,5
1993	66,1	97.5	49	6.908	574.741	83,2
1994	106,3	67.4	36	4.782	242.589	50,7
1995	93,6	51.0	120	199.867	4.838.241	24,2
1996	80.4	75.7	38	5.461	274.322	50.2
1997	85.7	86.7	37	7.045	181.913	25.8
1998	84.6	79.3	44	11.482	282.638	24.6

Kaynak: Petrol-İş, *Petrol İş Yıllığı 1997-1999*, İstanbul, 2000; ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*

** 1979=100*

Bir başka araştırma, 1980'li ve 1990'lı yıllar boyunca imalat sanayiinde küçük işyerleri ile büyük işyerleri arasındaki ücret farkının iyice açıldığını göstermektedir. Bu araştırmaya göre, 1980 yılında, 10-999 işçi çalıştıran işyerleri ile 1000 ve daha fazla işçi çalıştıran işyerleri arasındaki ücret farkı yüzde 34.2 iken, 1989 yılında yüzde 49.9'a, 1994 yılında yüzde 118'e yükselmiştir (Sonat, 1998: 206).

Tablodan da görüldüğü gibi, reel ücretler, ancak 1990 yılında 1979 yılı düzeyine ulaşabilmiştir. 1987 yılına kadar kesintisiz azalan reel ücretler 1991 yılından itibaren tekrar azalmaya başlamış, 1995 ve 1997 yılında yükselmesine rağmen diğer yıllarda tekrar azalmıştır. Reel ücretler, 1990-1992 dönemi dışında sürekli olarak 1979 düzeyinin altında seyretmiştir. 1989-1992 dönemi yoğun grevlerin yaşandığı dönem olmakla birlikte, 1991 yılının genel seçim, 1989 yılının da yerel seçim yılı olması da göz önünde tutulduğunda reel ücretlerin artışı üzerinde grevlerin net etkisini ölçmek oldukça zorlaşmaktadır.

Kamu sektöründe, 1986-1991 dönemi reel ücret göstergeleri ile, 1987-1992 dönemi grev, grevci işçi, grevde geçen işgünü ve grevci işçi başına grevde geçen işgünü sayıları arasındaki korelasyonel ilişki katsayıları sırasıyla şöyledir: 0,95; 0,84; -0,08; -0,81. Kamu sektöründe, 1992-1994 dönemi reel ücret göstergeleri ile, 1993-1995 dönemi grev, grevci işçi, grevde geçen işgünü ve grevci işçi başına grevde geçen işgünü sayıları arasındaki korelasyonel ilişki katsayıları sırasıyla şöyledir: -0,99; -0,98; -0,99; 0,11. Kamu sektöründe, 1986-1994 dönemi enflasyon oranları ile, 1987-1995 dönemi grev, grevci işçi, grevde geçen işgünü ve grevci işçi başına grevde geçen işgünü sayıları arasındaki korelasyonel ilişki katsayıları sırasıyla şöyledir: 0,73; 0,76; 0,71; -0,41 (Güngör, tarihsiz).

Özel sektörde, 1992-1994 dönemi reel ücret göstergeleri ile, 1993-1995 dönemi grev, grevci işçi, grevde geçen işgünü ve grevci işçi başına grevde geçen işgünü sayıları arasındaki korelasyonel ilişki katsayıları sırasıyla şöyledir: -0,67; -0,95; -0,54; 0,99. Özel sektörde, 1985-1991 dönemi reel ücret göstergeleri ile, 1986-1992 dönemi grev, grevci işçi, grevde geçen işgünü ve grevci işçi başına grevde geçen işgünü sayıları arasındaki korelasyonel ilişki katsayıları son derece düşük olup, sırasıyla şöyledir: 0,18; 0,35; 0,24; 0,01. Özel sektörde, 1985-1994 dönemi enflasyon oranları ile, 1986-1995 dönemi grev, grevci işçi, grevde geçen işgünü ve grevci işçi başına grevde geçen işgünü sayıları arasındaki korelasyonel ilişki katsayıları son derece düşük ve negatif işaretli olup, sırasıyla şöyledir: -0,28; -0,02; -0,22; -0,05 (Güngör, tarihsiz).

Ücretlerdeki artışın boyutunu göstermek açısından, ücret artışları ile kişi başına milli gelir artışını karşılaştırmak yararlı olacaktır. Ücretlerdeki artış tek başına bir anlam ifade etmeyebileceğinden, ücretlerdeki artış düzeyi ile kişi başına milli gelirdeki (KBMG) artış düzeyini karşılaştırmak, ücret artışlarının ne derecede anlamlı olduğunu gösterecektir. Bu nedenle aşağıdaki tablo düzenlenmiştir.

Tablo 12
Ücretler ve kişi başına milli gelirdeki artış (cari fiyatlarla bin TL)

Yıllar	Grev Sayısı	Grevci İşçi Sayısı	Grevde Kayıp İşgünü	KBMG (I)*	SSK Aylık Üst Sınır (II)**	SSK Aylık Alt sınır (III)**	II/I (%)	III/I (%)
1990	458	166.306	3.466.550	588	1.840	319	312.2	54.2
1991	398	164.968	3.809.354	922	2.630	635	285.2	68.8
1992	98	62.189	1.153.578	1.574	3.412	1.125	216.7	71.4
1993	49	6.908	574.741	2.797	5.574	1.973	199.2	70.5
1994	36	4.782	242.589	5.348	6.916	3.335	129.3	48.2
1995	120	199.867	4.838.241	10.618	10.964	6.926	103.2	65.2
1996	38	5.461	274.322	19.908	23.187	13.539	116.4	68.0

Kaynak: DİE, *Türkiye İstatistik Yıllığı 1997*, Ankara, 1998, s. 648; ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri 1997*, Ankara, 1998, s. 169-170.

* Yıllık KBMG'in oniki aya bölünmesi ile elde edilmiştir.
** Yıl ortalaması olarak hesaplanmıştır.

SSK verilerine göre en üst sınırda ücret alanların KBMG'e göre ücret artışları 1990'lı yıllar boyunca sürekli azalmış, 1996 yılında artış eğilimi içine girmiştir. Bu, 1990'lı yıllardaki ücretlerin reel artışına rağmen, ücret artışlarının KBMG'deki artışın gerisinde kaldığını göstermektedir. Yani, 1990'lı yılların başındaki reel ücret artışları, gelir dağılımı açısından olumlu bir sonuç vermemiştir. KBMG'deki artış, SSK verilerine göre en üst sınırda ücret alanların ücret artışlarından daha yüksek olmuştur. KBMG'deki artış SSK üst sınır ücretlerdeki artışlar açısından, 1995 yılında 1990 yılına göre 3 kat daha fazladır.

SSK alt sınır ücretler ile KBMG artışı karşılaştırıldığında dönem boyunca dalgalı bir seyir yaşandığı görülmektedir. Reel ücretlerin arttığı 1990'lı yılların başında SSK alt sınır ücretlerdeki artışlar KBMG'deki artışlardan yüksek olmuş, ekonomik krizin yaşandığı 1994 yılında ise 1990 yılının bile gerisine düşülmüş, izleyen yıllarda tekrar bir artış eğilimi içine girilmiştir. SSK alt sınır ücretleri, KBMG'in 1990 yılında yüzde 54.2'sini oluştururken, bu oran 1996 yılında yüzde 68.0'a yükselmiştir. Genellikle asgari ücret düzeyini ifade eden ve işçilerin büyük çoğunluğunun aldığı ücret olan SSK alt sınır ücreti, 1990'lı yıllar boyunca da KBMG düzeyinin altında seyretmeye devam etmiştir.

Bu verileri daha anlamlı kılmak için aşağıdaki tabloda, imalat sanayiinin kâr haddi, sömürü oranları gösterilmiştir.

İmalat sanayiinde 1990'lı yıllar boyunca sömürü oranı ile emek verimliliğinin sürekli artmış olması, ücretlilerin 1990'lı yıllardaki reel ücret artışlarının sömürü oranını fazla etkilemediğini göstermektedir.

Tablo 13
İmalat sanayiinde kâr haddi ve sömürü oranı

Yıl	Grev Sayısı	Greve Katılan İşçi Sayısı	Grevde Kayıp	Kâr Haddi	Artık değer (Sömürü Oranı)	Emek Verimliliği Artış Oranı
1963	8	1.514	19.739	0.15898	1.948106	100*
1980	220	84.832	1.303.253	0.11986	1.225752	146.74
1990	458	166.306	3.466.550	0.22873	2.485517	311.03
1991	368	164.968	3.809.354	0.22604	2.418162	393.13
1992	98	62.189	1.153.578	0.22907	3.009586	437.39
1993	49	6.908	574.741	0.22581	3.481965	502.28
1994	36	4.782	242.322	0.26634	4.378970	481.43

Kaynak: ALTIOK, M., *İmalat Sanayiinde Sömürü Oranı 1963-1994*, Yayınlanmamış Çalışma; ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri.*

* 1965 yılı

Tablo 14
Asgari ücret ve toplu iş sözleşmesi (TİS) kapsamındaki işçi ücretleri (TL/Ay)

Yıllar	Asgari (2) Ücret (net)	Reel (1) Artış (%)	Kamu TİS Artış (%)	Reel (1)	Özel TİS Artış (%)	Reel (1)	Memur (3) Artış (%)	Reel (1)
1995	3.727.683	-.4.47	26.571.000	-15.2	19.036.000	-6.1	12.091.709	-2.5
1996	7.966.467	18.5	35.951.000	-25.0	34.978.000	1.9	23.463.672	7.6
1997	16.222.516	9.7	79.601.000	19.2	63.033.000	-3.0	50.759.457	16.5
1998	28.473.719	-4.9	146.360.000	-0.4	136.087.000	17.0	92.481.094	-1.3
1999	63.125.955	34.4	343.289.000	42.2	251.761.000	12.2	159.536.094	4.6

Kaynak: DPT, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Öncesinde Sosyal Sektörlerde Gelişmeler 1996-2000*, Ankara, 2000, s.57-58'den yararlanılarak düzenlenmiştir.

1) Reel hesaplamalarda DİE Kentsel Yerler Tüketici Fiyatları Endeksi (1994=100)

2) Asgari ücretin yürürlük tarihleri esas alınarak net tutarları ağırlıklandırılarak hesaplanmıştır.

3) Tüm sınıfların ağırlıklı ortalaması alınmıştır.

Yukarıdaki tablo, sendikalı olup da toplu iş sözleşmesinden yararlanan işçilerin elde ettiği ücret artışlarının diğer ücretler üzerinde bir lokomotif işlevi görmediğini göstermektedir. Milyonlarca işçinin aldığı asgari ücret toplu iş sözleşmesinden yararlanan kamu kesimi işçisinin aldığı ücretin yaklaşık 1/6'sını, özel kesim işçisinin de 1/4'ünü oluşturmaktadır. Toplu iş sözleşmesinden yararlanan işçilerin yaklaşık 1 milyon, asgari ücretten yararlanan işçilerin de bunun yaklaşık dört misli olduğu düşünüldüğünde bu durumun emek ile sermaye arasındaki paylaşım mücadelesindeki sınırlılığı da daha iyi anlaşılmış olacaktır.

Makro ekonomik göstergeler ve grevler

Grevleri niceliksel olarak tek başına aldığımızda bir anlam ifade etmeyecektir. Bu nedenle, grevleri ve ekonomik gelişmeleri birlikte değerlendirmek daha yararlı olacaktır. Bu amaçla aşağıdaki tablo düzenlenmiştir.

"Ihracata yönelik büyüme" dönemi olarak nitelenen 1983-1987 dönemi, grevli toplu pazarlık sürecinin başladığı dönemdir de. "Denetimsiz finansal serbestleştirme" dönemi ise, grev eğiliminin arttığı 1989-1993 dönemidir. Grevlerin genel olarak ekonomi ve sektörler üzerindeki etkisini değerlendirmek için her iki dönemi karşılaştırmak yararlı olacaktır. 1983-1987 döneminin temel özelliği, ücretlerin düşürülmesi yoluyla yurtiçi talebin daraltılmaya; rekabet gücünü artırarak yurt dışı pazarlara ihraç edilecek bir artığın yaratılmaya çalışılmasıdır (Özkaplan, 1994: 141; Köse ve Yeldan, 1998: 50). Bu dönemde, emeğin imalat sanayii katma değeri içindeki payı, özel kesimde yüzde 27.5'ten, 1987'de yüzde 17'ye; kamu kesiminde de yüzde 25'ten yüzde 13'e düşürülmüştür. Bu sürece koşut olarak da, özel imalat sanayiinin kâr oranlarını temsil eden mark-up oranı (maliyet-eki) yüzde 31'den yüzde 38'e yükselmiştir (Köse ve Yeldan, 1998: 50). 1980'lerin başında yüksek faizler, sonunda da yüksek ücretler tarafından tehdit edilse de sanayi kâr oranlarının 1970'lerle karşılaştırıldığında da düşmediği belirtilmektedir (Özkaplan, 1994: 144). Kapasite kullanım oranı ise, yüzde 59'dan yüzde 74.3'e yükselmiş, dönem ortalaması ise 72.4 olarak gerçekleşmiştir. Yoğun olarak teşvik edilen ihracat ise, dönem boyunca yıllık yüzde 12.3 oranında artmıştır. İmalat sanayii yatırımlarının dönem boyunca yıllık artış hızı yüzde 2.1 olmuştur. Bu dönem gerçekleştirilen 353 greve 40.631 işçi katılmış, 2.396.123 işgünü kaybolmuştur. Yıllık grev ortalaması 70 olup, greve katılan işçi sayısı 8.126, grevde kaybolan işgünü sayısı ise 479.224'tür. Grevlerin en yoğun gerçekleştirildiği 1987 yılı hariç tutulduğunda bu sayılar daha da azalmakta ve anlamsızlaşmaktadır. 1987 grevleri özel imalat sanayii kârlarını olumsuz yönde etkilememiş, tersine kârlarda önemli artışlar meydana gelmiştir. Reel ücretler 1987'yi izleyen 1988 yılında da düşmeye devam ederken (kamuda yüzde 5.7, özelde yüzde 7.8), özel imalat sanayiinin kârını gösteren mark-up oranı artarak, yüzde 38'e çıkmıştır. Öte yandan 1980'li yıllar boyunca imalat sanayii sektöründe emek üretkenliği reel olarak sürekli artış göstermiştir. Öyle ki, 1996 yılı itibariyle işçi başına reel katma değer üretimi 2.5 misline ulaşmıştır. 1989-1991 dönemindeki grev patlamalarına, reel ücret artışlarına rağmen ücret gelirleri ile emeğin üretkenliği arasındaki ayırım 1980-1996 arasında % 250'ye ulaşmıştır (Voyvoda ve Yeldan, 1999: 205).

"Denetimsiz finansal serbestleştirme" dönemi olarak nitelendirilen ve grevlerde patlamanın yaşandığı 1989-1993 döneminde imalat sanayii sabit sanayii yatırımlarının yıllık artış hızı yüzde 6.3'e yükselirken, kapasite kullanım oranı ortalaması da yüzde 76.4'e çıkmıştır. Özel kesim imalat sanayiinde

Tablo 15
Dönemsel olarak bazı ekonomik göstergeler ve grevler

	Kriz sonrası Uyum 1981-1982	İhracata Yönelik Büyüme 1983-1987	Reform Sürecinin Tükenişi 1988	Denetimsiz Finansal Serbestleştirme 1989-1993	Finansal Kriz 1994	Kriz sonrası Uyum 1995-1997
Üretim ve Birikim (Yıllık Reel Değişim %)						
Tarım	0.6	0.8	7.8	0.1	-0.7	1.5
İmalat Sanayii	7.9	8.6	1.6	6.0	-7.6	10.1
Ticaret	7.7	9.1	3.5	5.4	-7.6	8.7
İmalat Sanayii Sabit. Yat.	-5.1	2.1	-4.8	6.3	-4.7	8.9
Kapasite Kullanım Oranı (%)	59.0	72.4	74.3	76.4	71.8	78.8
Reel Ücretler Değişim Oranı						
Özel İmalat Sanayii *	0.4	-1.5	-5.7	10.0	-30.1	-
Kamu İmalat Sanayii	-0.4	-5.9	-7.8	20.3	-18.1	-
Özel İmalat Sanayii Markup oranı (%)	31.0	32.6	38.0	39.6	47.0	-
Ücretler/İmalat sanayii KD (%)						
Özel İmalat Sanayii	27.5	21.6	17.0	21.2	14.0	-
Kamu İmalat Sanayii	25.0	20.0	13.0	24.4	24.0	-
İmalat Sanayii İhracatı**	19.7	12.5	14.0	5.1	18.0	6.3
İhracat (GSYİH %)	8.5	10.8	12.8	9.1	13.8	13.0
Grev Sayısı	-	353	156	1.174	36	195
Greve Katılan işçi	-	40.631	30.057	439.806	4.782	212.373
Grevde Kaybolan İşgünü	-	2.396.123	1.892.655	11.915.630	242.589	5.294.476

Kaynak: Köse, A.-Yeldan, E., (1998), "Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri: 1980-1997", *Toplum ve Bilim*, 77; ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*.
* Özel imalat sanayii verileri, 10 ve daha fazla kişi çalıştıran işyerlerine aittir.
** İmalat sanayii ihracatının yıllık büyüme hızı (Milyon ABD Doları).

reel ücretler yüzde 10 artarken, kamuda artış yüzde 20.3 olmuştur. Özel sektördeki mark-up oranı ise yüzde 39.6'ya yükselmiştir. Yani, reel ücretlerin artışına rağmen özel kesim imalat sanayiinde kârlılık korunmuş, bir önceki döneme göre mark-up oranı daha yüksek olmuştur. Bu dönem emeğin katma değer içindeki payı özel kesimde % 21.2'ye, kamu kesiminde % 24.2'ye yükselmişse de 1980 yılında sırasıyla % 27.5 ve %35.4 olan payların çok gerisinde kalmıştır. Reel ücretlerdeki artışın yaşandığı bu dönem ile 1980 yılı arasında emek aleyhine özel kesimde 5.3'lük, kamu kesiminde 11.2'lik bir fark bulunmaktadır. Bu, bölüşüm mücadelesinde emeğin 1989-1993 dönemindeki grevler yolu ile elde ettiği kazanımların yetersiz olduğunu göstermektedir. Üstelik 1993 yılından itibaren emeğin katma değer içindeki payı tekrar azalmaya başlamıştır. 1991 yılında en yüksek orana ulaşan pay (kamuda % 28.0, özelde %23.6), 1996 yılında kamuda % 16.4'e, özel kesimde de % 17.6'ya düşmüştür. 1980 yılında emeğin katma değer içindeki payının kamuda % 35.4, 1996 yılında da % 16.4 olduğu göz önüne alınacak olursa, 1980 sonrası dönemde sendikaların grevler aracılığı ile kalıcı kazanımlar elde edemediği de anlaşılmış olacaltır.

"Denetimsiz finansal serbestleştirme" dönemi, imalat sanayii ihracatının da düştüğü yıldır. 1983-1987 döneminde ortalama yüzde 12.5 olan reel artış, 1989-1993 döneminde hızla düşerek yüzde 5.1'e inmiştir. Düşüşün nedeni reel

Tablo 16
İmalat sanayiinde kapasite kullanımı ve grevler

Yıl	Kapasite Kullanım Oranı (%)	İşçilerle İlgili Meseleler*	İç Pazarda Talep Yetersizliği*	Dış Pazarda Talep Yetersizliği*	Grevlerde Kayıp İşgünü (Sanayi Sektörü)	Lokavtlarda Kayıp İşgünü (Toplam)
1984	74.3	-	-	-	4.947	-
1985	70.3	-	-	-	193.906	13.695
1986	70.0	-	-	-	234.940	-
1987	77.5	-	-	-	1.755.435	484.572
1988	76.8	-	-	-	1.755.571	1.085.057
1989	69.5	-	-	-	2.880.260	190.755
1990	74.4	8.1	42.1	23.9	3.218.948	1.188.091
1991	74.1	3.7	45.7	18.9	3.532.499	1.188.719
1992	77.3	3.3	47.8	20.4	390.123	158.545
1993	80.3	3.4	47.9	20.7	547.641	286.789
1994	74.7	2.4	56.9	14.8	201.047	104.869
1995	79.5	3.4	56.5	12.8	2.550.196	162.512
1996	79.2	2.8	50.1	14.3	222.630	160.368
1997	80.8	4.1	52.2	14.7	164.827	62.236
1998	78.8	3.5	52.7	14.7	130.032	5.284
1999	73.6	3.0	54.7	14.0		76.470

Kaynak: DİE, *Türkiye İstatistik Yıllıkları;* DİE, *Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar*; ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri.*

* İmalat sanayiinde kapasite kullanımı üzerinde olumsuz etkide bulunan faktörlerin payı (%)

ücretlerin artışından çok dış pazarlarda tıkanılmış olmasıdır. Bu da, sermayeyi iç pazarlara yöneltmiştir. Bu nedenle, reel ücretlerdeki artışın nedenlerinden birisi iç pazara yöneliş olmuş ve işverenlerce benimsenmiştir. Seçim yılları nedeniyle de ücret artışı hükümetler tarafından politik yatırım olarak görüldüğünden kabul görmüştür (Yentürk, 2000: 177).

Grevlerin imalat sanayii kapasite kullanımı üzerinde ne derece etkili olduğunu göstermek için düzenlenen yukarıdaki tabloya bakıldığında, grevler ile kapasite kullanımı arasında anlamlı, doğrusal bir ilişki kurmak mümkün görünmemektedir. Örneğin, grevlerin artması nedeniyle kayıp işgününün arttığı 1987-1989 döneminde kapasite kullanım oranı düşerken, grevlerin adeta patladığı 1990-1991 döneminde ise 1989'a göre kapasite kullanım oranı % 69.5'tan % 74'e yükselmiştir. Üstelik işçilerle ilgili meseleler nedeniyle kapasite kullanımının en çok etkilendiği yıl da 1990 yılıdır. Bu yıllarda işverenlerin de yoğun bir şekilde lokavta başvurarak üretimi durdurdukları görülmektedir. Reel ücretlerin arttığı 1990-1991 döneminde kapasite kullanımının üzerinde olumsuz etki yaratan etkenlerden en önemlisinin, diğer dönemlere göre dış pazar talep yetersizliği olduğu görülmektedir. İç pazarda talep yetersizliği nedeniyle kapasite kullanımının en az olumsuz yönde etkilendiği dönem ise yine bu dönemdir. Yine 1995 yılında grevler nedeniyle kayıp işgününde patlama derecesinde bir atış yaşanmasına rağmen 1994 yılına göre kapasite kullanım oranı 1980 sonrasının en yüksek artış oranlarından ikincisine sahip olmuştur. Kapasite kullanım oranlarındaki düşüşler üzerinde grevlerden çok, iç ve dış pazarlardaki talep yetersizliklerinin daha etkili olduğu görülmektedir.

1989-1993 dönemi boyunca sanayi sektöründe grevlerde 10.569.471 işgünü kaybolmuştur. Grevlerdeki ve kayıp işgünündeki patlamaya rağmen bu dönem boyunca kapasite kullanım oranının % 69.5'ten % 80.5'e çıkmış olması grevlerin üretim üzerinde ciddi derecede olumsuz bir etki yapmadığını göstermektedir. Grevlerin en yoğun yaşandığı dönemde bile kapasite kullanımı armış, özel kesim imalat sanayii de kârlılığını korumuştur. Grev uygulaması nedeniyle kaybolan işgününü sayısal olarak büyük görünse de ekonominin performansı ile karşılaştırıldığında anlamsız kalmaktadır. Grevler hiçbir sektörde o sektörün gelişimini engelleyecek büyüklükteki kayıplara neden olmamıştır. Öyle ki, 1994 Krizi ile reel ücretlerde büyük düşüşler yaşanırken, imalat sanayiinin kârlılığındaki artış sürerek, mark-up oranı % 47'ye yükselmiştir.

Yıllar itibariyle temel makro ekonomik göstergeleri içeren yukarıdaki tablo, önceki dönemlerle de karşılaştırıldığında, Cumhuriyet döneminin en uzun süreli ve en şiddetli gelir dağılımı bozulmasının yaşandığını oldukça net bir şekilde ortaya koymaktadır. Emek ile sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesinde, sermaye 1970'li yılların rövanşını alarak bölüşüm ilişkilerini lehine çevirmiş bulunmaktadır (Oyan, 1999: 27). Ücretlerin reel olarak dü-

Tablo 17
Yıllar itibariyle grevler ve temel makro ekonomik göstergeler

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
GSMH Sektör Payları (%)																			
Tarım	26.1	24.2	22.4	20,9	21.2	19.7	19.5	17.8	17.3	18.6	16.8	14.6	14.1	14.7	14.7	14.8	15.7	14.9	16.1
Sanayi	19.3	21.9	22.8	21.9	21.1	21.7	25.5	25.8	27.0	27.1	24.8	25.1	24.8	23.7	25.5	25.5	23.9	23.7	21.2
Hizmetler	54.6	53.9	54.8	57.2	57.7	58.2	55.0	56.4	55.7	54.3	58.4	60.3	61.1	61.6	59.7	59.7	60.4	61.4	62.7
GSMH Artış Oranı (%)	-2.8	4.8	3.1	4.2	7.1	4.3	6.8	9.8	1.5	1.6	9.4	0.3	6.4	8.1	-6.1	8.0	7.1	8.3	3.8
Kişi Başına GSMH ($)	1570	1598	1412	1299	1238	1356	1487	1668	1693	1979	2715	2655	2744	3056	2161	2806	2928	3079	3224
Enflasyon (TÜFE)	110.2	36.6	30.8	31.4	48.4	44.9	34.6	38.9	68.8	63.3	60.3	66.0	70.1	66.1	106.3	93.6	80.4	85.7	84.6
Reel Ücret Endeksi	69.1	64.4	62.5	65.0	60.7	55.5	54.3	83.2	78.3	90.4	100.6	118.0	107.7	97.5	67.4	51.0	75.7	86.7	79.3
1979=100 *	71.6	62.6	61.5	65.3	59.9	56.9	55.6	89.3	75.0	91.3	115.5	142.0	119.6	113.1	67.3	43.0	76.3	82.8	71.7
Kamu	66.9	67.0	64.7	66.7	62.8	56.7	55.8	89.8	84.5	92.7	100.7	115.0	102.0	97.4	70.7	57.4	80.9	94.5	87.5
Özel																			
İmalat Sanayiinde Toplam Ücret / Katma Değer	30.7	27.0	25.1	24.8	23.4	21.3	16.1	17.3	15.4	18.9	21.8	25.0	22.4	20.8	16.1	15.6	17.3		
Kamu / Özel																			
	35.4	26.2	23.5	23.2	22.8	18.6	12.9	17.0	13.0	17.6	21.8	28.0	27.2	27.1	23.9	17.8	16.4		
	27.5	27.7	26.3	25.9	23.8	22.8	18.1	17.4	16.6	19.6	21.7	23.6	20.5	18.6	13.6	14.9	17.6		
Faktör Gelirleri (%)																			
Tarım	25.1	22.9	21.2	20.1	20.0	18.4	19.9	18.2	17.6	17.6	18.1	15.5	15.0	14.8	15.9	16.5	15.1	17.1	16.5
Ücret	25.1	24.9	23.6	22.6	20.4	20.4	23.4	26.8	24.3	24.6	30.2	34.6	34.4	32.8	25.1	22.1	24.2	25.8	25.6
Kat+Faiz	47.3	42.4	52.8	55.1	57.1	58.5	55.0	53.1	56.3	56.5	49.5	47.6	48.2	50.1	57.6	61.4	60.7	57.1	57.9
Özel İmalat Sanayiinde																			
Mark-up Oranı (%)	-		31.0			32.6			38.0			39.6			47.0				
İmalat San. Kap. Kul. Oran (%)	49.1	62.1	66.8	69.6	74.3	70.3	70.0	78.2	76.7	75.0	76.2	74.2	76.4	79.6	72.9	78.6	78.0	79.4	77.0
Grev sayısı	220	-	-	-	4	21	21	307	156	171	458	398	98	49	36	120	38	37	44
Grevdeki işyeri sayısı	-	-	-	-	4	21	28	346	266	325	861	686	1.408	178	166	3.369	58	57	118
Greve katılan işçi sayısı	84.832	-	-	-	561	2.410	7.926	29.734	30.057	39.435	166.306	164.968	62.189	6.908	4.782	199.867	5.461	7.045	11.482
Grevde kaybolan işgünü (000)	1.303.2	-	-	-	4.9	194.2	234.9	1.961.9	1.892.6	2.911.4	3.466.5	3.809.3	1.153.5	574.7	242.5	4.838.2	274.3	181.9	282.6
Eksik İstihdam + İşsizlik Oranı (%)	15.8	17.4	15.6	16.1	16.1	16.3	15.8	15.2	14.4	15.0	14.6	14.8	15.4	15.3	16.6	13.0	12.0	13.0	12.9
Reel Faiz Oranı (%)	-77.2	-1.6	19.2	14.6	-3.4	10.1	13.4	19.1	8.5	-4.5	-0.9	6.7	4.1	8.7	-30.1	16.2	14.0	-2.5	25.8
Reel Kur Endeksi 1982 Ocak =100	119.6	109.8	96.3	90.4	83.3	84.5	80.8	79.1	78.7	83.0	96.8	94.8	91.1	90.3	69.4	78.3	77.1	76.9	78.7
Para Arzı (M2) Artış Hızı	67.0	85.6	56.0	28.7	57.5	57.3	49.5	45.0	54.1	73.3	51.8	63.6	62.9	48.1	123.2	99.4	123.0	87.9	106.2
Uluslararası Rezerv (Milyon $)	1209	-	-	2089	3482	3279	4346	5212	6428	9283	11387	12250	15252	17761	16514	23923	27735	29822	31739

Kaynak: DİE, Türkiye İstatistik Yıllıkları; DİE; Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumları; DPT, Temel Ekonomik Göstergeleri; DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-1998), Petrol-İş, Petrol-İş Yıllıkları; ÇSGB, Çalışma Hayatı İstatistikleri; DTM, Başlıca Ekonomik Göstergeler; Köse, A.-Yeldan, E., (1998), "Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri: 1980-1997", *Toplum ve Bilim*, 77.

* SSK prime esas ortalama günlük ücret olarak

şürülüşünün sınırına varıldığı, ihracatta tıkanıldığı ve emek aleyhindeki liberal iktisat politikalarının uygulayıcısı iktidardaki partinin ağır seçim yenilgisi aldığı 1989 yılından itibaren emekçilerin de eylemlilik düzeyini yükseltmeye başlaması yeni birikim modeli arayışlarını kaçınılmazlaştırmıştır. Toplumsal ve siyasal olarak da reel ücretlerin yükseltilmesi gerekliliği, sermayeye doğrudan yük yüklemeyecek ama yeni kaynaklar yaratacak çözüm arayışlarına itmiş; bu çözümlerden biri olarak da finansal serbestleştirme yoluyla ülkeye kısa vadeli sermaye akımlarının hızlı bir biçimde çekilmesi ve kamunun yoğun bir borçlanma programı için uygun koşulların yaratılması benimsenmiştir (Oyan, 1999: 33). 1989 sonrası dönemde özel kesim tekelci fiyatlama yöntemi ile reel ücret artışlarını telafi etmeye yönelmiştir. Böylece, 1989-1993 döneminde hızla yükselen ücret artışları telafi edilmiştir. Ancak, 1994'ten sonra izlenen düşük ücret-yüksek TL nedeniyle reel ücretler tekrar hızla erime sürecine sokulmuştur. Gelinen noktada Türkiye'nin şimdiye kadar izlediği düşük ücret ve düşük regülasyon maliyeti modelinin sınırlarına varıldığı belirtilmektedir (Oyan, 1999: 35-36). Bu durum ise, hem toplumsal ve siyasal açıdan, hem de emek ile sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesi açısından işçi sınıfını ve örgütleri olan sendikaları yeni politikalar ve görevlerle karşı karşıya bırakmaktadır.

Genel değerlendirme ve sonuç

1980 sonrasında gerçekleştirilen grevler, ÇSGB'nın 1984-1998 dönemini kapsayan verilerin ışığında değerlendirilmeye çalışılmıştır. Niceliksel açıdan bakıldığında, Türkiye'de gidilen grev, grevlere katılan işçi, grevde kaybolan işgünü sayılarının büyük boyutlara ulaştığını söylemek zor görünmektedir. Dönem boyunca gerçekleştirilmiş olan bu grevler belli yıllar ve işkollarında yoğunlaşmıştır. Grevlerin yoğunlaştığı birkaç yıl ve işkolu hariç tutulduğunda Türkiye'de grevlere oldukça düşük düzeyde başvurulduğu görülmektedir. Alınan her dört grev kararından bir tanesinin hayata geçirilmesi ise bu varsayımı destekleyen bir veri olmaktadır.

Yıllar itibariyle bakıldığında 1990 (166.306), 1991 (164.968) ve 1995 (199.867) yılları en çok işçinin grevde olduğu yıllar olma özelliği taşımaktadır. Bu üç yıl boyunca toplam 531.141 işçi greve gitmiştir ki, bu da dönem boyunca greve giden işçilerin yaklaşık üçte ikisini oluşturmaktadır. En çok işçinin grevde olduğu 1995 yılında grevci işçilerin TİS kapsamındakilere göre oranı % 26, sendikalılara göre oranı % 7.5, SSK'lı işçilere oranı %.4.5, ücretli emeğe göre oranı % 2'dir. 1994 Krizi'nin yaşandığı yıl ise greve giden işçi sayısı 4.782'dir. 1995 yılı ile benzeri bir kıyaslama yapıldığında grevci işçilerin TİS kapsamındakilere göre oranı % 2.1, sendikalılara göre oranı % 0.2, SSK'lı işçilere oranı ise % 0.1 olmaktadır. Böyle bir özelliğin yaşandığı 1984-1998 dönemi

Türkiyesi'nde, grevlerin genel olarak ekonomi ve işletmeler üzerinde olumsuz etkide bulunduğunu söylemek mümkün görünmemektedir. Örneğin, önemli ihracat sektörlerinden 1998 yılı itibariyle 487.860 işçinin bulunduğu dokuma işkolunda 1984-1998 dönemi boyunca toplam 42 kez greve gidilmiş, grevlere toplam 23.205 kişi katılmış, grevlerde toplam 777.211 işgünü kaybı olmuştur. Yıllık ortalama olarak alındığında bu rakamların hiçbir anlamı kalmamaktadır. 15 yıl boyunca greve gitmiş olan toplam 23.205 işçi, işkolundaki işçilerin yaklaşık yüzde 4.7'sini oluşturmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, sendikaların grev hakkını sık kullanmadıkları anlaşılmaktadır. Alınan her dört grev kararından bir tanesinin uygulanmış olması bunu destekleyen bir başka önemli gösterge olmaktadır.

Reel ücretler açısından bakıldığında, grevlerin yoğun yaşanmaya başladığı 1987-1991 döneminde bir artışın yaşandığı, grev eğiliminin düştüğü 1992-1997 döneminde ise, 1994 yılından itibaren tekrar azalma olduğu görülmektedir. Krizin yaşandığı 1994 yılı, aynı zamanda en az greve gidilen ve en az işçinin greve katıldığı yıl olmuştur. Üstelik, reel ücretlerin arttığı 1989-1993 döneminde, özel imalat sanayiinde reel ücretler yüzde 10, kamu imalat sanayiinde reel ücretler yüzde 20.3 artarken, özel imalat sanayii mark-up güvencesiyle kârlılığını korumuştur (mark-up oranı bu dönemde yüzde 39.6 oluştur). Bu dönem, ihracatta bir tıkanmanın yaşandığı dönemdir de. 1988 yılında Gayri Safi Yurtiçi Hasılanın yüzde 12.8'ine denk düşen ihracat, 1989-1993 döneminde yüzde 9.1'e gerilemiştir. Kuşkusuz bu durum, iç pazarın canlandırılmasını gerektirmiştir. Bu dönem boyunca işverenlerin yüksek ücret vermekte direnmemelerinin temel nedenlerinden birisi de ihracattaki tıkanma ve iç pazarın canlandırılmasıdır. Bu dönemde seçimler nedeniyle popülist politikaların izlenmesi, ücretlerin artışını sağlayan bir başka önemli etken olmaktadır. Bu veriler ışığında, ekonominin de reel ücret artışına ihtiyaç duyduğu 1989-1992 döneminde yoğun şekilde greve gidilmiş olmasının genel olarak ekonomi ve işletmeler üzerinde olumsuz etkide bulunduğunu söylemek oldukça zordur. Bütün bunlar, Türkiye'de sendikaların, grev hakkını, ekonomiyi, sektörleri, işletmeleri zor durumda bırakacak şekilde kullanmadığını göstermektedir.

Emek ile sermaye arasındaki bölüşüm göstergelerinden en anlamlısı olan emeğin katma değer içindeki payının dönem boyunca hiçbir zaman 1980 yılı düzeyine ulaşamaması ve 1989-1992 dönemindeki geçici artışlardan sonra tekrar azalmaya başlaması, bölüşüm mücadelesinde sendikaların grevleri etkin olarak kullanamadığını göstermektedir. Emeğin katma değer içindeki payının arttığı dönemlerin seçim yılları olması, dış pazardaki tıkanıklık nedeniyle iç pazarlara yönelinmesi, bu dönemdeki grevlerin etkisini değerlendirmeyi de zorlaştırmaktadır. Grevler sırasında stokların eritilmesi ve işçilere ücret ödenmemesi, sermaye lehine olumlu gelişmeler iken; grev süresince

grev fonundan alınan daha düşük gelirle idare etmek, işçiler açısından bir olumsuzluktur.

Dokuma, deri, ağaç gibi dış pazara yönelik üretim yapan işkolları ile döviz kazandıran turizm sektöründe grev eğiliminin ve greve katılan işçi sayısı ile grevde kaybolan işgünü sayısının oldukça düşük olması bunu destekleyen bir başka önemli gösterge olmaktadır. Grevler açısından bir başka anlamlı sonuç ise kadın emeğinin yoğun, ücretlerin diğer işkollarına göre oldukça düşük olduğu dokuma işkolunda grev yoğunluğunun düşüklüğü, deri ve gıda işkollarında greve katılan işçi oranının düşüklüğüdür. Benzeri bir sonuca hizmet sektöründe de rastlamak mümkündür. Kadın emeğinin yoğun olduğu ticaret, konaklama gibi işkolları en az grev ve grevlere katılımın yaşandığı yerlerdir.

İşçilerin % 88'inin hiç greve gitmediği (TÜBA, 2000: 2) ve bir işyerindeki grev sıklığının oldukça düşük olduğu Türkiye'de grevlerin yıkıcı sonuçlarının olduğunu düşünmek için daha sağlam argümanlar bulmak gerekmektedir. Örneğin Bossa fabrikasında elli yıllık tarihi boyunca bir kez greve gidilmesi, en sık grevlerin yaşandığı Akdeniz Gübre'de ortalama sekiz yılda bir greve gidilmesi gözönünde tutulduğunda bu grevlerin işyeri için yıkıcı sonuçlar doğurduğunu söylemek zor görünmektedir.[4] Bugün Türkiye'de grevler işverenler için bir kâbus olmaktan çok işçiler için bir kâbus olmaya başlamıştır. 1980-2000 döneminde bir işyerinde 3 kez grev yaşanmış olması mucizevi bir durum iken, pek çok işyerinin, reel ücretlerin sürekli düştüğü, seçim dönemlerinde yükselme eğilimi içine girdiği bir ülkede hiç grev ile tanışmamış olması ise başka olgularla açıklanacak bir durumdur. Kuşkusuz bunda çalışma yasaları ve sendikal politikalar da önemli bir rol oynamaktadır.

1980 sonrası dönem, sendikaların grevleri emek ile sermaye arasındaki bölüşüm mücadelesinde etkin bir şekilde kullanamadığı bir dönem olma özelliği taşımaktadır. Bu durum ise Türkiye'deki sendikaların ücret sendikacılığını ne derecede yerine getirip getiremediğini sorgulamayı gerektirmektedir. Kuşkusuz işçi sınıfı açısından da bu sendikacılığın kendi çıkarlarını ne kadar yerine getirip getirmediği sorgulanmalıdır. "İhracata dönük iktisat politikalarının" izlendiği 1980 sonrası dönemde işçi sınıfının milli gelirdeki payı ile katma değerdeki payının düşmesine ve sermayenin kârlarının artışına rağmen ihracata yönelik bir sanayileşmenin gerçekleşememiş olması, sorgunun sadece sendikacılığı değil, bu politikaları hayata geçirenleri de kapsaması gerektiğini göstermektedir. Bu sorgu, hem emek ile sermaye arasındaki paylaşım mücadelesinin yeniden gözden geçirilmesi, hem de kaynakların daha üretken alanlara yatırılması ve toplumun refahının artırılması için gereklidir.

4 Tarih Vakfı'nın Osmanlı'dan 1992 yılına kadar alfabetik olarak sıraladığı eylemler listesine bakıldığında aynı işyerine, grev serisinde onar yıl arayla iki-üç kez rastlamak çok istisnai olmaktadır.

KAYNAKÇA

Akkaya, Y.ve M. Çetik, (1999) *Türkiye'de Endüstri İlişkileri*, Tarih Vakfı/FEV Yayını, İstanbul.

Altıok, M. (1993) "Türkiye'de Sermaye Birikimi ve Kriz", *Petrol-İş Yıllığı 1992*, Petrol-İş yayını, yayın no 33, İstanbul.

Altıok, M. *İmalat Sanayiinde Sömürü Oranı 1963-1994*, Yayınlanmamış Çalışma.

Boratav, K. (1983) "Türkiye'de popülizm: 1962-1976 dönemi üzerine notlar", *Yapıt*, Ekim Kasım.

Boratav, K. (1991) *1980'li Yıllarda Türkiye'de Toplumsal Sınıflar ve Bölüşüm*, Gerçek yay., İstanbul,.

Boratav, K. (1988) *Türkiye İktisat Tarihi: 1908-1985*, Gerçek yay., İstanbul.

Boratav, K. (1994) "Ülkeler arası ücret karşılaştırmaları ve Türkiye", *Marksizm ve Gelecek*, (3).

Boyer, R. (der.) (1988) *The Search for Labour Market Flexibility (The European Economies in Transition)*, Clarendon Press, Oxford.

ÇSGB, *Çalışma Hayatı İstatistikleri*,1987-1998 arası.

DİE (1997) *Çalışma İstatistikleri 1996*, Ankara.

DİE (1998) *İşgücü Piyasaları Analizleri 1997 (I),* Ankara.

DİE (1998) *İmalat Sanayiinde İstihdam,* Ankara.

DİE (1998) *Türkiye İstatistik Yıllığı 1997,* Ankara.

Edwards, P.K. ve Hyman, R. (1994) "Strikes and industrial conflict: Peace in Europe?", Hyman, R. ve A. Ferner, A. (der.) *New Frontiers in European Industrial Relations* içinde, Blackwell Business, Cambridge.

Güngör, F. (tarihsiz) *Türkiye'de Fiyat Hareketleri Reel Ücretler ve Grevler Üzerine İstatistiksel Bir Çözümleme Denemesi,* Yayınlanmamış çalışma.

Hyman, R. ve A. Ferner, A. (1994) *New Frontiers in European Industrial Relations,* Blackwell Business, Cambridge.

Hyman, R. (1981) *Strikes*, Fontana-Collins, Glasgow.

Kepenek, Y. ve N. Yentürk (1996) *Türkiye Ekonomisi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Koray, M. (1994) *Değişen Koşullarda Sendikacılık,* İstanbul.

Köse, Ahmet H. ve Yeldan, Erinç, (1998) "Dışa açılma sürecinde Türkiye ekonomisinin dinamikleri: 1980-1997", *Toplum ve Bilim*, Sayı:77.

Küçük, Y. (1985) *Quo Vadimus Nereye Gidiyoruz,* Tekin yayınevi, İstanbul.

Makal, A, (1987) *Grev (Kuramlar ve Uluslararası Farklılıklar),* V Yayınları, Ankara.

Makal, A. (1990) "Grevlerin ve lokavtların nicel boyutlarına ilişkin ölçme ve değerlendirme sorunları", *A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi,* XLV/1-4.

Marx, K. ve Engels, F. (1978) *Le Syndicalisme (I. Théorie, organizasion, activité),* (Paris: FM/petite collection maspero).

Oyan, O. (1999), "Yeni birikim modelinin dönüm noktaları", *Türk-İş Yıllığı '99, Cilt 1,* Ankara.

Özkaplan, N. (1994) *Sendikalar ve Ekonomik Etkileri (Türkiye Üzerine Bir Deneme),* Kavram Yayınları, İstanbul.

Petrol-İş (2000) *Petrol İş 1997-1999,* İstanbul.

Petrol-İş (1996) *Petrol İş '95-'96 Yıllığı,* İstanbul.

Petrol-İş (1991) *Petrol-İş 1990 Yıllığı,* İstanbul.

Petrol-İş (1992) *Petrol-İş 1991 Yıllığı*, İstanbul.

Petrol-İş (1993) *Petrol-İş 1992 Yıllığı*, İstanbul.

Petrol-İş (1995) *Petrol-İş 1993-1994 Yıllığı*, İstanbul.

Sonat, A. (1998) "Globalleşme, kriz ve ücretler", *Ekonomide Durum*, Kitap 5, Bahar.

Süzal, N. (1985) "Türkiye'de ücretler", Y. Küçük, *Quo Vadimus Nereye Gidiyoruz* , İstanbul.

TÜBA (2000) *İş İşçi Çalışma Bülteni*, Yıl: 25, Sayı 1294.

Voyvoda, E. ve Yeldan, E. (1999) "Türk imalat sanayiinde işgücü üretkenliği ve ücretlerin gelişimi", *Türk-İş Yıllığı '99, Cilt 2,* Ankara.

Yeldan, E. (2000) "Küreselleşme sürecinde Türkiye ekonomisinde üretim, birikim, ve bölüşüm ilişkilerine toplu bir bakış", *Petrol-iş '97-'99 Yıllığı,* İstanbul.

Yentürk, N. (1997) *Türk İmalat Sanayiinde Ücretler, İstihdam ve Birikim,* FES Yayını, İstanbul.

Yentürk, N. (2000) "Türk imalat sanayiinde ücretler, istihdam ve birikim", *Petrol-iş '97-'99 Yıllığı,* İstanbul.

Başkaldırı, onay ya da boyun eğme?: Hegemonik fabrika rejiminde mavi yakalı işçilerin hikâyesi*

*Gamze Yücesan-Özdemir**

> Ne zaman ki [işe] uyum süreci tamamlanır, işçinin zihni, mumyalanmış olmaktan uzak, tam bir özgürlük durumuna erişir. Tümüyle mekanize olan tek şey bedensel el ve kol hareketleridir; işin gerektirdiği hafıza, ki sürekli tekrarlanan basit el ve kol hareketlerine indirgenmiştir, kas ve sinir merkezlerinde 'yuvalanır', zihni serbest bırakır ve zihnin diğer uğraşlarına ayak bağı olmaz. ...işçi insan olarak kalır ve hatta çalışırken daha çok düşünür veya en azından düşünmek için daha çok imkanı vardır, eğer yok olmadan uyum krizinin üstesinden gelebilmişse; ama işçi yalnızca düşünmez, işinden hiçbir türlü tatmin almadığı ve kendisini vasıflı bir gorile indirgemeye çalıştıkları gerçeği onu konformist olmaktan oldukça uzak düşünsel pratiklere yöneltebilir.
>
> (Gramsci, 1971: 309-310)

Giriş: Fabrika rejimleri ve işçiler

Emeğin denetimi, geleneksel fabrikada, teknolojinin kullanımıyla kurulan ve makinalarda, özellikle de 'üretim hattı'nda somutlaşan teknik denetim mekanizmaları ile kurallar, görevler ve hiyerarşik emir-komuta zincirinde somutlaşan bürokratik denetim mekanizmaları ile sağlanmıştır. Bu despotik fabrika rejimleri, işçinin hareket ve zamanı üzerindeki denetimi bir çok açıdan tam olarak ele geçirmeye çalışırken, ne var ki, bir alanı denetim dışı bırakmıştır: İşçinin zihni. Son dönem emek süreci düzenlemeleri bu alanı denetlemeyi hedefliyor. Son dönemde işyerinde yönetsel otoritenin fabrika içinde kuruluşunu ve yeniden üretimini incelerken, burada ortaya atacağımız temel iddia, fabrika içinde yönetimin despotik bir duruştan uzaklaşarak hegemonik[1] bir fabrika rejimi kurmayı amaçladığıdır, tam da Gramsci'nin belirttiği gibi, işçinin zihnini konformizme karşıt düşüncelere yöneltecek bir serbestlik içinde bırakmamak için.

Kapitalist işyerinde emek-sermaye ilişkisi basit bir antagonizmadan öte rıza

(*) Bu çalışmanın bir bölümü, ODTÜ'de Kasım 1999'da düzenlenen 6. Ulusal Sosyal Bilimler Kongresi'nde sunulmuştur.

(**) Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

1 'Hegemonya' kavramı, Gramsci'nin düşüncesinde tarihsel ve sosyal analize ilişkin bir hareket noktası ve ayrıca siyasi pratiğe dair yol gösterici bir kavramdır. 'Hegemonya' kavramsallaştırması, Gramsci'ye, sosyal analizlerde yoğun olarak kullanılan onay ve baskı ikiliği için kapsamlı bir çerçeve sunar (Mouffe, 1979; Hoffman, 1984; Anderson, 1988). Bu çalışmada 'hegemonya' ve 'hegemonik' kavramlarını, Gramsci'nin toplumsal ve siyasal analizinde sahip olduğu derinlik ve zenginlikte kullanma iddiasında olmadan, işyerinde yönetici-işçi ilişkilerine içkin onay ve baskı ikiliğini incelerken kullandım.

ve baskıyı içeren karmaşık ve çelişkili bir yapıyı barındırır. "Erken kapitalizmin baskının rızaya üstün geldiği despotik rejimleri, yerini, rızanın hüküm sürdüğü (hiçbir şekilde baskının dışlanmadığı) hegemonik fabrika rejimlerine bırakmıştır" (Burawoy, 1985: 158). Son dönemde kapitalist işyeri, 'rıza üretimi'ne dayanan pratiklerin yoğun olarak uygulanmasıyla hegemonik bir doğaya sahiptir (Graham, 1995; Tuckman, 1995). Japonya'da gelişen üretim örgütlenmesi - farklı adlandırmalar altında, 'yalın üretim', 'toplam kalite yönetimi', 'tam zamanında üretim'- döneme damgasını vururken, kapitalist işyerinde, işçiler, artık takım çalışmaları ve kalite çemberleri gibi uygulamalarla,[2] 'yönetime katılıyor', yöneticilerle aynı üniformaları giyip, aynı kafeteryada yemek yiyip, aynı çay içme mekânını kullanıyorlar. Tüm bu pratikler, ideolojik denetim mekanizmaları olarak işlerken; bunlarla altı çizilmek istenen temel iddia ise işçi ve yöneticilerin çıkarlarının bağdaşabilir olduğu ve 'biz ve onlar' ayrımına dayalı tavır ve davranışların sonunun geldiğidir. Dolayısıyla, işyerinde emek-sermaye çelişkisi, yerini, görünürde uzlaşmaya bırakmıştır. Bu ideolojik denetim mekanizmaları, tam da şu esasa, "hiçbir kural ya da kurallar bütünü tavır ve davranışları tümüyle ve yeterince denetim altına alamaz" (Littler ve Salaman, 1984: 56) dayanarak, işçinin denetiminde yönetimin ulaşamadığı bir alan bırakmamayı amaçlıyor. İşyerinde gözlemlenen onay ve katılımı artırmaya dönük ideolojik denetim mekanizmaları, işçilerin direnişini kırmanın yanısıra üretim sürecinin örgütlenmesi için de önemli bir işlev üstleniyor. Kapitalist emek sürecinin değişen doğası gereği, artı-değer üretimini mümkün olduğunca artırmaya yönelik olarak, işçiler üretim hattı üstünde çeşitlendirilmiş görevler üstlenirken, hat dışında ise bir yandan makinaların basit bakım ve onarımını yapmak, çalıştıkları iş istasyonunu temizlemek, diğer yandan ise kalite çember toplantılarına ve şirket toplantılarına katılmak zorundalar.[3] Dolayısıyla, üretim sürecinde işçilerin değişen işlevi ile sistem 'kırılganlaşırken', üretimin sürdürülebilirliği için işçilerin onay ve katılımı her zamankinden daha önemli hale geliyor.

Hegemonik fabrika rejimlerinde, rıza baskının üstünde hüküm sürüyorsa da, bu hiçbir şekilde rejimin baskıdan yoksun olduğu anlamına gelmiyor. İşçilerin sorumluluk ve yaratıcılığına olan bağımlılık ve ortak çıkarlara dayalı söylem ve uygulamalar, işyerinde 'güç dengesini' hassaslaştırdığı oranda, yönetim, baskı mekanizmalarına belki de her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyor.

---

2 Yalın üretim modelinde, üretim hattında yürütülen faaliyetler tek başına işçilerce değil bir takımın üyesi olan işçilerce yürütülür. Kalite çemberleri veya *kaizen* (sürekli iyileştirme) çemberleri ile amaçlanan ise, işçilerin biraraya gelerek kurdukları çemberlerde, işyerinde tespit ettikleri problemler üzerinde çalışarak çözümler üretmeleridir.

3 Son dönem emek süreci düzenlemelerinde, üretim hattındaki çalışma (*on-line work*) değişiklikler içerdiği gibi, esas önemli boyut hat dışı çalışmayla (*off-line work*) ilgilidir. Hat dışı çalışma, *kaizen* (sürekli iyileştirme) felsefesi içinde ve 'bugün dünün aynısı olmayacak' düsturuyla, işçilerin fabrikada problem-çözme gruplarına, öneri sistemlerine ve kalite çemberlerine katılarak, üretimde, kalitede, yapılan işte ve çalışılan ortamda sürekli iyileştirmeler yapmalarını hedefliyor. Hat dışı çalışma için bkz. Yücesan (1999).

Foucault'nun bakış açısına dayanan bir çok çalışma, kapitalist işyerinde, teknik ve/veya teknolojik yenilikler ve bürokratik uygulamalar aracılığıyla disiplin ve merkezden gözetimin daha da 'mükemmelleşerek', Bentham'ın klasik *Panoptikon*'una[4] giderek yaklaşıldığını vurguluyor (Sewell ve Wilkinson, 1992; Delbridge vd., 1992). Dolayısıyla, hegemonik fabrika rejimlerinde, yönetim, emek süreci üstündeki tahakkümünü iki şekilde kuruyor: Teknik ve bürokratik denetim mekanizmalarıyla baskı; ideolojik kontrol mekanizmalarıyla rıza. Tüm bu noktalardan hareketle, bu yazıda, Türkiye'de hegemonik fabrika rejimini kurmaya yönelik pratikleri incelemeyi amaçlıyorum.

Fabrika rejimlerinin kuruluşu ve yeniden üretimini incelerken, son dönemin teori ve pratiğinde egemen olan, işyerinde emeği süreç dışına atıp, sermayeyi ve işletme yönetimini bizatihi aktif özne olarak tanımlama eğilimidir (Thompson ve Ackroyd, 1995). Ne var ki, fabrika rejimleri, yönetsel otoritenin esas muhatabı olan işçilerin rejime ilişkin kabul, red, başkaldırı ya da içselleştirme gibi duruşlarıyla kendini tanımlar, sınırlar ve gerçekleştirir. Bu noktada, emek sürecinin gerçek öznesinin işçi olduğu kabulünden hareketle, Türkiye'de mavi yakalı işçilerin fabrika rejimine ilişkin duruşlarını onların dile getirdiği biçimiyle aktarmayı ve işçiyi analizin merkezine çekmeyi hedefliyorum.

Fabrika rejimleri ile rıza ve baskıyı var eden koşullar, içinde bulundukları sosyo-ekonomik, kültürel ve siyasal yapı çerçevesinde tanımlanabilir. Bu da, işyerini özelde emek sürecini aşan daha genel bir çerçeveyi kapsar; tarihsel dönemler, endüstriler ve ülkeler temelinde değişen koşulların hassas bir okumasını gerekli kılar (Thompson, 1989: 168). Dolayısıyla, işçilerin başkaldırı, boyun eğme ya da onay gibi duruşları da işyerini aşan geniş bir siyasal ve iktisadi yapı içinde anlamlandırılabilir. Diğer bir deyişle, işyerindeki sosyal ilişkileri üreten ve yeniden üreten maddi koşulların incelenmesi gerekir. Fabrika içinde hegemonya tesis etmeye dönük çabalar ve ortak çıkarlar varmışa yönelik söylem ve pratikler, bu söylem ve pratikleri destekleyen ekonomik ve siyasal imtiyazların varlığını gerektirir (Femia, 1987: 24). Burada da, Türkiye'deki hegemonik fabrika rejiminin kuruluşunu ve yeniden üretimini, içkin olduğu sosyo-ekonomik ve siyasal yapı temelinde değerlendireceğim.

---

4 "İngiliz düşünür ve sosyal reformcu Jeremy Bentham, Panoptikon hapishane planını 1791'de yayınlandı. Özünde bu, merkezinde bir "denetleme mekânı", çevrede de hücreler bulunan yarım daire biçimli bir binaydı. Özgün planda tek tek hücrelerde kalan mahkumlar, gardiyanların veya "denetçilerin" gözlemesine açıktı fakat gözlenenlerin kendilerini gözleyenleri görmeleri olanaksızdı. Dikkatle ayarlanmış bir aydınlanma sistemi ve ahşap storların kullanımıyla, içerdekiler, görevlileri göremeyecekti. Denetim, mahkumların, görünmeyen gözler tarafından gözetlenmesi anlamında sürdürülmeliydi. Saklanacak hiçbir yer yoktu, özel olan hiçbir yer yoktu. İzlenip izlenmediklerini bilmeyen, ama orada izlemek için birilerinin bulunduğunu varsaymak durumunda olan mahkumun tek ussal seçeneği, itaatti. Bu nedenle Bentham Yunancaya dayanan yeni bir kelime türetti; Panoptikon veya "göz önünde yer"(all-seeing place)" (Lyon, 1996:92). Panoptikon'un bize doğrudan Bentham'dan gelmediği ve özellikle Michel Foucault'nun çalışmalarıyla yaygınlık kazanmış olduğu hatırlanmalıdır (Foucault, 1979).

Bu yazıda, Türkiye'deki fabrika rejimlerini bir otomobil fabrikasında gerçekleştirdiğim etnografik bir araştırmaya dayanarak tartışmayı amaçlıyorum. İlk bölümde, işyerinde hegemonik bir fabrika rejimi tesis etmeye yönelik yönetimin ideolojik, teknik ve bürokratik denetim mekanizmalarını inceleyeceğim. İkinci bölümde ise, mavi yakalı işçilerin fabrika rejimine ilişkin başkaldırı, onay ya da boyun eğme gibi duruşlarını onların dile getirdiği biçimiyle aktarmaya çalışacağım.

Bir otomobil fabrikası ve mavi yakalı işçileri: Etnografik araştırmaya içkin iktidar ilişkileri

Fabrika rejimlerinin kuruluşunu, yeniden üretimini ve yönetsel otoritenin esas muhatabı işçilerin bu rejimler altında yaşadıklarını araştırmak için belki de en etkin yöntem, bir fabrikaya gitmektir. Bu çalışmaya temel oluşturan ampirik bilgiler, 'kapitalizmin gözde çocuğu' (Walker ve Guest, 1952) olarak nitelendirilen ve hem Fordist hem de son dönem, bir adıyla Toyotaist emek sürecinin şekillenmesinde temel bir rol oynayan otomobil endüstrisinde bir fabrikada yürütülen etnografik bir araştırmaya dayanmaktadır. Japon ortakların yüzde elli ve Türk ortağın yüzde elli hisseye sahip olduğu otomobil fabrikasında,[5] 1995 verilerine göre, tümüne yakın bir bölümü Adapazarı ve çevresinden, yaş ortalaması 22, yüzde 98'i meslek yüksek okulu mezunu ve sendika üyesi olmayan 425 mavi yakalı işçi çalışmaktadır.[6]

Bu otomobil fabrikasında bir ay süreyle (13 Ekim - 13 Kasım 1995) gündüz vardiyasında stajyer-işçi[7] olarak çalışma pratiğine dayanan bu etnografik araştırma, haftanın beş günü, günün sekiz saati, üretim noktalarında, çay ve öğle aralarında ya da günün sonunda işçilerle aynı ortamı paylaşma, onlarla birlikte çalışma, sohbetlerine katılma ve nasıl davrandıklarını gözlemleme imkanını sağladığı için şüphesiz işçilerin bakış açısından emek sürecini ve fabrika rejimini tanımlayabilmek ve/veya anlamlandırabilmek için ipuçları veriyor.

İşçilerin tavır ve düşüncelerini aktarabilmek noktasında, bu çalışma da, ezilen, güçsüz ve tâbi olan grup ve sınıflar üzerine olan diğer araştırmalar gibi, işçilerin kendi görüş ve düşüncelerini hakim sosyo-ekonomik, politik ve ku-

5 Araştırılan fabrikanın adını, yönetim tarafından böyle bir isteğin açık olarak dile getirilmemiş olmasına rağmen, doğabilecek sorunları ortadan kaldırma endişesiyle saklı tuttum. Araştırılan işyeri ya da örgütün anonim kalması tercihine karşı, fabrika ve işçiler üzerine araştırmalarıyla tanınan Huw Beynon, olabilen tüm durumlarda isimlendirmenin gerekliliğini savunur ve "toplumsal araştırma, araştırmacı ve toplumun (teori ve pratiğin) arasındaki bağın kurulması ve güçlendirilmesinde önemli bir sorumluluğu barındırır" (1988: 29) der.

6 Fabrika 70.000 metre karelik kapalı alan içerisinde, yıllık 100.000 üretim kapasitesine sahiptir. Kasım 1995 verileriyle, fabrikada iç pazara yönelik günlük üretim 100 otomobildir.

7 Türkiye'de, imalat sektöründe, 500 ve daha çok çalışanı olan şirketler, yaz dönemlerinde bir ay süreyle staj için belli sayıda üniversite öğrencisini kabul etme yasal zorunluluğu altındadırlar. Ben de, bu stajyer öğrenci kadrosunda fabrikaya kabul edildim.

rumsal sınırlılıklar içinde nasıl dillendirilebileceği sorunuyla karşı karşıyadır (Harvey, 1990; Fals-Borda ve Rahman, 1991). Bu çalışmada, ne pozitivist paradigmanın salık verdiği gibi araştırılanla arama bir mesafe koydum, ne de onlarla tam özdeşleşmeye yöneldim, araştırmacı ve araştırılan ilişkisinde, özelde bu iki taraf arasındaki, genelde ise tâbi sınıflar ve çevreleri arasındaki güç ilişkilerini hassasiyetle tanıyan bir diyalog geliştirmeyi amaçladım. Etnografik araştırma, büyük miktarda anlatılar, örnekler ve alıntılarla, sayıların dile getiremeyeceği 'gerçek hikaye'yi anlatıyor. Yönetici ve işçi bakış açısını yansıtmak için cevapların niteliğini en iyi örneklediğini düşündüğüm alıntıları seçtim. Bu anlamda, alıntılar bir kişinin cevabından öte genel tavırların bir tasviri olarak değerlendirilmelidir.

Yönetim stratejileri: Hegemonik fabrika rejimine doğru...

Fabrika rejimi kurmaya dönük yönetim stratejilerini ve denetim mekanizmalarını incemeden önce, vurgulamak gerekir ki, incelenen otomobil fabrikasında yönetim, teknik ve sosyal işbölümünü düzenlerken, diğer bir deyişle, işyerinde yönetici, makine ve emeğin bir araya gelişini örgütlerken, Japon ortağın pratiklerini esas almıştır. Fabrika rejiminin daha detaylı bir analizi için, ilk uğrak noktamız, yönetim tarafından geliştirilen ideolojik denetim mekanizmalarını incelemek olacak.

Yeni kurulan fabrikada, çatışmalı güçleri bir arada tutmaya ve rıza yaratmaya yönelik söylemlerin işyerinde bir çok alana nüfuz etmiş olduğu söylenebilir. Fabrikada, Japon ortağın yönetim pratiklerinin, tüm dünyada üretim ve yönetim anlayışında 'en iyi' olduğu her fırsatta tekrarlanırken, 'Hedefimiz, Türkiye'de en başarılı fabrikayı kurmak' diye sürekli yineleniyor. Fabrika içinde tüm tavır ve davranışları örgüt kültürüne eklemlemeye çalışan yönetim, işçilere, "Sizler, bu başarılı fabrikayı kurmak için seçilmiş olanlarsınız" diye sesleniyor. Bu noktada, tam da Morgan ve Sayer (1984: 1)'in belirttiği gibi, "belli özellikleri taşıyan işçiler var ve işe alınmayı bekliyor değiller, onlar sistem tarafından şekillendirilmeliler". Ardından, yönetim serbest piyasanın zorunluluklarını ve bu rekabetçi piyasada ayakta kalabilmek için kalitenin yaratılması gerekliliğini hatırlatırken, sık sık tekrarlıyor, "Şirketin kalite hedeflerini yakalaması hepimizin sorumluluğudur ve hepimizin yararınadır". Yönetimin yaptığı bu vurgu, Tuckman'ın değerlendirmesi ile paralellik gösteriyor, "Toplam kalite yönetimi, 'hepimiz, ürün ve hizmetlerimizin kalitesini arttırmak için çalışmalıyız' tasarımı üzerine kurulan hegemonik bir projedir" (1995: 56).

Eğer fabrikada ideolojik söylemler bir gereklilikse, bunların çalışanlara hangi koşullarda, hangi araçlarla ve nasıl aktarılacağının yönetim tarafından düzenlenmesi gündeme geliyor. İşçi seçme ve işe alma süreci, örgüt kültürünün ve ideolojik söylemlerin işçilere iletilmesinde yönetimin önem verdiği bir pra-

tik olarak ortaya çıkıyor. Yöneticiler, fabrika yeri olarak Adapazarı'nın seçiminde, bölgenin sanayi geçmişi olmayan tarıma dayalı sosyal yapısının önemli olduğunu belirtiyorlar. Ayrıca, yönetim, Japon şirketler üzerine yapılan bir çok araştırmada da belirtildiği gibi (bkz. Saltzman, 1995; Graham, 1995; Fucini ve Fucini, 1990; Garrahan ve Stewart, 1992), yoğun ve çok aşamalı bir seçme ve işe alma sürecinde, her adayla uzun görüşmeler yapıyor. Fabrika genel müdürü bile üretim hattında çalışacak her işçi adayıyla yaklaşık bir saat geçiriyor. Yöneticiler, fabrika içinde homojenliğin yaratılması için, aynı yaşlarda (26 yaşından genç), benzer eğitime sahip (lise mezunu), benzer kültürel ortamlardan gelen, daha önce bir otomobil fabrikasında çalışmamış ve dolayısıyla sanayi geçmişine sahip olmayan işçiler aradıklarını belirtiyorlar. Dolayısıyla, işletme yönetimi, yeni bir fabrika rejimini kabul etmeye ve ona uyum sağlamaya hazır bir işgücü ararken, problem yaratabilecek olanları ise elemeyi amaçlıyor.

Fabrikada yönetici ve işçiler arasındaki sosyal ilişkiler, iki taraf arasındaki tek ilişkinin ücret zarfı olduğu geleneksel fabrikadakinden oldukça farklı şekilleniyor. İlk olarak, fabrikada yönetici ve işçiler arası iletişimin gerçekleşmesi için en temel olan fiziksel yakınlığın kurulmuş olduğu gözlemleniyor. İşçilerin mavi yakalı üniformasını giyen yöneticiler sıklıkla üretim hattında görülüyorlar. İkinci olarak, çalışma saatleri içinde formal birlikteliklere -brifingler, toplantılar, v.b.- sıklıkla rastlanırken, bu birliktelikler, iki taraf arasındaki iletişimi artırmada 'anahtar' olarak nitelendiriliyor. İki taraf arasındaki iletişim, fabrika rejimi inşa edebilmek için iki önemli işlev üstleniyor: Hem tüm gelişmelerin işçilere açıklanması imkanını sağlarken hem de işçiler tarafındaki çekinceler, tereddütler ve muhalif düşüncelerden haberdar olma olanağı veriyor.

Yönetim, fabrika içindeki informal sosyal birliktelikleri de bağlılık ve ortaklık için önemli bir esas olarak görüyor. Üretim hattının durduğu öğle yemeği ve çay araları gibi zamanlar informal iletişimler için kullanılıyor. Aynı kafeteryada yemek yemek, yöneticilerin yöneticilerle işçilerin ise işçilerle birlikte olmayı tercih etmesi dolayısıyla, istenilen birlikteliği tam yaratamasa da, çay araları bu ortamı sağlıyor. Yöneticiler, çay aralarında işçilerin dinlenme mekânlarına sıklıkla gelip sohbet ediyorlar. Yöneticiler, geleneksel olarak kabul gören gayri şahsi ilişkinin ötesine geçerek, işçilerin ailevi, sosyal ve ekonomik problemlerini soruyorlar ve dinliyorlar. Bu şahsi konulara katılım, yöneticiler tarafından 'insan doğasına saygı'ya dayalı yönetim felsefesinin bir parçası olarak görülürken, işçileri birey olarak tanımaya yardımcı oluyor.

İşçilerin kişisel yaşamlarından haberdar olmak, yalnızca katılım ve bağlılığı artırmanın bir aracı olarak değil, aynı zamanda üretim süreci için de bir gereklilik olarak, önemli bir işlev üstleniyor. Yöneticiler, işçilerin kişisel sorunlarının, bunalımlarının ve sıkıntılarının, özelde kaliteye, genelde ise tüm üretime sorun olarak yansıdığını sıklıkla vurgularken, işçilerin zihninin tüm dikkat dağıtıcı fikirlerden uzak olması gerektiğini dile getiriyorlar. Bu noktadan hareket-

le, üretim hattında bir takım, üzerinde gülen, üzgün ya da sinirli gibi değişik ruh hallerinde insan yüzleri olan mıknatıslar hazırlamış. Her sabah, fabrikaya gelen takım üyesi o günkü ruh durumuna en yakın mıknatısı isminin karşına yapıştırıyor. Takım lideri bu uygulamanın amacını, "Bu bana psikolojik durumu nedeniyle üretimde hata ya da aksaklık çıkarabilecek olanları daha özel ve doğrudan kontrole alma konusunda yardımcı oluyor" diye açıklıyor. Bu pratik, yönetim açısından bir yandan psikolojik durumların denetlenebilmesini sağlarken, öte yandan da kendi kendini ihbar edebilen bir işçi profili de yaratmayı amaçlıyor. İnformal iletişimi artırmanın bir adım ötesinin, yönetici-işçi ilişkilerini fabrika kapılarının ardına taşımak olduğu ve en uygun vesilenin ise, şirketin sosyal tesislerinde yenen akşam yemekleri olduğu söylenebilir. Fabrika dışında kurulan ilişki, bu güne kadar süregelmiş olan geleneksel pratiklerin oldukça dışında bir deneyim olarak toplulukçu (*communitarian*) ve paternalist yönetim felsefesini de güçlendiriyor.

Yeni oluşan eşitlikçi söylem ve yönetici-işçi ilişkilerinin yeni doğası fabrikada kurulması amaçlanan rejimde, madalyonun yalnızca bir yüzü. Öteki ise oldukça karanlık. Gramsci'nin çözümlediği anlamda hegemonik rejimlerde, onay baskının üstünde hüküm sürüyorsa da bu hiçbir şekilde baskının ortadan kalktığını belirtmiyor (Burawoy, 1985: 126). Dolayısıyla, araştırılan fabrikada, rejimi tanımlayabilmek ve/veya anlamlandırabilmek için, rejimin bu karanlık yüzünü, diğer bir deyişle baskıyı vareden uygulamaları incelemek gerekiyor.

Otomobil üretiminde montaj hattı, her ne kadar "insanın makinaya tabiyetinin klasik simgesi" (Walker ve Guest, 1959) olarak, işçinin hareket ve zamanını makinanın hız ve özelliklerine bağımlı kılmak için tüm potansiyele sahip gibi görünse de; fabrikadaki üretim tasarımındaki bazı 'yeni' unsurlar, teknik denetimi daha da yoğunlaştırıyor. İlk olarak, montaj hattına yerleştirilmiş *andon* lambalarına değinmek gerekiyor. Otomobil fabrikasının montaj atölyesinde, hattın üstünden geçen bir ip ve ayrıca her işçinin çalıştığı istasyonda bir *andon* lambası bulunuyor. İşçi, üretimde bir sorunla karşılaştığında, hata yaptığında ya da üretim hızına yetişemediğini düşündüğünde, ipi çekiyor. İp çekildiği anda işçinin istasyonundaki *andon* lambası yanıyor ve üye olduğu takımın müziği çalmaya başlıyor. Hem andon lambası hem de takım müziği yönetimin 'sorun yaratan' işçiyi tespit etmesini sağlıyor. *Andon* lambaları sayesinde, yönetim, "bireyi hatanın kaynağı olarak çok kısa sürede tespit ederek tam bir denetim mekanizması kurabiliyor" (Sewell ve Wilkinson, 1992: 283).[8] İkinci olarak, her işin nasıl ve

8 *Andon* lambaları, Japon üretim modelini destekleyenler tarafından, 'sorumluluğun işçilere devrine en güzel örnek' (Berggren, 1993: 47) olarak savunuluyor. Fakat, *andon* lambası yanan işçiler yönetim tarafından 'sorumluluk sahibi' olmaktan öte 'problemli' olarak nitelendiriliyor. *Andon* lambaları, ayrıca, yönetime işin hızı konusunda önemli ipuçları veriyor. Eğer fabrikada *andon* lambaları sıklıkla yanmıyorsa, bu işçilerin işlerini çok rahat ve hız sorunu ile karşı karşıya kalmadan yaptıklarını ve dolayısıyla işçi verimliliğinin daha fazla artırılabileceğine işaret ediyor. Dolayısıyla, iş hızının 'yeterli', yani işçiyi zorlayacak şekilde olduğunu gösterdiği için, fabri-

ne kadar zamanda yapılacağının standartlaştırılmasının ve işin bölünmüş parçalarının biteviye tekrarının daha da yoğunlaştığı ya da yönetim açısından, daha da 'mükemmelleşmiş' olduğu gözlemleniyor. Yönetimin düşüncesi, "her işçiden her saat içinde 60 dakikalık üretken emek sağlamak" (Delbridge vd., 1992: 97) olarak özetlenebilir ya da başka bir ifadeyle, işçinin aldığı ücreti karşıladığı zaman dilimini mümkün olduğunca kısaltmak olarak söylenebilir. Bu da, Taylor'un tespit ettiği 'kaytarma'yı tümüyle yok etmeyi ve işçilere 'boş zaman' yaratabilecek bir hareket alanını ortadan kaldırmayı amaçlıyor.[9] Özetlemek gerekirse, fabrikada baskı, işçi ve makine arasında tam bir eş zamanlılık yakalamayı amaçlayan teknik uygulamalarla derinleşmiş oluyor.

Bürokrasi, Edwards'ın (1979) belirttiği gibi, şirketin örgütsel ve sosyal yapısı aracılığıyla denetimi sağlar ve iş sınıflandırmaları, iş kuralları, terfi mekanizmaları, ücret skalaları ve sorumluluk tanımları içinde varolur. İncelenen fabrikada gözetim ve disiplinin, yeni eklenen bürokratik uygulamalarla daha da etkin hale geldiği belirtilmelidir. İlk olarak, 'direk üretime katılan işçilerin kalite sorumluluğu' adı altındaki uygulama, oldukça sıkı bir geri bildirim sistemiyle kalite sorununa neden olan işçiyi hemen tespit ederken, işçilerin doğrudan denetim olmadan tam bir gayretle çalışmalarını sağlıyor. İkinci olarak, takım çalışması, bizatihi bir bürokratik denetim aracı olarak işliyor. Takım çalışması, işçilerin sorumlu olduğu işleri artırıyor, diğer bir deyişle, işçileri yalnızca kendi işlerinden değil, takımlarındaki tüm işlerden sorumlu kılıyor. Takım çalışmaları, bireylerin olduğu kadar kolektif eylemlerin de gözetlenebilirliğini artırırken, "işçilerin kolektif ustalık ve becerilerini de sermayenin emrinde kullanmalarına" hizmet ediyor (Sewell ve Wilkinson, 1992: 281). Çember çalışmaları, üçüncü olarak, üretimi ve kaliteyi art"ırmaya dönük hangi konuların tartışılacağı ve nasıl tartışılacağı konusunda, yönetimin sıkı gözetimi altında olan bir zaman ve mekân sağlıyor. Son olarak, otomobil fabrikasında hem bireysel hem de takım bazında uygulanan performans değerlendirme uygulaması, yine bürokratik bir denetim aracı olarak işlev görüyor. Bu uygulama, işçiler arasındaki rekabeti artırırken, fazla mesaiye 'hayır' diyebilmeyi ya da çember çalışmalarına katılmayı reddetmeyi neredeyse imkansız kılıyor.

Fabrika yönetiminin stratejilerine, uygulamalarına ve denetim mekanizmalarına dayanarak, otomobil fabrikasında hegemonik bir fabrika rejiminin şekillendiğini söyleyebiliriz. Hegemonik fabrika rejimi, geleneksel fabrikada varolan teknik ve bürokratik denetime yeni bir boyut daha ekliyor: İdeolojik denetim.

kada *andon* lambalarının yüzde 60'ının yanıyor olması gerektiği belirtiliyor (Schonberger, 1982).

9 Başka bir otomobil fabrikasında yürüttüğüm etnografik araştırma sırasında, işçiler hatta çalışırken, sorularıma cevap verebilecek zamanı yaratabilmişlerdi; bu 'boş zaman'ın yönetim tarafından farkedilebileceği endişesini duyarak bile olsa. Öte yandan, çalışmaya konu olan fabrikada, işin hızı üzerinde denetimin yokluğu nedeniyle, işçilerin bana bir bakış atmaları bile işlerinde geç kalmalarına neden olabiliyordu. Böyle bir probleme sebebiyet vermemek için, hat çalışırken, işçilere soru sormaktan öte fabrika içinde dolaşmaktan bile vazgeçtim.

İşyerinin sosyolojik ve politik gerçekleri, işçilerin, fabrika rejimlerinin kuruluşu ve yeniden üretimine ilişkin kabul, red, başkaldırı ya da içselleştirme gibi duruşları incelenmeden anlaşılamaz. Bu nedenle, şimdi rejimin esas muhatabı olan işçilere ve hegemonik fabrika rejimi altında yaşananlara dönelim.

Hegemonik fabrika rejiminde mavi yakalı işçiler

Fabrikadaki mavi yakalı işçilerin genel tavırları, ilk bakışta, onların yönetici-işçi ilişkilerinin yeni doğasına ve şirketleri tarafından sunulan ilgi ve verilen desteğe olumlu baktıkları izlenimini veriyor.[10] 'Yakın', 'arkadaşça', ve 'yardımcı' gibi ifadeler, işçilerin yöneticilerle ilişkilerini tanımlarken sıklıkla başvurdukları sıfatlarken, en çok telaffuz ettikleri cümle ise, "Yöneticilere her konuda danışıp, onlarla her konuda konuşabilirsiniz", oluyor. Ayrıca, birçok işçi, yönetimin çalışanlarına olan yakın ilgi ve saygısını vurgulamak için, "Yöneticiler tavırları, yaklaşımları ve davranışları ile bize saygı gösteriyorlar" diyor. Bazı işçiler ise, yalnızca iş konusunda değil, aynı zamanda parasal ya da kişisel bütün şikayetlerinin dinlenmesinden ve yardımcı olunmasından memnuniyetlerini belirtiyorlar. Bu işçilerin çoğu, "Her problemimizi onlara iletebiliyoruz, dinliyorlar ve gerekeni yapıyorlar" diye ekliyorlar. Tüm bu olumlu yaklaşımlar, madalyonun bir yüzü yalnızca. Diğer yüzü ise, tüm işçiler, yoğun çalışmanın ve denetim ile disiplin mekanizmalarındaki baskıcı yanın şiddetle farkındalar.

Otomobil fabrikasındaki işçiler, yaşadıkları sıkı gözetimin değişik bir doğası olduğunu söylüyorlar:

> İşimiz çok sıkı gözleniyor. Ama sıkı gözetim, yanı başınızda duran biri tarafından sürekli gözetlenmek anlamına gelmiyor. Bizim fabrikada, sıkı gözetim dediğim şey şöyle işliyor: Bir hata, ne kadar küçük de olsa, en ufak bir hata yapar yapmaz, hemen buluyorlar seni.
>
> (Kaynak işçisi)[11]

Fabrikada, geri-bildirim sistemi ve 'kalite' sorumluluğu sonucu, bir problem veya hata oluştuğunda, sorumlu işçi hemen tespit ediliyor ve uyarılıyor. Bir işçi, bu uygulamadan duyduğu rahatsızlığı şöyle tanımlıyor:

---

10 Fabrikanın kuruluş ve üretime hazırlık aşamalarının, Japon yöneticiler ve teknik personelin gözetiminde gerçekleşmiş olmasına rağmen; araştırmanın yapıldığı dönemde, fabrikanın yönetimi, Türk yöneticiler tarafından -birçoğu 3 aydan 2 yıla kadar olan farklı sürelerde Japon ortağın Japonya'daki fabrikasında bulunmuş- yerleşmiş prensipler doğrultusunda yürütülüyordu.

11 İşçilerin üretim sürecindeki yerlerini tanımlayabilmek için belirtmek gerekir ki otomobil üretimi temelde dört büyük atölyede gerçekleşmektedir: Kalıp atölyesinde, demir plakalar otomobili oluşturan temel parçalara dönüşürler (kapı, kaporta gibi); kaynak atölyesinde bu parçalar biraraya getirilir. Boya atölyesinde boyanan otomobile, son olarak montaj atölyesinde gerekli tüm aksesuarlar (motordan, dikiz aynasına kadar) eklenir.

> Hatta çalışırken, birden hızlı ve ciddi adımlarla size yaklaşan bir grup yönetici görüyorsunuz. Bir yerde bir hata yaptığınızı farkediyorsunuz. Diğerleri sizi seyrederken yöneticilerden uyarı almak büyük moral bozukluğu oluyor. Ve o gün artık bitmek bilmiyor.
>
> (Montaj işçisi)

Ayrıca, birçok işçi, yaptıkları işlerin istatiksel analizlerle, takımlar arası karşılaştırmalı çalışmalarla ve raporlarla izlendiğini belirtiyorlar. İşçiler tarafından tanımlanan gözetim doğası gereği, *Panoptik* ideali hatırlatıyor: "gözetleyeni görmeden sürekli olarak görüldüğünü bilmek". Bu derin işyeri gözetimi, Sewell ve Wilkinson (1992: 271) tarafından, 'yönetim bilgi ağına' dayanan 'görünürlük' olarak tanımlanıyor.

Gözetimin yanısıra, fabrikadaki işçiler sıklıkla 'çok yoğun tempo'dan yakınıyorlar. Tüm işçiler, iş yükünün, diğer fabrikalarda çalışan arkadaşlarınkine göre çok ağır olduğunu belirtiyorlar.[12] Bir işçiye göre:

> Diğer fabrikalarla karşılaştırıldığında, burada farklı uygulamalar var gibi gözüküyor, örneğin sürekli iyileştirme yani *kaizen* gibi. Ama gerçek şu ki, fabrikada robotlar istiyorlar, makinaların hızına yetişebilecek robotlar.
>
> (Kalıp işçisi)

Bu noktada, işçilerin tavır ve duruşları ilginç bir gerilime işaret ediyor ki, bu gerilim son dönem yalın üretim ve yönetimin ana akım savunucularının[13] gayet iyi bilinen yorumuna ve belki de mantırasına benzetilebilir: Daha zevkli ama yorucu çalışmak (*working smarter but harder*). Fabrikada baskıyı şiddetlendiren mekanizmalara maruz kalan işçiler, fabrikalarına ve yöneticilerine dair, yine de, olumlu bir duruş içerisindeler. Bu, belki de, şöyle bir gerçekliğin altını çiziyor: Hegemonik bir yapılanmaya doğru giden fabrika rejimlerinde, işçiler, katı gözetim ve denetime rağmen; yönetici-işçi ilişkilerindeki yakınlaşmadan, 'insan yerine konulmaktan' ve yönetim tarafından gösterilen ilgi ve verilen önemden kazançlı olduklarını düşünüyorlar.

Rejimin şifresini çözme?

Tüm bu olumlu tavır ve duruşlar, yine de, işçilerin hegemonik rejimin yapısını sorgulamalarını, başka bir ifadeyle, anlamını, belki de 'şifresini' çözmeye çalış-

12 Fabrikada örgütlenme çalışmaları yürüten sendikanın yetkililerinin belirttiği üzere, son yıllarda, ağır tempo nedeniyle ciddi sağlık sorunları yaşayan -aynı hareketlerin sürekli tekrarı nedeniyle parmaklarda uyuşma ya da şiddetli bel ağrıları gibi- bir çok işçi işten ayrılmak zorunda kalmıştır.

13 Son dönem emek sürecinin ana akım savunucuları, başka bir deyişle 'yeni ortodoksi' (Tomaney, 1994), işyerinde vasıflı bir işgücünü vurgularken, işyerini ise emeğin söz hakkının arttığı, katılımcı ve demokratik bir alan olarak alkışlıyorlar. Merkez ülkeler üzerine ana akım çalışmaları için bkz. Adler (1993), MacDuffie (1995), Kenney ve Florida (1991), (1993) ve gelişmekte olan ülkeler için bkz. Kaplinsky (1994).

malarını engellemiyor. En başta işe alma süreciyle birlikte, fabrika işçileri ideolojik düzenlemelerle karşı karşıya kaldıklarını ve fabrika yönetiminin aradığı özelliklere, ki oldukça aşikar, uyum sağlamak için nasıl davranmaları gerektiğini fark ettiklerini ifade ediyorlar.

İşçilerin, işe alma sürecine dair deneyimlerinin yanısıra, işyerinde iki taraf arasındaki 'yakın' ve 'arkadaşça' olan sosyal ilişkinin ardındaki nedenleri sorgulamaları da yönetimin tavırlarına karşı geliştirdikleri eleştirel yaklaşımı sergiliyor:

> Arkadaşça davranmaya ve yakın olmaya çalışıyorlar. Çünkü sistem bu şekilde tasarlanmış. Demek istiyorum ki, sistem, yöneticilerin böyle olmasını gerektiriyor.
>
> (Montaj işçisi)

> Fabrikada daha çok üretim ve kalite için yöneticilere böyle davranmaları söylenmiş.
>
> (Kalıp işçisi)

> Sistem, yöneticilerden böyle davranmalarını istemezse, hemen vazgeçerler.
>
> (Kaynak işçisi)

Benzer bir düşünce çizgisi, işçilerin, yönetimin gösterdiği ilgi ve verdiği önemi de daha yüksek verimliliğe ve kaliteye yönelik maksatlı çabalar olarak tanımlamalarına yol açıyor. Onlara göre, üretimin sorunsuz işleyişi için yalnızca fiziksel değil psikolojik durumlarının da gözetim ve denetim altında olması gerekiyor:

> Yalnızca hastalık gibi fiziksel durumlar değil, mutsuzluk ve stres gibi psikolojik durumlar da kaliteye ve hatasız üretime negatif yansıyor. Bunun için yönetimin hem fiziksel hem de psikolojik durumlarımızla yakından ilgilenmesi gerekiyor ve ilgileniyor da.
>
> (Boya işçisi)

> Bizi problemsiz işleyen makinalar gibi görmek istiyorlar. Bize gösterilen ilgi ve alaka da makinalara yapılan bakıma benziyor.
>
> (Kalıp işçisi)

Dolayısıyla, fabrikadaki işçiler tümüyle yönetimin söylemi tarafından kontrol edilmiyorlar. Ayrıca yönetimin saikleri de işçiler nezdinde oldukça 'saydamlaşıyor'. Bu noktaya kadar, işçiler tarafında neler yaşandığını irdelemeye çalıştım ama esas olan bu deneyimlerin ardındaki nedenleri görmeye, tanımlamaya ve açıklamaya çalışmak.

İşçilerin duruş ve tavırlarını çözümleyebilme çabasına, yalnızca işyeri ve işin doğası değil, daha geniş bir iktisadi ve siyasal alan dahil edilmelidir. Fabrika rejimine dair işçilerin deneyimlerinin siyasal ve iktisadi ortama bağlı ola-

rak şekillendiği açıktır. Bu nedenle, fabrika kapılarının ardına gitmeliyiz. Fabrikada hegemonik bir yapı kurabilmek ve ortak çıkarlara dayalı söylemleri varedebilmek, bu ortak çıkarları destekleyebilecek imtiyazların varlığını önvarsaymaktadır. Diğer bir deyişle, ideolojik söylemler, iktisadi ve siyasal kazanımlarla desteklenmelidir ki, işçiler çıkarlarının yönetiminkilerle ortak olabileceği konusunda daha tereddütsüz olabilsinler. İşçiler, kazanımlarını, sosyal sigorta, olumlu sendikal ve yasal düzenlemeler gibi devlet müdahalesi yoluyla elde edebilecekleri gibi, Japonya örneğinde olduğu gibi, şirketler yoluyla da elde edebilirler.[14] Fakat, bu 'ya devlet ya şirket', açıktır ki, her ülkeyi açıklayabilen bir model oluşturmuyor; işte bu noktada, 'yeni sanayileşen bir ülke' olarak Türkiye'nin sosyo-ekonomik ve siyasal yapısı fabrika işçilerinin tavır ve tutumlarını bir yandan tanımlarken, bir yandan da farklılığının zeminini hazırlıyor.

"Bir topluluğun (*community*) uzun ömürlü olabilmesi için", diyor Sako (1997: 4), "yalnızca şirket, çalışanlarına iş güvencesi ve kariyer imkanı sağlamamalı, aynı zamanda çalışanlar da şirketle ömür boyu birliktelik ve özdeşleşme beklentisi içinde olmalılar".[15] Shaiken ve Browne'a göre ise, "bu, bir anlamda, yönetimin çalışanlara bağlılığını iş güvencesi, karşılığında, çalışanların şirkete bağlılığını ise rıza ve uyum şeklinde gösterdiği bir sosyal sözleşmeyi ifade ediyor" (1991: 32). Tüm bunların ışığında bakıldığında, incelenen otomobil fabrikası, bir iş güvencesi geliştirmezken, benzer bir sorumluluk ya da taahhüt altına da girmemiştir. Fabrikada, işçiler, iş güvencesi konusunda belirsizlik içinde bulunuyorlar. İş güvencesinin olduğunu düşünen ya da olduğuna inanan bazı işçiler, yönetimin dikkatli bir işçi seçme süreci ve ardından da yoğun bir eğitim programıyla kendilerine yatırım yaptığını düşünüyorlar. Fakat, yakın bir geçmişte, sendika üyeliği sebebiyle on iki arkadaşlarının aynı gün işten atılmasının, tüm işçilerin yönetime olan güvenlerini, anlaşılır bir şekilde, zedelemiş olduğu gözlemleniyor. İş güvencesi konusu açıldığında, tüm işçiler, bu toplu işten çıkarma deneyimine gönderme yapıyorlar.

İşten çıkarılma olasılığı, yalnızca iş güvencesinin olmamasından değil, aynı zamanda işçilerin kolaylıkla ikame edilebilir olduklarını düşünmelerinden de kaynaklanıyor. Türkiye'deki işgücü piyasasının, yönetim için lehte bir du-

14 Japonya'da devlet çalışanlara çok az şey sunar. İşçilerin 'güvendikleri' devlet değil şirketleridir. Sosyal güvenliğin az gelişmiş yapısı, şirketlerin yoğun olarak sundukları refah sistemi -lojmanlar (barınma), hastalık ödemeleri, ömür-boyu istihdam ve kıdeme göre ücret- ile dengelenmektedir (Dore, 1973; Cole, 1971; Burawoy, 1985; Sako ve Sato, 1997).

15 Japonya'da, 1990'ların ekonomik durgunluğunun ardından, endüstri ilişkilerinin önemli yapı taşlarının tekrar gözden geçirilmesi ve değiştirilmesi gündeme geldiğinde, şirketlerin çoğunluğu, ömür-boyu istihdam uygulamasının, ufak değişikliklerle de olsa, sürdürülmesi yönünde tavır aldı. Ömür boyu istihdamın sürdürülebilmesi için ise, çalışanların yan sanayi şirketlerine ya da şirketin diğer kuruluşlarına transfer edilmesi sık rastlanan bir uygulama oldu (Sako, 1997; Kamada, 1994).

rum olduğu aşikarken; işçiler her an ve kolaylıkla ikame edilebileceklerini belirtiyorlar. Fabrikada işçilerin çoğunluğu, "Yeni gelen, yaptığım işi iki ya da en geç üç günde öğrenir", diyor. Son tahlilde, 'iş güvencesi', fabrikada hegemonik rejimi destekleyici bir araç olarak görülmemiş ve dolayısıyla, 'büyük aile' ya da 'birliktelik' vurgusu yapan yönetim söylemleri zeminsiz ve boşlukta kalmışlardır.

İşçiler için, işin en hassas önemi ücretlerinde yatmaktadır ve ücretler, işçilerin hem şirketlerini hem de yöneticilerini değerlendirmelerinde kilit öneme sahiptir. Otomobil endüstrisi, ücretlerin yüksek olduğu bir sektör değildir; sektörde ücretler, incelenen fabrika, Hyundai ve Honda hariç, tüm otomobil fabrikalarında örgütlü olan Türk-Metal sendikası ve işveren sendikası arasındaki anlaşmayla belirlenmektedir. Fabrikadaki ücretler, sektördeki ortalamanın biraz üstünde olmasına rağmen; işçiler, çok yoğun olan iş yükünün ve harcadıkları kafa emeğinin karşılığını almadıklarını düşünüyorlar. Bazıları, şirketin daha çok genç olduğunu, yakın zamanda hak ettiklerini alacaklarını ve dolayısıyla sabretmenin en iyi politika olduğunu belirtirken; diğerleri ücretlerden dolayı hoşnutsuzluklarını dile getirmekten çekinmiyorlar:

> Burada, bir işçi, yaklaşık bir ay içinde yüzde yüz bir üretkenliği yakalıyor. Eğer öyle değilse, üretim sistemi işlemiyor demektir. Dolayısıyla, bu üretkenlikten hiçbir şekilde yararlanmadığımızı düşünüyorum.
>
> (Montaj işçisi)

Birçok işçi, bu yoğunlukta çalışmaya yalnızca bir kaç ay daha dayanabileceklerini ve eğer hiçbir değişiklik olmazsa, işten ayrılacaklarını belirtiyorlar. Fabrikadaki düşük ücret politikası, Japon şirketlerin diğer 'yeni sanayileşen' ülkelerde (Meksika, Brezilya ve Arjantin gibi) izledikleri politikayla paralellik gösteriyor. Meksika'da işçi sınıfı üzerine çalışan Shaiken (1995), Japon şirketlerin hedefledikleri kalite ve üretkenliği düşük ücretlerle de yakalayabildiklerini vurguluyor. Benzer bir biçimde, incelenen fabrikadaki düşük ücretler, kalite ve üretkenlikte sorunlar yaratmasa da; bu çalışmanın bakış açısından, düşük ücretler, iş güvencesinin yokluğunun yarattığı hoşnutsuzlukla birlikte, fabrika içindeki ideolojik söylemleri 'saydamlaştırırken', yönetimin retoriğini de zedeliyor.

Fabrikadaki işçilerin deneyimleri, işçilere yönelik iktisadi ve siyasal tavizlerin yokluğunda, ideolojik söylemlerin hükmünü yitirdiğine işaret ediyor. İşçiler, ideolojik söylemi içselleştirmelerini destekleyecek hiçbir somut uygulamayla karşılaşmıyorlar. Düşük ücretler, iş güvencesinin yokluğu ve yedek işçi ordusu, yönetimin retoriğini ve ideolojik denetimi geçersiz kılarken, bir anlamda, bir meşruiyet krizini gündeme getiriyor.

Başkaldırı, onay ya da boyun eğme?

"İşyerine bir sükunet mi hakim?", diye soruyor Thompson ve Ackroyd (1995), yeni yönetim pratikleri içinde işçilerin deneyimlerini değerlendirirken. Onlara göre, işletmecilik yaklaşımı içindeki ana akım çalışmalar, çatışmasız bir ortamda, vasıflı işler yapan, uyumlu bir işgücü tasarımını yinelerken ve yeni yönetim pratiklerinin etkinliğini fazlasıyla yüceltirken, direnişin varlığını göz ardı etmek istiyorlar. Taylorizm, bürokrasi veya yeni teknolojilere atıfla, Thompson ve Ackroyd (1995:629), işçilerin her dem demir kafeslerin parmaklıklarını eğmenin yollarını geliştirdiklerini belirtirken soruyorlar, "Bu yeni yönetim pratiklerinin ne farklılığı olabilir?" (1995: 629).

İlk olarak, araştırılan fabrikada işçiler tarafından açık bir başkaldırı olmadığını belirtmek gerekiyor. Başkaldırı ya da direniş, hem örgütlü emek direnişine karşı oldukça 'düşmanca' olan ülkedeki siyasal ortam hem de işsizlik ve fabrika dışında yaşamı idame edebilecek başka seçeneklerin olmadığı iktisadi ortam nedeniyle fabrikada bir tavır olarak gözlemlenmiyor.[16] Benzer bir sonuca, Tofaş'ta otomobil işçileri üzerine yapılmış bir çalışmada da rastlamak mümkün. Parlak'a göre, "Dışarıda işsiz ordusunun varlığı ve oldukça düşük ücretler, işçilerin itaatkar olmalarına ve Tofaş'ta yaptıkları işlere tâbi olduklarını kabul etmelerine neden oluyor. Bazı işçiler, yoruldukları zaman, kendilerini Tofaş'ta çalışmıyor olsalardı ne yapıyor olduklarını tasavvur etmeye zorluyorlar" (1996: 137).

İşçiler tarafında yönetime sırtını dönmenin önemli bir yolu olan 'kaytarma' ya da 'kötü alışkanlıklar' da, bir yandan pazar despotizmi, diğer yandan ise iyi tasarlanmış teknik ve bürokratik denetim mekanizmalarına dayanan etkin disiplin ve gözetim sayesinde, hegemonik rejim içinde hemen hemen yok edilmiş gözüküyor. Örneğin, Tofaş'ta otomobil işçileri, hâlâ 'geleneksel' direniş stratejileri olan kalite düşürme ya da üretim norm ve metodlarından sapmayı uyguluyorlar: İşçiler artan iş yüklerine rağmen üretim hızına yetişebilmek için, standart olmayan iş aletleri kullanıyorlar, işlemlerin sıralarını değiştiriyorlar ya da yapılması gereken işlemlerin bazılarını yapmıyorlar (Parlak, 1996: 144). İncelenen otomobil fabrikasında, daha önce de belirtildiği gibi, iyi tasarlanmış 'geri-bildirim' mekanizmaları kaliteden sapmaları önlerken, saniyesine dek detaylandırılmış iş metodları, işçileri belirlenen metodu aynen uygulamaya mecbur kılıyor, belirlenen metoddan en ufak bir sapma üretimde geç kalmaya ve *andon* lambasının yanmasına neden oluyor.

16 Liberal düşüncenin önde gelen ideologlarından Hayek (1995:173), "Hiç olmazsa büyük bir çoğunluğun işyerlerinde mümkün olan en büyük gayretle çalıştırılabilmesi için dışarıdan bir baskıya gerek duyulmaktadır" derken; Amerikalı bir mühendisin şu sözlerini aktarıyor, "Herhangi bir işçinin disiplinsiz tutumu karşısında, serbest bir işçi havuzundan istenildiği kadar yeni işçiler kiralanabilmelidir. Aksi takdirde disiplin ancak köle işgücüne uygulanan cismani cezalarla sağlanabilir"(Coyle'den aktaran Hayek, 1995:173).

İşyerinde direnişin yokluğu, bizi, çatışmanın bittiğini, yüksek güven ilişkilerinin ve dolayısıyla 'rıza üretimi'nin galip geldiğini ısrarla tekrar eden ana akım çalışmalarının kabulüne mi iter? Daha önce de belirttiğimiz gibi, birçok otomobil işçisi, özellikle düşük ücretler ve kolay işten çıkarma pratiklerine dayanarak, çatışmasız bir ortam söylemini onaylamak yerine buna bir mesafe koymayı tercih ediyorlar. Yönetici-işçi ilişkisinin yeni doğasının ve şirketin çalışanlarına ihtimam gösteren görüntüsünün daha yüksek bir üretkenlik ve kalite için maksatlı hamleler olduğunu düşünüyorlar. Bu nedenle, yönetimin hegemonik olma yolundaki çabalarının, işçilerin onayını sağlamaktan çok uzak olduğu gözleniyor.

Başkaldırı ya da onayın olmaması hikâyenin sonu mu? Hegemonik rejimde, çatışma farklı tavır ve duruşların oluşumuna neden oluyor. İşçiler, karşı duruşlarını, sistemin içinde oyun oynayarak ve sistemi ustalıkla yönlendirerek gösteriyorlar.[17] İşyerinde işçiler, diğer tâbi olan, güçsüz sınıf ve grupların iktidarla kurdukları ilişkide gözlenen, Scott'un (1990) 'gizli senaryolar' tezinde yeralan, gizli biçimlerde de olsa kendini var eden bir itaatsizlik sergiliyorlar. İşçilerin kendi taktikleri, alaya alan kurnaz oyunları ve numara yapma biçimleri var.

Fabrikadaki işçilerin yaratıcı yöntemleri arasında en çok rastlanan ve en çok gözlenen tavır: 'Miş gibi davranmak'. Bu oyunsu tavır, işe alma sürecinde başlıyor:

> 'Sendika sana ne ifade ediyor?' veya 'Sendika hakkında ne düşünüyorsun?' diye soruyorlar. Hiç 'Sendika yanlısıyım' der misiniz öyle olsanız dahi? Tabii ki hayır. O zaman yalnızca, 'İlgilenmiyorum' diyorsunuz. Ne duymak istediklerini anlıyor ve öyleymiş gibi davranıyorsunuz.
>
> (Kaynak işçisi)

Dolayısıyla, otomobil fabrikasında, istenilen değerlere sahip ve o yapıda işçiler değil de istenilenlere sahip'miş gibi' görünmeye hazır olanlar işe alınmış oluyor. Bu oyunsu tavra bir başka örnek ise, daha önce belirttiğimiz takım üyelerinin sabahları ruh hallerini belirten mıknatısı seçip isimlerinin karşısına yapıştırma uygulamasında gözlemleniyor. Takım üyeleri, sabahları, diğer mıknatısları değil de gülen yüzlü mıknatısı seçip sıkıntısız, problemsiz ve gayet iyi 'miş gibi' davranıyorlar. 'Miş gibi davranmak', Graham'ın (1995: 19) A.B.D' deki Subaru-Isuzu fabrikasındaki gözlemlerine yansıdığı kadarıyla, Amerikan mavi yakalılar arasında da rastlanan bir pratik: İşçiler, personel seçme aşamalarında takım ruhu taşıyormuş gibi davranıyorlar ve anketlere, inanmadıkları ama fabrika yönetiminin istediğini düşündükleri cevapları işaretliyorlar.

17 Bu konuda katkıları için Necmi Erdoğan'a teşekkür ederim. Tâbi olanların ve güçsüzlerin iktidarla kurdukları ilişkide direnmeyerek ama tam anlamıyla da baş eğmeyerek geliştirdikleri taktiklerin ayrıntılı çözümlemesi için bkz. Erdoğan (1998).

İşçilerin üretim hattında geliştirdikleri stratejiler, kimi zaman denetim mekanizmalarının işlememesine de neden oluyor. Bir işçi şöyle anlatıyor:

> Her işçinin, bir hafta ya da bir ay içinde kaç defa ipi çektiğini ve *andon* lambasını yaktığını not edeceklerini ve böylece sorunlu işçiyi tespit edeceklerini, bildirdi yönetim. Biz de, problem çıktığında ipi çekmek yerine takım liderimize ismiyle seslenmeye başladık.
>
> (Montaj işçisi)

İşçilerin bu açık olmayan ve sistemin içinden geliştirdikleri direniş sonrasında, yönetim bu uygulamadan vazgeçmek zorunda kalıyor.

Fabrikada, işçiler çoğunlukla şirket ritüellerini alaya alıyorlar. Hat dışı çalışma, diğer bir deyişle, *kaizen* (sürekli iyileştirme) çalışmaları, şaka ve alayların merkezinde yeralıyor. Örneğin, fabrikada, *kaizen* (sürekli iyileştirme) ve çember çalışmalarına aktif olarak katılanlara yönelik şakalar var:

> Bazı arkadaşlarımızda karşılaştığı her şeyi kaizenleme enerjisi ve motivasyonu var. Hiç kimse onları durduramaz. Allah onlara kaizen gücü vermiş.
>
> (Montaj işçisi)

Benzer bir biçimde, kalite çember çalışmalarına giden bir işçi şöyle sesleniyor:

> Çember çevirmeye gidiyoruz, siz de katılın bize.
>
> (Boya işçisi)

Graham da, Amerikan mavi yakalılar arasında *kaizenleme*nin şaka ve alayların merkezinde olduğunu vurguluyor, "Hat durduğu zaman, bir takım üyesi şöyle önerebiliyor: 'Hadi ne duruyoruz, şu sandalyeyi kaizenleyelim' ya da herhangi bir şey yanlış giderse, bir üye şöyle diyebiliyor, 'Zannedersem bunu kaizenlemişler!'" (1995:121). *Kaizen*den başka şirket ritüelleri de şaka ve alayların konusu olabiliyor. Fabrikada, her sabah, üretim hattı başlamadan önce, takım üyeleri ve liderinin biraraya gelip, gün boyu onları motive edecek bir sloganı yüksek sesle söylemeleri isteniyor: 'Kalite!' ya da 'Sıfır hata!' gibi. Fakat, fabrikada sabahları biraraya gelen takım üyelerinden 'Fenerbahçe!' ya da 'Cim bom bom!' diye sesler yükseliyor.

Sonuç olarak, ana akım çalışmaları, bir yanda Japon üretim ve yönetim örgütlenmesinin yeni biçimlenmiş sosyal ilişkiler içinde vasıflı işler yapan, uyumlu ve itaatkar bir işgücü yarattığı görüşünü savunsun; diğer yanda, Foucault'dan esinlenen çalışmalar, direnişe hiçbir alan bırakmayan disiplin ve gözetim mekanizmalarını belirtsin, bir çok çalışma, "Post-Fordist diye adlandırılan zamanlarda, üretim noktasındaki çelişki sınıfsal ve bireysel çelişkiler üret-

meye devam ediyor" diye sonlanıyor (Garrahan ve Stewart, 1992: 122). Amerika'da Mazda fabrikasındaki işçiler, yoğun iş yüküne ve ağır çalışma şartlarına karşı olan sendika yetkililerini seçmiş durumdalar. Yine, Mazda'da sendika, grev tehdidiyle tavizler kazanmış bulunuyor (Fucini ve Fucini, 1990). Vauxhall 'da - General Motors'un İngiltere'deki kuruluşu - işçiler ve sendikalar, çalışma haftasının azaltılması ve ücret artışı konularındaki talepleri için eylem kararı alırken; yalın üretim etrafında kurulan 'ortaklık' ve 'katılım' retoriği parçalanıyor (Stewart, 1997). Sendikasız fabrika olan Amerika'daki Subaru-Isuzu'da ise, bireysel direniş işçilerin şirket ritüellerine katılmayı reddeden sessiz protestolarında ya da yönetime yazılan anonim mektuplarda ortaya çıkarken; kolektivist direniş sık sık sabotaj niteliğinde montaj hattının durmasında gözleniyor (Graham, 1995).

Belirtilen direnişlerle karşılaştırıldığında, incelediğimiz fabrikada, sistemi 'ustalıkla yönlendirerek boyun eğme'nin, yönetime bir muhalefet oluşturmadığı söylenebilir. Ve gözlemlenen boyun eğmenin doğası şöyle sorgulanabilir: İşyerinde oyunlar ve taktikler devam ederse, boyun eğmenin özgün bir formu halini alabilir ve başkaldırı potansiyeli hiçbir zaman su yüzüne çıkmayabilir.

Sonuç: Meşruiyet sorunu?

Son dönemde, fabrika içinde yönetim, despotik bir duruştan uzaklaşarak hegemonik bir fabrika rejimi kurmayı amaçlıyor. Yani, incelenen otomobil fabrikası yönetimi, emeğin denetiminde bir yanda despotik rejime ait teknik ve bürokratik denetim mekanizmaları kullanmaya devam ederken; diğer yanda hegemonik bir fabrika rejimine yönelik ideolojik denetim mekanizmaları olarak işçi-yönetici arasında ortak inançlar ve değerler kuran söylemler, formal ve informal birliktelikler geliştirmeye çalışıyor.

Ne var ki, yönetsel otoritenin esas muhatabı olan işçilerin böylesi bir hegemonik rejime ilişkin kabul, red, başkaldırı ya da içselleştirme gibi duruşları, tam da onlar üzerinden kurulmaya çalışılan rejimin ciddi bir meşruiyet sorunuyla karşı karşıya olduğunu gösteriyor. Fabrika içi ideojik söylem, iş güvencesinin yokluğu, düşük ücretler ve yönetimin bu konulardaki duyarsızlığıyla, yani bir biçimde işçilere yönelik iktisadi ve siyasal tavizlerle desteklenmemesi nedeniyle meşruiyet kurabilme gücünü ve dolayısıyla hegemonik olma iddiasını bir anlamda yitiriyor. Ne var ki, işçilerin rejime onay vermemekle birlikte ona karşı tümüyle muhalif ve başkaldıran bir tutum sergilemedikleri de gözlemleniyor. Türkiye'de emek pazarının dinamikleri -yapısal işsizlik, fabrika dışı sosyal güvenliğin yokluğu, vb.- işçilerin ufuklarını daraltırken, fabrikaya bağımlılığı ve dolayısıyla boyun eğme koşullarını artırıyor. Dolayısıyla, kapitalist fabrikada üretilen ve yeniden üretilen toplumsal ilişkiler, fabrika özelini aşan ve dışarıda bu ilişkileri kuşatan, sınırlayan ve belirleyen iktisadi ve siyasal ya-

pılar içinde anlamlandırılabilir. Fabrika rejimi içerisinde mavi yakalılar, bu kutupsallığın yani rıza ya da başkaldırı ikiliğinin dışında, başka yollar geliştirirken, süreç içinde pasif olmadıklarını gösteriyorlar. Kendilerine özgü taktik ve oyunlarla fabrika içinde denetim mekanizmalarını ve yönetimin ideolojik söylemlerini ustalıkla altüst ediyorlar. İşçilerin, 'miş gibi davranma', 'altüst etme' ya da 'alaya alma' gibi direniş stratejileri, Türkiye'de işyerinde kurulması hedeflenen hegemonik fabrika rejiminin doğası ve geleceğiyle ilgili karmaşık boyutların varlığına işaret ediyor.

KAYNAKÇA

Adler, P. (1993) "Time and motion regained", *Harvard Business Review*, February-March, ss. 97-108.

Anderson, P. (1988) *Antonio Gramsci: Hegemonya, Doğu/Batı Sorunu ve Strateji*, (çev.) Tarık Günersel, Alan Yayınları, İstanbul.

Berggren, C. (1993) *The Volvo Experience: Alternatives to Lean Production in the Swedish Auto Industry*, Macmillan, Londra.

Beynon, H. (1988) "Regulating research: Politics and decision-making in industrial organisations", Bryman, A. (der.), *Doing Research in Organisations* içinde, Routledge, Londra, ss. 21-34.

Burawoy, M. (1979) *Manufacturing Consent: Changes in the Labour Process under Monopoly Capitalism*, University of Chicago Press, Chicago.

Burawoy, M. (1985) *The Politics of Production: Factory Regimes Under Capitalism and Socialism*, Verso, New York.

Cole, R. (1971) *Japanese Blue Collar: The Changing Tradition*, University of California Press, Londra.

Delbridge, R., Turnbull, P. ve Wilkinson, B. (1992) "Pushing back the frontiers: Management control and work intensification under JIT/TQM factory regimes", *New Technology, Work and Employment*, 27, 2, ss. 97-106.

Dore, R. (1987) *Taking Japan Seriously*, Athlone Press, Londra.

Edwards, R. (1979) *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, Heinemann, Londra.

Erdoğan, N. (1998) *Making do with the State Power: Laughter, Grotesque and Metis in Turkish Popular Culture*, yayınlanmamış doktora tezi, Lancaster Üniversitesi Sosyoloji Bölümü, İngiltere.

Fals-Borda, O. ve Rahman, M. A. (1991) *Action and Knowledge: Breaking the Monopoly with Participatory Action-Research*, The Apex Press, New York.

Femia, J. V. (1981) *Gramsci's Political Thought: Hegemony, Consciousness, and the Revolutionary Process*, Clarendon Press, Oxford.

Foucault, M. (1979) *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*, (çev.) Alan Sheridan, New York.

Fucini, J. ve Fucini, S (1990) *Working for the Japanese: Inside Mazda's American Auto Plant*, Macmillan, New York.

Garrahan, P. ve Stewart, P. (1992) *The Nissan Enigma: Flexibility at Work in a Local Economy*, Mansell, Londra.

Graham, L. (1995) *On the Line at Subaru-Isuzu: The Japanese Model and the American Worker*, Cornell University Press, Ithaca.

Gramsci, A. (1971) Q. Hoare and G. Nowell Smith (der.) *Selections from the Prison Notebooks* içinde, Lawrence & Wishart, Londra.

Harvey, L. (1990) *Critical Social Research*, Unwin Hyman, Londra.

Hayek, F. A. (1995) *Kölelik Yolu*, (çev.) Turhan Feyzioğlu ve Yıldıray Arslan, Liberte Yayınları, İstanbul.

Hoffman, J. (1984) *The Gramscian Challenge: Coercion and Consent in Marxist Political Theory*, Basil Blackwell, Oxford.

Kaplinsky, R. (1994) *Easternisation. The Spread of Japanese Manufacturing Techniques to Developing Countries*, Frank Class, Londra.

Kamada, T. (1994) "Japanese management and the loaning of labour: Restructuring in the Japanese iron and steel industry" T. Elger ve C. Smith (der.) *Global Japanization?: The Transnational Transformation of the Labour Process* içinde, Routledge, Londra, ss. 91-115.

Kenney, M. ve Florida, R. (1991) "Transplanted organisations: The transfer of Japanese industrial organisation to the U.S.", *American Sociological Review*, 65, ss. 381-398.

Kenney, M. ve Florida, R. (1993) *Beyond Mass Production: The Japanese System and Its Transfer to the U.S.,* Oxford University Press, New York.

Littler, C. R. ve Salaman, G. (1984) *Class at Work: The Design, Allocation and Control of Jobs,* Batsford Academic and Educational Ltd., Londra.

Lyon, D. (1996) *Elektronik Göz: Gözetim Toplumunun Yükselişi*, (çev.) Dilek Hattatoğlu, Sarmal Yayınevi, İstanbul.

MacDuffie, J. (1995) "Workers' roles in lean production: The implications for worker representation", Babson, S. (der.), *Lean Work:Empowerment and Exploitation in the Global Auto Industry* içinde, Wayne State University, Detroit, ss. 54-69.

Morgan, K. ve Sayer, A. (1984) "A modern industry in a mature region: the re-making of management and labour relations", Working Paper, Urban and Regional Studies, University of Sussex.

Mouffe, C. (1979) *Gramsci and Marxist Theory*, Routledge, Londra.

Parlak, Z. (1996) "The car workers of Bursa", Kahveci, E., Sugur, N. and Nichols, T. (der) *Work and Occupation in Modern Turkey* içinde, Mansell, Londra, ss. 126-149.

Sako, M. (1997) "Introduction: Forces for homogeneity and diversity in the Japanese industrial relations system", Sako, M. ve Sato, H. (der.) *Japanese Labour and Management in Transition: Diversity, Flexibility and Participation* içinde, Routledge, Londra, ss. 1-27

Sako, M. ve Sato, H. (1997) (der.) *Japanese Labour and Management in Transition: Diversity, Flexibility and Participation*, Routledge, Londra.

Saltman, G. M. (1995) "Job applicant screening by a Japanese transplant: A union-avoidance tactic" *Industrial and Labor Relations Review*, 19, 1, ss. 88-104.

Schonberger, R. (1982) *Japanese Manufacturing Techniques: Nine Hidden Lessons in Simplicity*, The Free Press, New York.

Scott, J.C. (1990) *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*, Yale University Press, New Haven.

Sewell, G. and Wilkinson B. (1992) "Someone to watch over me", *Sociology*, 26, 2, ss. 271-291.

Shaiken, H. (1995) "Lean production in a Mexican ...", Babson, S. (der.), *Lean Work: Empowerment and Exploitation in the Global Auto Industry* içinde, Wayne State University, Detroit, ss. 247-259.

Shaiken, H. ve Browne, H. (1991) "Japanese work organisation in Mexico", Szekely, G. (der.) *Manufacturing Across Borders and Oceans: Japan, the United States and Mexico* içinde, *Monograph Series* (*36),* San Diego, Center for US-Mexican Studies.

Stewart, P. (1997) "Striking harder and smarter at Vauxhall: The new industrial relations of lean production", *Capital and Class*, 61, ss. 1-7

Thompson, P. (1989) *The Nature of Work: An Introduction to Debates on the Labour Process*, Macmillan, Londra.

Thompson, P. ve Ackroyd, S. (1995) "All quiet on the workplace front? A critique of recent trends in British industrial sociology", *Sociology*, 29, 4, ss. 615-633.

Tomaney, J. (1994) "A new paradigm of work organisation and technology?" Amin, A. (der.) *Post-Fordism: A Reader* içinde, Blackwell, Oxford, ss. 157-195.

Tuckman, A. (1995) "Ideology, quality and TQM", Wilkinson, A. ve Willmott, H. (der.) *Making Quality Critical: New Perspectives on Organisational Change* içinde, Routledge, Londra, ss. 54-82.

Walker, G. R. ve Guest, R. H. (1952) *Man on the Assembly Line*, Harvard University Press, Cambridge.

Yücesan, G. (1999) "The changing nature of capitalist labour process: A study of factories and workers in Turkish manufacturing industry", yayınlanmamış doktora tezi, Sussex Üniversitesi Kalkınma Çalışmaları Enstitüsü, İngiltere.

Türkiye'deki toplam kalite yönetimi uygulamalarının işçiler ve endüstri ilişkileri üzerindeki etkileri*

*Engin Yıldırım***

Günümüzde post-Fordizm adı verilen yeni bir üretim paradigmasının kapitalist üretimde önemli dönüşümler doğurduğu ve bunun bir sonucu olarak Fordizmin sıkıcı ve anlamsız iş ortamından farklı olarak çalışma hayatını işçiler için anlamlı ve çekilir hale getirme potansiyeline sahip olduğu düşüncesi sık sık dile getirilmektedir. Braverman'ın (1974) büyük bir ustalıkla anlattığı Taylorizmin vasıfsızlaştırma eğilimi yerine, post-Fordizmin işçileri yeniden vasıf ve beceri sahibi yapacağı, bunun da sosyal taraflar arasında çatışma yerine işbirliğine dayalı ilişkiler geliştireceği belirtilmektedir (Brown, 1997: 12). Post-Fordist anlayışta yeni yönetim teknikleri sayesinde insan faktörünün etkin olarak kullanılmasıyla verimlilik artışları sağlanılması amaçlanmaktadır.

Bu yeni yönetim teknikleri arasında Toplam Kalite Yönetimi (TKY) son yıllarda büyük bir önem kazanmıştır. Japon mucizesinin arkasında yatan temel unsurlardan biri olarak görülen TKY kendine has dogmaları ve rituelleri olan, herkes için fayda sağladığı öne sürülen bir "şirket dini" haline gelmiştir. Türkiye'de iş dünyasında ve çalışma hayatında da 1990'ların başlarından beri adeta bir kalite fırtınası esmekte, popüler ve akademik yönetim dergilerinde, kongrelerde ve medyada toplam kalite ile ilgili yazılara ve değerlendirmelere sıkça yer verilmektedir. Bu yazı ve değerlendirmelerin çoğunda TKY her derde deva bir çeşit yönetim ilacı olarak tanıtılmaktadır. Bunun bir sonucu olarak günlük ha-

(*) Bu çalışma 17-19 Kasım 1999, ODTÜ, Ankara'da düzenlenen 6. Ulusal Sosyal Bilimler Kongresine sunulmak üzere kabul edilen ama 12 Kasım Düzce Depremi nedeniyle yazarın sunmak imkanı bulamadığı "İşçiler ve Toplam Kalite Yönetimi" adlı bildirinin genişletilmiş ve gözden geçirilmiş biçimidir. Ayrıca, çalışmanın bir kısmı, *Work, Employment and Society* dergisinin Aralık 1999 sayısında yayınlanan "Modern Management Techniques in the Developing World: The case of TQM and Its Impact on Workers in Turkey" adlı makaleye dayanmaktadır.

(**) Sakarya Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü.

yatımız da, kerameti kendinden menkul bir kalite anlayışının yoğun bombardımanına tâbi tutulmaktadır. Örneğin, Türk medyasında yapılan reklamlarda ürünlerin tanıtımında kalite kelimesinin geçtiği sloganlara sık sık rastlanılmaktadır: "Arçelik yaşam kalitesi için çalışır" (Arçelik); "kalite yaşanır, anlatılmaz" (İstikbal); "kalite bir haktır, ayrıcalık değil" (Opel); "kalite kontrol altında (Profilo); "kaliteyi uzaklarda aramayın" (Ülker).

Türkiye'de gerek medyada, gerekse de yönetim yazınında ağırlıklı olarak TKY'nin başarıyla uygulandığı işletmeler öne çıkarılarak, bu işletmelerin deneyimleri, çalışanlara sağladıkları yararlar *evangelist*[1] bir üslupla örnek alınması gereken ideal uygulamalar olarak anlatılmaktadır. Adeta sanayii, hatta toplumu kuşatan sorunların TKY sayesinde çözülebileceğine dair bir hava oluşturulmaya çalışılmaktadır. Buna karşılık kalite programlarının özellikle çalışanlar bakımından doğurduğu iş yoğunlaşması gibi bir takım olumsuzluklar ihmal edilmektedir.

Kalite gibi olumlu ve güzel şeyler çağrıştıran bir kavramı içeren TKY yaklaşımını eleştirel bir gözle değerlendirmeye çalışmak anlamsız bir çaba olarak görülebilir. Her ne kadar TKY verimlilik artışlarına ve çalışma ortamlarında iyileşmelere yol açmışsa da, hem yöneticiler, hem de işçiler açısından "mükemmel" bir yönetim tarzı olduğu şeklindeki iddiaların sorgulanması, en azından eleştirel bir gözle değerlendirilmesi şarttır. TKY'nin nasıl uygulandığının, çalışanların kalite programlarını nasıl yorumladıklarının ve deneyimlerinin üzerinde durulması gerekmektedir. Bu çerçevede incelemenin temel amacı, Türkiye'de önde gelen bazı toplam kalite uygulamalarının işçiler ve endüstri ilişkileri açısından ne gibi sonuçlar doğurduğunu ortaya çıkarmaya çalışmaktır. Çalışmanın ilk bölümünde Toplam Kalite yaklaşımının genel olarak işçiler ve endüstri ilişkileri üzerindeki etkileri incelenecektir. İkinci bölümde ise TKY'nin Türkiye'ye girişi, nedenleri ve yaygınlık derecesi kısaca anlatılacaktır. Üçüncü ve dördüncü bölümler ise Türkiye'deki önde gelen bazı toplam kalite uygulamalarından örnekler vererek, toplam kalitenin işçiler, sendikalar ve endüstri ilişkileri üzerindeki etkilerini ele alacaktır. Çalışmada ortaya konan bulgular, ağırlıklı olarak ilgili bilimsel yazının, yerli popüler yönetim dergileri ile sendika dergilerinin taranması ve kalite ve verimlilik kongrelerine sunulan bildirilerin incelenmesi sonucunda elde edilmiştir. TKY uygulayan firmaların kendi uygulamalarını anlatan yayınları da incelenmiştir. Bunlara ek olarak TKY uygulayan önde gelen bir firmada çalışan 24 işçi ve sendika temsilcisiyle derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Bu da bize işçilerin ve sendikaların TKY deneyimini doğrudan yansıtma imkanı sunmuştur.

1 *Evangelist*: Kelime anlamı olarak iyi haber getiren (Eski Yunanca'da) İncil. Günümüzde daha çok ABD'de yaygın olan Protestan Kiliselerinin savunduğu Hıristiyanlık anlayışını benimseyen kimse.

Toplam Kalite Yönetimi: Çalışanlar için bir nimet mi, yoksa külfet mi?

Esas olarak Deming ve Juran gibi istatistikçi ve yöneylemciler tarafından geliştirilen toplam kalite kısaca "hatasız ürün ve hizmetlerle amaca uygunluk" olarak tanımlanmıştır (Deming'den aktaran Tuckman, 1995: 54). İstatistiksel süreç kontrolü, israfın azaltılması ve önlenmesi, takım çalışması, iç ve dış müşterilerin tespiti, yoğun işletme içi eğitim, sürekli iyileştirme ve çeşitli problem çözüm teknikleri toplam kalitenin ana gövdesini oluşturmaktadır. Müşteri temelli bir yönetim tekniği olan TKY işletmenin tüm çalışanlarını iç müşteri olarak değerlendirerek, onların tatminini ön plana çıkarmaktadır. Kaliteye ulaşma çabasının arkasında yönetim süreçleri ve tekniklerini geliştirerek, firmalar arasında şiddetini gün geçtikçe artıran rekabette ayakta kalma ve öne çıkma çabası yatmaktadır. Kolayca tatmin edilemeyen ve tercihlerinde çok seçici davranan bir tüketici profilinin önem kazanması, TKY'nin ortaya çıkması ve yayılmasındaki temel nedenlerden biri olmuştur. TKY'nin moda bir teknik haline gelmesi bireyciliğin öne çıktığı iktisadi, siyasi ve toplumsal gelişmelerle yakından ilgili olup, bunun, kendi kendisini denetleyebilen, sorumluluk sahibi birey anlayışına sahip olan, hür teşebbüs ve serbest piyasa retoriğini kullanan Yeni Sağ'ın yükselişi ile aynı dönemlere denk gelmesi tesadüfi değildir (Silver, 1987: 127). Tıpkı Yeni Sağ gibi, organizasyon bağlamında sosyal taraflar arasında bir uzlaşmayı ima etmekte ve bunu sağlamaya çalışmaktadır.

TKY'nin işçiler için faydalı olup olmadığı konusunda ilgili yazın bölünmüş durumdadır. İyimserler olarak nitelenen kesim, kalite programlarının önemli verimlilik artışları sağladığını, çalışanların yönetime katılmalarına olanak tanıdığını ve böylece işletmenin rekabet seviyesini artırdığını savunmaktadırlar. İyimserler yönetimin örgütü ve çalışanların davranışlarını istediği biçimde değiştirebileceğini varsayma eğilimindedir (Kerfoot ve Knights, 1995: 223). Kötümserler ise toplam kaliteyi işin yoğunlaşmasını sağlayan ve işçilerin beyinlerini yıkayarak, yönetimin çalışanlar üzerindeki denetimini artırmasını sağlayan

Tablo 1
İyimser ve Kötümser Görüşlerin Kullandığı Kavramlar

İyimser	Kötümser
eğitim	beyin yıkama
yetkilendirme	güçsüzleştirme
özgürleştirici	denetleyici
takım çalışması	takım içi baskı
sorumluluk	gözetleme
post-Fordizm	neo-Fordizm
bağlılık	itaat

Kaynak: Wilkinson vd., 1998: 50

bir yaklaşım olarak görmektedirler. Bu iki grup toplam kalitenin çalışanlarla ilgili yönlerini son derece farklı kavramlarla ifade etmektedir. Bu durumu aşağıdaki tablo net bir şekilde ortaya koymaktadır:

Yukarıdaki tabloyu Orwell'in *Newspeak* bakış açısıyla kavramların çarpıtılması olarak yorumlamak da mümkündür. Yani, yönetimin işçileri yetkilendiriyorum ve onlara katılım imkanı sunuyorum derken aslında onları güçsüzleştirerek, yönetsel amaçları benimsemeleri ve bunları gerçekleştirmeleri için onlara önem veriyor gibi yapmakta olduğu söylenebilir. Gelgelelim, amaç ne olursa olsun, TKY daha önce tamamen üst düzey yöneticilerin kullandığı bazı yetkilerin alt kademelerdeki yöneticilere ve işçilere devredilmesini gerekli kılmaktadır. Bunun için işçiler ciddi biçimde sürekli bir eğitim faaliyetinden geçirilirler. Ancak bu eğitim sırasında vurgulanan konulara bakıldığında işle ilgili teknik konular kadar, çalışanların davranışlarını etkilemeye dönük, doğrudan beyin yıkama amacı taşımasa bile, bu izlenimi veren bazı konuların da öne çıkarıldığını görebiliriz. Örneğin, işçilere maddi bir karşılık beklemeksizin sadakat ve itaatle çalışmaları gerektiği anlatılmaktadır. Bazı yetkilerin ve sorumlulukların işçilere veya onların oluşturduğu takımlara devredilmesi, bu işçilerin iş özerkliğinin veya gücünün arttığı şeklinde yorumlanmamalıdır. Tam tersine, yönetim bilgi teknolojileri sayesinde çalışanları, denetleme, gözetleme ve izleme kapasitesini artırarak, işçilerin zihnî ve bedensel niteliklerinden daha fazla faydalanmaktadır (Delbridge, 1995: 815). İşletme içi yoğun bir eğitime tâbi tutulan çalışanların her işi belli bir dereceye kadar yapabildiği bir emek süreci içerisinde işçilerin birbirlerini ikame edebilirlikleri kolaylaşmaktadır. Son derece gelişmiş yönetsel bilgi sistemleri çalışanların faaliyetlerini ayrıntılı olarak izlemekte, hedeflerden en küçük sapmaların bile anında kim tarafından yapıldığını belirleyebilmektedir. İşçilerden üretim süreci içinde sürekli olarak kendilerini yenilemeleri, sorunları bulma ve çözmeye çalışmaları beklenmekte, bu durum da işçiler arasında gerginliği artırmaktadır. Hatta bazı yazarlar TKY ve benzeri teknikleri "stresle yönetim" olarak adlandırmaktan çekinmemişlerdir (Parker ve Slaughter'den aktaran Malloch, 1997: 119). Örneğin, toplam kalite uygulayan İngiltere'deki Toshiba fabrikasında yapılan bir araştırmaya göre işçilerin işten duydukları hoşnutluk seviyesinde bir artış olmadığı, işe devamın çok daha sıkı olarak denetlendiği ve yönetimin çalışanlardan işlerini, aile ve diğer bağlılıkların önüne koyarak, öncelikli olarak düşünmelerini istediği görülmüştür (Edwards, 1992: 387-8). Örgütsel gücün önemli oranda yönetimin elinde toplanmasının hem bir nedeni, hem de bir sonucu olan TKY'de Taylorist denetim sistemleri yerine sadakat ve bağlılık denetim aracı olarak kullanılmaktadır (Purcell, 1993: 517). Bununla beraber işletmeler TKY'nin istatistiksel süreç kontrolü gibi teknik yönlerini uygularken, çalışanlara dönük kısımlarını uygulamaktan genellikle kaçınmaktadırlar. TKY içinde işçilerin yetkilendirilmesi ve yönetime katılımları genellikle çalışanların işleriyle ilgili dar bir çevrede tutulmakta, işçilerden ücret ve

çalışma şartlarında iyileştirmeler yapılmaksızın daha fazla çalışmaları ve çaba göstermeleri beklenmektedir (Hill, 1995: 51).

TKY'nin en önemli amaçlarından biri çalışanların örgüte bağlılıklarını ve katkılarını artırarak, performanslarını yükseltmek ve bu şekilde üretilen mal ve hizmetlerin kalitesini yükseltmektir. Bu amaca ulaşmak için de çalışanların yetkilendirilmesinin gerekli olduğu sık sık vurgulanmaktadır. İlk bakışta çalışanların yetkilendirilmesi ve onlara güven duyulması, emir-komutaya dayalı hiyerarşik örgütsel yapılara bir alternatif sunar gibi görünmektedir. Ancak bu genelde retorikten öteye geçmemektedir. Deming ve diğer kalite guruları TKY içinde işgören katılımının önemini vurgulamışlardır ama bu katılım, işin radikal biçimde yeniden organizasyonu anlamına gelmemektedir. TKY yukarıdan aşağıya doğru iletişimi ve koordinasyonu zorunlu kılmakta olduğundan hiyerarşik örgüt yapılarını değiştirmesi çok zordur. Bu nedenle TKY uygulamada, Toplam Yönetim Kontrolüne dönüşebilir (Delbridge vd., 1992: 97). Pek çok yönetici örgütsel hayat konusunda mekanik bir yaklaşım benimsediğinden, toplam kaliteyi örgütlerin hiyerarşik yapısını gerçek anlamda değiştirmekten ziyade, aynı yapıları yeniden üreten biçimde uygulamaktadırlar (Knights ve Mccabe, 1997: 372; Rothschild ve Ollilainen, 1999: 593). Yönetim genellikle işçilerin yetkilendirilmesini çok dar biçimde yorumlamakta, işçilerin gücünü ve etkisini artırmaktan ziyade, işçiden yönetime bilgi aktarılması anlamında kullanmakta ve uygulamaktadır. Kısaca belirtmek gerekirse, TKY örgütlerdeki güç ilişkilerinde radikal değişiklikler doğurmamaktadır. Belki de TKY denetliyor gibi gözükmeden, yönetimin çalışanlar üzerinde nasıl denetim kuracağının bir yanıtı olarak düşünülebilir (Sewell, 1998: 403).

Örgüte sadakatle bağlı çalışanların yüksek motivasyona sahip olacakları, dolayısıyla da yüksek performans gösterecekleri düşünülmektedir. Ayrıca sadık ve bağlı işçilerin işletme içinde kalmaya daha fazla eğilimli oldukları varsayıldığından, onlar için yapılan seçme, geliştirme ve eğitim faaliyetlerini karşılayacakları da belirtilmektedir. Toplam kalite guruları yaklaşımın örgütsel birliği sağlayacağına inanmakta, örgüte sadakatle bağlı çalışanların verimliliği artırmak, israfı azaltmak için ellerinden geleni yapacaklarını savunmaktadırlar. TKY yazınının işçileri toplam kalite programlarının uygulanması konusunda itaatkar ve pasif olduklarını varsayarken, onlardan aynı zamanda yetkilendirilmiş ve güçlendirilmiş bireyler olarak iş sürecinde kendi yorumlama ve insiyatiflerini kullanmalarını beklemesi, bir çelişkiyi göstermektedir (Kerfoot ve Knights, 1995: 230).

Bilindiği gibi örgütlerde de, tıpkı diğer toplumsal kurumlarda olduğu gibi iktidar çatışmaları yoğun biçimde yaşanmaktadır. Değişik yönetim kademeleri arasında, yönetimle işçiler arasında çekişmeler ve çatışmalar örgütsel dünyanın yadsınamaz bir gerçeğidir. TKY örgüt içindeki iktidar ilişkilerinden soyutlanamaz (Knights ve McCabe, 1999: 221). Yönetim guruları genellikle çatışma ol-

mayan bir örgüt tahayyül etmekte, yönetim ile çalışanlar arasında çıkar çatışması olabileceğini gözden uzak tutmaktadırlar. TKY yönetsel otoritenin meşrulaştırılması ve çalışanların firmaya sadakatle bağlanmalarını hedeflemektedir. Burada işletme içinde yönetenlerle yönetilenler arasındaki çıkar farklılığı veya çatışması değil, işletmenin piyasada başarılı olmasını amaçlayan çıkar birliği vurgulanmaktadır.

Çatışmanın yok varsayıldığı veya görmezden gelindiği bir çalışma ilişkileri anlayışı TKY yazınında kullanılan metaforlarla da güçlendirilmeye çalışılmaktadır. Toplam Kalitenin temel hedefi olan, adeta kutsallaştırılan ve bir "kral" olarak görülen müşteri mükemmellik ve kalite arayan, bu uğurda "sonsuz yolculuklara" çıkan bir varlık olarak tanımlanmaktadır. Bilindiği üzere sosyal gerçekliğin inşasında dil önemli bir rol oynamaktadır. Bir terim bir anlam sisteminden veya seviyesinden bir başkasına taşıyorsa ve bir nesnenin başka bir nesnenin bakış açısına göre anlaşılmasına ve algılanmasına neden oluyorsa metafor ortaya çıkar (Alvesson, 1993: 116). Metaforlar dünyayı basitleştirerek, onu daha iyi anlamamıza olanak sunmakla beraber sosyal gerçekliği de kasten çarpıtırlar (Dunn, 1990: 18). Kalite yazınında en yaygın kullanılan metaforlardan biri yolculuk metaforudur. Yolculuk genellikle hakkında fazla bir şey bilinmeyen bir menzile doğru gerçekleştirilir. Yolculuğa çıkanlar yolculuklarının güvenliği ve başarısı için liderlerine ve yola çıkış amaçlarına büyük bir inançla bağlanmalıdırlar. Lider veya liderlerle, emirleri altında olanlar arasında yolculuk esnasında ortaya çıkabilecek anlaşmazlıklar veya çatışmalar, yolculuğun amacına ulaşmasını engelleyebilir. Bu nedenle yolculuk metaforunun TKY yanlılarınca kullanılması boşuna değildir. Yöneticilerle çalışanlar aynı gemide yolculuk etmektedirler ve sağ salim hedefe varabilmek için çatışmadan kaçınmalıdırlar.

Toplam kalitenin uygulanmasında en uygun zamanın kriz dönemleri olduğu belirtilmiştir. Çünkü bu dönemlerde örgüt içinde çalışanlar ve yöneticiler arasında değişimin gerekliliğine dair bir mutabakata varılmasını sağlamak daha kolaydır (Wilkinson vd., 1998: 184). Tıpkı diğer yönetsel yaklaşımlar gibi kalite programları da her zaman başarılı sonuçlar doğurmamaktadır. Başarısızlık, ya yöneticilerin bilgi ve deneyim eksikliği ya da çalışanların "anlamsız" direnişleriyle açıklanmaya çalışılmaktadır. TKY'nin önde gelen isimlerinden olan Crosby, TKY uygulamalarının % 80'den fazlasının başarısızlıkla sonuçlandığını belirtmiştir (Storey ve Sisson, 1993: 200). TKY uygulanmasındaki sorunların ve başarısızlıkların nedenleri arasında amaçlar konusunda tepe yönetimin fikir birliğine sahip olmaması, gerekli teknik ve idari alt yapının oluşturulmaması ve yeni yönetim tekniklerinin işçilerce kuşkuyla karşılanması gibi unsurlar vardır (Redman ve Grieves, 1999: 46). Şunu da unutmamak gerekir ki, toplam kalite söylemi işçilerden çok yöneticiler, özellikle de örgüt içi yönetim kademelerinin azaltılmasıyla terfi imkanları kısıtlanan orta kademe yöneticiler ara-

sında direniş doğurabilir. TKY başarısızlıklarının kapitalist ekonomilerde var olan işin örgütlenmesindeki çelişkilerden ve daha derinlerde yatan toplumsal farklılıklardan kaynaklanabileceği olasılığı genellikle görmezden gelinmektedir (Wilkinson ve Willmott, 1995: 12).

Toplam kaliteyi değerlendirirken sadece örgütsel amaçları gerçekleştirip, gerçekleştirememesine bakmamak gerekir. TKY sonucu uygulamaya konulan politikalar yönetim ve işçiler tarafından farklı biçimlerde yorumlanabilir. Mesela çalışanlar toplam kalite uygulamasıyla işlerini kaybedeceklerinden çekinebilirler. Bu açıdan TKY uygulanmasında sendikaların alacağı tavır çok önemlidir. Sendikalar işletme içindeki varlıklarını tehlikeye atabileceği kaygısıyla toplam kaliteye karşı çıkabilirler veya bu konunun sadece yönetimi ilgilendirdiğini düşünerek, ilgisiz bir tutum benimseyebilirler. Bazı sendikalar kalite programlarının ilk dönemlerinde destekleme veya karşı çıkma konusunda kararsız kalmakta, zamanla programın üyeleri açısından somut bir takım yararlar sağladığını gördüklerinde toplam kalite programlarını desteklemektedirler (Wilkinson vd., 1998: 51). Bir kısmı ise TKY'nin uygulanmasının ilk günlerinden itibaren yönetimle yakın ilişkiler içine girerek, bu konuda yönetime yardımcı olmaktadırlar. Bu da sadece işletmeyle ilgilenen bir çeşit işyeri sendikacılığına yol açabilir.

Genel olarak işbirliği taraflar arasında iletişim ve bilgi paylaşımını artırarak, şirket içinde verimliliğin artması ve bunun karşılığında sendikanın veya çalışanların karar verme sürecine katılmaları anlamına gelir. Ancak yönetimlerin genellikle işbirliğinden anladığı verimliliği artırmak için işçilerden veya sendikalardan taviz koparmaktır. İşbirliğiyle, en azından bazı yöneticilerin sendikaların işletme içindeki varlıklarını azaltmayı veya etkisizleştirmeyi anladıkları yapılan çalışmalarda gösterilmiştir (Perline ve Sexton, 1994: 378). Yöneticiler genellikle bireysel katılımı desteklemekte ise de, sendikaların yönetime katılmasına karşı çıkmaktadırlar (Lucio ve Weston, 1992: 202). Bu durum bireysel katılımın teşvik edilmesinin arka planında, sendikaları etkisizleştirmek amacının da olduğunun bir işareti sayılabilir.

"Kalite Virüsü" Türkiye'de

Türkiye'nin en büyük lastik üreticisi olan Brisa firmasının 1996'da Avrupa büyük kalite ödülünü alması, TKY'nin en azından moda olarak Türkiye'de yönetimle ilgili popüler ve akademik yazında hızla öne çıkarılmasında önemli bir rol oynamıştır. Bir kısım medya TKY uygulayan firmaları Türkiye'nin "aydınlık yüzü" olarak görüp, ülkede bir "kalite devriminin gerçekleşmekte olduğunu" iddia ettiler (örneğin, *Yeni Yüzyıl*, 23 Nisan 1997). Kalite ödülü alan Brisa işçilerinin, işletmelerinde toplam kaliteye geçildikten sonra eşlerini dövmedikleri yazılı basında belirtildi (*Yeni Yüzyıl*, 7 Kasım 1996). Adapazarı'ndaki Toyotasa

fabrikasında işçiler her sabah ve öğleden sonra yaptıkları ısınma hareketlerinde "kalite" diye bağırmaktadırlar. Bütün bunların arkasında yatan neydi?

Her şeyden önce akılda tutulması gereken, TKY'nin yayılmasının, ekonominin ve işçi hareketinin genel durumu ile bağlantılı olduğudur. Bilindiği üzere 1980'lerin başlarından itibaren Türk ekonomisi dışa açılmaya başlamış, bu da beraberinde ülkeye gelen yabancı sermayede önemli artışlara neden olmuştur. Bridgestone ve Toyota gibi önemli Japon firmalarının Türkiye'de yatırım yapmaları yeni yönetim tekniklerinin ülkeye girişini kolaylaştırmıştır. 1982'de Türkiye'de sadece 2 Japon firması varken, bu sayı 1997'de 34'e çıkmıştır (YASED, 1997: 8). Artan küresel rekabet, firmaları yeni yönetim biçimleri aramaya zorlamıştır. Bu dönemde TKY özellikle yabancı sermayeli bazı firmalarda rekabette üstünlük sağlamak için öne çıkmıştır. Toplam kalitenin Türkiye'deki uygulamalarında, firmaların çalışma ilişkileri alanında karşılaştıkları sorunları çözme isteği de önemli bir faktör olmuştur. Ayrıca, eğitim seviyesi yüksek, dünyadaki yönetimle ilgili gelişmeleri yakından takip eden, dinamik bir yönetici tabakanın gelişmesi, yeni yönetim tekniklerinin uygulanmasını kolaylaştırmıştır. Japon yönetim tekniklerinin Türk kültürel özelliklerine daha yakın olması nedeniyle Türkiye'de uygulanabilme olanağına sahip olduğu da iddia edilmiştir (Wasti, 1998: 608). Bütün bunlara ek olarak, 12 Eylül'den sonra ilk kez 1989 Bahar eylemleriyle başlayan işçi hareketinin 1990-91 döneminde genel greve kadar ulaşan önemli mücadeleleriyle, TKY'nin Türkiye'ye girdiği yılların aynı döneme rastlaması da basit bir tesadüf olmasa gerek. İşçi hareketinin yükselişi karşısında yabancı sermayeli büyük özel sektör kuruluşlarının bir bölümü TKY'yi bir önlem olarak uygulamaya koymuş olabilir.

Avrupa'da kalite ödüllerinin kazanılması Türk yöneticilerinin kendilerine olan güvenini artırmıştır. Ödül kazanan firma yöneticileri, yerli yönetim guru namzetleri, danışmanlar ve akademisyenler TKY'nin propagandasını gönüllü olarak yaptılar. Bu guru namzetlerinden biri olan mühendislik ve işletme profesörü İbrahim Kavrakoğlu, Türkiye'deki ilk kalite programlarından birini 1988'de Paşabahçe Cam'da uygulamış, o günden bu yana 100'den fazla firmaya danışmanlık yapmıştır. Kavrakoğlu'na göre TKY "Türkiye'ye çağ atlatabilir" ve Türkiye'deki işletmelerin çoğunun Taylorizm gibi kökleşmiş yönetim ideolojilerine sahip olmamasından dolayı TKY fazla zorluklarla karşılaşmadan uygulanabilir (aktaran *Power Ekonomi*, sayı 8, 1996: 103). Bazı yönetim danışmanları için toplam kalite, sadece üretim süreci ile sınırlanamayacak kadar değerli olan, hayatın tüm alanlarında uygulanabilme potansiyeline sahip bir yaklaşımdır. Mesela, bunlardan birine göre kalite "toplumların gerilemesini, çökmesini engelleyen en önemli unsur" olup, tüm eğitim sistemi kalite standartlarıyla tam uyum içinde olan bireyler yetiştirecek biçimde yeniden düzenlenmelidir: "Kalite bilinci yaratmak için bireylerden bağımsız kalite kuralları oluşturmamız, bireyleri bu kurallara göre eğitmemiz ve onların bu kalite standartlarına

uygun davranıp, davranmadığını denetlememiz gerekmektedir" (Nalıncı, 1997: 444). Yukarıda sayılanlar son derece açık biçimde totaliter öğeler içermektedir. Elbette toplam kalite programları uygulayan firmaların veya bu yaklaşımı savunan danışmanların hepsinin totaliter niyetler taşıdığını söyleyemeyiz. Ancak, TKY'nin işyerlerinde totaliter uygulamalar doğurma potansiyeline sahip olduğu akıldan çıkarılmamalıdır.

TKY'nin Türkiye'deki yayılmasında MPM (Milli Prodüktivite Merkezi) ve KalDer (Kalite Derneği) gibi kuruluşlar önemli bir rol oynamaktadır. Bunlardan önde gelen sanayicilerin desteğiyle kurulan KalDer çeşitli illerde "kalite günleri" düzenleyerek, işletmelerin başarısı için toplam kalitenin ne kadar gerekli olduğunu vurgulayan dersler ve seminerler vermektedir. KalDer'in organize ettiği eğitim kurslarına katılan firma sayısı 1993'te 22 iken bu rakam 1996'da 108'e çıkmıştır. KalDer, TÜSİAD ile beraber 1993'ten beri Türkiye'nin en önemli kalite ödülünü vermektedir. Bu ödülü kazanan işletmeler, gazetelerde tam sayfa ilanlar vererek, bu ödül sayesinde prestij sahibi olduklarını göstermeye çalışmaktadırlar. Öte yandan TKY'nin Türkiye'de ne derecede uygulandığına dair elimizde sınırlı bilgiler vardır. 500 büyük sanayi kuruluşunu kapsayan bir araştırmaya göre, araştırmaya katılan 96 firmadan % 26'sının TKY uyguladığı, % 37'sinin uygulamadığı ve % 37'sinin de toplam kaliteye geçme aşamasında olduğu bulunmuştur (Biçer ve Güngör, 1994: 295). MESS'in kendisine üye 108 firma arasında yaptığı bir araştırmaya göre firmaların % 26'sı TKY uygularken, % 45'i de kalite programları uygulamasına geçiş aşamasında olduklarını vurgulamıştır (MESS, 1996: 60). Bu 108 firmanın yarısı toplam kaliteye geçişin ilk aşamalarından olan ISO 9000 belgesine sahiptir. Petrol-İş sendikası da örgütlü olduğu 107 işyerinde yaptığı bir araştırmada, tümü yabancı sermayeli olan 40 işletmenin çeşitli kalite programları uyguladığını bulmuştur (Petrol-İş, 1995-1996 Yıllığı: 640). Türkiye'deki ilk TKY uygulamalarına göz attığımızda, bunların yabancı sermayenin önemli pay sahibi olduğu büyük sanayi işletmeleri olduğunu görebiliriz. 96 firmanın katıldığı araştırmada TKY uyguladığını söyleyen firmaların % 71'i yabancı ortaklıdır (Biçer ve Güngör, 1994: 296). ISO 9000 Türkiye'de 1992'den itibaren verilmeye başlanmış ve şu ana kadar yaklaşık 400 işletme bu belgeden almıştır. Ancak tüm ISO 9000 belgesi alan firmaların TKY uyguladığını söylemek mümkün değildir. Bu açıdan TÜSİAD-KalDer ödülüne yapılan başvurular, toplam kaliteyi ciddi anlamda uygulayan firma sayısı konusunda daha gerçekçi ipuçları sunmaktadır. Bu ödüle şu ana kadar 25 civarında firma başvurmuştur. Dolayısıyla, Türkiye'de işletmelerin toplam kaliteye ilgi duydukları ama bunların sadece küçük bir bölümünün ciddi anlamda TKY uygulamaya çalıştıklarını belirtebiliriz.

TKY yazınında TKY'ye geçiş nedenleri arasında ürün kalitesini yükselterek, maliyetleri düşürmek ve bu sayede rekabette üstünlük yakalamak olduğu sık sık vurgulanmaktadır (Demirkan, 1997: 123). Bununla birlikte Türkiye'de ça-

lışma ilişkileri alanında karşılaşılan sorunları bertaraf etmek için de toplam kaliteye geçildiği söylenebilir. Nitekim, Türkiye'deki önde gelen TKY uygulayıcılarından olan Netaş ve Brisa, önemli işçi eylemleri ardından toplam kalite programlarını uygulamaya koymuşlardır.

İşçiler, Yönetim ve TKY

Türkiye'deki TKY uygulamaları işçiler ve firma yönetimleri açısından ne gibi etkilere yol açmıştır? TÜSİAD-KalDer kalite ödülünü kazanan işletmelere baktığımızda, bu işletmelerde çalışan işçilerin Türkiye şartlarına göre yüksek ücret ve iyi çalışma koşullarına sahip olduklarını görmekteyiz. Bu işletmelerdeki işçilerin genel eğitim seviyeleri diğer işletmelerdekilere göre yüksek olup, yoğun bir işletme içi eğitime tâbi tutulmaktadırlar. Bunun bir sonucu olarak, örneğin, Netaş firmasında işçilerin üretim sürecindeki sorunlarla ilgili olarak önerdikleri çözüm sayısı 1991'de 192 iken, bu oran 1996'da 783'e çıkmıştır. Benzer şekilde işçi başına eğitim 1990'da 30.6 saatten, 1995'te 39.4 saate çıkmıştır (Bozkurt, 1997: 166). İşçi devri de 1990'da % 11'den, 1990'da % 5'e kadar düşmüştür. Netaş'ın, çalışanlarına dönük uyguladığı tutum belirleme anketlerinde, çalışanların firmadan duydukları memnuniyet oranı 1992'de % 50 iken, 1996'da % 65'e çıkmıştır (*Önce Kalite*, Kış 1997: 20). Beksa firması da TKY sonucunda pazar payını ve müşteri memnuniyetini % 40 arttırırken, iş kazalarında % 40'lık bir azalma gerçekleştirmiştir (MESS, 1998: 29). Arçelik'te de işçilerin verimliliği % 33 artmıştır.

Diğer yandan toplam kalite uygulamaları bir takım sorunları da beraberinde getirmiştir. Arçelik Eskişehir fabrikasında üst yönetim kademelerinin beşten üçe indirilmesi, orta kademe yöneticilerin terfi imkanlarını kısıtladığından, bu grup arasında huzursuzluk doğurmuştur. Bağlı olunan takımın hedeflerine ulaşmak zaman zaman örgütsel hedeflere ulaşmaktan daha önemli hale gelmiştir. Bazı işçiler de iş yüklerinin ve sorumluluklarının artmasından rahatsız olmuşlardır (Taşçı vd, 1998: 430). Efes Pilsen firmasının TKY sorumlusu da sekiz yıllık bir uygulamadan sonra toplam kalitenin sihirli bir formül olmadığı sonucuna ulaştıklarını itiraf etmiştir (aktaran *Power Ekonomi*, sayı 11, 1996: 68).

Bütün bunlara ek olarak, çoğu işletme yöneticisi TKY'yi sadece birtakım istatistiksel tekniklerin uygulanması olarak anlamaktadır. Bir yönetim danışmanına göre "TKY'yi ISO 9000 belgesinin alınmasıyla sınırlı gören Türk yönetiminin en zayıf noktası işgören katılımıdır" (aktaran *Power Ekonomi*, sayı 11, 1996: 70). Türkiye'deki pek çok firma yöneticisinin mühendis kökenli olmasının bunda bir rolü olabilir. İmalat sanayiinde mühendis kökenli üst düzey yöneticilerin oranı 1983'te % 40 iken, 1992'de % 51.5'a çıkmıştır (Yamak, 1998: 77). 5. Ulusal Kalite Kongresi'ne sunulan 104 bildirinin üçte ikisini mühendis

kökenli yöneticiler sunmuştur. TKY'nin insanı öne çıkaran "yumuşak" yönü göz ardı edilmediği zamanlarda da insan etmeni, "insanın en değerli varlık veya kaynak" olduğunu belirten soyut, içi boş sloganvari cümlelerle vurgulanmaktadır. Örneğin, Kavrakoğlu emeğin artık önemli olmadığını iddia etmekte ama diğer yandan insanın en değerli varlık olduğunu vurgulamakta, dolayısıyla bir çelişkiye düşmektedir (1992: 8). İnsan dışındaki bir varlık emek sahibi olamaz. Bu nedenle insan en değerli varlık ise, emeğin değerli olması kaçınılmazdır. Bir mühendis olan Goodyear eğitim müdürü ve aynı zamanda toplam kalite koordinatörü "insanın çevresini değiştirirseniz, fikirlerini değiştirir. Fikirleri de değiştiği zaman davranışları alışkanlık haline gelir ve kültürü oluşturur" düşüncesini dile getirmiştir (Karadeniz, 1994: 117). İnsan davranışı ve kültür ile ilgili bu kaba belirlenimci yaklaşım belki de yönetimin en önemli zaaflarından biridir. Bir yönetim danışmanına göre "Türk yöneticiler kendilerini sosyal sorumluluğu olan, çalışanlarına medeni şekilde davranan yöneticiler olduklarını göstermek için bir çeşit toplumsal maske takmaktadırlar. Ancak akıllarında olan 'hayır, disiplinden vazgeçemem' düşüncesidir" (aktaran, *Power Ekonomi*, sayı 11, 1996: 70).

Yukarıdaki duruma örnek olarak Netaş firmasını verebiliriz. Netaş yönetimi oldukça otoriter bir tarzda "TKY değerlerinin tepe yönetimi tarafından belirlenmesi gerektiğini ve tüm Netaş çalışanlarının, mükemmellik, takım çalışması, müşteri memnuniyeti ve yaratıcılık gibi unsurlar içeren bu değerleri bilmesi, anlaması ve paylaşması gerektiğini" vurgulamaktadır (Bozkurt, 1997: 164-5). Netaş genel müdürüne göre "TKY örgütlere demokrasiyi getirecektir. TKY uygulayan bir örgütte, herkesin güldüğünü görebilirsiniz" (*Önce Kalite*, Kış 1997: 19). Ancak Netaş'ta 1986'da 12 Eylül sonrasının üç ay süren ilk büyük grevi 2650 işçinin katılımıyla yaşanmıştı. Grev sonrasında firma işyerindeki sendikal örgütlenmeyi, sendika üyelerini belli aralıklarla işten çıkararak yok etti. Bugün Netaş'ta sendikal örgütlenme yoktur ve herhangi bir örgütlenme çalışmasına da işveren büyük bir şiddetle karşı çıkmaktadır. Her ne kadar TÜSİAD başkanı TKY'nin "üretim sürecinde demokratikleşmeye" yol açacağını iddia etse de (*Önce Kalite*, Ocak 1995: 15), Netaş örneğinde üretim sürecinde demokratikleşmenin tam tersi gelişmeler olduğunu görmekteyiz.

Bir başka önde gelen TKY uygulayıcılarından olan Brisa'da[2] TKY sonucunda iş kazalarında % 44'lük bir azalma gerçekleşmiş, verimlilik % 29.2 artmış, yıllık işgücü devri de % 8'lerdan % 2'lere inmiştir (*Brisa*, 1996: 57). Kapasite kullanımı 1991-95 yılları arasında % 16 artmıştır. 1990'da tüm işçilerin % 47'si ilkokul mezunuyken, bu oran 1995'te % 3'e düşmüştür. Aynı dönemde lise ve meslek yüksek okulu mezunlarının oranı ise % 41'den % 89'a çıkmıştır. Bütün bu olumlu gelişmelerin bir sonucu olarak Brisa işçileri özel sektörde en yüksek

2 Bu işletme 1978 yılında Lassa adı altında kurulmuştur. 1988'de, dünyanın en büyük lastik üreticisi olan Japon Bridgestone ile ortaklık kurulmuş ve firma Brisa adını almıştır.

ücret alan gruplardan biri haline gelmişlerdir. Neredeyse bütün işçilerin kendi özel arabaları olup, yaklaşık % 80'inin kendi evi vardır. Ancak işçiler için yüksek ücretlerden ziyade iş güvencesi çalışma hayatındaki en önemli faktördür. 1994'te yapılan bir araştırmaya göre Brisa işçilerinin % 90'ı iş güvencesini çalışma hayatındaki en öncelikli unsur olarak belirtmişlerdir (Necef, 1994: 252). Nisan 1994 ekonomik krizi sırasında Netaş 300, Arçelik 195 ve Renault 1000 kadar işçiyi işten çıkarmıştır (Petrol-İş 1993-4 Yıllığı: 360). Aynı krizde Brisa, hiçbir çalışanını işten çıkarmamış, bu da çalışanlar arasında firmaya karşı olumlu bir hava yaratmıştır. Benzer şekilde yeni teknolojilere yapılan yatırımlar sonucunda 81 iş ortadan kalkmış ama bu işlerde çalışanlar işten çıkarılmayarak, başka üretim birimlerine transfer edilmişlerdir (*Brisa*, 1996: 57). Nitekim, görüştüğümüz işçilerin bir kısmı Lassa ile Brisa dönemlerini karşılaştırarak, Brisa yönetiminin TKY sonrasında kendilerine daha iyi davrandığını, onları "adam yerine" koyduğunu vurgulamışlardır:

> Eskiden müdürler çok çabuk bize kızarlardı. Müdürlere görünmemek için makinelerin arkasına saklanırdık. Artık bize kızmıyorlar. Kimse makineleri doğru dürüst çalıştırmayı bilmezdi. Şimdi değişik makineleri rahatlıkla kullanabiliyoruz.
>
> Daha önce çalışırken tek düşündüğüm şey mesaiyi bitirmekti. Artık işimden zevk alıyorum ve kendimi nasıl geliştirebilirim diye düşünüyorum.

Brisa'da, her biri 6-10 işçiden oluşan, üyeliğin gönüllü olduğu, kendilerine mahsus isimleri, simgeleri ve sloganları olan 123 "iyileştirme" çemberi vardır. Bu çemberler üretim süreciyle ilgili ortaya çıkan sorunların tartışılması ve bunların çözülmesi amacını taşımaktadır. Ancak, ücretler, şirket kuralları ve politikaları, sosyal haklar ve "üst yönetimin karar verme yetkisine sahip olduğu konuların" çember toplantılarında tartışılması yasaktır (*Brisa*, 1996: 9). Çemberler her hafta iş saatleri içinde toplanmakta ve toplantı süresi bir saatle sınırlı tutulmaktadır. Eğer toplantının süresi bir saati aşacaksa bir yetkiliden izin alınması şarttır. İşçiler her biri 5-25 kişiden oluşan ekipler halinde çalışmaktadır. Ekipler kendi üretim hedeflerini, iş paylaşımını ve üretim yöntemlerini özerk olarak belirleyebilmektedir. Her ekip işbaşı yapmadan önce günlük hedeflerin ve olası sorunların tartışıldığı toplantılar yapmaktadır. Çalışanların "yönetime katılmalarını sağlama faaliyetleri" çerçevesinde daha önce sadece yöneticilere ve teknik elemanlara açık olan bazı toplantılara işçiler de katılmaktadır. Günlük üretim toplantısı, aylık işçi sağlığı ve iş güvenliği toplantısı sayıları 40'ı bulan bu tip toplantılardan bazılarıdır. İşletme yönetimi "iyileştirme" çemberlerinin varlığını, onlardan gelen çözüm önerilerinin uygulanmasını ve işçilerin katılımıyla düzenlenen toplantıları işçilerin yetkilendirilmesine verdiği önemin bir kanıtı olarak sunmaktadır (*Brisa*, 1996: 26).

Brisa'da toplam kalite, "işletmeyi çalışanlarıyla bütünleştirecek" bir şirket

kültürü oluşturmayı amaçlamaktadır (*Brisa*, 1996: 16). Genel müdüre göre mükemmellik arayışı sadece işyeriyle sınırlı kalmamalıdır. "Mükemmellik arayışı aile içinde bile uygulanabilir" (aktaran *Önce Kalite*, Ocak 1995: 17). Ona göre kendi ailevi ve kişisel sorunlarını çözmek için bile toplam kaliteden yararlanabilen barışçı bir işgücü oluşturması, TKY'nin en önemli faydalı yönlerinden biridir. Firma işçiler arasında "biz" ruhunu geliştirmeye çalışmakta; "onlar" ise rakip firmalar olarak belirtilmektedir. Bu çerçevede "performans ve rekabette üstün başarı" şeklinde bir misyon ifadesi geliştirilmiştir. "Biz bir aileyiz" sloganı fabrikada en çok kullanılan sloganlardan biridir. Ayrıca, 1990'dan beri her yıl için topluluk ruhunu vurgulayan bir slogan belirlenmektedir. TKY'ye geçiş süreci ile birlikte işçilerle yönetim arasında yeni iletişim kanalları kurulmuştur. Bu bağlamda "Değişimin Sesi" adlı üç aylık bir dergi çıkarılmış ve "Politikalarla Yönetim El Kitabı" adlı bir kitapçık tüm çalışanlara dağıtılmıştır. Kitapçık işçilere Japonya'daki Bridgestone fabrikalarını verimlilik ve maliyet bakımından geçmeleri gerektiğini hedef olarak göstermekte ve değişen piyasa özellikleri ve tüketici gereksinimlerine göre üretimin yeniden yapılandırılmasının zorunluluğu konusunda onları ikna etmeye çalışmaktadır (*Politikalarla Yönetim El Kitabı*, 1998: 4). Yöneticiler ve çalışanların katıldığı piknikler, bisiklet gezintileri, kır yürüyüşleri gibi faaliyetlerle yönetim ile işçiler arasında sıcaklık ve yakınlık hedeflenmektedir. İşçilerin bu biçimde yönetimle özdeşleşmeleri sağlanmaya çalışılmaktadır. Ayrıca, firmada yöneticilerin odalarının kapıları açık tutulmakta ve işçiler "üye" diye adlandırılmaktadır. 1990'dan önce yöneticilerle işçiler ayrı kafeteryalarda yemek yiyip, ayrı dinlenme salonlarında dinlenirlerdi. 1990'dan sonra "yöneticilerle işçilerin birliğini sağlamak" amacıyla aynı salonlarda yemek yemeye ve dinlenmeye başlamışlardır.

Yönetim başarılı personele nakdi ödül vermemekte, onun yerine "kişileri onurlandırmayı" tercih etmektedir (*Brisa*, 1996: 9). Her yıl düzenlenen törenlerle başarılı işçilere çeşitli ödüller, plaketler ve takdirnameler verilmektedir. Neredeyse her şey törenselleştirilerek, kutlama vesilesi olarak görülmektedir. Örneğin, üretimde rekor artışların sağlanması, yeni bir makinenin devreye sokulması, belli bir dönemde iş kazalarının olmaması tören düzenlenmesi için vesile olmaktadır. Fabrika içi yayın yapan Brisa TV'de ve *Değişimin Sesi* dergisinde duyurular, gümüş plaketler, genel müdür tarafından imzalanmış başarı sertifikaları, teşekkür mektupları, çember üyelerinin katıldığı akşam yemekleri ve davetler "kişisel onurlandırma" yöntemleri arasındadır.

Bütün bu yukarıda sayılanların çalışanların işletmeyi bir sosyal topluluk, bir tür cemaat olarak görmelerini sağlama amacına dönük olduğunu söyleyebiliriz. TKY'de amaç tepe yönetiminin belirlediği hedeflere uygun kültürel kimliklerin ve normatif değerlerin işçiler arasında geliştirilmesini sağlamaktır. Örgüte bağlılık ve sadakatle çalışan işçilerin kendi performanslarını izleyip, denetlemesiyle denetçi ve ara denetim kademelerinin ortadan kaldırılması veya en

azından azaltılması amaçlanır. Sosyal düzeni ve denetimi sağlama amacına dönük olarak örgütsel törenlere büyük önem verilir. Bu törenler, örneğin astların üstlerle beraber kahvaltı etmeleri, rol, statü ve prestij farklılıklarını geçici de olsa yok eder. İşbirliği, uyum, oto disiplin örnek vasıflar olarak gösterilmektedir. Şirkete bağlılık veya kalite çemberlerine üyelik, sorumluluk sahibi işçinin bir özelliği olarak görülmektedir. Doğrudan bürokratik disiplin yerine örgütün istediği davranışsal normların içselleştirilmesi örgüt açısından çok daha ekonomiktir. Bu şekilde zorlamaya başvurmadan gönüllü itaat sağlanmış olur.

TKY'nin amaçları arasında sadece ürünün kalitesini artırmak değil, işgücünü disipline etmek de vardır. Brisa genel müdürü TKY uygulaması çerçevesinde "iş disiplini temel bir araç olarak ortaya çıkmıştır" demektedir (Kantarcı, 1994: 34). Bu çerçevede kalitenin "müşterilerin talepleriyle tam bir uyum olarak tanımlanması"nın ve müşterilerin de "arzuları, talepleri her an değişebilen ve hataları asla affetmeyen bir kral" olarak değerlendirilmesinin disiplin edici bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz (*Brisa*, 1996: 11). Dinî inanışlarda Tanrı genellikle insanların günahlarını, hatalarını affedici bir varlık olarak betimlenirken, müşterinin hiç affedici olmayan, adeta tanrı-üstü bir varlık olarak nitelenmesi ilginçtir.

Brisa'da işçilerden "sıfır hata" ile üretimde bulunmaları ve çalışırken "müşterinin bir kral" olduğunu daima akılda tutmaları istenmektedir. 20 monitörden oluşan bir kapalı devre TV sistemi de 1993'te kurulmuştur. Monitörlerde kalite, işe devam ve verimlilikle ilgili bilgiler gösterilmektedir. Ayrıca fabrikanın pek çok yerinde firmanın misyonunu, o yılki sloganını, bölüm hedeflerini ve politikalarını gösteren elektronik levhalar yerleştirilmiştir. Yöneticiler üretimle ilgili bir sorun çıkıp çıkmadığını görmek için sürekli olarak üretim alanlarında dolaşmaktadır. İşçilerin bağlı olduğu sendikanın işyeri temsilcilerinin de fabrikada gezerek, işçilerin çalışmalarını sürekli izledikleri ve işçilerin tüm faaliyetleriyle ilgili kayıtlar tuttukları görülmüştür (Demirkan, 1997: 162). Buradan hareketle, *panoptik*[3] bir denetimin, üretim sürecine hakim olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bu, binanın mimarisine bağlı olan bir denetleme değildir. Zaman ve mekân sınırlamalarından kurtulmuş, merkezî kule yerine bilgisayar ekranına bağlı bir denetlemedir (Zuboff, 1988: 322). Çünkü, bilgi sistemleri onları tasarlayanların istediği her şeyi sürekli ve otomatik olarak kaydetmektedir.

Kalite çemberi veya ekip çalışması gibi uygulamalarla ve bu grupların üyelerinin birbirlerini değerlendirmesi aracılığıyla disiplin sağlanmaya çalışılmaktadır. Ekip içinde normdan olan sapmaları belirleme ve cezalandırma vardır. Elektronik teknolojiler yöneticilere üretim organizasyonunu takımlara ve hüc-

3 *Panoptikon*: Faydacı felsefenin önde gelen isimlerinden J. Bentham tarafından özellikle hapishaneler için geliştirilen, görülmeden gözetim altında tutmaya imkan sağlayan mimari tasarım. Kavrama günümüzdeki yaygınlığını sağlayan Foucault, onu, hapishane, hastane, okul ve kışla gibi "total" kurumlarda uygulanan denetim ve gözetlemenin kaynağı olarak görür.

relere bölme imkanı vererek kontrolü artırmalarına olanak tanımaktadır. Ancak, bunları yaparken yüzeysel olarak sorumlulukların bir kısmı altlara veriliyor gibi gözükmektedir. TKY uygulayan firmalardan ÇİMTAŞ, işletmelerindeki kalite çemberlerinin amacının "işçilerde önemli oldukları duygusunu uyandırmak ve kendi kendini disiplin etme, denetleme ve gözetlemeyi sağlamak" olduğunu açıkça belirtmiştir (MESS, 1998: 29). Dolayısıyla çemberlerin veya ekiplerin, sundukları pratik çözümlerin ötesinde, yönetimin istediği davranış kalıplarının işçiler tarafından içselleştirilerek benimsenmesine yarayan araçlar olduğunu söyleyebiliriz.

Sendikalar, endüstri ilişkileri ve TKY

Genel olarak TKY'nin işletmelerde çıkar birliği etrafında sosyal taraflar arasında barışçı bir çalışma ilişkileri sistemi oluşturduğu sık sık dile getirilmektedir. Türkiye'de de bazı akademisyenler TKY'nin çatışmanın taraflar arasında işbirliğine dönüştüğü barışçı endüstri ilişkilerine yol açabileceğini savunmaktadırlar (örneğin Ekin, 1993; Demirkan, 1997). Ancak burada barışçı endüstri ilişkilerinden ne anlaşıldığı önemlidir. Eğer sendikaların işverenin bir oyuncağı haline gelmesi, çoğu isteklerini kabul etmesi anlaşılıyorsa bunun özgür sendikacılıkla bağdaşmadığı açıktır. Mesela, bir önceki bölümde sözünü ettiğimiz Goodyear yöneticisi "sendikayla toplu pazarlık görüşmelerinin 10 dakikada tamamladıklarını" övünerek belirtmiştir (Karadeniz, 1994: 117). Toplam kalitenin barışçı çalışma ilişkileri doğurup, doğurmayacağı, firmaların piyasadaki konumları, işletme yönetiminin izlediği politikalar ve işçilerin örgütsel kapasiteleri ile yakından ilgilidir. TKY'nin endüstri ilişkilerinde çatışmayı ortadan kaldırdığını söylemek abartılı ve hatalı bir görüştür. Örneğin, 1996 TÜSİAD-KalDer kalite ödülünü alan Kordsa firmasında bundan bir süre önce olan olaylar bize bu konuda ışık tutabilir. Lastik üretiminde kullanılan kord bezi imal eden Kordsa 700 civarında işçi çalıştırmaktadır. Bunların % 75'i Türk-İş'e bağlı TEKSİF sendikasına üyedir. Firmanın planlama ve endüstri ilişkilerinden sorumlu genel müdür yardımcısı 5. Ulusal Kalite Kongresinde gururla işletmelerindeki "barışçı" endüstri ilişkilerinden söz etmiştir:

> Son 20 yılda hiçbir ciddi endüstri ilişkileri sorunu olmamıştır. Asla bir grev olmadı. İşgücüyle olan ilişkilerimiz çatışmadan ziyade işbirliğine dayalıdır. İşçileri örgütleyen sendika amatör olduğu için çabuk ve barışçı çözümleri tercih etmektedir. 1994'te sadece 1 saatlik pazarlıktan sonra toplu sözleşme imzaladık (Kanbak, 1996: 944).

Kordsa'da 1997-8 toplu sözleşme görüşmelerinde sendika verimlilik ve kârlılıktaki artışları göz önüne alarak yüksek ücret zammı istemiştir. İşveren bunu reddedince, toplu iş uyuşmazlığı ortaya çıkmıştır. Kordsa yönetim kurulu baş-

kanı Güler Sabancı, sendika temsilcileriyle yaptığı bir toplantıda onlara para mı yoksa iş mi istediklerini sormuş ve toplantıyı kızgın bir şekilde terk etmiştir. Toplantıya katılan bir sendika temsilcisi "Güler Hanım'ın kendilerini dinlemediğini bile" iddia etmiştir (*Milliyet*, 14 Şubat 1997). Toplu pazarlıktaki tıkanıklığı protesto eden işçiler işletme tarihindeki ilk greve hazırlanmaktaydı. Bu arada işveren işçileri kışkırttıkları iddiasıyla üç işçiyi işten atmış, işçiler de bunu fabrika önünde gerçekleştirdikleri bir yürüyüşle protesto etmişlerdir (*Türkiye*, 4 Nisan 1997). Eylem işverenin % 98'lik ücret artışı yapmasıyla sona erdi. İşin ilginç tarafı, Güler Sabancı daha önce bir gazeteye verdiği demeçte "TKY'nin en önemli prensibinin aslında daha fazla demokrasi demek olan katılım olduğunu; demokrasinin TKY'nin bir aracı olduğunu" öne sürmüştür (*Yeni Yüzyıl*, 16 Kasım 1996).

Brisa yönetimi, daha önce değindiğimiz Netaş'tan farklı olarak, işyerinde örgütlü bulunan sendikayla toplam kaliteye geçişle beraber işbirliğine dayalı bir politika uygulamaktadır. Brisa genel müdürüne göre sendikayla yönetim arasında 1990'dan önce iletişim kopukluğu vardı. Bunun bir sonucu olarak işletmede işçilerle yönetim arasındaki ilişkiler gergindi. 1988'de 25 günlük ve 1990'da da 85 günlük olmak üzere, iki büyük grev yaşanmıştı (Petrol-İş 1988 ve 1990). Mayıs 1990'da Brisa sektördeki üye olduğu işveren örgütü olan KİPLAS'tan ayrıldı. Yönetim grevlerin nedeni olarak, aldığı kararlara uymak zorunda olduğu KİPLAS'ın toplu iş sözleşmesi görüşmelerinde takındığı esnek olmayan tutumu göstermişti. Çok uluslu işletmeler genellikle işveren örgütlerine katılmak konusunda isteksizdirler. Çünkü kendi yönetim ve endüstri ilişkileri politikalarını mümkün olduğunca işveren örgütleri gibi dış etkenlerden bağımsız yürütmek arzusundadırlar. Zaten, Bridgestone küresel politikası gereği kendi işletmelerinde sendikaların varlığına karşı çıkmamakta, onlarla işbirliğine dayalı bir ilişki geliştirme politikası izlemektedir (Kenney ve Florida, 1993: 197).

Brisa işçileri 1979'dan beri sendikalı olup, 1300 civarındaki çalışanın yaklaşık % 75'i DİSK'e bağlı Lastik-İş sendikasına üyesidir. Sendika firmanın geleceği açısından toplam kalitenin gerekliliğini, "yeniliklerden korkmadığını" ifade ederek, kabul etmiştir (Lastik-İş Mart 1995: 3). Yedi sendika yöneticisinin ve işyeri temsilcisinin, firma tarafından Bridgestone fabrikalarındaki TKY uygulamalarını yerinde görmek için Japonya'ya götürülmesi de sendikanın TKY'yi benimsemesinde dolaylı olarak etkili olmuş olabilir. Sendika yöneticilerinin ziyaret ettiği fabrikalarda son 45 yılda hiç grevin gerçekleşmediği, işçilerle yönetim arasında huzursuzluk olmadığı, Brisa yöneticileri tarafından gururla dile getirilmiştir.

Sendikayla yönetim arasında toplam kaliteye geçildikten sonra yeni iletişim kanalları oluşturulmuştur. Bu bağlamda, işyeri sendika temsilcileri ile yöneticiler arasında üretim ve işçi sağlığı ve iş güvenliği performansının değerlendiril-

diği ve her iki tarafın isteklerini dile getirdiği aylık toplantılar yapılmaktadır. Buna ek olarak üst düzey yöneticilerle, sendika yöneticilerinin katıldığı ve yılda iki kez gerçekleşen toplantılar da düzenlenmektedir. Bu toplantılarda tepe yönetim lastik endüstrisindeki gelişmeler, firma satışları ve kârlılığı gibi konularda sendikaya bilgi vermektedir.

Sendikayla Brisa arasında imzalanan toplu iş sözleşmesi, sınırlı da olsa, çalışanlara iş güvencesi sağlamaktadır, ama bunun karşılığında "bir işgörenin gerekli durumlarda izni alınmaksızın geçici veya sürekli olarak daha önceki iş veya iş ünvanına benzer işlerde çalıştırılabileceği(ni) de" hükme bağlamıştır (*Brisa*, Lastik-İş Toplu İş Sözleşmesi 1996: 8). Brisa'daki TKY rejimi altında işçilerden daha fazla sorumluluk almaları istenmektedir. 1994'te yapılan araştırmada, işçilerin % 40'ı çalıştıkları makineleri onarabildiklerini, % 35'i de bunu bir dereceye kadar yapabildiklerini belirtmişler ama, % 82'si iş yoğunlaşmasından ve artışından şikayet etmiştir (Necef, 1994: 252). 1998 yazında kendi yaptığımız görüşmelerde de işçilerin bazıları çok fazla çalıştırıldıklarından şikayet etmiştir:

> Zamandan tasarruf sağlayıcı bir şey bulduğumuzda onlara söylememizi istiyorlar. Ancak bir aptal bunu yapar. Çünkü bu bizim için daha çok çalışma, daha çok iş anlamına gelir.
>
> Valla, bize iyi para veriyorlar ama anamızdan emdiğimiz sütü de fitil, fitil burnumuzdan getiriyorlar.

Sendika yönetimi toplam kalite programına desteğini dünyada ve Türkiye'de olan yeni gelişmelerle açıklamaya çalışmaktadır. Bunlar arasında eski Doğu Bloku'nda meydana gelen gelişmeler, siyasetle fazla ilgilenmeyen yeni bir işçi neslinin ortaya çıkışı ve işverenlerin bakış açılarındaki değişmeler vurgulanmaktadır. Aslında bu bakış açısı bir bakıma sendika üyelerinin düşüncelerini yansıtmaktadır. Örneğin eski bir Brisa işyeri baştemsilcisine göre:

> 1980'li yıllarda sendika ikinci planda, işveren birinci plandadır. 1980'e kadar gol atan sendika, 80'den sonra ise gol atan işverendir. Lassa'da işçi-işveren diyoloğu kopuktu, huzursuzluk vardı. Grevler, işyeri işgalleri ve eylemler yaşadık. O günün şartlarına göre bunlar güzel mücadele örnekleriydi. KİPLAS'tan ayrılan işveren adam gibi gelip bizimle masaya oturdu. Bize şirketle birlikte hepimizin yaşaması gerektiğini anlattı. Problemler azaldı ama tamamen ortadan kalkmadı... Amaç burada çıkan sorunları kavgasız çözmek. Kavga olmayacak mı? Eylem olmayacak mı? Olacak ama önce kavgasız bunu nasıl çözeriz. Buna bakmak lazım.

Daha önceki bölümde gördüğümüz gibi, TKY çalışanların yetkilendirilmesini ve çeşitli yönetim kademelerine katılımlarını savunan bir yaklaşımdır. Ancak bundan anlaşılan genellikle bireysel katılımdır. Oysa sendika başkanı TKY'nin işgören katılımını gerekli kıldığını ifade etmekle beraber, bunun aracının sendikalar olması gerektiğini belirtmiştir:

> Sendikalar yönetime katılmalıdır ama bu sadece üretimle ilgili konularla sınırlı tutulmamalıdır. Eğer sadece bunlarla sınırlı tutulursa reddedilmelidir. Çünkü, böylece işçi sınıfı sermayedar sınıfının ücretsiz araştırmacılarına dönüşür. Kalite çemberleri böyle bir sistemdir. Katılım ne kadar üretileceğine değil, karar verme sürecine katılım olmalıdır (*Lastik-İş*, Mayıs 1994: 72).

Ancak uygulamada sendika çeşitli komitelerde temsil ile yetinmeyi katılım olarak görmekte, katılımın karar verme mekanizmalarında gerçekleşmemesine aldırmaz gözükmektedir. Sol eğilimli olan sendika, benzer görüşlü sendikal çevrelerden kendisine yöneltilen sınıf mücadelesinden vazgeçtiği yolundaki eleştirileri haksız ve yersiz olarak değerlendirmektedir. Sendikaya göre Brisa'da işçilerin ulaştığı durum, tam tersine, sınıf bilincinin gelişmesinin ve yıllar süren sınıf mücadelesinin bir sonucudur:

> Sınıf mücadelesi devam edecektir ama çatışma yerine yeni işbirliği yolları bulmalıyız. Bizi eleştirenler sendikacılığın gerçek işlevlerinin ve dünyadaki ve Türkiye'deki yeni gelişmelerin farkında değildir (*Lastik-İş,* Mayıs 1994: 79).

TKY uygulayan firmalarda sendikaların işveren ile uyum içinde olmaları çatışmacı endüstri ilişkilerinin ortadan kalktığı anlamına gelmez. Örneğin Brisa'da işçilere söz verilen avansların ödenmesinde gecikme olunca, işçiler 21 Mart 1991'de fabrikayı işgal etmişlerdir (Petrol-İş 1992: 314). Bu durum TKY altında çatışmanın örtülü de olsa sürdüğünün bir delili olarak görülebilir.

Sonuç

Fordizmin temel üretim paradigması olduğu dönemde işletme yönetimleri genellikle kurallar veya formel pazarlıklarla emek sürecinde denetim sağlamaya çalışırken, bu amaca günümüzde daha çok işçiler arasında örgüte bağlılık ve sadakatin tesis edilmesi ve geliştirilmesiyle ulaşılmaya çalışılmaktadır. İstihdam ilişkilerinde zorlamayı değil de, rızayı öne çıkaran yeni bir yönetim anlayışı, Burawoy'un deyişiyle "hegemonik despotizm" önem kazanmıştır (1985: 150). Bu yeni despotizm, denetçinin veya yöneticinin keyfî davranışlarına dayalı rekabetçi kapitalizmin despotizminden farklıdır. Artık işletmeler kendi kendisini denetleyen, sorumluluk sahibi, karşılaştığı sorunlar karşısında çözümler üretebilen bir işgücü talep etmektedirler. Toplam kalite, yöneticiler tarafından belirlenen hedeflerin işçilerce de benimsenmesini sağlamayı amaçlamaktadır. Bu nedenle yönetimle çalışanlar arasındaki mesafeyi azaltabilme olanağını sunduğu yadsınamaz. TKY, yönetimin belirlediği sınırlar içerisinde belli bir dereceye kadar endüstriyel demokrasiyi sağlayabilir, ama bu yönetime katılma yüksek düzeyde güç paylaşımı içermemektedir. Çünkü, örgüt içi otorite ilişkileri daha derinlerde yatmakta olan toplumsal farklılıkları ve çelişkileri yansıtmaktadır.

Yönetsel istemle şirket kültürünün oluşturulabileceği veya değiştirilebileceği ve işçilerin yönetimin istediği gibi davranmasının sağlanabileceği anlayışı kalite guruları arasında yaygındır. Ancak, işçiler kültürel kuklalar değildir. Toplam kaliteye geçilmesiyle beraber, işçilerin her zaman yönetimin beklentilerine uygun davranması beklenemez. Her ne kadar çalışanlar için vasıf düzeyinin yükseltilmesi ve işçi sağlığı ve iş güvenliği gibi alanlarda iyileşmeler gerçekleştirse de TKY, bazı yöneticilerin ve yönetim danışmanlarının iddia ettiği gibi ideal bir çalışma ortamı yaratmaz. TKY uygulayan firmalar birer işçi cenneti değildir. Pek çok işçi için TKY aynı ücrete daha çok çalışmak ve artan stres anlamına gelmektedir.

TKY uygulayan firmaların bazıları sendikaları dışlarken, bazıları onlarla işbirliği eğilimine girmektedir. Sendikalar yönetimle işbirliği yapacaklarsa, bunu kurumsal bağımsızlıklarına zarar vermeyecek şekilde gerçekleştirmelidirler. Aksi taktirde, tamamen yönetimin dümen suyunda olan bir organa dönüşebilirler. TKY'nin ve genel olarak diğer yeni yönetim tekniklerinin sendikalara yönelik en önemli tehditlerinden biri sendika üyelerinin sendikadan ziyade işletmeye sadakat ve bağlılık göstermelerine yol açabilmeleridir. Sendikalar, TKY'nin kendileri ve üyeleri için olan olumlu yönlerini benimseyerek, buna dayalı bir yaklaşım geliştirebilirler. İşe eleman alırken adil ve dikkatli seçim, vasıf kazandırıcı ve artırıcı yaygın eğitim, iş güvencesi gibi unsurlara sendikaların karşı çıkması pek düşünülemez.

TKY, emek-sermaye çatışmasının yerini firmalar arası rekabetin aldığı varsayımına dayanmakta, işletme içi ve dışı bütün tarafların kazançlı çıktığı *positive sum* bir ilişki olarak sunulmaktadır. Emek-sermaye arasındaki çatışma önemini yitirmiş olabilir ama bu her iki tarafın her zaman çıkar birliği içinde bulundukları, aralarında çıkar farklılığı ve çatışması olmadığı anlamına gelmez. İş tasarımı, ödüller, karar verme ve otorite ilişkilerinde köklü değişiklikler yapmadan, TKY'nin işçileri çalıştıkları firmayla bütünleştirip organik bir topluluk veya cemaat meydana getirme gayretinin boşa gitme ihtimali fazladır.

KAYNAKÇA

Alvesson, M. (1993) "The play of metaphors", Hassard, J ve Parker, M. (der.) *Postmodernism and Organisations* içinde, Sage, Londra, ss. 114-131.

Biçer, İ. H. ve Güngör, C. (1994) "TKY'nin 500 büyük sanayi işletmemizde uygulanması üzerine bir araştırma", TKY Araştırma Komitesi *Toplam Kalite Yönetiminde Türkiye Perspektifi* içinde, İstanbul, ss. 293-298.

Bozkurt, R. (1997) "Toplam Kalite uygulamasının sağladığı performans artışları",*3. Verimlilik Kongresi*, Ankara, MPM, ss. 160-176.

Braverman, H. (1974) *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, New York.

Brisa (1996) *Application for the European Quality Award*, Yayın yeri belirtilmemiş.

Brisa (1998) *Politikalarla Yönetim El Kitabı*, Yayın yeri belirtilmemiş.

Brisa- Lastik-İş Toplu-İş Sözleşmesi (1996) Yayın yeri belirtilmemiş.

Brown, R. (1997) "Introduction: Work and employment in the 1990s", Brown, R.(der.), *The Changing Shape of Work*, Macmillan, Hounsdsmill.

Burawoy, M. (1985) *The Politics of Production,* Verso, Londra.

Delbridge, R. (1995) Surviving JIT: Control and resistance in a Japanese transplant", *Journal of Management Studies,* 32(6), ss. 803-817.

Delbridge, R., Turnbull, P. ve Wilkinson, B. (1992) "Pushing back the frontiers: Management control and work intensification under JIT/TQM regimes", *New Technology, Work and Employment*, 7(2), ss. 97-106.

Demirkan, M. (1997) *Toplam Kalite Yönetimi ve Türk Endüstri İlişkileri Sistemine Etkileri*, Değişim, Adapazarı.

Dunn, S. (1990) "Root metaphor in the old and new industrial relations", *British Journal of Industrial Relations*, 28(1), ss. 1-29.

Edwards, P.K (1992) "Industrial conflict: Themes and issues in recent research", *British Journal of Industrial Relations*, 30(3), ss. 377-392.

Ekin, N. (1993) *2000'li Yıllarda Endüstri İlişkilerine Bakış Semineri,* MESS, İstanbul.

Fitzgerald, I., A. Rainnie and J. Sterling (1996) "Coming to terms with quality: UNISON and the restructuring of local government", *Capital and Class*, Yaz, sayı 59, ss. 103-134.

Hill, S. (1991) "How do you manage a flexible firm? The Total Quality model", *Work, Emploment and Society*, 5(3), ss. 397-415.

Hill, S. (1995) "From quality circles to total quality management", Wilkinson, A ve Willmott, H (der.) *Making Quality Critical: New Perspectives on Organisational Change* içinde, Routledge, Londra, ss. 33-53.

Kanbak, Y. (1996) "Toplam Kalite Yönetimi ve endüstri ilişkileri", *5. Ulusal Kalite Kongresi*, İstanbul.

Kantarcı, H. (1994) "Sanayide toplam kalitenin yaşama geçirilmesi", TKY Araştırma Komitesi, *Toplam Kalite Yönetiminde Türkiye Perspektifi* içinde, İstanbul, ss. 32-36.

Karadeniz, K. (1994) "Goodyear'da TKY Kültürü*",* TKY Araştırma Komitesi *Toplam Kalite Yönetiminde Türkiye Perspektifi* içinde, İstanbul, ss. 115-118.

Kavrakoğlu, İ. (1992) *Toplam Kalite Yönetimi*, KALDER, İstanbul.

Kenney, M. ve Florida, R. (1993) *Beyond Mass Production: The Japanese System and Its Transfer to the U.S.*, Oxford University Press, Oxford.

Kerfoot, D. ve D. Knights (1995) "Empowering the 'quality' worker? The seduction and contradiction of total quality phenomenon", Wilkinson, A ve Willmott, H (der.) *Making Quality Critical: New Perspectives on Organisational Change* içinde, Routledge, Londra, ss. 219-239.

Knights, D. ve D. Mccabe (1997) " 'How would you measure something like that?': Quality in a retail bank", *Journal of Management Studies*, 34(3), ss. 371-388.

Knights, D. ve D. Mccabe (1999) " 'Are there no limits to authority?' : TQM and organizational power", *Organization Studies,* 20(2), ss. 197-224.

Lastik-İş Dergisi Mayıs 1994.

Lastik-İş Dergisi Mart 1995.

Lucio, M. M. ve Weston, S. (1992) "HRM and trade union responses: Bringing the politics of the workplace back into the debate", Blyton, P. ve Turnbull, P. (der.), *Reassessing Human Resources Management*" içinde, Sage, Londra.

Malloch, H, (1997) "Strategic and HRM aspects of kaizen: A case study", *New Technology, Work and Employment*, 12(2), ss. 108-122.

MESS (1996) *MESS Üyelerinde İstatistiksel Kalite Kontrolü,* İstanbul.

MESS (1998, *Yeni Yönetim Teknikleri*, İstanbul.

Milliyet 14 Şubat 1997.

Nalıncı, A. N. (1997) "Kalite güvencesi yönetiminin toplumsal bir uyarlaması", *3. Verimlilik Kongresi,* 14-16 Mayıs 1997, Ankara, ss. 439-447.

Necef, S. (1994) *Yeni Üretim Organizasyonları ve Emeğin Değişen Konumu*, yayınlanmamış doktora tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Önce Kalite, Ocak 1995.

Önce Kalite, Kış 1997.

Perline, M. M. ve Sexton, E. A. (1994) "Managerial perceptions of labor-management cooperation" *Industrial Relations*, 33(3).

Petrol-İş *1988,1990, 1992, 1993-4 ve 1995-1996 Yıllıkları*, İstanbul.

Power Ekonomi, sayı 8, 1996.

Power Ekonomi, sayı 11, 1996.

Purcell, J. (1993) "The end of institutional industrial relations", *The Political Quarterly,* 64(1), ss. 512-523.

Redman, T. ve Grieves, J. (1999) "Managing strategic change through TQM: Learning from failure", *New Technology, Work and Employment*, 14(1), 45-61.

Rothschild, J. ve Ollilainen, M. (1999) "Obscuring but not reducing managerial control: Does TQM measure up to democracy standards", *Economic and Industrial Democracy*, 20(4), ss. 583-623.

Sewell, G. (1998) "The discipline of teams: The control of team-based industrial work through electronic and peer surveillance", *Administrative Science Quarterly*, 43, ss. 397-428.

Silver, J. (1987) "The ideology of excellence: Management and neo-conservatism", *Studies in Political Economy*, 24, ss. 105-129.

Storey, J. Ve Sisson, K. (1993) *Managing Human Resources and Industrial Relations,* Open University Press, Buckingham.

Taşçı, D., Uzkesici, N. ve Eşkinat, R. (1998) "Ekiplere dayalı organizasyon her şeye çözüm mü?", *6. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, 21-23 Mayıs, Eskişehir, ss. 419-433.

Tuckman, A. (1995) "Ideology, quality and TQM", Wilkinson, A ve Willmott, H (der.) *Making Quality Critical: New Perspectives on Organisational Change* içinde, Routledge, Londra.

Wasti, S. A. (1998) "Cultural barriers in the transferability of Japanese and American human resources practices to developing countries: The Turkish case", *International Journal of Human Resources Management*, 9 (4), s. 608-631.

Türkiye 4 Nisan 1997.

Wilkinson, A. ve Willmott, H. (1995) "Introduction", Wilkinson, A ve Willmott, H (der.) *Making Quality Critical: New Perspectives on Organisational Change* içinde, Routledge, Londra, ss. 1-32.

Wilkinson, A., Redman, T. Snape, A. ve Marchington, M (1998) *Managing with TQM: Theory and Practice,* Macmillan, Houndmills.

Yamak, S. (1998) "Seksenlerden doksanlara Türkiye'deki yönetici elitler: Eğitim durumlarında neler değişti?", *Amme İdaresi Dergisi*, 31(4), ss. 65-77.

YASED (Yabancı Sermaye Derneği), (1997) *Aralık Bülteni.*

Yeni Yüzyıl, 7 Kasım 1996.

Yeni Yüzyıl, 16 Kasım 1996.

Yeni Yüzyıl, 23 Nisan 1997.

Zuboff, S. (1988), *In the Age of the Smart Machine,* Heinemann, OxFord.

Küresel üretim, moda ekonomileri ve yeni dünya hiyerarşisi*

*Ahmet Alpay Dikmen***

Özellikle 1980'lerden sonra üretim süreçleri açısından dünyada bir dönüşümün olduğu -ya da bu dönüşümün hâlâ devam etmekte olduğu- hemen hemen herkes tarafından kabul edilen bir olgu. Ancak bu dönüşümü çözümlemeye çalışan yaklaşımlar çok değişik perspektifler ortaya koymaktadırlar. Perspektiflerin çeşitliliği, bir bakıma, dönüşümün de dikkate alınması gereken bir çok boyutunu ve dolayısıyla hayatın bir çok evresine müdahale etme gücünü adeta yüzümüze çarpmakta ve bu alanda yapılan her çalışmayı baştan bir 'acz' duygusuna itmektedir. Diğer yandan da bu konu o kadar 'her şeyi söylemeye' açıktır ki -yine ister istemez- konuyla uğraşan herkese "grand" teorilerin saltanat sürdüğü bir mecrada at oynatma hazzını tattırmaktadır.

Dönüşümü açıklamaya çalışan yaklaşımları iki temel başlık altında toplamak uygun olur sanıyorum. Birincisi, işletme temelli yaklaşımlar, ikincisi dünya sistemi temelli yaklaşımlar.[1] Birinci gruba işletme sistemleri, esnek uzmanlaşma, post modern örgüt kuramları ve post-Fordizm gibi yaklaşımları dahil etmek mümkünken, küreselleşme temelli yaklaşımlara, Wallerstein'ın dünya sistemi kuramı, Samir Amin'in çalışmaları ve Gary Gereffi'nin Küresel Meta Zincirleri yaklaşımı gibi yaklaşımları dahil etmek mümkündür.

Bu çalışmada küresel meta zincirleri (*global commodity chains*) yaklaşımının temel çözümleme araçları kullanılarak bu tartışmalara yeni çözümleme araçları

(*) Bu makalede savunulan görüşlerin geliştirilmesinde Hasan Ünal Nalbantoğlu, Gary Gereffi, Cem Somel, Meltem Kayıran Dikmen ve Arif Geniş'in katkıları çok büyüktür, teşekkürü bir borç biliyorum.

(**) A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü.

1 Bu sınıflandırmanın yapılmasında R. Whitley (1996)'in çalışması esin kaynağı oluşturmuştur. Whitley çalışmasında benzer bir ikiliği İşletme Sistemi (Business System) yaklaşımı ve Küresel Meta Zincirleri (Global Commodity Chains) yaklaşımı arasında koyarken, biz daha genel bir çerçevede işletme temelli ve dünya sistemi temelli yaklaşımlar olarak sınıflamayı uygun bulduk.

önerilecek ve yeni dünya hiyerarşisinin üretimden kaynaklı iktidarı bu yolla tartışılmaya çalışılacaktır.

Yeni dünya sistemini, küreselleşme temelli yaklaşımların işletme temelli yaklaşımlara oranla daha 'doğru' açıkladığı görüşündeyiz, en azından Denizli ve İstanbul'da gerçekleştirilen alan araştırmasının bulguları (Dikmen, 2000) bu yargımızı güçlendirmiştir. Ayrıca Gereffi'nin deyimiyle, teorisi dünya sistemi yaklaşımıyla firma teorilerinin birleştiği noktada ortaya çıkmaktadır. Bunun ise bu çalışmanın kurulacağı zemin için ek bir esneklik sağlayacağı kanısındayız. Burada küresel meta zincirleri yaklaşımının bazı kavramları kullanılarak çevre merkezli bir bakış örgütlenmeye çalışılacaktır.[2]

Günümüzde artık en gelişmiş ülkeler en çok üretim yapan ülkeler değiller; aksine, 'Üçüncü Dünya' veya 'çevre' ülkeleri diye bilinen ülkeler gerçek üretim devleri olarak ortaya çıkmaktalar. Yeni sanayileşen ülkelerin dünya ile ticareti 1960'tan beri üç kat artmış; mamul malların toplam ihracat içerisindeki payı ise 1980'de % 55 iken 1990'da % 75 olmuştur, üstelik bu ülkelerin *high-tech* olarak sınıflandırılabilecek mamul mallar ihracatındaki payları da 1964'te % 2 iken 1985'te % 25'e ulaşmıştır (Gereffi, 1994). Bu göstergeleri nasıl yorumlamak gerekmektedir? Bu durum, kalkınma okulunun en önemli idealinin, yani çevre ülkelerinin merkez ülkeleri yakalaması (*catching-up*) idealinin gerçekleştiği anlamına mı gelmekte, yoksa dünya kapitalizminin yeni bir dünya düzenine ve dolayısıyla yeni bir tür emperyalizme yol açtığını mı göstermektedir?

Bu sorunun yanıtlanmasında ideolojik tercihlerin büyük ölçüde devreye girdiği kanısındayız. Bu alanda en güçlü ideolojik silah da 'kalkınma modelleri' teorisine yaklaşım biçimleri yardımıyla örgütlenmektedir. ECLA (Economic Commission for Latin America) okulunun İkinci Dünya Savaşı sonrası çevre ülkeleri için ürettiği kalkınma modelini artık hiçbir ülkenin benimsemediğini söylemek yanlış olmaz. Ancak yeni kalkınma modeli olarak ileri sürülen 'ihracata dayalı sanayileşme' modeline yaklaşım tarzları ve bu model içerisinde üretilebilen nüanslar ideolojik tercih yelpazesinin netleşmesine olanak sağlamaktadır. Bu çalışmada ise, yeni kurallarıyla "küresel kapitalizmin" (Ross ve Trachte, 1990) emperyalizmin yeni bir aşamasına denk düştüğü, savlanmaya çalışılacaktır.

A. Değişimin dinamikleri

Küresel üretim süreçlerinin altında yatan dinamiklerin genellikle iki olguya dayandığı iddia edilmektedir. Bunlar, taşıma ve haberleşme maliyetlerinin ucuzlaması ile uluslararası düzeyde üretim planlaması yapabilecek güçte ve

2 Ancak hemen belirtmekte yarar görmekteyiz burada geliştirilecek çözümleme düzeyi Gereffi'nin çalışmalarından farklı bir yerde durmaktadır. Her çalışma belirli bir ideolojik zeminin ürünü olduğu gibi aynı zamanda da belirli ideolojik zeminlerin güçlenmesine, hatta yeniden kurulmasına hizmet edebilir. Gereffi'nin küresel meta zincirleri yaklaşımı da bu anlamda burada örgütlenmeye çalışılacak bakış açısıyla bir bütün olarak tam bir uyum içerisinde değildir.

yetenekte büyük tüccarların ortaya çıkmasıdır (Gereffi, 1994 ve 1999). Ancak bu gelişmelerin küresel üretim süreçlerini ve dünya sisteminde kurdukları hegemonik-hiyerarşik yapıyı kavrayabilmemiz için yeterli olmayacağı, dolayısıyla bu öğelere madalyonun öbür yüzündeki, yani çevre ülkelerindeki gelişmeleri ve dünya sistemindeki dönüşümleri de katmak gerektiği kanısındayız. Esasen, yeni dünya sistemine hazırlık niteliğinde en güçlü dönüşüm çevre ülkelerinde gerçekleşmiş, bu ülkeler için ithal ikameci bir kalkınma modelinden ihracata dayalı bir kalkınma modeline geçmenin olanaklarının yaratılması gerekmiştir. Buna göre küresel üretim sürecini hazırlayan dönüşümler şu şekilde sıralanabilir:

1. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında çevre ülkelerinde yeşeren 'kalkınma ideali ve projesi' (McMichael, 1996),
2. Haberleşme ve ulaşım maliyetlerinin ucuzlaması (Gereffi, 1994),
3. Uluslararası Keynesgil sistemin yıkılması ve sabit kur sisteminden esnek kur sistemine geçilmesi,
4. Çevre ülkelerinin sürüklendikleri borç batağı ve bu ülkelerin borçlarını ödeyebilmek için ihracata dayalı sanayileşme modeline yönlendirilmeleri (George, 1977),
5. Çok uluslu şirketlerin (ÇUŞ) ve uluslararası çalışan büyük tüccarların dünya ekonomisinde artan rolleri (Gereffi, 1994, 1999),
6. IMF ve Dünya Bankası gibi küresel düzenleme yapabilecek güçte kuruluşların dünyada büyük bir ağırlığa sahip olmaları ve dünyanın hemen her yerinde bu kuruluşların politikalarının yakın takipçisi ve uygulayıcısı, yerel düzeyde "küresel elit" (Sklair, 1994; McMichael, 1996) bir tabakanın yaratılması,
7. İki kutuplu dünyanın tek kutuplu dünyaya doğru evrilmesi ve dünyanın 'Amerikanlaşması',
8. Merkez ülkelerinde düşen kârlılık ve verimlilik oranları ve 'Altın Çağın' sonu (Piore and Sabel, 1984)

Bretton Woods sistemi İkinci Dünya Savaşı sonrasında doların uluslararası dolaşımı yoluyla dünyada talep yaratan ve özellikle Amerikan üretim fazlasına yeni pazar olanakları açan bir sistemdi ve uluslararası Keynesgil modelin de temelini oluşturuyordu. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dünyanın görünümü tam bir harabeyi andırıyordu. Bir yanda savaştan çıkmış ve nüfusunu doyurma sorunuyla yüz yüze kalmış bir Avrupa, diğer yanda da gelişmek kalkınmak isteyen, bu amaçla nüfusunun önemli bir kesimi büyük kentlere göç eden ve yi-

ne bu nüfusu besleme sorunuyla yüz yüze kalmış çevre ülkeleri. Her iki grup ülkenin imdadına gıda yardımları (Marshall Yardımları) şeklinde örgütlenmiş Amerikan üretim fazlası yetişti. Bu yardımlar ABD'nin iki temel amacını ön plana çıkarıyordu: Fakirlik ve savaş sonrası açlık koşullarında güçlenen sosyalist hareketlerin önüne geçmek ve ABD ürünlerine alışmış uluslararası bir tüketici kitle yaratmak. Özellikle ikinci amaç dünyanın Amerikanlaşmasında çok önemli bir role sahiptir ve bu gerçek, Amerikalı Senator George McGovern'ın 1964'te yaptığı bir konuşmada çok net özetlenmektedir:

> Geleceğin büyük gıda pazarı, (bugün) Amerikan ürünleri yiyerek barışı gıda yolunda öğrenen büyük insan topluluklarının bulunduğu yerde kurulacaktır. Bugün yardım ettiğimiz insanlar yarın bizim müşterilerimiz olacaktır (aktaran George, 1977: 170).

Bretton Woods sistemi bir yandan ABD'nin üretim fazlalarını çevre ülkelerine akıtarak bu fazlaların ülke içerisinde kriz yaratma potansiyelini ortadan kaldırıyor, diğer yandan da gelişmekte olan ülkeleri ucuz Amerikan gıdasına alıştırıyordu. Ucuz gıda elbette gelişmekte olan ülkelerin de işine gelmekteydi. Bu yolla şehirlere akın etmiş işgücü oldukça ucuza beslenebiliyor, buna bağlı olarak da sanayileşmenin önünde önemli bir maliyet kalemi olan işçilik giderleri, yani ücretler, daha aşağılarda tutulabiliyordu. Gıda yardımlarının özellikle doğu Asya ülkelerinde yarattığı dönüşüm çok güçlüydü. Daha çok pirince dayalı bir beslenme alışkanlığına sahip doğu Asya ülkeleri bu alışkanlıklarını büyük oranda terk etmiş tahıla dayalı bir diyet alışkanlığı edinmeye başlamışlardı (McMichael, 1996). ABD'li diyet uzmanları Japonya ve Güney Kore'de işçilere sandviç hazırlamayı öğretiyor, sabahları kahvaltıda *cereal* (mısır gevreği) yediriyordu.

Franz Fanon (1967)'un *Kara Deri Beyaz Maske* (Black Skin White Mask) kitabında yazdığına benzer bir 'maske' bu kez de eski sömürge ülkelerin sanayileşme istencinde ortaya çıkıyordu. Kendi geleneksel alışkanlıklarından birer birer kurtulan çevre insanı, Batı tarzı bir yaşam biçiminin kucağına kendi isteğiyle atıvermiştir kendisini.

Bretton Woods sisteminin sosyalizmlerin gelişmesini engellemek ve üretim fazlalarını ihraç etmek dışında ABD için üçüncü önemli kazancı, ABD'ye Avrupa'nın eski sömürgelerindeki doğal kaynaklara ulaşma olanağı sağlamasıdır (McMichael, 1996). Savaştan çıkmış Avrupa da sanayiini yeniden canlandırabilmek için ABD gıdasına ihtiyaç duyuyordu. Bunun bedelini de ABD'ye eski kolonilerindeki doğal kaynakları kullanma olanağı vererek ödemiştir.

Böylece, çevre ülkelerinin ulusal kalkınma modelleri 1950'ler ve 1960'lar boyunca Bretton Woods sistemi içerisinde doların uluslararası serbest dolaşımı yoluyla desteklenmiştir, denilebilir. Bu sistem genellikle uluslararası Keynesgil model olarak adlandırılmaktadır ve 1960'ların sonlarına kadar sürmüştür.

1970'lere gelindiğinde ise bu sistemin çözüldüğü ve küresel üretim süreçlerine de hazırlık niteliğinde olan bir dizi dönüşümün gerçekleştiği gözlenmektedir. Vietnam savaşının da etkisiyle aşırı miktarda dolar arz etmiş bulunan ABD, doların uluslararası dolaşımının kontrolünü kaybetmiş ve dünyayı Bretton Woods sisteminin sonunu hazırlayan esnek kur sistemine geçmeye zorlamıştır (McMichael, 1996).

Bu, uluslararası Keynesgil modelin de sınırlarına ulaşılması anlamına gelmekteydi. Çevre ülkeleri artık ucuz gıda yardımı ve ABD'nin pompaladığı dolardan mahrumdur. Ancak, sanayileşme yoluna bir kez girilmiştir ve dönüş yoktur. Sanayileşmesini finanse edebilmek için gıda ve makinayı dışardan almak zorunda kalan çevre ülkeleri, bu giderlerini karşılayabilmek için borçlanmak zorunda kalmışlardır. Esnek kur sistemine geçilmesi de birçok çevre ülkesini döviz kurlarındaki dalgalanmaların etkisi altında bırakarak, bu ülkelerin borçlarının bir kat daha artmasına yol açmış, OPEC ülkelerinin petrole yaptıkları zamlar ve petrol krizleri de eklenince sonuç bu ülkeler açısından tam bir borç batağı olmuştur.

Çevre ülkelerinin borç gereksinmesi birinci dünyadaki hemen tüm bankalar için iştah kabartıcı yeni bir kâr kapısı olmuş ve bankalar hemen hemen hiçbir önkoşul ileri sürmeksizin bu ülkelere borç vermeye yönelmişlerdir (McMichael, 1996). 1984 yılında ABD'deki en büyük 9 bankanın hissedar paylarının % 100'ünden fazlasını Meksika, Brezilya, Arjantin ve Venezüella'ya borç olarak verdikleri, Lloyds of London bankasının ise sermayesinin % 165'ini borç olarak verdiği gözlenmektedir (George, 1988: 33).

1980'lere ulaşıldığında çevre ülkelerinde de iki önemli gelişme gözlenmektedir. Birincisi, bazı ülkeler genel çevre ülkeleri kategorisinin içinde "yeni sanayileşen ülkeler"[3] diye adlandırılan bir kategoriyi oluşturmuşlardır. İkincisi ise, yeni sanayileşen ülkeler deneyiminin ve ABD-IMF-Dünya Bankası üçlüsünün ideolojik ve politik çalışmalarının da etkileriyle çevre ülkelerinde küreselleşmeye duyarlı küresel bir elit tabaka ortaya çıkmış ve çevre ülkelerinde yavaş yavaş iktidara talip olmaya ve iktidara gelmeye başlamışlardır.

Borç batağı çevre ülkelerini Birinci Dünya'nın daha çok yönlendirmesine açık konuma getirerek IMF ve Dünya Bankası gibi kurumların güdümüne sokmuştur. Borç batağındaki ülkeler için reçete de yeni sanayileşen ülkeler deneyiminin küresel elit bir yorumuna dayandırılarak hemen yazılıvermiştir: "ihracata dayalı sanayileşme modeli". Buna göre, çevre ülkelerine kapılarını yabancı

3 Her ne kadar IMF ve Dünya Bankası ideologları ihracata dayalı sanayileşmeyi gelişmekte olan ülkeler için önerilebilecek tek geçerli model olarak gösterseler de aslında ihracata dayalı sanayileşme olgusu güneydoğu Asya ülkeleri için bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır. Bu ülkeler genellikle üretim yeteneğine sahip ama ülke içi talepleri yaptıkları üretime göre sınırlı kalan ülkelerdir. Bu nedenle üretimlerini satabilmek için ihracata yönelmek zorunda kalmışlardır (Gereffi, 1994) ancak bunu yaparken de çok güçlü ve otoriter devlet sistemlerinin yönlendirici gücünü de arkalarına almayı ihmal etmemişlerdir (Magaziner ve Patinkin, 1989).

semayeye açmaları, ihracata yönelmeleri ve bu yolla döviz kazanarak borçlarını kolayca ödeyebilmeleri önerilmektedir. Elbette bu genel ilkeler başka düzenleme önerileriyle de desteklenmektedir: Ulusal paranın devalüasyonu, devlet harcamalarının azaltılması, anti-enflasyonist politikaların ve özelleştirmelerin gündeme getirilmesi, ücret kontrolleri gibi (Jaffe, 1998).

İhracata dayalı sanayileşme reçetesi çevre ülkelerinde de yerel destekçilerini bulunca, bu ülkelerin küresel üretim süreçlerine açık hale gelmesinin bütün halkaları tamamlanmış olmaktadır.

Birinci Dünya ekonomileri ise zaten 1970'lerde iyice belirginleşen bir kârlılık ve verimlilik krizinin içerisindedir (Piore ve Sabel, 1984). Genel ücret seviyelerinin yüksek olduğu bu ülkelerde üretim yapabilmek neredeyse imkansız hale gelmiştir. Aslında merkezdeki yüksek işgücü maliyetlerinden kurtulmak için merkez ülkelerinin üretim birimlerini ucuz işgücü merkezleri olan çevre ülkelerine kaydırmaları yeni bir olgu değildir. Ancak ulaştırma ve taşıma maliyetleri her zaman bu eğilimin önünü tıkayan temel bir engel olarak ortaya çıkmıştır. Bu yüzden, çevre ülkelerinde üretim yapmak çok daha pahalı hale gelebilmektedir. Ancak 1960'lardan başlayarak dünya bu iki temel maliyet öğesinin ciddi oranlarda ucuzlamasına ve hava yoluyla taşımacılığın günden güne yaygınlaşmasına şahit olmuştur (ayrıntılı bilgi için bkz. Dicken, 1998). Çevre ülkelerdeki gelişmeler ile taşıma ve haberleşme maliyetlerinin ucuzlaması merkez ülkeler için yeni bir üretim olanağının kapısını aralamıştır. Bir yanda ihracat yapabilmek için çok ucuza üretmeye razı çevre ülkeleri, diğer yandan taşıma ve haberleşme giderlerindeki ucuzlamalar merkez ülkelerindeki kapitalist krizi aşmak için yeni bir olanak doğurmuş ve merkez ülkeleri yavaş yavaş bütün üretim olanaklarını çevre ülkelere ihraç ederek yeniden yüksek bir kârlılık düzeyine ulaşmanın olanaklarını yakalamışlardır.

Uluslararası üretim olanakları, merkez ülkelerinde üretimi uluslararası düzeyde yönlendirebilecek güçte bir tüccar sermaye kesiminin de ortaya çıkmasına yol açmış ve bugünkü anladığımız anlamda küresel imalatın bütün ajanları böylece tamamlanmıştır. Örneğin ABD'de küresel alanda özellikle hazır giyim sektörünü örgütleyen Walmart, Kmart, Sears, J. C. Penney, Liz Claiborne, The Gap ve The Limited gibi kurumların ortaya çıkması Birinci Dünya ülkelerinin küresel hazır giyim üretimini dünya çapında örgütleyebilme deneyimlerini güçlendirmiş (Gereffi, 1999) ve bu ülkelerde sadece bu işte uzmanlaşmış bir 'iş örgütlenmesi' yaratmıştır. Bu kurumlar ve bu kurumlarla bağlantılı diğer aracı kurumlar en ucuz ve en kaliteli üretimi dünyanın neresinde yaptırabileceklerinin bilgisine ve bağlantıları anında kurabilme yeteneğine sahip küresel üretimin önemli ajanlarıdır.

Bunun yanı sıra hemen belirtmekte yarar görmekteyiz ki, küresel üretimin en önemli takipçisi ve kurucu öznesi ABD olmuştur. Bu anlamda, dünya sisteminin iki kutuplu bir yapıdan tek kutuplu bir yapıya doğru evrilmesi de küre-

sel üretimin entegrasyonu için önemli bir katalizör işlevi görmüştür.

Ancak yine de bugünkü görünüşü itibariyle küresel üretim süreçleri olgusunun daha çok bölgesel bir nitelik gösterdiği söylenebilir. Örneğin, Güney Amerika ve Çin'in bir bölümü ABD'nin, Güneydoğu Asya ülkeleri ve Çin'in başka bir bölümü ise daha çok Japonya'nın çevresinde örgütlenmişken, Türkiye, eski Doğu Bloku ülkeleri, Arap yarımadası ülkeleri ve Afrika ise Avrupa'nın çevre ülkeleri görünümündedirler (Amin, 1998).

Bu dönüşümlerin çevre ülkelerindeki yansımaları da oldukça ilginç bir tabloyu gözler önüne sermektedir. Örneğin, Anadolu Kaplanları diye adlandırılan 1980 sonrası sanayileşen illerimiz, öncelikle tekstil ve hazır giyim alanında olmak üzere merkez ülkelerinden sökülen makinaların kullanılması ile başlayan sanayileşme yarışlarını hep uluslararası talebi ve ihracat olanaklarını gözönünde bulundurarak yönlendirmişlerdir. Denizli çok büyük bir tekstil ve hazır giyim üretim bölgesi olmakla birlikte, üretiminin % 99-100'ü fason imalata dayanmakta ve ancak yabancı markalar için yaptığı üretimi ihraç edebilmektedir. Bu kentte kendi markası ile merkez ülkelere ihracat yapabilen fabrika yoktur. Fabrikalar ancak eski Doğu Bloku Ülkeleri ve Arap ülkelerine yaptığı ihracatın bir kısmını kendi markaları ile üretmekte, bu ihracatın da toplam ihracatları içindeki payı % 0.5'i geçmemektedir (Dikmen, 2000).

B. Küresel üretim zincirleri

Günümüzde üretimin tasarımlanma ölçeği büyük oranda ulusal sınırların dışına taşmış bulunmaktadır. Burada ulus devlet olgusunun öneminin ortadan kalktığı ya da politik-yönetsel alanda ulusal tasarrufların geçerliliğini yitirdiği şeklinde klasik bir cümle sarfetmek istemiyoruz. Söylenmek istenilen, klasik işletme örgütlenmesi etkinliklerinin pazarlama ve üretim şeklinde ikiye ayrıldığı ve bu etkinliklerin uluslararası bir hiyerarşiye ışık tutabilecek ölçüde bir işbölümüne yol açtığıdır. Günümüzde para, semaye, teknoloji, bilgi birikimi ile mal ve hizmetler küresel dolaşıma çıkmış bulunmaktadır. Bu anlamda yatırımcılar, üreticiler ve tüccarlar etkinliklerini gerçekleştirmek için sürekli daha kârlı ülkeleri araştırmakta ve buna bağlı olarak da işletme örgütleri, sermaye, teknoloji ve ürünleri gittikçe daha büyük oranda belirli bir ülkeye bağlı olarak tanımlamak güçleşmektedir (Gereffi, 1994).

Üretim kalıpları dünyada yeni bir işbölümünü ortaya koyacak biçimde yeniden örgütlenmektedir. Eski mal ve hizmet üreticisi dev ülkeler üretimden birer birer vazgeçerek etkinliklerini küresel üretimin planlanması, yönlendirilmesi, uluslararası marka tutundurma etkinlikleri ile kâr-amacı-gütmeyen sektörlere (non-profit sectors) (Rifkin, 1995) ve hizmetler sektörüne yönlendirmektedirler. Bunun yerine eski hammadde ve yarı mamul mal üreticisi çevre ülkeler yüksek teknoloji ürünü mallar da dahil olmak üzere dünya üretiminde daha

etkin bir rol üstlenmektedir. Bu çerçevede temel merkez-çevre ikiliği yeni boyutlar kazanmakla birlikte çevre ülkelerin merkez ülkelere olan bağımlılığı daha da güçlenerek sürmektedir. Bu anlamda, küresel elit ideolojinin iddia ettiği gibi küresel üretim süreçlerinin dünya ekonomileri arasında eşitlenmeye yönelik bir fırsat yarattığı ve çevre ülkeleri için merkez ülkeleriyle rekabet edebilmenin olanaklarını doğurduğu şeklindeki iddianın bir geçerliliğinin olmadığı kanısındayız. Merkezle rekabet etmek şöyle dursun, çok güçlü ÇUŞ'lerin kotalarıyla korunan bir rekabet alanının yanına yaklaşabilmek bile günümüzde çevre ülkeleri için söz konusu değildir.

Gereffi (1994) küresel meta zincirleri analizinde iki farklı kategori öngörmektedir: tüccar-yönlendirmeli ve üretici-yönlendirmeli meta zincirleri. Tüccar yönlendirmeli meta zincirlerinde en önemli rolü büyük tüccar kuruluşlar ve aracı şirketler üstlenmektedir. Bu şirketler uluslararası bir ağ yapısı içerisinde çevre ülkelerinin oluşturduğu ihracatçı ülke gruplarına üretim yaptırmakta ve bu ülkelerin üretimlerini dünyanın her yerinde belirli markaların egemenliğini de kullanarak satmaktadırlar. Bu üretim tarzında üretim daha çok hazır giyim, spor ayakkabısı, oyuncak gibi emek yoğun sektörlerde yoğunlaşmaktadır. Genellikle fason üretim birimleri olan çevre üreticileri model, marka ve fiyat bakımlarından uluslararası tüccar ve aracıların doğrudan yönlendirmelerine açık çalışmakta, nihai ürün üretmekte ama ürünler kendi malları olarak değil, uluslararası tanınmış markaların malları olarak piyasaya sürülmektedir. Örneğin hiçbir yerde kendi fabrikası olmadığı halde her yıl ortalama 300 model ve 900'ün üzerinde değişik tip spor ayakkabısı üretip satan Nike firması (Korzeniewicz, 1994), bu tip bir meta zincirine en iyi örnektir. Benzer biçimde Türkiye'de de en tanınmış markaların üreticisi olan fabrikalar da dahil olmak üzere hazır giyim fabrikaları dünyanın önemli markaları için tüccar-yönlendirmeli meta zincirleri içerisinde üretim yapmaktadır (Dikmen, 2000). Türkiye'deki bu fabrikalar genellikle entegre kuruluşlar olup üretimlerini pamuk aşamasından dikilmiş ve markası/fiyat etiketi yapıştırılmış mal aşamasına kadar yürütmekte ve malın piyasa fiyatının 1/4 veya 1/5 oranında uluslararası tüccarlara satmaktadır. Örneğin Denizli'de bir bornoz fabrikası pamuğu almakta, iplik yapmakta, ipliği boyayıp haşıllladıktan sonra kumaş olarak dokumakta daha sonra bu kumaşı kesip bornoz olarak dikmekte, uluslararası marka etiketini ve fiyat etiketini üzerine yapıştırmakta, paketlemekte, İzmir limanına kamyonlarla, İzmir limanından da ABD'ye veya Avrupa'ya deniz yoluyla sevk etmekte ve tüm bu işlemler için malın fiyat etiketinin üzerinde yazan tutarın 1/5'ini almaktadır. Aşağıda benzer biçimde Denizli'deki bir fabrikanın 1998 yılı birim üretim miktarının tablosu, hangi markalar için üretim yaptığını da gösterir biçimde verilmiştir. Bu fabrika, dünya'nın en büyük iki *chennille* kumaş üreticisinden biri olup, Denizli'de ISO9001 kalite belgesine de sahip olan tek kuruluştur. Bu kuruluş, toplam üretiminin sadece % 0.5'lik bir kısmını kendi mar-

Tablo 1
Denizli'de Bir Fabrikanın 1998 Yılı Üretimi ve Fason Üretim yaptığı Markaların Listesi

Markalar	Parça	%
SEARS	140 805	19.71
BHS	116 433	16.30
ZUCCHI	56 806	7.95
KAPPAHL/OGAB	42 326	5.93
C&A	39 320	5.50
MEIJER	37 812	5.29
MC GREGOR	35 770	5.01
CROWNTUFT	33 552	4.70
WALMART	21 765	3.05
KARSHTADT	12 112	1.70
SOVIC	12 107	1.69
ZETEX	11 348	1.59
H&M	10 550	1.48
LINMARK	9 602	1.34
NECHERMAN	9 115	1.28
QUELLE	9 100	1.27
FEDERATED	9 021	1.26
THE BAY	8 484	1.19
JANSEN	7 266	1.02
CERRUTTI	6 780	0.95
FINGERHUT	6 529	0.91
LA SENZA	6 441	0.90
WELTEX	5 415	0.76
VERTKAUF	5 208	0.73
INTERSPOR	5 154	0.72
ZELLERS	5 016	0.70
COUNTER FART	4 200	0.59
HORISON	4 140	0.58
SARA LEE	3 708	0.52
VEMTEKS	3 500	0.49
SUPALLE	3 030	0.42
ATAMAN	2 963	0.41
WELTEX CLAUDEL	2 936	0.41
HANKOMULLER	2 880	0.40
OTTO	2 790	0.39
JEBSEN&JESSEN	2 704	0.38
TOOTAL	2 480	0.35
CAULDFIELD	2 250	0.31
AMC	1 944	0.27
STOCKMAN	1 830	0.26
WEHCAMP	1 320	0.18
TARGET	1 320	0.18
WROM DRESMAN	1 250	0.17
PRIMARK	1 008	0.14
JC PENNYS	816	0.11
MAYKO	800	0.11
ARTIC KID	760	0.11
MANOR	656	0.09
DOUGLAS AND GRA.	504	0.07
TALBOLTS	390	0.05
BAADER	300	0.04
TOPLAM	**316**	**100.00**

kası ile üretmekte ve sadece Türkiye ve Rusya Federasyonu'nda satabilmektedir. Üretiminden geri kalan % 99.5'lik pay, dünyanın en ünlü markaları tarafından piyasaya sürülmektedir.

Üretici-yönlendirmeli meta zincirleri ise daha çok ÇUŞ'lerin veya benzer yapıdaki entegre sanayi işletmelerinin baskın bir rol oynadıkları üretim alanlarında ortaya çıkmaktadır. Bunlar daha çok otomotiv, uçak, bilgisayar beyaz eşya üretimi gibi sermaye ve teknoloji yoğun alanlarda faaliyet göstermekte olup coğrafi yayılımları uluslarötesidir. Bununla birlikte bu yapılarda da çok yaygın olarak emek yoğun üretim süreçleri içerisinde fason imalat olanakları, özellikle temel ürüne eklemlenecek olan çeşitli parçaların üretimi için kullanılmaktadır (Gereffi, 1994: 96).

Bilgisayar üretimi üretici yönlendirmeli meta zincirlerini daha iyi anlamak açısından oldukça iyi bir örnek.[4] Bilgisayar üretimi 1990'ların başına kadar IBM, Apple, DEC gibi farklı markaların birbiri arasında geçiş olanağı olmayan ürünlerini ürettikleri ve pazarladıkları dikey olarak entegre olmuş bir sektördü. Örneğin, IBM, DOS işletim sistemli bilgisayarları ve onların yan ürünlerini üretirken Apple, MOS işletim sistemi ile çalışan bilgisayar ve yan ürünlerini üretmekteydi. 1990'lardan itibaren dikey entegrasyon yatay bir entegrasyona dönüşerek büyük oranda Intel'in yönlendirdiği hemen her parçasının farklı firmalar ve ülke grupları tarafından üretildiği ve böylece mikro işlemcisinden, işletim sistemine, yan ürünlerinden, yazılımına, ağ hizmetlerinden (*network services*), basit bağlantı kabloları vs. üretimine kadar her alanda farklı güçlerde farklı firma ve ülke gruplarının tek bir bilgisayarın üretimini tamamlamak için rekabet ettiği bir alan şekline dönüştü (Fine, 1998). Bu sektörde Intel ve Microsoft toplam kârın % 60'ını toplarken, disket sürücüsü, klavye, bilgisayar kasası, bağlantı kabloları gibi çok düşük katma değerli parçaların üretimini yapan, çoğu Çin'de yerleşmiş yüzlerce firma, bilgisayar piyasasından % 1'in altında kâr payı olan bu parçaların üretiminden birazcık hisse kapabilmek için kıyasaya bir rekabetin içerisine girmektedirler. Bununla birlikte Güney Kore, Tayvan gibi ülkelerde bulunan firmalar da anakart, hard disk sürücüsü, video/multimedya sürücüleri gibi daha orta katma değerli malların üretiminden pay alabilmek için rekabet etmektedirler (Curry, 1999). Bilgisayar piyasası yatay entegrasyona geçince bilgisayar piyasası da bir "*Intel Inside*" piyasası haline dönüşmüş, ürünlerin ekonomik ömürleri Intel'in piyasaya sürdüğü yeni ürünlerin ekonomik ömürlerine bağımlı hale gelmiştir. Benzer yapılar otomotiv sektöründe elektronik destekli motor yapısını icat eden Toyota veya bisiklette Shimano için söz konusudur, denilebilir. Eşit düzeyde olmasa da otomobilde

4 Her ne kadar bilgisayar üretiminin üretici-yönlendirmeli bir meta zinciri olmadığını iddia eden yazarların (Örneğin Curry,1999) iddalarında doğruluk payı olsa da, biz burada Gereffi'nin klasik sınıflandırmasına sadık kalarak bilgisayar üretimini de üretici-yönlendirmeli meta zincirleri arasında saymayı yeğliyoruz.

bugün teknolojik anlamda bir "*Toyota Inside*"dan veya bisiklette "*Shimano Inside*"dan bahsetmek mümkündür (Fine, 1998).

C. Moda ekonomileri: Fordizmin paradoksunu küresel üretim ile aşmak

Fordizm, emek verimliliğinde bir artış sağlayarak üretimde de buna denk bir artışı öngören bir üretim biçimi olarak ortaya çıkmıştır. Standart parçaların basitleştirilmiş iş ve tekdüze bir işbölümü etrafında monte edilmesi esasına dayanan sistem bu sayede maliyetleri en aza indirerek ölçek ekonomileri (tasarrufları) (*economies of scale*) sağlamakta ve kârıençoklaştıracak bir üretim hacmine ulaşabilmektedir. Sistemin ikinci önemli maliyet tasarruf öğesi ise çeşit ekonomileri (*economies of scope*) olarak karşımıza çıkmaktadır. Kısaca, dikey ve/veya yatay entegrasyona giderek aynı işletmede farklı malların üretilmesi yoluyla sabit sermaye giderlerinin farklı ürünler arasında bölünmesi ve böylece bir maliyet tasarrufu sağlanması esasına dayanır.

Bu çalışmadaki amacımız yatay ve dikey entegrasyonu tartışmak olmadığından izleyen sayfalarda çözümlemelerimize yardımcı olacağı düşüncesiyle çeşit ekonomilerine yol açan yatay entegrayon türlerinden önemli bir tanesini, işletmelerin ürün çeşitlendirme etkinliklerinden kısaca bahsetmek istiyoruz. Fordist üretim tarzı genellikle yanlış olarak kurgulandığı gibi sadece tek bir çeşit ürünün üretilmesi esasına dayanmamaktadır. Fordist sistem, General Motors modelinde olduğu gibi büyük oranda aynı standart parçaların kullanıldığı ancak birkaç temel parçanın değiştirilmesi yoluyla aynı fabrikada farklı model otomobillerin üretilmesi yoluyla faklılaştırılmış ürünler elde eden ve bu sayede de ekstra tasarruf sağlayan bir sistemdir (Williams vd., 1987: 422). Bu sistem sayesinde bir yandan sabit sermaye giderleri farklı malların üretimine paylaştırılarak tasarruf sağlanırken diğer yandan da farklı ürün ve müşteri yelpazesine farklı fiyat politikaları uygulanarak hem firmanın mallarına olan talep artırılmakta hem de kârençoklaştırması hedeflenmektedir.

Fordist sistem ilk çıktığı yıllarda Fordist yığın üretim tarzının dünyayı bir tüketim cenneti haline getirerek insanları özgürleştireceği ve büyük bir refah sağlayacağı inancıyla çok güçlü bir ideolojik çıkış da yapmıştır. Bu inanç kısmen de doğrudur. Öncelikle, Ford'un fabrikası ilk üretime başladığı yıllarda işçilerine eski ücretlerinin 2 ile 4 katı arası fazla ücret vererek işçilerin gelir seviyelerinde reel bir artış yaratmıştır. İkincisi ise -ki bu, çalışmamızda da savunulacak temel tezlerden birisidir- Fordist sistem merkez ülkeler için refah devleti uygulamalarını, çevre ülkeleri için ise uluslararası Keynesgil uygulamaları zorlamıştır, çünkü Fordist sistem bir yandan güçlü bir yığın üretimi sistemi iken diğer yandan da kendi içerisinde iki temel paradoksu barındırmaktadır.

Taylorist ilkelerin hayata geçirilmesi olarak da adlandırabileceğimiz Fordist

üretim sistemi işçi verimliliklerindeki artışın olanaklı kıldığı üretim artışıyla bağlantılı bir ücret artış politikasını (Clegg, 1990: 178) ve tüm bunlarla bağlantılandırılabilecek toplumsal bir gelir artışını zorunlu kılmaktadır. Fordist sistemin en üstün yanı olarak görünen bu olgu aynı zamanda Fordist üretim sisteminin birinci paradoksunu da doğurmaktadır. Bu paradoks en kestirme yoldan şöyle tanımlanabilir: Yığın üretim olgusu, üretim miktarıyla uyumlu bir talep düzeyini zorunlu kılmaktadır, aksi durumda arz fazlası krizlere yol açacaktır. Keynesgil politikaların uygulamaya geçtiği 1940'lı yıllarla başlatılabilecek en basit şekliyle temel refah devleti uygulamalarının öncülleri 1900'lerin başında üretime başlayan Ford'un fabrikasında gizlidir. Fordist sistemin yaygınlaşması yığın üretimi artırmıştır. Yığın üretim de denk bir yığın tüketimi zorunlu kılmaktadır. Bu nedenledir ki 1940-1970 arasındaki dönemde Keynesgil politikalar yardımıyla toplumsal talebi sürekli canlı tutmak devletlerin en önemli ödevi olarak görülmektedir. Bugün bildiğimiz anlamda refah devletlerinin ortaya çıkması için itici güç Fordist sistemin birinci paradoksu olarak adlandırdığımız yığın üretim - yığın tüketim denkliği sorununda yatmaktadır. Klasik Keynesgil politikaları, yani talebi sürekli canlı tutabilmek için devletin tam istihdam politikalarına yönelmesini veya bunu yapamıyorsa bile işsizlik sigortası gibi tedbirler uygulayarak herkesi bir biçimde tüketiciler arasına katma çabalarını bu çerçevede değerlendirmek gerektiği kanısındayız.

Fordizmin ikinci paradoksu montaj hattının kendisinden kaynaklanmaktadır. Montaj hattına yatırım yaparak firmalar baştan yüksek bir sabit sermaye yatırımını göze almaktadırlar. Bir kez yatırım yapıldıktan sonra montaj hattını çabucak değiştirip, örneğin bir sonraki yıl yeniden kurma talepleri, firmaların aynı yüksek maliyeti tekrar yüklenmeleri anlamına gelmektedir. Bu yüzden, firmalar yaptıkları yatırımın giderlerini karşılayıp kâra geçebilmek için uzun yıllar aynı ürün setini üretmek zorunda kalmaktadırlar. Bu nedenledir ki Fordist üretim sisteminde ürünlerin ekonomik ömrü kullanım ömürlerine çok yakın hatta çoğu zaman da kullanım ömürlerinden daha uzun gerçekleşmektedir. Ekonomik ömrü uzun bir malın üreticisi olan bir firma, malını sonraki yıllarda aynı gelir grubundan tüketicilere tekrar satamayacağından, malın fiyatında bir indirime giderek bir alt gelir grubuna satmayı hedeflemektedir. Örneğin, Ford'un T model otomobili ilk piyasaya sürüldüğü 1908 yılında 850 dolardır. 1909 yılında aynı araba 950 dolardan satılmış ancak 1909 yılından itibaren sürekli ucuzlama eğilimine girerek 1916 yılında 360 dolarlık fiyat düzeyine kadar düşmüştür (Clegg, 1990: 178). Kısacası, aynı arabanın en üst gelir seviyesi gruptan başlanılarak Ford işçilerine, hatta en alt gelir gruplarına kadar satılması hedeflenmiştir. Malların fiyatlarındaki sürekli ucuzlama eğilimi de bir anlamda refah devleti politikalarını destekleyici bir nitelik taşımaktadır; bu yolla, alt gelir gruplarının bile tüketimden tamamiyle düşürülmemesi belli oranlarda tüketiciler grubuna katılması hedeflenmektedir.

Tüketimi canlı tutmaya yönelik tedbirler çevre ülkeleri açısından da uluslararası Keynesgil politikalar yardımıyla düzenlenmiştir. Bretton Woods sistemi aracılığıyla doların uluslararası dolaşımı yoluyla çevre ülkelerinde canlandırılan tüketim ve yatırım talepleri bu ülkelerde sanayileşme çabalarının artmasına, köyden kente göçlere, bu yolla nüfusun daha büyük ölçüde işçileşmesine ve işçileşen nüfusun da daha yoğun olarak tüketime katılmasına yol açmıştır. Hem yatırım mallarına hem de kentlerde yığılmış göçmen nüfusunu beslemek için gıdaya ihtiyaç duyan çevre ülkeleri merkezden daha çok yatırım malı ve gıda yardımı talep etmek zorunda kalmışlardır.

Günümüzde şahit olduğumuz küresel üretim sistemleri ise Fordist üretim sisteminin bu iki paradoksunun merkez ülke işletmeleri açısından önemli ölçüde aşılması yoluyla refah devleti ve uluslararası Keynesgil uygulamaların büyük ölçüde tasfiyesi ve alt gelir seviyelerindeki kitlelerin tüketimden düşürülmesi sonucunu doğurmaktadır.

Küresel üretim sistemleri klasik işletme etkinliklerinin ikiye bölünmesi ve bu etkinliklerin merkez ve çevre ülkeleri arasında küresel bir işbölümü doğaracak biçimde yeniden örgütlenmesi esasına dayanmaktadır. Bu yapı ise yeni sisteme Fordizmin yukarıda andığımız temel paradokslarından kurtulma olanağını sağlamaktadır. Fordizmin paradoksları olarak anlatmaya çalıştığımız olgular işletme terminolojisiyle bakarsak üretim biriminin pazarlama birimi ile uyumsuzluğunun birer sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Yani, talebin sınırlı olduğu bir piyasada ucuz mal üretip satabilmek için üretim ölçeğini yüksek tutmak fakat montaj hattının başlangıç maliyetlerini birden bire fiyatlara yansıtamayacağınız için bu maliyetleri yıllara yaymak ve aynı zamanda da malların fiyatlarında sürekli indirime giderek talebi kaybetmemeye çalışmak hep bu uyumsuzluğun bir sonucudur. Ya pazarlamanın riskleri üretimi sınırlamakta veya üretimin riskleri pazarlamayı sınırlamaktadır.

Küresel üretim bu etkinlikleri uluslararası bir işbölümü altında çözerek riskleri, farklı ülke ve farklı işletmelerin riski haline dönüştürmektedir. Aynı zamanda da hiyerarşik-hegemonik bir yapı altında üretimi pazarlamaya bağımlı kılarak, işletme etkinlikleri arasında ve bu yolla da uluslararası üretim ilişkilerinde yeni hegemonik bir yapı örgütlemektedir.

Yeni küresel üretim yapısı klasik işletme ekonomileri olan ölçek ve çeşit ekonomilerine de yeni katkılar sağlamaktadır. Bir yandan ürün çeşitlendirmesi faaliyetleri artırılarak çeşit ekonomilerinin sisteme katkısı artırılmakta diğer yandan da yeni bir ekonomi daha sisteme eklenmektedir: *moda ekonomileri* (Dikmen, 2000).[5] Moda ekonomileri sayesinde yeni küresel üretim sisteminde

5 Burada kullandığımız moda ekonomileri (*economies of fashion*) kavramına benzer bir kavram Fine (1998)'de "*clockspeed*" olarak kullanılmıştır. Ancak Fine'da kullanıldığı şekliyle kavram, sadece merkez işletmelerin birbirleri arasındaki rekabetlerinde işletmelerin rekabet gücünü artıran bir öğe olarak kurgulanmıştır. Oysa bu çalışmada moda ekonomilerine çok daha kapsamlı

ürün planlaması yapan ve marka üreten merkez işletmeler ürün setlerini istedikleri sıklıkta değiştirebilme olanağına kavuşmuşlardır. Ürün setini değiştirmenin bu işletmelere maliyeti ise sadece tasarım giderleri ve uluslararası üretim ilişki ağlarının kurulma giderleriyle sınırlı kalmaktadır. Bu işletmeler montaj hattının her yeni ürün seti için değiştirilmesi gibi önemli bir başlangıç maliyetinden kurtularak kendilerine önemli bir tasarruf sağlamaktadırlar.

Ürün setlerinin hızla değiştirilebilmesi olanağı ürünlerin ekonomik ömürlerinin de büyük ölçüde kısalmasına yol açmıştır (Fine, 1998). ÇUŞ'ler ve büyük tüccarlar bu yolla da kendilerine ek bir tasarruf sağlamaktadırlar. Ürünlerin modelleri çok kısa sürede değiştirilerek eski modeller çabucak demode olmaktadır. Böylece firmalar eski müşterilerine aynı malın yeni modelini satarak ürünün satışını alt gelir gruplarına kadar yaygınlaştırmak, dolayısıyla ürünün fiyatını aşırı ucuzlatmak zorunluluğundan kurtulmaktadırlar. Belirli bir gelir grubunu hedefleyen firma küçük indirimler yapsa bile yine de aynı gelir grubuna mallarını satabilmektedir. Böylece yıllar itibariyle malı ucuzlatmak yoluyla vazgeçeceği kârdan da mahrum kalmamış olmaktadır. Örneğin, bilgisayarın ekonomik ömrü 6 ay, otomobillerin ise 3-5 yıl arasında değişmektedir (Fine, 1998). Hazır giyim, oyuncak, spor ayakkabısı gibi sektörlerde ise bu hızı takip edebilmek adeta olanaksızlaşmıştır. Yeni bir bilgisayar modeli çıktığında eski model anında demode olmakta, eski müşteriler bilgisayarlarını yenileriyle değiştirmeye zorlanmaktadır. Diğer sektörlerde de benzer bir yapı sözkonusudur. Bu sistem sağlamlık ve kalite kavramları arasında da bir fark ortaya çıkartarak, kaliteli malın sağlam mal olması zorunluluğunu ortadan kaldırmaktadır (Dikmen, 2000).

Bu yapıyı Gereffi'nin tüccar-yönlendirmeli ve üretici-yönlendirmeli küresel meta zincirleri açısından düşünürek moda ekonomileri yoluyla 'tasarrufun' ve 'ek kâr olanaklarının' nasıl üretildiğini görmeye çalışalım. Tüccar-yönlendirmeli meta zincirlerinde büyük tüccar kuruluşları zaten üretim birimleri bulundurmamaktadır. Bunlar, kendi markaları ile çevre ülkelerinde yaptırdıkları ürünleri satmaktadırlar. Bu şirketler üretimin seyrini yönlendirebilmek bakımından büyük bir esnekliğe sahiptir. Örneğin, 1999 yılında üç ülkede toplam 30 ayrı model t-shirt ürettirip satan bir tüccar düşünelim. Bu tüccarın 2000 yılında 50 adet yepyeni ürünü piyasaya sürebilmesi için önündeki maliyet kalemleri yalnızca tasarım ve ürün tutundurma giderlerinden oluşmaktadır. Ürün çeşitlerini yenilemekten dolayı bu tüccarın üretimden kaynaklı herhangi

bir anlam yüklenilerek işletmeler için salt rekabet gücü sağlayan bir öğe olarak değil aynı zamanda da tasarruf sağlayıcı bir öğe olarak algılanmaktadır. Üstelik, çalışmanın ilerleyen bölümlerinde izlenebileceği gibi, refah devletleri ve uluslararası Keynesgil sistemin yıkılması, neoliberal veya neo-liberal duyarlılıklı sağ veya sol iktidarların hemen bütün ülkelerde işbaşına gelmesi, devletin küçültülmesi, yeni tüketimci (*consumerist*) toplum yapılarının ortaya çıkması, gelir adaletsizliklerinin dünya çapında artması ve Afrika'nın bir kıta olarak tüketimden düşürülmesinin altında moda ekonomilerinin Fordizmin paradokslarını aşmak bakımından sisteme sağladığı olanak yatmaktadır.

bir risk yüklenmesine ve dolayısıyla bir maliyet yüklenmesine gerek yoktur. Üretimden kaynaklı risk ve maliyetlerin tamamını çevre ülkelerindeki üretici firmalar yüklenmektedir. Üstelik, eğer daha önceki üreticiler yeni ürün setini üretemezlerse dünyanın çeşitli ülkelerinden bu malları üretebilecek onlarca başka üretici firma bulmak da mümkündür. Aynı şekilde, bu tüccarlar dünyanın herhangi bir yerinde eski üretici firmayla aynı kalitede fakat daha ucuza üretecek bir firma bulmaları durumunda da rahatlıkla siparişlerini bu ülkelere ve firmalara kaydırarak ucuz imalat olanaklarından yararlanabilmektedirler. Kısacası, küresel üretim olanakları büyük tüccar şirketlere üretimlerini istedikleri gibi planlamak konusunda büyük bir esneklik tanırken aynı esneklik çevre üretici firmaları için bir bağımlılık ilişkisine dönüşmektedir. Bu esneklik ve bağımlılık ikiliğinden merkez ülkeleri için üç ayrı tasarruf (ekonomi) olanağı doğmaktadır. Birincisi, eskiden bir maliyet kalemi olan montaj hattı (ya da fabrika) değiştirme artık bu firmalar için bir maliyet kalemi olmaktan çıkmaktadır, merkez firmaları bu yolla bir tasarruf elde etmektedirler. İkinci tasarruf öğesi, daha ucuza üretmeye razı farklı ülkeler arasındaki rekabeti sürekli canlı tutarak elde edilmektedir. Merkez ülke firmaları işçiliğin daha ucuz olduğu çevre ülkerine yönelerek de daha ucuz üretim olanaklarına kavuşmaktadır. Dünyada daha ucuza üreten ülke ve firmaların ortaya çıkması ise güçlü bir geribesleme etkisi yaratarak, eski üretici ülke ve firmaların bir şekilde kendi maliyetlerini de yeni uluslarası ücret düzeyine indirmek için çaba sarfetmelerine yol açmaktadır.[6] Üçüncü tasarruf olanağı ise yeni üretimin model değiştirme hızından kaynaklanmaktadır. Çok sık aralıklarla model değiştirerek eski tüketicilerine yeni model ürünlerini satma olanağına kavuşan merkez firmaları, malın fiyatını ucuzlatarak aynı malı alt gelir gruplarına satma zorunluluğundan, dolayısıyla satış yapabilmek için belli oranlarda kârdan vazgeçme zorunluluğunun firmaya getirdiği maliyetlerden de kurtulmaktadır.

Üretici-yönlendirmeli zincirler aracılığıyla ise, ÇUŞ'ler (daha önce de bahsettiğimiz gibi) çevre ülkelerinin fason imalat olanaklarından yararlanarak yukarıda tüccar-yönlendirmeli meta zincirleri için saydığımız tasarruf olanaklarının aynılarına sahip olabilmektedir. Bunun yanı sıra bu firmalar yüksek teknoloji ürünü sayısal temelli makinalar kullanarak da ek bir esnekliğe kavuşmakta ve

6 E.B.S.O. (1999) raporuna göre de, Denizli'de tekstil ve hazır giyim sektöründe ortaya çıkan krizin en önemli nedeni, Türkiye ve Denizli tekstiline olan uluslararası talebin daralması olarak saptanmıştır. Bu anlamda tüccarlar siparişlerini daha ucuz işgücü ülkeleri olan Romanya, Bulgaristan, Çin, Hindistan ve Mısır gibi ülkelere kaydırmışlardır. Bu durumda Denizli'deki firmalar büyük bir darboğaz içerisine girerek 1995-1999 yıları arasında 10.000 civarında işçiyi işten çıkartmıştır. Denizli'nin içindeki ve Babadağ ve Buldan'daki küçük meta üreticisi firmalar da bu krizden etkilenerek üretim olanaklarını büyük oranda kaybedince, bu üreticiler de işçileşme eğilimi içerisine girmişlerdir. Böylece, Denizli için büyük bir yedek işgücü ordusu ortaya çıkmıştır. Yedek işgücü ordusu da her zaman daha ucuza çalışmaya razı işçi katmanlarını ortaya çıkardığından, bugün için Denizli'de (sigortasız işçiler düşünüldüğünde) reel ücret seviyesi Romanya, Bulgaristan, Mısır, Hindistan ve Çin'deki 50 dolar düzeyine çekilmeye çalışılmaktadır (Dikmen, 2000).

bu sayede hem yüksek bir ürün farklılaştırması olanağı elde etmekte hem de yeni modellerin piyasaya sürülmesi bakımından büyük bir hız kazanmaktadırlar. Bu işletmelerin doğrudan sayısal temelli makinalar kullanarak bir ekonomiye (tasarrufa) sahip olduklarını söylemek güçtür. Çünkü bu makinalar zaten birer yatırım malı olarak çok pahalıdır. Bu firmalar bir yandan çevre ülkelerinde kullandıkları firmalar sayesinde bir tasarruf sağlarlarken, asıl tasarruflarını mallarını sürekli belirli bir değerin üzerinde ve sürekli belirli bir gelir grubuna satarak, dolayısıyla malın fiyatını ucuzlatmak yoluyla katlanacakları maliyetlerden kurtularak elde etmektedirler. Ayrıca bu şirketler için unutulmaması gereken bir nokta da her ne kadar emek yoğun sektörlerde etkinlik göstermeseler bile olanak bulduklarında yatırımlarını ucuz emek cenneti çevre ülkelere kaydırmaya her zaman hazır olmalarıdır; bu da ek maliyet tasarrufları demektir. Otomobil üretimi düşünüldüğünde ABD'deki hemen hemen bütün otomobil fabrikalarının kapatıldığı ve Latin Amerika ülkelerine kaydırıldığı bilinmektedir (Magaziner ve Patinkin, 1989), benzer biçimde örneğin Volkswagen Group da Çekoslavakya'da Skoda, İspanya'da Seat, Latin Amerika'da Volkswagen markalarını üreterek hem marka esasına bağlı bir ürün farklılaştırma hem de ucuz mal için ucuz işgücünden yararlanma politikası gütmektedir.[7]

Kısaca, yeni küresel üretim sistemleri, ÇUŞ ve büyük tüccarlar için Fordizmin paradokslarını aşarak ölçek ve çeşit ekonomilerinin yanı sıra 'moda ekonomileri' olarak adlandırdığımız yeni bir ekonomiye daha sahip olma olanağını doğurmuştur. Ancak çevre ülke üreticileri için hâlâ ölçek ve çeşit ekonomileri söz konusudur.

Merkez ülke firmaları için geçerli olan bu yeni olanak, dünyanın her yerindeki düşük gelir grupları ve emekçi kitleleri için yeni bir tehdit yaratmaktadır. Aynı malın yeni modellerini eski tüketici kitlesine satma olanağına kavuşan küresel kapitalizm, bu yolla Fordizmin paradokslarını aşmış ve refah devletlerine ve uluslararası Keynesgil politikalara gerek duymamaya başlamıştır. Bu sistem dünyada 800 milyon insanı işsiz bırakmış veya düşük istihdam seviyelerinde çalışmaya zorlamış (Rifkin, 1995) ve gelir grupları arasındaki uçurumu büyütmüştür (UNDP, 1996). Afrika kıtası tüketici konumundan hemen hemen tamamen düşmüş, benzer biçimde Hindistan'ın önemli bir bölümü, Çin ve Güney Amerika'da ciddi bir nüfus, açlık sınırlarında yaşamaya mahkum olmuştur. Merkezde yaşamak bile alt gelir gruplarını kurtarmaya yetmemekte, bu ülkelerde de insanlar işsizlik ve açlık çekmekte, Afrika ülkelerini hiç aratmayacak koşullarda yaşamaktadır. Devlet ve devlet harcamaları yeni dünya sisteminde en büyük günah keçisi ilan edilmiş, refah devleti ve refah devletlerini hatırlata-

7 Bu açıdan burada bir not düşülerek Türkiye'nin de son yıllarda otomotiv üretimi bakımından uluslararası markaların çıkartmasına uğradığını saptamak hiç de yanlış olmaz. Bu konuda, Türkiye'nin Avrupa, Asya, Eski Doğu Bloku ülkeleri ve Afrika gibi pazar bölgelerine yakınlığının yanı sıra gelişkin bir yedek parça sanayiine sahip olmasının da Türkiye'nin otomobil markaları tarafından uygun bir üretim merkezi olarak görülmesinde etkili olduğu kanısındayız.

cak uygulamalar küresel elit ideologlar tarafından 'Şeytan gibi taşlanmıştır'. Bütün dünyayı neo-liberal rüzgârlar kaplamış, neo-liberal rüzgârlar sadece sağ siyasi akımları değil sol akımları da etkisi altına alarak, ister sağdan ister soldan olsun 'neo-liberal duyarlılıklı' siyasi hareketleri iktidara getirmiştir.

Merkez ülkeleri için refah devletine bir dönüş niteliğinde olmasa bile toplumsal refahı sağlamaya ve işsizliği azaltmaya yönelik yeni tedbirlerin 1990'larla birlikte gündeme getirildiğini söylemek hiç de yanlış olmaz. Ancak çözüm yine de tüketim ve yatırım malı üretiminde istihdam yaratmaya yönelik değil, hizmet sektörü ve özellikle kâr amacı gütmeyen sektörlerde (*non-profit sectors*) istihdam yaratmaya yönelik olarak üretilmiştir (Rifkin, 1995). Bu kurumlar her ne kadar kâr amacı gütmeseler de önemli sayıda insana istihdam sağlamakta ve kendi örgütlerini büyütmek için gerekli parayı kazanmanın yollarını bir şekilde bulmaktadırlar.

Tüm bunların yanı sıra yeni üretim ve tüketim kalıplarının 'toplumsal akıl süreçlerine etkileri' de incelenmeye değer konulardır. Her ne kadar burada konumuz olmasa da yeni sistemin yeni bir toplumsal akıl sürecini de zorladığını ve bu anlamda esnek akıl/beden yapılarına sahip, tek bir işte sebat edip yükselmek yerine her gün yeni iş olanakları kollayan ve bu yolla yükselmeyi hedefleyen bir çalışan imgesi kurduğunu (Sennett, 1996), benzer biçimde *simulative* bir akıl sürecinin toplumsal düşünüş yapılarına daha çok hakim olmaya başladığını (Baudrillard, 1983a; 1983b) ve yeni bir tüketimci (*consumerist*) akıl sürecinin tüketim kalıplarına egemen olmaya başladığını (Bocock, 1993) yeni dünya düzeninin sonuçları arasına eklemek gerektiği kanısındayız. Kısacası, yeni Leviathan "Küresel Kapitalizm" olarak doğmuştur (Ross ve Trachte, 1990).

D. Üçlü dünya hiyerarşisi ve aynı mal için ikili rekabet

Üçlü bir dünya sistemi önerisi Samir Amin'in çalışmalarında da mevcuttur (Amin, 1998). Amin'e göre "Dördüncü Dünya" diye adlandırılan bir kategoriyi analizlere dahil etmek gerekmektedir çünkü bu ülkeler, ya hiç sanayileşme devrimi yaşamamış (örneğin, Sahra altı Afrika, orta Amerika, Hindistan'ın bir bölümü, Pakistan, Bangladeş ve Endonezya) ya da sanayileşmek için girişimde bulunmuşlar ancak rekabet gücü elde edememişlerdir (örneğin, Mısır, Cezayir ve Güney Afrika), bu iki gruba ek olarak Amin Dördüncü Dünya ülkeleri arasına Körfez ülkeleri ve Gabon gibi petrol dolayısıyla "finansal" olarak zengin ülkeleri de katmak gerektiğini düşünmektedir (Amin, 1998). Amin bu ülkelerin başarısızlığının Avrupa'nın stratejik seçimlerinin bir sonucu olduğuna işaret ederek küresel kapitalizmin bir hatası ya da başarısızlığı olarak yorumlamaktadır. Buna göre, Amin'in analizinde de aslolan şey hâlâ merkez ve çevre arasındaki dinamiklerdir, ancak bununla birlikte yeni dünya hiyerarşisinin bir grup ülkeyi bu temel dinamiğin dışına ittiği saptanmaktadır.

Bu çalışmada Amin'e benzer biçimde biz de üçlü bir dünya hiyerarşisi yaklaşımı geliştirmeye çalışacağız ama Amin'den farklı biçimde klasik merkez ve çevre diyalektiğinin kırıldığını, bunun yerine daha farklı bir yapının geldiğini, bu yapının artık merkez ve çevre arasında gerçekleşen sıfır toplamlı bir oyun gibi kurgulanamayacağını, oyunun daha da acımasız bir hal aldığını, oyun oynandığı sürece merkezin 'oyun alanının sahibi' statüsüyle her zaman pay alacağını ve hatta oyunun oynanmaması gibi bir şeyin de pek söz konusu olmadığını, çünkü oyunun dünya hiyerarşisine yeni bir kategorinin eklenmesiyle garanti altına alınmış olduğunu iddia edeceğiz. Buna göre analizimize esas oluşturacak üçlü dünya sisteminin aktörlerini, *merkez, çevre ve diğer* ülke grupları olarak sınıflandırmayı uygun bulmaktayız.[8] Bu noktada 'ikili rekabet olgusunun taraflarını belirleyerek' basit bir oyun teorisi geliştirmek ve bu üçlü yapıyı analiz etmek istiyoruz.

Küresel üretim sisteminde aynı malın üretimi için ikili bir rekabetin söz konusu olduğunu daha önceden de saptamıştık. Merkez ülke firmaları marka ve uluslararası ağ kurma yarışı içerisine girerlerken, çevre ülkeler için bu rekabetin adı, küresel üretimden pay kapabilme yarışı şekline dönüşmektedir.

Merkez firmalarının kendi arasındaki acımasız rekabetin en önemli silahı küresel standartların belirlenmesi ve bu standartlar yardımıyla küresel üretimin yönlendirilmesidir. Bu alanda standartların belirlenmesi olgusunu geniş anlamda kavramak gerekmektedir. Standartların belirlenmesi küresel rekabette çok değişik şekillerde ortaya çıkabilmektedir, örneğin günümüzde Dell, bilgisayar pazarlama konusunda standartları belirlemiş ve öne çıkmıştır, benzer biçimde Intel ve Microsoft bilgisayar üretiminin standartlarını belirlemektedir, ya da Nike yılda 300 model piyasaya sürerek bu sayının altında model piyasaya sürecek firmaların bu alanda tutunamayacağını ilan etmektedir. Belki de en ilginci ABD'de ev araç-gereci pazarlayan büyük marketler zinciri Home Depot'un kereste satışı konusunda koyduğu standarttır (ayrıntılı bilgi için bakınız: www.homedepot.com). ABD halkının yağmur ormanlarından yapılan kesimlere ve yağmur ormanlarının talanına karşı duyarlılığını fark eden Home Depot, Green

8 'Merkez, çevre ve diğer' kategorileri durağan olarak değerlendirilirse Amin'in 'birinci dünya, üçüncü dünya ve dördüncü dünya' diye adlandırdığı ülke gruplarına karşılık gelmektedir. Ancak bizim analizimizdeki üçlü dünya yapısı durağan olarak değerlendirilemeyecek kadar karmaşık ilişkiler içerisinde yer almaktadır. Çevre ülkeleri kategorisi her an 'diğer' kategorisi içerisine düşmeye veya bu kategoriye yaklaşmaya eğilimli, ya da diğer ülkeler diye adlandırdığımız grup, en azında belirli sektörler bakımında, çevre ülkeleriyle rekabet edebilme gücüne erişebilmekte ve 'çevre' ülke olma konumuna yakınlaşabilmektedir. Bu ilişkide değişmeyen ve durağan kalan tek konum merkezin konumudur. Küresel üretimi düzenleyen taraf olarak merkez her zaman düzenleyici ve belirleyici konumundadır.

Bunun yanı sıra, Amin'in kavramlarından farklı kavramlar kullanma yolunu hem Amin'in kategorilerinden kaçınmak hem de çevre ülkeleri arasına katılamamanın bedelinin 'diğer' olma haliyle karşılanacağını vurgulamak için de seçtik. Burada, diğer olma halinin sistemden dışlanmamayı aksine karşılıklı bir ilişkinin içerisinde varolmayı ama 'özne' olarak değil 'nesne' olarak bulunmayı yansıttığı görüşündeyiz.

Peace örgütü ile işbirliğine giderek yağmur ormanlarından yaptığı her kesimin sertifikalandırılmasını sağlamakta, böylece yerel ülke yönetiminden, Green Peace örgütünden ve Home Depot'dan yetkililerin sertifikalandıracağı ağaçları kesmekte ve satmaktadır. Bu uygulamasını ciddi bir reklam politikasıyla destekleyince Home Depot, ABD piyasasında kereste ve kereste ürünü satışında neredeyse tekel konumuna gelmiştir. Ayrıca bugün Home Depot aynı alanda etkinlik gösteren irili ufaklı birçok firmayı da aynı standardın uygulanmasına zorlamaktadır. Yağmur ormanlarından yapılacak kesim Green Peace'in de yardımıyla tek bir tüccarın standartlarına ve yönlendiriciliğine bırakılmıştır dersek sanırım Green Peace gönüllülerine çok büyük haksızlık yapmış olmayız.

Çevre ülkelerindeki rekabet ise ucuz emek gücü potansiyelinin yanı sıra üretim yapılacak ülke hükümetlerinin, finansal piyasalarının, yedek parça üretiminin vb. ÇUŞ'lere ve büyük tüccarlara cazip gelmesi üzerinden yürütülmektedir. Daha önceden de bahsettiğimiz gibi hiçbir çevre ülke firması için, bugün üretim yapıyor olmak yarın da üretim yapacağının garantisi değildir. Daha uygun koşullar bulunduğunda üretim hemen başka ülkelere kaydırılabilmektedir. Günümüz küresel kapitalizm koşullarında ise aynı kaliteyi daha ucuza üretecek ülkeler her zaman çok kolaylıkla ortaya çıkabilir. Üretimin başka ülkelere kayması durumunda eski üretici ülkeler kaybetmekte, yeni üreticiler ise kazanmaktadır. Ama her zaman kaybeden ülkenin kaybettiği kazananın kazandığından daha yüksek olarak ortaya çıkmaktadır. Aradaki fark merkez ülke, ÇUŞ veya tüccarının kazanç hanesine yazılmaktadır. İlginç olan, çevre ülkeleri için buradan 'fiktif kazanmışlık duygusu' yaratılmakta, 'sanayileşiyoruz' sloganlarıyla küresel hiyerarşik/hegemonik yapının daha da güçlenmesinin olanakları doğmaktadır. Buna göre başka bir ülkenin üretim olanaklarını kendi avantajına çeviren bir çevre ülkesinin kazandığını iddia etmek oldukça zordur. Çünkü kazanılan şey aynı zamanda daha ucuza üretmeye razı gelmekten başka birşey değildir. 'Rıza' ile 'zafer' ne kadar yan yana durabilecek kavramlarsa bu sistemde çevre ülkelerinin küresel üretimden pay alarak kazandıklarını iddia etmek de o kadar zordur.

Kalkınma iktisadının temel varsayımı merkez ve çevre arasında sanayileşme yarışında sıfır toplamlı bir oyunun oynandığı, bu anlamda da çevre ülkelerinin sanayileşmesinin merkezin bir kaybı anlamına geleceği şeklindeydi (Jaffe, 1998). Oysa küresel kapitalizm koşullarında merkez-çevre-diğer ülkeleri arasında oynanan oyun bütüne bakıldığında sıfır toplamlı gibi görünse bile merkez ülkelerinin kaybetmeyeceği bir alanda kurulmaktadır. Merkez ülke firmaları için kayıplar ancak merkez firmalarıyla girdikleri rekabetin bir sonucu olarak ortaya çıkmakta, çevre ülkeleri ile bu anlamda bir rekabete girilmemektedir.

Küresel kapitalist sistemde oyun oynandığı sürece merkez kazanmaktadır. Aslında oyunun oynanmaması gibi bir seçenek de söz konusu değildir, oyun her zaman garanti altında tutulmaktadır.

Bu garanti dünya hiyerarşisindeki üçüncü gruptan yani 'diğer' kategorisinden gelmektedir. Oyuna katılmamanın, ya da oyunun ikili rekabet yapısının dışında kalmanın faturası 'diğer' olmaktır. Bu anlamda ne pahasına olursa olsun çevre ülkeleri oyunun içerisinde kalmak için çaba sarfetmek zorunda kalmaktadırlar. Bu zorunluluk ise merkezin oyundaki mutlak iktidarının pekişmesine yardımcı olmaktadır.

1999 yılı başında krizin en canlı yaşandığı anda Denizli'de ve İstanbul'da tekstil ve hazır giyim üretimi üzerine yapılan bir çalışmada şunlar gözlenmiştir (Dikmen, 2000): Denizli'de bazı fabrikalarda işçiler üç aydır ücretlerini alamamakta ama işlerine gidip çalışmaya devam etmektedirler. İşçilerin işlerinden ayrılmamalarının nedeninin fabrikalarda verilen bedava öğle yemeği olduğu anlaşılmıştır. İşçiler karınlarını iyice doyurduktan sonra yanlarında getirdikleri poşetlere yiyecek doldurmakta ve evlerine ailelerine götürmektedirler. Ücret alamadıkları için işten ayrılmanın bedeli bu işçiler için açlıktır. Üçlü dünya hiyerarşisinin temel mantığı kendisini sadece uluslararası ölçekte değil daha mikro ölçeklerde, ulusal hatta bölgesel ölçekte de göstermektedir. "Aç kalmaktansa karın tokluğuna da olsa çalışmak her zaman iyidir".

Kısacası, 'diğer' kategorisi bir yandan oyunun dışında kalmanın faturası olarak çevre ülkeleri için her an bir tehditi canlı tutmakta, diğer yandan da üretime katılmayı bekleyen en ucuz emek gücü potansiyeli olarak küresel kapitalizmin olanaklarının sınırlarını genişletmektedir. Bu yüzden bu kategoriyi yeni dünya hiyerarşisinin içerisine aktif bir unsur olarak katmanın gerekli olduğu kanısındayız.

Sonuç

Küresel kapitalizmin yeni bir ekonomi yaratarak yeni bir esneklik elde ettiği gözlenmektedir. Ama bu konuda iki noktaya dikkat etmek gerekmektedir. Birincisi, sistemin sağladığı esneklik, üretim yapısındaki bir esneklikten kaynaklanmamakta, pazarlama etkinliklerinin üretim etkinliklerinden koparılmasından doğmaktadır. Bu anlamda üretim temelli bir esneklik değil, tüketim temelli bir esneklik söz konusudur. İkinci nokta ise, yeni kapitalist piyasanın esnekliği, çevre ülkelerinde örgütlenmiş fabrikalar için bir esneklik anlamı taşımamakta aksine ek külfetler anlamına gelmektedir. Merkezin standartlarına ve yönlendirmesine alabildiğine bağımlı hale gelen üreticiler her an işlerini kaybetme tehdidiyle yaşamak zorunda kalmaktadır. Bu anlamda küresel üretimin farklı boyutlarını farklı değerlendirmek ve bir esneklikten bahsedeceksek kimin için esneklik olduğunu düşünmek gerekmektedir.

Küresel üretim sistemi aynı zamanda da yeni bir hiyerarşik bütünlük olarak görünmektedir. Bu yapı alt gelir grupları ve fakir ülkeler için zorlu bir dünyanın kapılarını aralamaktadır. Bu anlamda merkez, çevre ve diğer kategorileri

içerisinde analiz etmeye çalıştığımız dünya sistemi aslında bir soyutlamadan ibarettir ve her soyut olgu gibi de daha gerçektir. Üçlü dünya sistemi sadece dünya ülkeleri arasındaki hiyerarşiyi yansıtmamakta, hemen her ülkede ve bölgede kurulan ya da herkes için hem tehdit hem de olanak olan dünyaları iç içe geçirmektedir. Bugünkü kapitalist hegemonyada, diğer ülke kategorisine sadece Afrika'yı sokarak yapılacak katı bir analiz, bu çalışmanın yapacağı en büyük hata olurdu ve sanırım bu hata da yapıldı. Mikro ölçekte de her 'merkez' ve her 'çevre' kendi 'diğer'ini yaratarak var olabilmektedir. Örneğin İstanbul'da hem merkez hem çevre hem de diğer bir arada yaşanmaktadır. Ya da Türkiye'nin bir bölümü zaten başlı başına bir 'diğer'dir. Bu bakımdan işgücü piyasaları üzerine yapılacak her analizin makro ve mikro ölçekte kurulan merkez, çevre ve diğer kategorilerini göz önünde bulundurarak yapılmasının gerekli olduğunu düşünmekteyiz.

KAYNAKÇA

Amin, S. (1998) "The challenge of globalization", Uroh, C. O., (der.), *Africa and the Challenge of Development: Essays by Samir Amin* içinde, Hope Publication, Ibana, Nigeria, ss. 84-128.

Baudrillard, J. (1983a) *In the Shadow of the Silent majorities ... or the End of Social, and Other Essays*, Columbia University Semiotext (e), Inc., New York.

Baudrillard, J. (1983b) *Simulations*, Columbia University Semiotext (e), Inc., New York.

Bocock, R. (1993) *Consumption*, Routledge, Londra.

Clegg, S. R. (1990) *Modern Organizations: Organization Studies in the Postmodern World*, Sage, Londra.

Curry, J. (1999). "Vertical control in horizontally organized industries: the case of PC mainboard production", *El Collegio De La Frontera Norte Departmanto De Estudios Sociales Cuaderno De Trabajo (Working Paper),* Baja California, Mexico.

Dicken, P. (1998) *Global Shift: Transforming the World Economy*, üçüncü baskı, The Guilford Press, New York.

Dikmen, A. A. (2000) Global Commodity Production and Ideologies of Work: Cases of Textiles Production in Turkey, ODTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, yayınlanmamış doktora tezi.

E.B.S.O. (1999) 1999'a Girerken Global Krizin Ege Bölgesi İmalat Sanayiine Etkileri: E.B.S.O Anket Raporu, Ege Bölgesi Sanayi Odası Araştırma Serisi 99/7, EBSO Yayınları, İzmir.

Fanon, F. (1967) *Black Skin White Mask*, Grove Weidenfeld, New York .

Fine, C. H. (1998) *Clockspeed: Winning Industry Control in the Age of Temporary Advantage*, Perseus Books, Massachusetts.

George, S. (1977) *How the Other Half Dies: The Real Reason for World Hunger*, Allenheld, Osmun and Co., Montclair, NJ.

George, S. (1988) *A Fate Worst than Debt: The World Financial Crisis and the Poor*, Grove Press, New York.

Gereffi, G. (1994) "The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks", G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (der.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde, Praeger, Westport, CT, Chapter 5.

Gereffi, G. (1999) "A commodity chains framework for analyzing global industries," *American Behavioral Scientist*'in "Mapping the global web," özel sayısına sunulan yazı, Miguel Angel ve Eszter Harigittai (der.), Princeton University.

Jaffee, D. (1998) *Levels of Socio-economic Development Theory*, ikinci baskı, Praeger, Westport, CT.

Korzeniewicz, M. (1994) "Commodity chains and marketing strategies: Nike and the global athle-

tic footwear industry", G. Gereffi, ve M. Korzeniewlcz (der.), *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde, Praeger, Westport, CT, ss. 247-265.

Magaziner, I. C. ve Patinkin, M. (1989) *The Silent War: Inside the Global Business Battles Shaping America's Future*, Random House, New York.

McMichael, P. (1996) *Development and Social Change: A Global Perspective*, Pine Forge Press, California.

Rifkin, J. (1995) *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of Postmarket Era*, Putnam Book, New York.

Ross, R. J. ve Trachte, K. C. (1990) *Global Capitalism: The New Leviathan*, State University of New York Press, New York.

Sklair, L. (1994) "Capitalism and development in global perspective", L. Sklair (der.), *Capitalism and Development* içinde, Routledge, London.

Sennett, R. (1996) *The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*, W. W. Norton & Company, New York.

UNDP (1996) *Human Development Report 1996*, UNDP, New York.

Whitley, R. (1996) "Business system and global commodity chains: Competing or complementary forms of economic organizations?" *Competition & Change*, 1/4, ss. 411-425.

Williams, K., Cutler, T., Williams, J. ve Haslam C. (1987) "The end of mass production?" *Economy and Society*, vol. 16, no. 3, ss. 415-417.

Küresel üretim, moda ekonomileri ve yeni dünya hiyerarşisi*

*Ahmet Alpay Dikmen***

Özellikle 1980'lerden sonra üretim süreçleri açısından dünyada bir dönüşümün olduğu -ya da bu dönüşümün hâlâ devam etmekte olduğu- hemen hemen herkes tarafından kabul edilen bir olgu. Ancak bu dönüşümü çözümlemeye çalışan yaklaşımlar çok değişik perspektifler ortaya koymaktadırlar. Perspektiflerin çeşitliliği, bir bakıma, dönüşümün de dikkate alınması gereken bir çok boyutunu ve dolayısıyla hayatın bir çok evresine müdahale etme gücünü adeta yüzümüze çarpmakta ve bu alanda yapılan her çalışmayı baştan bir 'acz' duygusuna itmektedir. Diğer yandan da bu konu o kadar 'her şeyi söylemeye' açıktır ki -yine ister istemez- konuyla uğraşan herkese "grand" teorilerin saltanat sürdüğü bir mecrada at oynatma hazzını tattırmaktadır.

Dönüşümü açıklamaya çalışan yaklaşımları iki temel başlık altında toplamak uygun olur sanıyorum. Birincisi, işletme temelli yaklaşımlar, ikincisi dünya sistemi temelli yaklaşımlar.[1] Birinci gruba işletme sistemleri, esnek uzmanlaşma, post modern örgüt kuramları ve post-Fordizm gibi yaklaşımları dahil etmek mümkünken, küreselleşme temelli yaklaşımlara, Wallerstein'ın dünya sistemi kuramı, Samir Amin'in çalışmaları ve Gary Gereffi'nin Küresel Meta Zincirleri yaklaşımı gibi yaklaşımları dahil etmek mümkündür.

Bu çalışmada küresel meta zincirleri (*global commodity chains*) yaklaşımının temel çözümleme araçları kullanılarak bu tartışmalara yeni çözümleme araçları

(*) Bu makalede savunulan görüşlerin geliştirilmesinde Hasan Ünal Nalbantoğlu, Gary Gereffi, Cem Somel, Meltem Kayıran Dikmen ve Arif Geniş'in katkıları çok büyüktür, teşekkürü bir borç biliyorum.

(**) A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü.

1 Bu sınıflandırmanın yapılmasında R. Whitley (1996)'in çalışması esin kaynağı oluşturmuştur. Whitley çalışmasında benzer bir ikiliği İşletme Sistemi (Business System) yaklaşımı ve Küresel Meta Zincirleri (Global Commodity Chains) yaklaşımı arasında koyarken, biz daha genel bir çerçevede işletme temelli ve dünya sistemi temelli yaklaşımlar olarak sınıflamayı uygun bulduk.

önerilecek ve yeni dünya hiyerarşisinin üretimden kaynaklı iktidarı bu yolla tartışılmaya çalışılacaktır.

Yeni dünya sistemini, küreselleşme temelli yaklaşımların işletme temelli yaklaşımlara oranla daha 'doğru' açıkladığı görüşündeyiz, en azından Denizli ve İstanbul'da gerçekleştirilen alan araştırmasının bulguları (Dikmen, 2000) bu yargımızı güçlendirmiştir. Ayrıca Gereffi'nin deyimiyle, teorisi dünya sistemi yaklaşımıyla firma teorilerinin birleştiği noktada ortaya çıkmaktadır. Bunun ise bu çalışmanın kurulacağı zemin için ek bir esneklik sağlayacağı kanısındayız. Burada küresel meta zincirleri yaklaşımının bazı kavramları kullanılarak çevre merkezli bir bakış örgütlenmeye çalışılacaktır.[2]

Günümüzde artık en gelişmiş ülkeler en çok üretim yapan ülkeler değiller; aksine, 'Üçüncü Dünya' veya 'çevre' ülkeleri diye bilinen ülkeler gerçek üretim devleri olarak ortaya çıkmaktalar. Yeni sanayileşen ülkelerin dünya ile ticareti 1960'tan beri üç kat artmış; mamul malların toplam ihracat içerisindeki payı ise 1980'de % 55 iken 1990'da % 75 olmuştur, üstelik bu ülkelerin *high-tech* olarak sınıflandırılabilecek mamul mallar ihracatındaki payları da 1964'te % 2 iken 1985'te % 25'e ulaşmıştır (Gereffi, 1994). Bu göstergeleri nasıl yorumlamak gerekmektedir? Bu durum, kalkınma okulunun en önemli idealinin, yani çevre ülkelerinin merkez ülkeleri yakalaması (*catching-up*) idealinin gerçekleştiği anlamına mı gelmekte, yoksa dünya kapitalizminin yeni bir dünya düzenine ve dolayısıyla yeni bir tür emperyalizme yol açtığını mı göstermektedir?

Bu sorunun yanıtlanmasında ideolojik tercihlerin büyük ölçüde devreye girdiği kanısındayız. Bu alanda en güçlü ideolojik silah da 'kalkınma modelleri' teorisine yaklaşım biçimleri yardımıyla örgütlenmektedir. ECLA (Economic Commission for Latin America) okulunun İkinci Dünya Savaşı sonrası çevre ülkeleri için ürettiği kalkınma modelini artık hiçbir ülkenin benimsemediğini söylemek yanlış olmaz. Ancak yeni kalkınma modeli olarak ileri sürülen 'ihracata dayalı sanayileşme' modeline yaklaşım tarzları ve bu model içerisinde üretilebilen nüanslar ideolojik tercih yelpazesinin netleşmesine olanak sağlamaktadır. Bu çalışmada ise, yeni kurallarıyla "küresel kapitalizmin" (Ross ve Trachte, 1990) emperyalizmin yeni bir aşamasına denk düştüğü, savlanmaya çalışılacaktır.

A. Değişimin dinamikleri

Küresel üretim süreçlerinin altında yatan dinamiklerin genellikle iki olguya dayandığı iddia edilmektedir. Bunlar, taşıma ve haberleşme maliyetlerinin ucuzlaması ile uluslararası düzeyde üretim planlaması yapabilecek güçte ve

2 Ancak hemen belirtmekte yarar görmekteyiz burada geliştirilecek çözümleme düzeyi Gereffi'nin çalışmalarından farklı bir yerde durmaktadır. Her çalışma belirli bir ideolojik zeminin ürünü olduğu gibi aynı zamanda da belirli ideolojik zeminlerin güçlenmesine, hatta yeniden kurulmasına hizmet edebilir. Gereffi'nin küresel meta zincirleri yaklaşımı da bu anlamda burada örgütlenmeye çalışılacak bakış açısıyla bir bütün olarak tam bir uyum içerisinde değildir.

yetenekte büyük tüccarların ortaya çıkmasıdır (Gereffi, 1994 ve 1999). Ancak bu gelişmelerin küresel üretim süreçlerini ve dünya sisteminde kurdukları hegemonik-hiyerarşik yapıyı kavrayabilmemiz için yeterli olmayacağı, dolayısıyla bu öğelere madalyonun öbür yüzündeki, yani çevre ülkelerindeki gelişmeleri ve dünya sistemindeki dönüşümleri de katmak gerektiği kanısındayız. Esasen, yeni dünya sistemine hazırlık niteliğinde en güçlü dönüşüm çevre ülkelerinde gerçekleşmiş, bu ülkeler için ithal ikameci bir kalkınma modelinden ihracata dayalı bir kalkınma modeline geçmenin olanaklarının yaratılması gerekmiştir. Buna göre küresel üretim sürecini hazırlayan dönüşümler şu şekilde sıralanabilir:

1. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında çevre ülkelerinde yeşeren 'kalkınma ideali ve projesi' (McMichael, 1996),
2. Haberleşme ve ulaşım maliyetlerinin ucuzlaması (Gereffi, 1994),
3. Uluslararası Keynesgil sistemin yıkılması ve sabit kur sisteminden esnek kur sistemine geçilmesi,
4. Çevre ülkelerinin sürüklendikleri borç batağı ve bu ülkelerin borçlarını ödeyebilmek için ihracata dayalı sanayileşme modeline yönlendirilmeleri (George, 1977),
5. Çok uluslu şirketlerin (ÇUŞ) ve uluslararası çalışan büyük tüccarların dünya ekonomisinde artan rolleri (Gereffi, 1994, 1999),
6. IMF ve Dünya Bankası gibi küresel düzenleme yapabilecek güçte kuruluşların dünyada büyük bir ağırlığa sahip olmaları ve dünyanın hemen her yerinde bu kuruluşların politikalarının yakın takipçisi ve uygulayıcısı, yerel düzeyde "küresel elit" (Sklair, 1994; McMichael, 1996) bir tabakanın yaratılması,
7. İki kutuplu dünyanın tek kutuplu dünyaya doğru evrilmesi ve dünyanın 'Amerikanlaşması',
8. Merkez ülkelerinde düşen kârlılık ve verimlilik oranları ve 'Altın Çağın' sonu (Piore and Sabel, 1984)

Bretton Woods sistemi İkinci Dünya Savaşı sonrasında doların uluslararası dolaşımı yoluyla dünyada talep yaratan ve özellikle Amerikan üretim fazlasına yeni pazar olanakları açan bir sistemdi ve uluslararası Keynesgil modelin de temelini oluşturuyordu. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dünyanın görünümü tam bir harabeyi andırıyordu. Bir yanda savaştan çıkmış ve nüfusunu doyurma sorunuyla yüz yüze kalmış bir Avrupa, diğer yanda da gelişmek kalkınmak isteyen, bu amaçla nüfusunun önemli bir kesimi büyük kentlere göç eden ve yi-

ne bu nüfusu besleme sorunuyla yüz yüze kalmış çevre ülkeleri. Her iki grup ülkenin imdadına gıda yardımları (Marshall Yardımları) şeklinde örgütlenmiş Amerikan üretim fazlası yetişti. Bu yardımlar ABD'nin iki temel amacını ön plana çıkarıyordu: Fakirlik ve savaş sonrası açlık koşullarında güçlenen sosyalist hareketlerin önüne geçmek ve ABD ürünlerine alışmış uluslararası bir tüketici kitle yaratmak. Özellikle ikinci amaç dünyanın Amerikanlaşmasında çok önemli bir role sahiptir ve bu gerçek, Amerikalı Senator George McGovern'ın 1964'te yaptığı bir konuşmada çok net özetlenmektedir:

> Geleceğin büyük gıda pazarı, (bugün) Amerikan ürünleri yiyerek barışı gıda yolunda öğrenen büyük insan topluluklarının bulunduğu yerde kurulacaktır. Bugün yardım ettiğimiz insanlar yarın bizim müşterilerimiz olacaktır (aktaran George, 1977: 170).

Bretton Woods sistemi bir yandan ABD'nin üretim fazlalarını çevre ülkelerine akıtarak bu fazlaların ülke içerisinde kriz yaratma potansiyelini ortadan kaldırıyor, diğer yandan da gelişmekte olan ülkeleri ucuz Amerikan gıdasına alıştırıyordu. Ucuz gıda elbette gelişmekte olan ülkelerin de işine gelmekteydi. Bu yolla şehirlere akın etmiş işgücü oldukça ucuza beslenebiliyor, buna bağlı olarak da sanayileşmenin önünde önemli bir maliyet kalemi olan işçilik giderleri, yani ücretler, daha aşağılarda tutulabiliyordu. Gıda yardımlarının özellikle doğu Asya ülkelerinde yarattığı dönüşüm çok güçlüydü. Daha çok pirince dayalı bir beslenme alışkanlığına sahip doğu Asya ülkeleri bu alışkanlıklarını büyük oranda terk etmiş tahıla dayalı bir diyet alışkanlığı edinmeye başlamışlardı (McMichael, 1996). ABD'li diyet uzmanları Japonya ve Güney Kore'de işçilere sandviç hazırlamayı öğretiyor, sabahları kahvaltıda *cereal* (mısır gevreği) yediriyordu.

Franz Fanon (1967)'un *Kara Deri Beyaz Maske* (Black Skin White Mask) kitabında yazdığına benzer bir 'maske' bu kez de eski sömürge ülkelerin sanayileşme istencinde ortaya çıkıyordu. Kendi geleneksel alışkanlıklarından birer birer kurtulan çevre insanı, Batı tarzı bir yaşam biçiminin kucağına kendi isteğiyle atıvermiştir kendisini.

Bretton Woods sisteminin sosyalizmlerin gelişmesini engellemek ve üretim fazlalarını ihraç etmek dışında ABD için üçüncü önemli kazancı, ABD'ye Avrupa'nın eski sömürgelerindeki doğal kaynaklara ulaşma olanağı sağlamasıdır (McMichael, 1996). Savaştan çıkmış Avrupa da sanayiini yeniden canlandırabilmek için ABD gıdasına ihtiyaç duyuyordu. Bunun bedelini de ABD'ye eski kolonilerindeki doğal kaynakları kullanma olanağı vererek ödemiştir.

Böylece, çevre ülkelerinin ulusal kalkınma modelleri 1950'ler ve 1960'lar boyunca Bretton Woods sistemi içerisinde doların uluslararası serbest dolaşımı yoluyla desteklenmiştir, denilebilir. Bu sistem genellikle uluslararası Keynesgil model olarak adlandırılmaktadır ve 1960'ların sonlarına kadar sürmüştür.

1970'lere gelindiğinde ise bu sistemin çözüldüğü ve küresel üretim süreçlerine de hazırlık niteliğinde olan bir dizi dönüşümün gerçekleştiği gözlenmektedir. Vietnam savaşının da etkisiyle aşırı miktarda dolar arz etmiş bulunan ABD, doların uluslararası dolaşımının kontrolünü kaybetmiş ve dünyayı Bretton Woods sisteminin sonunu hazırlayan esnek kur sistemine geçmeye zorlamıştır (McMichael, 1996).

Bu, uluslararası Keynesgil modelin de sınırlarına ulaşılması anlamına gelmekteydi. Çevre ülkeleri artık ucuz gıda yardımı ve ABD'nin pompaladığı dolardan mahrumdur. Ancak, sanayileşme yoluna bir kez girilmiştir ve dönüş yoktur. Sanayileşmesini finanse edebilmek için gıda ve makinayı dışardan almak zorunda kalan çevre ülkeleri, bu giderlerini karşılayabilmek için borçlanmak zorunda kalmışlardır. Esnek kur sistemine geçilmesi de birçok çevre ülkesini döviz kurlarındaki dalgalanmaların etkisi altında bırakarak, bu ülkelerin borçlarının bir kat daha artmasına yol açmış, OPEC ülkelerinin petrole yaptıkları zamlar ve petrol krizleri de eklenince sonuç bu ülkeler açısından tam bir borç batağı olmuştur.

Çevre ülkelerinin borç gereksinmesi birinci dünyadaki hemen tüm bankalar için iştah kabartıcı yeni bir kâr kapısı olmuş ve bankalar hemen hemen hiçbir önkoşul ileri sürmeksizin bu ülkelere borç vermeye yönelmişlerdir (McMichael, 1996). 1984 yılında ABD'deki en büyük 9 bankanın hissedar paylarının % 100'ünden fazlasını Meksika, Brezilya, Arjantin ve Venezüella'ya borç olarak verdikleri, Lloyds of London bankasının ise sermayesinin % 165'ini borç olarak verdiği gözlenmektedir (George, 1988: 33).

1980'lere ulaşıldığında çevre ülkelerinde de iki önemli gelişme gözlenmektedir. Birincisi, bazı ülkeler genel çevre ülkeleri kategorisinin içinde "yeni sanayileşen ülkeler"[3] diye adlandırılan bir kategoriyi oluşturmuşlardır. İkincisi ise, yeni sanayileşen ülkeler deneyiminin ve ABD-IMF-Dünya Bankası üçlüsünün ideolojik ve politik çalışmalarının da etkileriyle çevre ülkelerinde küreselleşmeye duyarlı küresel bir elit tabaka ortaya çıkmış ve çevre ülkelerinde yavaş yavaş iktidara talip olmaya ve iktidara gelmeye başlamışlardır.

Borç batağı çevre ülkelerini Birinci Dünya'nın daha çok yönlendirmesine açık konuma getirerek IMF ve Dünya Bankası gibi kurumların güdümüne sokmuştur. Borç batağındaki ülkeler için reçete de yeni sanayileşen ülkeler deneyiminin küresel elit bir yorumuna dayandırılarak hemen yazılıvermiştir: "ihracata dayalı sanayileşme modeli". Buna göre, çevre ülkelerine kapılarını yabancı

3 Her ne kadar IMF ve Dünya Bankası ideologları ihracata dayalı sanayileşmeyi gelişmekte olan ülkeler için önerilebilecek tek geçerli model olarak gösterseler de aslında ihracata dayalı sanayileşme olgusu güneydoğu Asya ülkeleri için bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır. Bu ülkeler genellikle üretim yeteneğine sahip ama ülke içi talepleri yaptıkları üretime göre sınırlı kalan ülkelerdir. Bu nedenle üretimlerini satabilmek için ihracata yönelmek zorunda kalmışlardır (Gereffi, 1994) ancak bunu yaparken de çok güçlü ve otoriter devlet sistemlerinin yönlendirici gücünü de arkalarına almayı ihmal etmemişlerdir (Magaziner ve Patinkin, 1989).

semayeye açmaları, ihracata yönelmeleri ve bu yolla döviz kazanarak borçlarını kolayca ödeyebilmeleri önerilmektedir. Elbette bu genel ilkeler başka düzenleme önerileriyle de desteklenmektedir: Ulusal paranın devalüasyonu, devlet harcamalarının azaltılması, anti-enflasyonist politikaların ve özelleştirmelerin gündeme getirilmesi, ücret kontrolleri gibi (Jaffe, 1998).

İhracata dayalı sanayileşme reçetesi çevre ülkelerinde de yerel destekçilerini bulunca, bu ülkelerin küresel üretim süreçlerine açık hale gelmesinin bütün halkaları tamamlanmış olmaktadır.

Birinci Dünya ekonomileri ise zaten 1970'lerde iyice belirginleşen bir kârlılık ve verimlilik krizinin içerisindedir (Piore ve Sabel, 1984). Genel ücret seviyelerinin yüksek olduğu bu ülkelerde üretim yapabilmek neredeyse imkansız hale gelmiştir. Aslında merkezdeki yüksek işgücü maliyetlerinden kurtulmak için merkez ülkelerinin üretim birimlerini ucuz işgücü merkezleri olan çevre ülkelerine kaydırmaları yeni bir olgu değildir. Ancak ulaştırma ve taşıma maliyetleri her zaman bu eğilimin önünü tıkayan temel bir engel olarak ortaya çıkmıştır. Bu yüzden, çevre ülkelerinde üretim yapmak çok daha pahalı hale gelebilmektedir. Ancak 1960'lardan başlayarak dünya bu iki temel maliyet öğesinin ciddi oranlarda ucuzlamasına ve hava yoluyla taşımacılığın günden güne yaygınlaşmasına şahit olmuştur (ayrıntılı bilgi için bkz. Dicken, 1998). Çevre ülkelerdeki gelişmeler ile taşıma ve haberleşme maliyetlerinin ucuzlaması merkez ülkeler için yeni bir üretim olanağının kapısını aralamıştır. Bir yanda ihracat yapabilmek için çok ucuza üretmeye razı çevre ülkeleri, diğer yandan taşıma ve haberleşme giderlerindeki ucuzlamalar merkez ülkelerindeki kapitalist krizi aşmak için yeni bir olanak doğurmuş ve merkez ülkeleri yavaş yavaş bütün üretim olanaklarını çevre ülkelere ihraç ederek yeniden yüksek bir kârlılık düzeyine ulaşmanın olanaklarını yakalamışlardır.

Uluslararası üretim olanakları, merkez ülkelerinde üretimi uluslararası düzeyde yönlendirebilecek güçte bir tüccar sermaye kesiminin de ortaya çıkmasına yol açmış ve bugünkü anladığımız anlamda küresel imalatın bütün ajanları böylece tamamlanmıştır. Örneğin ABD'de küresel alanda özellikle hazır giyim sektörünü örgütleyen Walmart, Kmart, Sears, J. C. Penney, Liz Claiborne, The Gap ve The Limited gibi kurumların ortaya çıkması Birinci Dünya ülkelerinin küresel hazır giyim üretimini dünya çapında örgütleyebilme deneyimlerini güçlendirmiş (Gereffi, 1999) ve bu ülkelerde sadece bu işte uzmanlaşmış bir 'iş örgütlenmesi' yaratmıştır. Bu kurumlar ve bu kurumlarla bağlantılı diğer aracı kurumlar en ucuz ve en kaliteli üretimi dünyanın neresinde yaptırabileceklerinin bilgisine ve bağlantıları anında kurabilme yeteneğine sahip küresel üretimin önemli ajanlarıdır.

Bunun yanı sıra hemen belirtmekte yarar görmekteyiz ki, küresel üretimin en önemli takipçisi ve kurucu öznesi ABD olmuştur. Bu anlamda, dünya sisteminin iki kutuplu bir yapıdan tek kutuplu bir yapıya doğru evrilmesi de küre-

sel üretimin entegrasyonu için önemli bir katalizör işlevi görmüştür.

Ancak yine de bugünkü görünüşü itibariyle küresel üretim süreçleri olgusunun daha çok bölgesel bir nitelik gösterdiği söylenebilir. Örneğin, Güney Amerika ve Çin'in bir bölümü ABD'nin, Güneydoğu Asya ülkeleri ve Çin'in başka bir bölümü ise daha çok Japonya'nın çevresinde örgütlenmişken, Türkiye, eski Doğu Bloku ülkeleri, Arap yarımadası ülkeleri ve Afrika ise Avrupa'nın çevre ülkeleri görünümündedirler (Amin, 1998).

Bu dönüşümlerin çevre ülkelerindeki yansımaları da oldukça ilginç bir tabloyu gözler önüne sermektedir. Örneğin, Anadolu Kaplanları diye adlandırılan 1980 sonrası sanayileşen illerimiz, öncelikle tekstil ve hazır giyim alanında olmak üzere merkez ülkelerinden sökülen makinaların kullanılması ile başlayan sanayileşme yarışlarını hep uluslararası talebi ve ihracat olanaklarını gözönünde bulundurarak yönlendirmişlerdir. Denizli çok büyük bir tekstil ve hazır giyim üretim bölgesi olmakla birlikte, üretiminin % 99-100'ü fason imalata dayanmakta ve ancak yabancı markalar için yaptığı üretimi ihraç edebilmektedir. Bu kentte kendi markası ile merkez ülkelere ihracat yapabilen fabrika yoktur. Fabrikalar ancak eski Doğu Bloku Ülkeleri ve Arap ülkelerine yaptığı ihracatın bir kısmını kendi markaları ile üretmekte, bu ihracatın da toplam ihracatları içindeki payı % 0.5'i geçmemektedir (Dikmen, 2000).

B. Küresel üretim zincirleri

Günümüzde üretimin tasarımlanma ölçeği büyük oranda ulusal sınırların dışına taşmış bulunmaktadır. Burada ulus devlet olgusunun öneminin ortadan kalktığı ya da politik-yönetsel alanda ulusal tasarrufların geçerliliğini yitirdiği şeklinde klasik bir cümle sarfetmek istemiyoruz. Söylenmek istenilen, klasik işletme örgütlenmesi etkinliklerinin pazarlama ve üretim şeklinde ikiye ayrıldığı ve bu etkinliklerin uluslararası bir hiyerarşiye ışık tutabilecek ölçüde bir işbölümüne yol açtığıdır. Günümüzde para, semaye, teknoloji, bilgi birikimi ile mal ve hizmetler küresel dolaşıma çıkmış bulunmaktadır. Bu anlamda yatırımcılar, üreticiler ve tüccarlar etkinliklerini gerçekleştirmek için sürekli daha kârlı ülkeleri araştırmakta ve buna bağlı olarak da işletme örgütleri, sermaye, teknoloji ve ürünleri gittikçe daha büyük oranda belirli bir ülkeye bağlı olarak tanımlamak güçleşmektedir (Gereffi, 1994).

Üretim kalıpları dünyada yeni bir işbölümünü ortaya koyacak biçimde yeniden örgütlenmektedir. Eski mal ve hizmet üreticisi dev ülkeler üretimden birer birer vazgeçerek etkinliklerini küresel üretimin planlanması, yönlendirilmesi, uluslararası marka tutundurma etkinlikleri ile kâr-amacı-gütmeyen sektörlere (non-profit sectors) (Rifkin, 1995) ve hizmetler sektörüne yönlendirmektedirler. Bunun yerine eski hammadde ve yarı mamul mal üreticisi çevre ülkeler yüksek teknoloji ürünü mallar da dahil olmak üzere dünya üretiminde daha

etkin bir rol üstlenmektedir. Bu çerçevede temel merkez-çevre ikiliği yeni boyutlar kazanmakla birlikte çevre ülkelerin merkez ülkelere olan bağımlılığı daha da güçlenerek sürmektedir. Bu anlamda, küresel elit ideolojinin iddia ettiği gibi küresel üretim süreçlerinin dünya ekonomileri arasında eşitlenmeye yönelik bir fırsat yarattığı ve çevre ülkeleri için merkez ülkeleriyle rekabet edebilmenin olanaklarını doğurduğu şeklindeki iddianın bir geçerliliğinin olmadığı kanısındayız. Merkezle rekabet etmek şöyle dursun, çok güçlü ÇUŞ'lerin kotalarıyla korunan bir rekabet alanının yanına yaklaşabilmek bile günümüzde çevre ülkeleri için söz konusu değildir.

Gereffi (1994) küresel meta zincirleri analizinde iki farklı kategori öngörmektedir: tüccar-yönlendirmeli ve üretici-yönlendirmeli meta zincirleri. Tüccar yönlendirmeli meta zincirlerinde en önemli rolü büyük tüccar kuruluşlar ve aracı şirketler üstlenmektedir. Bu şirketler uluslararası bir ağ yapısı içerisinde çevre ülkelerinin oluşturduğu ihracatçı ülke gruplarına üretim yaptırmakta ve bu ülkelerin üretimlerini dünyanın her yerinde belirli markaların egemenliğini de kullanarak satmaktadırlar. Bu üretim tarzında üretim daha çok hazır giyim, spor ayakkabısı, oyuncak gibi emek yoğun sektörlerde yoğunlaşmaktadır. Genellikle fason üretim birimleri olan çevre üreticileri model, marka ve fiyat bakımlarından uluslararası tüccar ve aracıların doğrudan yönlendirmelerine açık çalışmakta, nihai ürün üretmekte ama ürünler kendi malları olarak değil, uluslararası tanınmış markaların malları olarak piyasaya sürülmektedir. Örneğin hiçbir yerde kendi fabrikası olmadığı halde her yıl ortalama 300 model ve 900'ün üzerinde değişik tip spor ayakkabısı üretip satan Nike firması (Korzeniewicz, 1994), bu tip bir meta zincirine en iyi örnektir. Benzer biçimde Türkiye'de de en tanınmış markaların üreticisi olan fabrikalar da dahil olmak üzere hazır giyim fabrikaları dünyanın önemli markaları için tüccar-yönlendirmeli meta zincirleri içerisinde üretim yapmaktadır (Dikmen, 2000). Türkiye'deki bu fabrikalar genellikle entegre kuruluşlar olup üretimlerini pamuk aşamasından dikilmiş ve markası/fiyat etiketi yapıştırılmış mal aşamasına kadar yürütmekte ve malın piyasa fiyatının 1/4 veya 1/5 oranında uluslararası tüccarlara satmaktadır. Örneğin Denizli'de bir bornoz fabrikası pamuğu almakta, iplik yapmakta, ipliği boyayıp haşıllladıktan sonra kumaş olarak dokumakta daha sonra bu kumaşı kesip bornoz olarak dikmekte, uluslararası marka etiketini ve fiyat etiketini üzerine yapıştırmakta, paketlemekte, İzmir limanına kamyonlarla, İzmir limanından da ABD'ye veya Avrupa'ya deniz yoluyla sevk etmekte ve tüm bu işlemler için malın fiyat etiketinin üzerinde yazan tutarın 1/5'ini almaktadır. Aşağıda benzer biçimde Denizli'deki bir fabrikanın 1998 yılı birim üretim miktarının tablosu, hangi markalar için üretim yaptığını da gösterir biçimde verilmiştir. Bu fabrika, dünya'nın en büyük iki *chennille* kumaş üreticisinden biri olup, Denizli'de ISO9001 kalite belgesine de sahip olan tek kuruluştur. Bu kuruluş, toplam üretiminin sadece % 0.5'lik bir kısmını kendi mar-

Tablo 1
Denizli'de Bir Fabrikanın 1998 Yılı Üretimi ve Fason Üretim yaptığı Markaların Listesi

Markalar	Parça	%
SEARS	140 805	19.71
BHS	116 433	16.30
ZUCCHI	56 806	7.95
KAPPAHL/OGAB	42 326	5.93
C&A	39 320	5.50
MEIJER	37 812	5.29
MC GREGOR	35 770	5.01
CROWNTUFT	33 552	4.70
WALMART	21 765	3.05
KARSHTADT	12 112	1.70
SOVIC	12 107	1.69
ZETEX	11 348	1.59
H&M	10 550	1.48
LINMARK	9 602	1.34
NECHERMAN	9 115	1.28
QUELLE	9 100	1.27
FEDERATED	9 021	1.26
THE BAY	8 484	1.19
JANSEN	7 266	1.02
CERRUTTI	6 780	0.95
FINGERHUT	6 529	0.91
LA SENZA	6 441	0.90
WELTEX	5 415	0.76
VERTKAUF	5 208	0.73
INTERSPOR	5 154	0.72
ZELLERS	5 016	0.70
COUNTER FART	4 200	0.59
HORISON	4 140	0.58
SARA LEE	3 708	0.52
VEMTEKS	3 500	0.49
SUPALLE	3 030	0.42
ATAMAN	2 963	0.41
WELTEX CLAUDEL	2 936	0.41
HANKOMULLER	2 880	0.40
OTTO	2 790	0.39
JEBSEN&JESSEN	2 704	0.38
TOOTAL	2 480	0.35
CAULDFIELD	2 250	0.31
AMC	1 944	0.27
STOCKMAN	1 830	0.26
WEHCAMP	1 320	0.18
TARGET	1 320	0.18
WROM DRESMAN	1 250	0.17
PRIMARK	1 008	0.14
JC PENNYS	816	0.11
MAYKO	800	0.11
ARTIC KID	760	0.11
MANOR	656	0.09
DOUGLAS AND GRA.	504	0.07
TALBOLTS	390	0.05
BAADER	300	0.04
TOPLAM	**316**	**100.00**

kası ile üretmekte ve sadece Türkiye ve Rusya Federasyonu'nda satabilmektedir. Üretiminden geri kalan % 99.5'lik pay, dünyanın en ünlü markaları tarafından piyasaya sürülmektedir.

Üretici-yönlendirmeli meta zincirleri ise daha çok ÇUŞ'lerin veya benzer yapıdaki entegre sanayi işletmelerinin baskın bir rol oynadıkları üretim alanlarında ortaya çıkmaktadır. Bunlar daha çok otomotiv, uçak, bilgisayar beyaz eşya üretimi gibi sermaye ve teknoloji yoğun alanlarda faaliyet göstermekte olup coğrafi yayılımları uluslarötesidir. Bununla birlikte bu yapılarda da çok yaygın olarak emek yoğun üretim süreçleri içerisinde fason imalat olanakları, özellikle temel ürüne eklemlenecek olan çeşitli parçaların üretimi için kullanılmaktadır (Gereffi, 1994: 96).

Bilgisayar üretimi üretici yönlendirmeli meta zincirlerini daha iyi anlamak açısından oldukça iyi bir örnek.[4] Bilgisayar üretimi 1990'ların başına kadar IBM, Apple, DEC gibi farklı markaların birbiri arasında geçiş olanağı olmayan ürünlerini ürettikleri ve pazarladıkları dikey olarak entegre olmuş bir sektördü. Örneğin, IBM, DOS işletim sistemli bilgisayarları ve onların yan ürünlerini üretirken Apple, MOS işletim sistemi ile çalışan bilgisayar ve yan ürünlerini üretmekteydi. 1990'lardan itibaren dikey entegrasyon yatay bir entegrasyona dönüşerek büyük oranda Intel'in yönlendirdiği hemen her parçasının farklı firmalar ve ülke grupları tarafından üretildiği ve böylece mikro işlemcisinden, işletim sistemine, yan ürünlerinden, yazılımına, ağ hizmetlerinden (*network services*), basit bağlantı kabloları vs. üretimine kadar her alanda farklı güçlerde farklı firma ve ülke gruplarının tek bir bilgisayarın üretimini tamamlamak için rekabet ettiği bir alan şekline dönüştü (Fine, 1998). Bu sektörde Intel ve Microsoft toplam kârın % 60'ını toplarken, disket sürücüsü, klavye, bilgisayar kasası, bağlantı kabloları gibi çok düşük katma değerli parçaların üretimini yapan, çoğu Çin'de yerleşmiş yüzlerce firma, bilgisayar piyasasından % 1'in altında kâr payı olan bu parçaların üretiminden birazcık hisse kapabilmek için kıyasaya bir rekabetin içerisine girmektedirler. Bununla birlikte Güney Kore, Tayvan gibi ülkelerde bulunan firmalar da anakart, hard disk sürücüsü, video/multimedya sürücüleri gibi daha orta katma değerli malların üretiminden pay alabilmek için rekabet etmektedirler (Curry, 1999). Bilgisayar piyasası yatay entegrasyona geçince bilgisayar piyasası da bir "*Intel Inside*" piyasası haline dönüşmüş, ürünlerin ekonomik ömürleri Intel'in piyasaya sürdüğü yeni ürünlerin ekonomik ömürlerine bağımlı hale gelmiştir. Benzer yapılar otomotiv sektöründe elektronik destekli motor yapısını icat eden Toyota veya bisiklette Shimano için söz konusudur, denilebilir. Eşit düzeyde olmasa da otomobilde

4 Her ne kadar bilgisayar üretiminin üretici-yönlendirmeli bir meta zinciri olmadığını iddia eden yazarların (Örneğin Curry,1999) iddalarında doğruluk payı olsa da, biz burada Gereffi'nin klasik sınıflandırmasına sadık kalarak bilgisayar üretimini de üretici-yönlendirmeli meta zincirleri arasında saymayı yeğliyoruz.

bugün teknolojik anlamda bir "*Toyota Inside*"dan veya bisiklette "*Shimano Inside*"dan bahsetmek mümkündür (Fine, 1998).

C. Moda ekonomileri: Fordizmin paradoksunu küresel üretim ile aşmak

Fordizm, emek verimliliğinde bir artış sağlayarak üretimde de buna denk bir artışı öngören bir üretim biçimi olarak ortaya çıkmıştır. Standart parçaların basitleştirilmiş iş ve tekdüze bir işbölümü etrafında monte edilmesi esasına dayanan sistem bu sayede maliyetleri en aza indirerek ölçek ekonomileri (tasarrufları) (*economies of scale*) sağlamakta ve kârıençoklaştıracak bir üretim hacmine ulaşabilmektedir. Sistemin ikinci önemli maliyet tasarruf öğesi ise çeşit ekonomileri (*economies of scope*) olarak karşımıza çıkmaktadır. Kısaca, dikey ve/veya yatay entegrasyona giderek aynı işletmede farklı malların üretilmesi yoluyla sabit sermaye giderlerinin farklı ürünler arasında bölünmesi ve böylece bir maliyet tasarrufu sağlanması esasına dayanır.

Bu çalışmadaki amacımız yatay ve dikey entegrasyonu tartışmak olmadığından izleyen sayfalarda çözümlemelerimize yardımcı olacağı düşüncesiyle çeşit ekonomilerine yol açan yatay entegrayon türlerinden önemli bir tanesini, işletmelerin ürün çeşitlendirme etkinliklerinden kısaca bahsetmek istiyoruz. Fordist üretim tarzı genellikle yanlış olarak kurgulandığı gibi sadece tek bir çeşit ürünün üretilmesi esasına dayanmamaktadır. Fordist sistem, General Motors modelinde olduğu gibi büyük oranda aynı standart parçaların kullanıldığı ancak birkaç temel parçanın değiştirilmesi yoluyla aynı fabrikada farklı model otomobillerin üretilmesi yoluyla faklılaştırılmış ürünler elde eden ve bu sayede de ekstra tasarruf sağlayan bir sistemdir (Williams vd., 1987: 422). Bu sistem sayesinde bir yandan sabit sermaye giderleri farklı malların üretimine paylaştırılarak tasarruf sağlanırken diğer yandan da farklı ürün ve müşteri yelpazesine farklı fiyat politikaları uygulanarak hem firmanın mallarına olan talep artırılmakta hem de kârençoklaştırması hedeflenmektedir.

Fordist sistem ilk çıktığı yıllarda Fordist yığın üretim tarzının dünyayı bir tüketim cenneti haline getirerek insanları özgürleştireceği ve büyük bir refah sağlayacağı inancıyla çok güçlü bir ideolojik çıkış da yapmıştır. Bu inanç kısmen de doğrudur. Öncelikle, Ford'un fabrikası ilk üretime başladığı yıllarda işçilerine eski ücretlerinin 2 ile 4 katı arası fazla ücret vererek işçilerin gelir seviyelerinde reel bir artış yaratmıştır. İkincisi ise -ki bu, çalışmamızda da savunulacak temel tezlerden birisidir- Fordist sistem merkez ülkeler için refah devleti uygulamalarını, çevre ülkeleri için ise uluslararası Keynesgil uygulamaları zorlamıştır, çünkü Fordist sistem bir yandan güçlü bir yığın üretimi sistemi iken diğer yandan da kendi içerisinde iki temel paradoksu barındırmaktadır.

Taylorist ilkelerin hayata geçirilmesi olarak da adlandırabileceğimiz Fordist

üretim sistemi işçi verimliliklerindeki artışın olanaklı kıldığı üretim artışıyla bağlantılı bir ücret artış politikasını (Clegg, 1990: 178) ve tüm bunlarla bağlantılandırılabilecek toplumsal bir gelir artışını zorunlu kılmaktadır. Fordist sistemin en üstün yanı olarak görünen bu olgu aynı zamanda Fordist üretim sisteminin birinci paradoksunu da doğurmaktadır. Bu paradoks en kestirme yoldan şöyle tanımlanabilir: Yığın üretim olgusu, üretim miktarıyla uyumlu bir talep düzeyini zorunlu kılmaktadır, aksi durumda arz fazlası krizlere yol açacaktır. Keynesgil politikaların uygulamaya geçtiği 1940'lı yıllarla başlatılabilecek en basit şekliyle temel refah devleti uygulamalarının öncülleri 1900'lerin başında üretime başlayan Ford'un fabrikasında gizlidir. Fordist sistemin yaygınlaşması yığın üretimi artırmıştır. Yığın üretim de denk bir yığın tüketimi zorunlu kılmaktadır. Bu nedenledir ki 1940-1970 arasındaki dönemde Keynesgil politikalar yardımıyla toplumsal talebi sürekli canlı tutmak devletlerin en önemli ödevi olarak görülmektedir. Bugün bildiğimiz anlamda refah devletlerinin ortaya çıkması için itici güç Fordist sistemin birinci paradoksu olarak adlandırdığımız yığın üretim - yığın tüketim denkliği sorununda yatmaktadır. Klasik Keynesgil politikaları, yani talebi sürekli canlı tutabilmek için devletin tam istihdam politikalarına yönelmesini veya bunu yapamıyorsa bile işsizlik sigortası gibi tedbirler uygulayarak herkesi bir biçimde tüketiciler arasına katma çabalarını bu çerçevede değerlendirmek gerektiği kanısındayız.

Fordizmin ikinci paradoksu montaj hattının kendisinden kaynaklanmaktadır. Montaj hattına yatırım yaparak firmalar baştan yüksek bir sabit sermaye yatırımını göze almaktadırlar. Bir kez yatırım yapıldıktan sonra montaj hattını çabucak değiştirip, örneğin bir sonraki yıl yeniden kurma talepleri, firmaların aynı yüksek maliyeti tekrar yüklenmeleri anlamına gelmektedir. Bu yüzden, firmalar yaptıkları yatırımın giderlerini karşılayıp kâra geçebilmek için uzun yıllar aynı ürün setini üretmek zorunda kalmaktadırlar. Bu nedenledir ki Fordist üretim sisteminde ürünlerin ekonomik ömrü kullanım ömürlerine çok yakın hatta çoğu zaman da kullanım ömürlerinden daha uzun gerçekleşmektedir. Ekonomik ömrü uzun bir malın üreticisi olan bir firma, malını sonraki yıllarda aynı gelir grubundan tüketicilere tekrar satamayacağından, malın fiyatında bir indirime giderek bir alt gelir grubuna satmayı hedeflemektedir. Örneğin, Ford'un T model otomobili ilk piyasaya sürüldüğü 1908 yılında 850 dolardır. 1909 yılında aynı araba 950 dolardan satılmış ancak 1909 yılından itibaren sürekli ucuzlama eğilimine girerek 1916 yılında 360 dolarlık fiyat düzeyine kadar düşmüştür (Clegg, 1990: 178). Kısacası, aynı arabanın en üst gelir seviyesi gruptan başlanılarak Ford işçilerine, hatta en alt gelir gruplarına kadar satılması hedeflenmiştir. Malların fiyatlarındaki sürekli ucuzlama eğilimi de bir anlamda refah devleti politikalarını destekleyici bir nitelik taşımaktadır; bu yolla, alt gelir gruplarının bile tüketimden tamamiyle düşürülmemesi belli oranlarda tüketiciler grubuna katılması hedeflenmektedir.

Tüketimi canlı tutmaya yönelik tedbirler çevre ülkeleri açısından da uluslararası Keynesgil politikalar yardımıyla düzenlenmiştir. Bretton Woods sistemi aracılığıyla doların uluslararası dolaşımı yoluyla çevre ülkelerinde canlandırılan tüketim ve yatırım talepleri bu ülkelerde sanayileşme çabalarının artmasına, köyden kente göçlere, bu yolla nüfusun daha büyük ölçüde işçileşmesine ve işçileşen nüfusun da daha yoğun olarak tüketime katılmasına yol açmıştır. Hem yatırım mallarına hem de kentlerde yığılmış göçmen nüfusunu beslemek için gıdaya ihtiyaç duyan çevre ülkeleri merkezden daha çok yatırım malı ve gıda yardımı talep etmek zorunda kalmışlardır.

Günümüzde şahit olduğumuz küresel üretim sistemleri ise Fordist üretim sisteminin bu iki paradoksunun merkez ülke işletmeleri açısından önemli ölçüde aşılması yoluyla refah devleti ve uluslararası Keynesgil uygulamaların büyük ölçüde tasfiyesi ve alt gelir seviyelerindeki kitlelerin tüketimden düşürülmesi sonucunu doğurmaktadır.

Küresel üretim sistemleri klasik işletme etkinliklerinin ikiye bölünmesi ve bu etkinliklerin merkez ve çevre ülkeleri arasında küresel bir işbölümü doğaracak biçimde yeniden örgütlenmesi esasına dayanmaktadır. Bu yapı ise yeni sisteme Fordizmin yukarıda andığımız temel paradokslarından kurtulma olanağını sağlamaktadır. Fordizmin paradoksları olarak anlatmaya çalıştığımız olgular işletme terminolojisiyle bakarsak üretim biriminin pazarlama birimi ile uyumsuzluğunun birer sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Yani, talebin sınırlı olduğu bir piyasada ucuz mal üretip satabilmek için üretim ölçeğini yüksek tutmak fakat montaj hattının başlangıç maliyetlerini birden bire fiyatlara yansıtamayacağınız için bu maliyetleri yıllara yaymak ve aynı zamanda da malların fiyatlarında sürekli indirime giderek talebi kaybetmemeye çalışmak hep bu uyumsuzluğun bir sonucudur. Ya pazarlamanın riskleri üretimi sınırlamakta veya üretimin riskleri pazarlamayı sınırlamaktadır.

Küresel üretim bu etkinlikleri uluslararası bir işbölümü altında çözerek riskleri, farklı ülke ve farklı işletmelerin riski haline dönüştürmektedir. Aynı zamanda da hiyerarşik-hegemonik bir yapı altında üretimi pazarlamaya bağımlı kılarak, işletme etkinlikleri arasında ve bu yolla da uluslararası üretim ilişkilerinde yeni hegemonik bir yapı örgütlemektedir.

Yeni küresel üretim yapısı klasik işletme ekonomileri olan ölçek ve çeşit ekonomilerine de yeni katkılar sağlamaktadır. Bir yandan ürün çeşitlendirmesi faaliyetleri artırılarak çeşit ekonomilerinin sisteme katkısı artırılmakta diğer yandan da yeni bir ekonomi daha sisteme eklenmektedir: *moda ekonomileri* (Dikmen, 2000).[5] Moda ekonomileri sayesinde yeni küresel üretim sisteminde

5 Burada kullandığımız moda ekonomileri (*economies of fashion*) kavramına benzer bir kavram Fine (1998)'de "*clockspeed*" olarak kullanılmıştır. Ancak Fine'da kullanıldığı şekliyle kavram, sadece merkez işletmelerin birbirleri arasındaki rekabetlerinde işletmelerin rekabet gücünü artıran bir öğe olarak kurgulanmıştır. Oysa bu çalışmada moda ekonomilerine çok daha kapsamlı

ürün planlaması yapan ve marka üreten merkez işletmeler ürün setlerini istedikleri sıklıkta değiştirebilme olanağına kavuşmuşlardır. Ürün setini değiştirmenin bu işletmelere maliyeti ise sadece tasarım giderleri ve uluslararası üretim ilişki ağlarının kurulma giderleriyle sınırlı kalmaktadır. Bu işletmeler montaj hattının her yeni ürün seti için değiştirilmesi gibi önemli bir başlangıç maliyetinden kurtularak kendilerine önemli bir tasarruf sağlamaktadırlar.

Ürün setlerinin hızla değiştirilebilmesi olanağı ürünlerin ekonomik ömürlerinin de büyük ölçüde kısalmasına yol açmıştır (Fine, 1998). ÇUŞ'ler ve büyük tüccarlar bu yolla da kendilerine ek bir tasarruf sağlamaktadırlar. Ürünlerin modelleri çok kısa sürede değiştirilerek eski modeller çabucak demode olmaktadır. Böylece firmalar eski müşterilerine aynı malın yeni modelini satarak ürünün satışını alt gelir gruplarına kadar yaygınlaştırmak, dolayısıyla ürünün fiyatını aşırı ucuzlatmak zorunluluğundan kurtulmaktadırlar. Belirli bir gelir grubunu hedefleyen firma küçük indirimler yapsa bile yine de aynı gelir grubuna mallarını satabilmektedir. Böylece yıllar itibariyle malı ucuzlatmak yoluyla vazgeçeceği kârdan da mahrum kalmamış olmaktadır. Örneğin, bilgisayarın ekonomik ömrü 6 ay, otomobillerin ise 3-5 yıl arasında değişmektedir (Fine, 1998). Hazır giyim, oyuncak, spor ayakkabısı gibi sektörlerde ise bu hızı takip edebilmek adeta olanaksızlaşmıştır. Yeni bir bilgisayar modeli çıktığında eski model anında demode olmakta, eski müşteriler bilgisayarlarını yenileriyle değiştirmeye zorlanmaktadır. Diğer sektörlerde de benzer bir yapı sözkonusudur. Bu sistem sağlamlık ve kalite kavramları arasında da bir fark ortaya çıkartarak, kaliteli malın sağlam mal olması zorunluluğunu ortadan kaldırmaktadır (Dikmen, 2000).

Bu yapıyı Gereffi'nin tüccar-yönlendirmeli ve üretici-yönlendirmeli küresel meta zincirleri açısından düşünürek moda ekonomileri yoluyla 'tasarrufun' ve 'ek kâr olanaklarının' nasıl üretildiğini görmeye çalışalım. Tüccar-yönlendirmeli meta zincirlerinde büyük tüccar kuruluşları zaten üretim birimleri bulundurmamaktadır. Bunlar, kendi markaları ile çevre ülkelerinde yaptırdıkları ürünleri satmaktadırlar. Bu şirketler üretimin seyrini yönlendirebilmek bakımından büyük bir esnekliğe sahiptir. Örneğin, 1999 yılında üç ülkede toplam 30 ayrı model t-shirt ürettirip satan bir tüccar düşünelim. Bu tüccarın 2000 yılında 50 adet yepyeni ürünü piyasaya sürebilmesi için önündeki maliyet kalemleri yalnızca tasarım ve ürün tutundurma giderlerinden oluşmaktadır. Ürün çeşitlerini yenilemekten dolayı bu tüccarın üretimden kaynaklı herhangi

bir anlam yüklenilerek işletmeler için salt rekabet gücü sağlayan bir öğe olarak değil aynı zamanda da tasarruf sağlayıcı bir öğe olarak algılanmaktadır. Üstelik, çalışmanın ilerleyen bölümlerinde izlenebileceği gibi, refah devletleri ve uluslararası Keynesgil sistemin yıkılması, neoliberal veya neo-liberal duyarlılıklı sağ veya sol iktidarların hemen bütün ülkelerde işbaşına gelmesi, devletin küçültülmesi, yeni tüketimci (*consumerist*) toplum yapılarının ortaya çıkması, gelir adaletsizliklerinin dünya çapında artması ve Afrika'nın bir kıta olarak tüketimden düşürülmesinin altında moda ekonomilerinin Fordizmin paradokslarını aşmak bakımından sisteme sağladığı olanak yatmaktadır.

bir risk yüklenmesine ve dolayısıyla bir maliyet yüklenmesine gerek yoktur. Üretimden kaynaklı risk ve maliyetlerin tamamını çevre ülkelerindeki üretici firmalar yüklenmektedir. Üstelik, eğer daha önceki üreticiler yeni ürün setini üretemezlerse dünyanın çeşitli ülkelerinden bu malları üretebilecek onlarca başka üretici firma bulmak da mümkündür. Aynı şekilde, bu tüccarlar dünyanın herhangi bir yerinde eski üretici firmayla aynı kalitede fakat daha ucuza üretecek bir firma bulmaları durumunda da rahatlıkla siparişlerini bu ülkelere ve firmalara kaydırarak ucuz imalat olanaklarından yararlanabilmektedirler. Kısacası, küresel üretim olanakları büyük tüccar şirketlere üretimlerini istedikleri gibi planlamak konusunda büyük bir esneklik tanırken aynı esneklik çevre üretici firmaları için bir bağımlılık ilişkisine dönüşmektedir. Bu esneklik ve bağımlılık ikiliğinden merkez ülkeleri için üç ayrı tasarruf (ekonomi) olanağı doğmaktadır. Birincisi, eskiden bir maliyet kalemi olan montaj hattı (ya da fabrika) değiştirme artık bu firmalar için bir maliyet kalemi olmaktan çıkmaktadır, merkez firmaları bu yolla bir tasarruf elde etmektedirler. İkinci tasarruf öğesi, daha ucuza üretmeye razı farklı ülkeler arasındaki rekabeti sürekli canlı tutarak elde edilmektedir. Merkez ülke firmaları işçiliğin daha ucuz olduğu çevre ülkerine yönelerek de daha ucuz üretim olanaklarına kavuşmaktadır. Dünyada daha ucuza üreten ülke ve firmaların ortaya çıkması ise güçlü bir geribesleme etkisi yaratarak, eski üretici ülke ve firmaların bir şekilde kendi maliyetlerini de yeni uluslarası ücret düzeyine indirmek için çaba sarfetmelerine yol açmaktadır.[6] Üçüncü tasarruf olanağı ise yeni üretimin model değiştirme hızından kaynaklanmaktadır. Çok sık aralıklarla model değiştirerek eski tüketicilerine yeni model ürünlerini satma olanağına kavuşan merkez firmaları, malın fiyatını ucuzlatarak aynı malı alt gelir gruplarına satma zorunluluğundan, dolayısıyla satış yapabilmek için belli oranlarda kârdan vazgeçme zorunluluğunun firmaya getirdiği maliyetlerden de kurtulmaktadır.

Üretici-yönlendirmeli zincirler aracılığıyla ise, ÇUŞ'ler (daha önce de bahsettiğimiz gibi) çevre ülkelerinin fason imalat olanaklarından yararlanarak yukarıda tüccar-yönlendirmeli meta zincirleri için saydığımız tasarruf olanaklarının aynılarına sahip olabilmektedir. Bunun yanı sıra bu firmalar yüksek teknoloji ürünü sayısal temelli makinalar kullanarak da ek bir esnekliğe kavuşmakta ve

6 E.B.S.O. (1999) raporuna göre de, Denizli'de tekstil ve hazır giyim sektöründe ortaya çıkan krizin en önemli nedeni, Türkiye ve Denizli tekstiline olan uluslararası talebin daralması olarak saptanmıştır. Bu anlamda tüccarlar siparişlerini daha ucuz işgücü ülkeleri olan Romanya, Bulgaristan, Çin, Hindistan ve Mısır gibi ülkelere kaydırmışlardır. Bu durumda Denizli'deki firmalar büyük bir darboğaz içerisine girerek 1995-1999 yıları arasında 10.000 civarında işçiyi işten çıkartmıştır. Denizli'nin içindeki ve Babadağ ve Buldan'daki küçük meta üreticisi firmalar da bu krizden etkilenerek üretim olanaklarını büyük oranda kaybedince, bu üreticiler de işçileşme eğilimi içerisine girmişlerdir. Böylece, Denizli için büyük bir yedek işgücü ordusu ortaya çıkmıştır. Yedek işgücü ordusu da her zaman daha ucuza çalışmaya razı işçi katmanlarını ortaya çıkardığından, bugün için Denizli'de (sigortasız işçiler düşünüldüğünde) reel ücret seviyesi Romanya, Bulgaristan, Mısır, Hindistan ve Çin'deki 50 dolar düzeyine çekilmeye çalışılmaktadır (Dikmen, 2000).

bu sayede hem yüksek bir ürün farklılaştırması olanağı elde etmekte hem de yeni modellerin piyasaya sürülmesi bakımından büyük bir hız kazanmaktadırlar. Bu işletmelerin doğrudan sayısal temelli makinalar kullanarak bir ekonomiye (tasarrufa) sahip olduklarını söylemek güçtür. Çünkü bu makinalar zaten birer yatırım malı olarak çok pahalıdır. Bu firmalar bir yandan çevre ülkelerinde kullandıkları firmalar sayesinde bir tasarruf sağlarlarken, asıl tasarruflarını mallarını sürekli belirli bir değerin üzerinde ve sürekli belirli bir gelir grubuna satarak, dolayısıyla malın fiyatını ucuzlatmak yoluyla katlanacakları maliyetlerden kurtularak elde etmektedirler. Ayrıca bu şirketler için unutulmaması gereken bir nokta da her ne kadar emek yoğun sektörlerde etkinlik göstermeseler bile olanak bulduklarında yatırımlarını ucuz emek cenneti çevre ülkelere kaydırmaya her zaman hazır olmalarıdır; bu da ek maliyet tasarrufları demektir. Otomobil üretimi düşünüldüğünde ABD'deki hemen hemen bütün otomobil fabrikalarının kapatıldığı ve Latin Amerika ülkelerine kaydırıldığı bilinmektedir (Magaziner ve Patinkin, 1989), benzer biçimde örneğin Volkswagen Group da Çekoslavakya'da Skoda, İspanya'da Seat, Latin Amerika'da Volkswagen markalarını üreterek hem marka esasına bağlı bir ürün farklılaştırma hem de ucuz mal için ucuz işgücünden yararlanma politikası gütmektedir.[7]

Kısaca, yeni küresel üretim sistemleri, ÇUŞ ve büyük tüccarlar için Fordizmin paradokslarını aşarak ölçek ve çeşit ekonomilerinin yanı sıra 'moda ekonomileri' olarak adlandırdığımız yeni bir ekonomiye daha sahip olma olanağını doğurmuştur. Ancak çevre ülke üreticileri için hâlâ ölçek ve çeşit ekonomileri söz konusudur.

Merkez ülke firmaları için geçerli olan bu yeni olanak, dünyanın her yerindeki düşük gelir grupları ve emekçi kitleleri için yeni bir tehdit yaratmaktadır. Aynı malın yeni modellerini eski tüketici kitlesine satma olanağına kavuşan küresel kapitalizm, bu yolla Fordizmin paradokslarını aşmış ve refah devletlerine ve uluslararası Keynesgil politikalara gerek duymamaya başlamıştır. Bu sistem dünyada 800 milyon insanı işsiz bırakmış veya düşük istihdam seviyelerinde çalışmaya zorlamış (Rifkin, 1995) ve gelir grupları arasındaki uçurumu büyütmüştür (UNDP, 1996). Afrika kıtası tüketici konumundan hemen hemen tamamen düşmüş, benzer biçimde Hindistan'ın önemli bir bölümü, Çin ve Güney Amerika'da ciddi bir nüfus, açlık sınırlarında yaşamaya mahkum olmuştur. Merkezde yaşamak bile alt gelir gruplarını kurtarmaya yetmemekte, bu ülkelerde de insanlar işsizlik ve açlık çekmekte, Afrika ülkelerini hiç aratmayacak koşullarda yaşamaktadır. Devlet ve devlet harcamaları yeni dünya sisteminde en büyük günah keçisi ilan edilmiş, refah devleti ve refah devletlerini hatırlata-

7 Bu açıdan burada bir not düşülerek Türkiye'nin de son yıllarda otomotiv üretimi bakımından uluslararası markaların çıkartmasına uğradığını saptamak hiç de yanlış olmaz. Bu konuda, Türkiye'nin Avrupa, Asya, Eski Doğu Bloku ülkeleri ve Afrika gibi pazar bölgelerine yakınlığının yanı sıra gelişkin bir yedek parça sanayiine sahip olmasının da Türkiye'nin otomobil markaları tarafından uygun bir üretim merkezi olarak görülmesinde etkili olduğu kanısındayız.

cak uygulamalar küresel elit ideologlar tarafından 'Şeytan gibi taşlanmıştır'. Bütün dünyayı neo-liberal rüzgârlar kaplamış, neo-liberal rüzgârlar sadece sağ siyasi akımları değil sol akımları da etkisi altına alarak, ister sağdan ister soldan olsun 'neo-liberal duyarlılıklı' siyasi hareketleri iktidara getirmiştir.

Merkez ülkeleri için refah devletine bir dönüş niteliğinde olmasa bile toplumsal refahı sağlamaya ve işsizliği azaltmaya yönelik yeni tedbirlerin 1990'larla birlikte gündeme getirildiğini söylemek hiç de yanlış olmaz. Ancak çözüm yine de tüketim ve yatırım malı üretiminde istihdam yaratmaya yönelik değil, hizmet sektörü ve özellikle kâr amacı gütmeyen sektörlerde (*non-profit sectors*) istihdam yaratmaya yönelik olarak üretilmiştir (Rifkin, 1995). Bu kurumlar her ne kadar kâr amacı gütmeseler de önemli sayıda insana istihdam sağlamakta ve kendi örgütlerini büyütmek için gerekli parayı kazanmanın yollarını bir şekilde bulmaktadırlar.

Tüm bunların yanı sıra yeni üretim ve tüketim kalıplarının 'toplumsal akıl süreçlerine etkileri' de incelenmeye değer konulardır. Her ne kadar burada konumuz olmasa da yeni sistemin yeni bir toplumsal akıl sürecini de zorladığını ve bu anlamda esnek akıl/beden yapılarına sahip, tek bir işte sebat edip yükselmek yerine her gün yeni iş olanakları kollayan ve bu yolla yükselmeyi hedefleyen bir çalışan imgesi kurduğunu (Sennett, 1996), benzer biçimde *simulative* bir akıl sürecinin toplumsal düşünüş yapılarına daha çok hakim olmaya başladığını (Baudrillard, 1983a; 1983b) ve yeni bir tüketimci (*consumerist*) akıl sürecinin tüketim kalıplarına egemen olmaya başladığını (Bocock, 1993) yeni dünya düzeninin sonuçları arasına eklemek gerektiği kanısındayız. Kısacası, yeni Leviathan "Küresel Kapitalizm" olarak doğmuştur (Ross ve Trachte, 1990).

D. Üçlü dünya hiyerarşisi ve aynı mal için ikili rekabet

Üçlü bir dünya sistemi önerisi Samir Amin'in çalışmalarında da mevcuttur (Amin, 1998). Amin'e göre "Dördüncü Dünya" diye adlandırılan bir kategoriyi analizlere dahil etmek gerekmektedir çünkü bu ülkeler, ya hiç sanayileşme devrimi yaşamamış (örneğin, Sahra altı Afrika, orta Amerika, Hindistan'ın bir bölümü, Pakistan, Bangladeş ve Endonezya) ya da sanayileşmek için girişimde bulunmuşlar ancak rekabet gücü elde edememişlerdir (örneğin, Mısır, Cezayir ve Güney Afrika), bu iki gruba ek olarak Amin Dördüncü Dünya ülkeleri arasına Körfez ülkeleri ve Gabon gibi petrol dolayısıyla "finansal" olarak zengin ülkeleri de katmak gerektiğini düşünmektedir (Amin, 1998). Amin bu ülkelerin başarısızlığının Avrupa'nın stratejik seçimlerinin bir sonucu olduğuna işaret ederek küresel kapitalizmin bir hatası ya da başarısızlığı olarak yorumlamaktadır. Buna göre, Amin'in analizinde de aslolan şey hâlâ merkez ve çevre arasındaki dinamiklerdir, ancak bununla birlikte yeni dünya hiyerarşisinin bir grup ülkeyi bu temel dinamiğin dışına ittiği saptanmaktadır.

Bu çalışmada Amin'e benzer biçimde biz de üçlü bir dünya hiyerarşisi yaklaşımı geliştirmeye çalışacağız ama Amin'den farklı biçimde klasik merkez ve çevre diyalektiğinin kırıldığını, bunun yerine daha farklı bir yapının geldiğini, bu yapının artık merkez ve çevre arasında gerçekleşen sıfır toplamlı bir oyun gibi kurgulanamayacağını, oyunun daha da acımasız bir hal aldığını, oyun oynandığı sürece merkezin 'oyun alanının sahibi' statüsüyle her zaman pay alacağını ve hatta oyunun oynanmaması gibi bir şeyin de pek söz konusu olmadığını, çünkü oyunun dünya hiyerarşisine yeni bir kategorinin eklenmesiyle garanti altına alınmış olduğunu iddia edeceğiz. Buna göre analizimize esas oluşturacak üçlü dünya sisteminin aktörlerini, *merkez, çevre ve diğer* ülke grupları olarak sınıflandırmayı uygun bulmaktayız.[8] Bu noktada 'ikili rekabet olgusunun taraflarını belirleyerek' basit bir oyun teorisi geliştirmek ve bu üçlü yapıyı analiz etmek istiyoruz.

Küresel üretim sisteminde aynı malın üretimi için ikili bir rekabetin söz konusu olduğunu daha önceden de saptamıştık. Merkez ülke firmaları marka ve uluslararası ağ kurma yarışı içerisine girerlerken, çevre ülkeler için bu rekabetin adı, küresel üretimden pay kapabilme yarışı şekline dönüşmektedir.

Merkez firmalarının kendi arasındaki acımasız rekabetin en önemli silahı küresel standartların belirlenmesi ve bu standartlar yardımıyla küresel üretimin yönlendirilmesidir. Bu alanda standartların belirlenmesi olgusunu geniş anlamda kavramak gerekmektedir. Standartların belirlenmesi küresel rekabette çok değişik şekillerde ortaya çıkabilmektedir, örneğin günümüzde Dell, bilgisayar pazarlama konusunda standartları belirlemiş ve öne çıkmıştır, benzer biçimde Intel ve Microsoft bilgisayar üretiminin standartlarını belirlemektedir, ya da Nike yılda 300 model piyasaya sürerek bu sayının altında model piyasaya sürecek firmaların bu alanda tutunamayacağını ilan etmektedir. Belki de en ilginci ABD'de ev araç-gereci pazarlayan büyük marketler zinciri Home Depot'un kereste satışı konusunda koyduğu standarttır (ayrıntılı bilgi için bakınız: www.homedepot.com). ABD halkının yağmur ormanlarından yapılan kesimlere ve yağmur ormanlarının talanına karşı duyarlılığını fark eden Home Depot, Green

8 'Merkez, çevre ve diğer' kategorileri durağan olarak değerlendirilirse Amin'in 'birinci dünya, üçüncü dünya ve dördüncü dünya' diye adlandırdığı ülke gruplarına karşılık gelmektedir. Ancak bizim analizimizdeki üçlü dünya yapısı durağan olarak değerlendirilemeyecek kadar karmaşık ilişkiler içerisinde yer almaktadır. Çevre ülkeleri kategorisi her an 'diğer' kategorisi içerisine düşmeye veya bu kategoriye yaklaşmaya eğilimli, ya da diğer ülkeler diye adlandırdığımız grup, en azında belirli sektörler bakımında, çevre ülkeleriyle rekabet edebilme gücüne erişebilmekte ve 'çevre' ülke olma konumuna yakınlaşabilmektedir. Bu ilişkide değişmeyen ve durağan kalan tek konum merkezin konumudur. Küresel üretimi düzenleyen taraf olarak merkez her zaman düzenleyici ve belirleyici konumundadır.

Bunun yanı sıra, Amin'in kavramlarından farklı kavramlar kullanma yolunu hem Amin'in kategorilerinden kaçınmak hem de çevre ülkeleri arasına katılamamanın bedelinin 'diğer' olma haliyle karşılanacağını vurgulamak için de seçtik. Burada, diğer olma halinin sistemden dışlanmamayı aksine karşılıklı bir ilişkinin içerisinde varolmayı ama 'özne' olarak değil 'nesne' olarak bulunmayı yansıttığı görüşündeyiz.

Peace örgütü ile işbirliğine giderek yağmur ormanlarından yaptığı her kesimin sertifikalandırılmasını sağlamakta, böylece yerel ülke yönetiminden, Green Peace örgütünden ve Home Depot'dan yetkililerin sertifikalandıracağı ağaçları kesmekte ve satmaktadır. Bu uygulamasını ciddi bir reklam politikasıyla destekleyince Home Depot, ABD piyasasında kereste ve kereste ürünü satışında neredeyse tekel konumuna gelmiştir. Ayrıca bugün Home Depot aynı alanda etkinlik gösteren irili ufaklı birçok firmayı da aynı standardın uygulanmasına zorlamaktadır. Yağmur ormanlarından yapılacak kesim Green Peace'in de yardımıyla tek bir tüccarın standartlarına ve yönlendiriciliğine bırakılmıştır dersek sanırım Green Peace gönüllülerine çok büyük haksızlık yapmış olmayız.

Çevre ülkelerindeki rekabet ise ucuz emek gücü potansiyelinin yanı sıra üretim yapılacak ülke hükümetlerinin, finansal piyasalarının, yedek parça üretiminin vb. ÇUŞ'lere ve büyük tüccarlara cazip gelmesi üzerinden yürütülmektedir. Daha önceden de bahsettiğimiz gibi hiçbir çevre ülke firması için, bugün üretim yapıyor olmak yarın da üretim yapacağının garantisi değildir. Daha uygun koşullar bulunduğunda üretim hemen başka ülkelere kaydırılabilmektedir. Günümüz küresel kapitalizm koşullarında ise aynı kaliteyi daha ucuza üretecek ülkeler her zaman çok kolaylıkla ortaya çıkabilir. Üretimin başka ülkelere kayması durumunda eski üretici ülkeler kaybetmekte, yeni üreticiler ise kazanmaktadır. Ama her zaman kaybeden ülkenin kaybettiği kazananın kazandığından daha yüksek olarak ortaya çıkmaktadır. Aradaki fark merkez ülke, ÇUŞ veya tüccarının kazanç hanesine yazılmaktadır. İlginç olan, çevre ülkeleri için buradan 'fiktif kazanmışlık duygusu' yaratılmakta, 'sanayileşiyoruz' sloganlarıyla küresel hiyerarşik/hegemonik yapının daha da güçlenmesinin olanakları doğmaktadır. Buna göre başka bir ülkenin üretim olanaklarını kendi avantajına çeviren bir çevre ülkesinin kazandığını iddia etmek oldukça zordur. Çünkü kazanılan şey aynı zamanda daha ucuza üretmeye razı gelmekten başka birşey değildir. 'Rıza' ile 'zafer' ne kadar yan yana durabilecek kavramlarsa bu sistemde çevre ülkelerinin küresel üretimden pay alarak kazandıklarını iddia etmek de o kadar zordur.

Kalkınma iktisadının temel varsayımı merkez ve çevre arasında sanayileşme yarışında sıfır toplamlı bir oyunun oynandığı, bu anlamda da çevre ülkelerinin sanayileşmesinin merkezin bir kaybı anlamına geleceği şeklindeydi (Jaffe, 1998). Oysa küresel kapitalizm koşullarında merkez-çevre-diğer ülkeleri arasında oynanan oyun bütüne bakıldığında sıfır toplamlı gibi görünse bile merkez ülkelerinin kaybetmeyeceği bir alanda kurulmaktadır. Merkez ülke firmaları için kayıplar ancak merkez firmalarıyla girdikleri rekabetin bir sonucu olarak ortaya çıkmakta, çevre ülkeleri ile bu anlamda bir rekabete girilmemektedir.

Küresel kapitalist sistemde oyun oynandığı sürece merkez kazanmaktadır. Aslında oyunun oynanmaması gibi bir seçenek de söz konusu değildir, oyun her zaman garanti altında tutulmaktadır.

Bu garanti dünya hiyerarşisindeki üçüncü gruptan yani 'diğer' kategorisinden gelmektedir. Oyuna katılmamanın, ya da oyunun ikili rekabet yapısının dışında kalmanın faturası 'diğer' olmaktır. Bu anlamda ne pahasına olursa olsun çevre ülkeleri oyunun içerisinde kalmak için çaba sarfetmek zorunda kalmaktadırlar. Bu zorunluluk ise merkezin oyundaki mutlak iktidarının pekişmesine yardımcı olmaktadır.

1999 yılı başında krizin en canlı yaşandığı anda Denizli'de ve İstanbul'da tekstil ve hazır giyim üretimi üzerine yapılan bir çalışmada şunlar gözlenmiştir (Dikmen, 2000): Denizli'de bazı fabrikalarda işçiler üç aydır ücretlerini alamamakta ama işlerine gidip çalışmaya devam etmektedirler. İşçilerin işlerinden ayrılmamalarının nedeninin fabrikalarda verilen bedava öğle yemeği olduğu anlaşılmıştır. İşçiler karınlarını iyice doyurduktan sonra yanlarında getirdikleri poşetlere yiyecek doldurmakta ve evlerine ailelerine götürmektedirler. Ücret alamadıkları için işten ayrılmanın bedeli bu işçiler için açlıktır. Üçlü dünya hiyerarşisinin temel mantığı kendisini sadece uluslararası ölçekte değil daha mikro ölçeklerde, ulusal hatta bölgesel ölçekte de göstermektedir. "Aç kalmaktansa karın tokluğuna da olsa çalışmak her zaman iyidir".

Kısacası, 'diğer' kategorisi bir yandan oyunun dışında kalmanın faturası olarak çevre ülkeleri için her an bir tehditi canlı tutmakta, diğer yandan da üretime katılmayı bekleyen en ucuz emek gücü potansiyeli olarak küresel kapitalizmin olanaklarının sınırlarını genişletmektedir. Bu yüzden bu kategoriyi yeni dünya hiyerarşisinin içerisine aktif bir unsur olarak katmanın gerekli olduğu kanısındayız.

Sonuç

Küresel kapitalizmin yeni bir ekonomi yaratarak yeni bir esneklik elde ettiği gözlenmektedir. Ama bu konuda iki noktaya dikkat etmek gerekmektedir. Birincisi, sistemin sağladığı esneklik, üretim yapısındaki bir esneklikten kaynaklanmamakta, pazarlama etkinliklerinin üretim etkinliklerinden koparılmasından doğmaktadır. Bu anlamda üretim temelli bir esneklik değil, tüketim temelli bir esneklik söz konusudur. İkinci nokta ise, yeni kapitalist piyasanın esnekliği, çevre ülkelerinde örgütlenmiş fabrikalar için bir esneklik anlamı taşımamakta aksine ek külfetler anlamına gelmektedir. Merkezin standartlarına ve yönlendirmesine alabildiğine bağımlı hale gelen üreticiler her an işlerini kaybetme tehdidiyle yaşamak zorunda kalmaktadır. Bu anlamda küresel üretimin farklı boyutlarını farklı değerlendirmek ve bir esneklikten bahsedeceksek kimin için esneklik olduğunu düşünmek gerekmektedir.

Küresel üretim sistemi aynı zamanda da yeni bir hiyerarşik bütünlük olarak görünmektedir. Bu yapı alt gelir grupları ve fakir ülkeler için zorlu bir dünyanın kapılarını aralamaktadır. Bu anlamda merkez, çevre ve diğer kategorileri

içerisinde analiz etmeye çalıştığımız dünya sistemi aslında bir soyutlamadan ibarettir ve her soyut olgu gibi de daha gerçektir. Üçlü dünya sistemi sadece dünya ülkeleri arasındaki hiyerarşiyi yansıtmamakta, hemen her ülkede ve bölgede kurulan ya da herkes için hem tehdit hem de olanak olan dünyaları iç içe geçirmektedir. Bugünkü kapitalist hegemonyada, diğer ülke kategorisine sadece Afrika'yı sokarak yapılacak katı bir analiz, bu çalışmanın yapacağı en büyük hata olurdu ve sanırım bu hata da yapıldı. Mikro ölçekte de her 'merkez' ve her 'çevre' kendi 'diğer'ini yaratarak var olabilmektedir. Örneğin İstanbul'da hem merkez hem çevre hem de diğer bir arada yaşanmaktadır. Ya da Türkiye'nin bir bölümü zaten başlı başına bir 'diğer'dir. Bu bakımdan işgücü piyasaları üzerine yapılacak her analizin makro ve mikro ölçekte kurulan merkez, çevre ve diğer kategorilerini göz önünde bulundurarak yapılmasının gerekli olduğunu düşünmekteyiz.

KAYNAKÇA

Amin, S. (1998) "The challenge of globalization", Uroh, C. O., (der.), *Africa and the Challenge of Development: Essays by Samir Amin* içinde, Hope Publication, Ibana, Nigeria, ss. 84-128.

Baudrillard, J. (1983a) *In the Shadow of the Silent majorities ... or the End of Social, and Other Essays*, Columbia University Semiotext (e), Inc., New York.

Baudrillard, J. (1983b) *Simulations*, Columbia University Semiotext (e), Inc., New York.

Bocock, R. (1993) *Consumption*, Routledge, Londra.

Clegg, S. R. (1990) *Modern Organizations: Organization Studies in the Postmodern World*, Sage, Londra.

Curry, J. (1999). "Vertical control in horizontally organized industries: the case of PC mainboard production", *El Collegio De La Frontera Norte Departmanto De Estudios Sociales Cuaderno De Trabajo (Working Paper),* Baja California, Mexico.

Dicken, P. (1998) *Global Shift: Transforming the World Economy*, üçüncü baskı, The Guilford Press, New York.

Dikmen, A. A. (2000) Global Commodity Production and Ideologies of Work: Cases of Textiles Production in Turkey, ODTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, yayınlanmamış doktora tezi.

E.B.S.O. (1999) 1999'a Girerken Global Krizin Ege Bölgesi İmalat Sanayiine Etkileri: E.B.S.O Anket Raporu, Ege Bölgesi Sanayi Odası Araştırma Serisi 99/7, EBSO Yayınları, İzmir.

Fanon, F. (1967) *Black Skin White Mask*, Grove Weidenfeld, New York .

Fine, C. H. (1998) *Clockspeed: Winning Industry Control in the Age of Temporary Advantage*, Perseus Books, Massachusetts.

George, S. (1977) *How the Other Half Dies: The Real Reason for World Hunger*, Allenheld, Osmun and Co., Montclair, NJ.

George, S. (1988) *A Fate Worst than Debt: The World Financial Crisis and the Poor*, Grove Press, New York.

Gereffi, G. (1994) "The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks", G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (der.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde, Praeger, Westport, CT, Chapter 5.

Gereffi, G. (1999) "A commodity chains framework for analyzing global industries," *American Behavioral Scientist*'in "Mapping the global web," özel sayısına sunulan yazı, Miguel Angel ve Eszter Harigittai (der.), Princeton University.

Jaffee, D. (1998) *Levels of Socio-economic Development Theory*, ikinci baskı, Praeger, Westport, CT.

Korzeniewicz, M. (1994) "Commodity chains and marketing strategies: Nike and the global athle-

tic footwear industry", G. Gereffi, ve M. Korzeniewlcz (der.), *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde, Praeger, Westport, CT, ss. 247-265.

Magaziner, I. C. ve Patinkin, M. (1989) *The Silent War: Inside the Global Business Battles Shaping America's Future*, Random House, New York.

McMichael, P. (1996) *Development and Social Change: A Global Perspective*, Pine Forge Press, California.

Rifkin, J. (1995) *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of Postmarket Era*, Putnam Book, New York.

Ross, R. J. ve Trachte, K. C. (1990) *Global Capitalism: The New Leviathan*, State University of New York Press, New York.

Sklair, L. (1994) "Capitalism and development in global perspective", L. Sklair (der.), *Capitalism and Development* içinde, Routledge, London.

Sennett, R. (1996) *The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*, W. W. Norton & Company, New York.

UNDP (1996) *Human Development Report 1996*, UNDP, New York.

Whitley, R. (1996) "Business system and global commodity chains: Competing or complementary forms of economic organizations?" *Competition & Change*, 1/4, ss. 411-425.

Williams, K., Cutler, T., Williams, J. ve Haslam C. (1987) "The end of mass production?" *Economy and Society*, vol. 16, no. 3, ss. 415-417.

KOBİ'ler, kolektif verimlilik ve sorunları

*M. Melih Pınarcıoğlu**

1. Giriş

Dünyada son yılların anahtar kelimelerinden bir tanesi de KOBİ'ler yani küçük ve orta ölçekli işletmeler. "Büyük güzeldir" şiarının geçerli olduğu 60'lı ve 70'li yıllar boyunca iktisadi olarak pek de anlamlı gözükmeyen küçük işletmeler son yirmi yılda inanılmaz bir hareketlililik gösterip, birçok ülkenin gelişme çizgisinde önemli bir yere sahip oldular. Hak ederek kazandıkları yerlerinde, birçok kişiyi de neredeyse "küçük daha güzel olabilir" noktasında düşünmeye zorladılar. Hatta bazı ülkelerde görüldüğü üzere gelişmenin dinamosu olarak gösterildiler. Son yirmi yılda dünyada tanık olduğumuz bu gelişmeler Türkiye'de de tecrübe edildi. Gerçekten de hiç beklenmeyen bir anda küçük işletmeler özellikle ülkenin gelişmemiş bölgelerinde dikkate değer bir büyüme gösterince, dönemin yeni gözdesi oldular. "Kalkınmada örnek firmalar ve kentler" bu gelişmenin temelinde seçildi ve takdir edildi. Bu firmaların agresif kişiliklerine uygun tabirler bulundu: kısa zamanda "Anadolu Kaplanı" ya da "Aslanı" diye anılmaya başladılar.

Fakat, inanılmazın gerçekleştiğine olan bu inanç şimdilerde zayıfladı, hatta yavaş yavaş kaybolmaya başladı. Birçok firma için saadet devri sona erdi; yarattıkları girişimcilik atmosferi biraz biraz kirlenmeye başladı. İlginçtir ki, KOBİ deyince örnek gösterilen artık, Anadolu'nun farklı yerlerinde büyümeye başlamış, kendi gayretleri ile belli bir yerlere gelmiş şirketler değil, Türkiye'deki en büyük grupların bizzat kurduğu *holding-KOBİ*'leri oldu. Yaşadığımız günlerde artık onlardan Anadolu Kaplanları olarak da pek fazla söz edilmiyor. Kısacası KOBİ'lerin yaktıkları ateş eskisi kadar parlak değil. Lakin, bütün olumsuz ge-

(*) ODTÜ, Şehir ve Bölge Planlama Bölümü.

lişmelere rağmen, dayanışma ağları, yerel dönüştürme kapasitesi ve değişik veçhelerde ortaya çıkan iş ilişkileri açısından önemleri hâlâ devam ediyor.

Bu yazıda özellikle Anadolu Kaplanları olarak gündeme gelen KOBİ'lerin sönen ateşinin nedenleri üzerine odaklanılıyor. Başarılarını kendi aralarında ilişkiler kurmalarına ve bu sayede karşılarına çıkan fırsatları değerlendirmelerine borçlu KOBİ'lerin çok daha fazla tartışılan *bireysel verimlilikleri* üzerine değil, *kolektif verimlilikleri* üzerine yoğunlaşılıyor. Gönüllü olarak katıldıkları karşılıklı menfaate dayalı ilişkinin çeşitli saç ayakları tartışılmaya çalışılıyor. Kolektif verimliğin sürdürülebilirliği ve süreç içerisinde ortaya çıkan sorunlar üzerinde düşünmeye çalışılıyor. Oluşan sorunların çözümünde rekabetçi fakat yardımlaşmacı bir sanayi atmosferinin yaratılmasının ve sürekli halde yeniden üretilmesinin mümkün olup olmadığı ortaya konmaya çalışılıyor. Nihayetinde, girişimcilik kapasitesi yüksek küçük ve orta ölçekli sanayinin gösterdiği gelişmenin hem ivmesini artırmak hem de gelişmeyi sürekli tutmak için gerekli strateji ve düzenlemelerin nasıl yapılması gerektiği tartışılıyor. Başka bir deyişle, bu yazıda yapılmak istenen, yerelliklerde oluşan gelişmenin içsel sorunlarına yönelmek ve mümkün olduğunca *'teşvikler artırılmalı, altyapı yatırımları geliştirilmeli vb.'* şeklinde bir yazımdan ve sonuçlardan uzak durmak olacak.[1]

2. Kolektif verimlilik

Yukarıda belirtildiği gibi, bu yazıdaki KOBİ değerlendirmesi *kolektif verimlilik* etrafında sürdürülecek. Burada sözü edilen kolektiflik, küçük işletmelerin kendi çıkarlarını güçlendirmek için kurmak zorunda oldukları bir ilişki tarzını ifade etmekte. Sanayi açısından bakıldığında, küçük bir firmanın sadece kendi başına -yetersiz donanımı ve kapasitesi ile- karşısına çıkan fırsatları değerlendirmesi ihtimalinin gayet düşük olduğu söylenebilir. Bu fırsatların değerlendirilmesi için aynı sektörde olan diğer küçük firmalarla işbirliğinin gerektiği belirtilebilir. Kolektiflik verimlilik de, bu gereksinme sonucu doğmakta (Rabelotti, 1999; Schmitz, 1994, 1999; Schmitz ve Muscyk, 1995)

Bilindiği üzere, küçük firmaların gelişmesi dünya ekonomisinde son yirmi yılda yaşanan bir altüst oluşun sonucunda oldu. Bu dönüşümde dikey olarak bütünleşmiş, herşeyi kendileri yapmaya çalışan büyük firmaların krizi ve dolayısıyla bazı işleri kendi bünyelerinden çıkartmaları söz konusuydu. Bu durum *küçük ama becerikli*, *ucuzcu ama belli bir kaliteyi de yakalayabilen*, *esnek ama zamanında iş yapabilen* firmalara fırsatlar yumağı sundu. Özellikle tüketim malları sektörlerinde birçok küçük ve orta ölçekli firma, büyük firmaların boş bıraktığı alanlarda önemli bir hareket alanına kavuştu. Yeni durum, bir malın üretilmesi sırasında mekânsal olarak genişleyebilen ve üretimin katma değer

1 Bu arada dikkatli okuyucular muhakkak farketmiştir, ya da farkedecektir; lakin açık olarak yine de yazmakta yarar var. Bu yazıda KOBİ'ler sanayi KOBİ'leri için kullanılmaktadır.

zincirinde bir kaç tur aşağıya doğru gidebilen fason ilişkiler temelinde oluştu.

Oluşan yeni yapıdaki fason ilişkiler döngüsünün bir tarafında büyük firmalar, toptancılar ve/veya perakende zincirleri görülürken, diğer ucunda küçük firmalar bulunmakta. Bu döngü, aslında bir fabrikada yapılabilecek üretimin çok aktörlü olarak ve de farklı mekânlarda yapılabilmesi demek. Bu durumda döngü içerisindeki her aktörün verimliliği elbette önemli; fakat bu döngünün uyum içerisinde çalışması için de kolektif tarzda oluşmuş bir verimlilik gerekli. Döngünün en altına yani küçük firmalara baktığımızda, bu firmaların gelişebilmesi için hem dikey olarak –kendinden büyüklerle– hem de yatay olarak, diğer küçük firmalarla- bu verimliliği sağlamalarının gerekli oldğunu söyleyebiliyoruz. KOBİ'leri yaratan verimlilik burada oluşuyor. Kolektif verimlilik KOBİ'ler arasında yarattığı sinerji ve açık enformasyon akımları nedeniyle bireysel verimliliğin de yaratıcısı oluyor; ve bu onları hem sadece bireysel verimlilikleri ile ön plana çıkan holding-KOBİ'lerinden hem de zanaatkâr olarak kalan ve sadece tutunmaya çalışan küçük işletmelerden ayırıyor.

Oluşan kollektivitenin en önemli göstergesi KOBİ'lerin adının sürekli olarak yerelliklerde oluşan *endüstriyel bölgelerle* anılmasında yatıyor. Bu bölgelerin en önemli özellikleri olarak, hızlı gelişme gösteren ve sektörel olarak uzmanlaşmış küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşması, daha çok görece az gelişmiş (çevresel) mekânlarda ortaya çıkması ve firmaların münferit başarılarından çok kendi aralarında ağ ve ağ benzeri ilişkiler kurarak gerçekleştirdikleri başarının söz konusu olması gösterilebilir (Asheim, 1996; Castells, 1997; Messner, 1997; Pınarcıoğlu, 2000; Pyke ve Senberger, 1992). Bu bölgeleri iki kısımda değerlendirmek gerekmekte: birinci grupta, *zanaatsal bilgiye dayalı ve geleneksel olarak uzmanlaşılan sektörlerin* oluşturduğu bölgeler bulunmakta. İkincisi ise, daha çok *teknoloji yoğun sektörlere* dayalı bölgeler olarak karşımıza çıkıyor. Birincisinde genellikle zanaatkâr ya da toprağa dayalı birikimi elde etmiş insanların oluşturduğu bir girişimcilik söz konusu iken, ikinci grupta profesyonel olarak yetişmiş, teknolojik bilgisi hayli yüksek insanların girişimciliği gündeme gelmekte. Bu durumda, birinci grupta hemşehrilik ve benzeri ilişkiler ile geleneksel yerel kimlik önem kazanırken, ikincisinde daha çok konvensiyonel kapitalist ilişkiler çerçevesinde ortaya çıkan ve dolayısıyla bu ilişkilerin başarısı için beraberce oluşturulan kimlikler göze çarpmakta. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, bizim burada sözünü ettiğimiz, birinci grupta oluşan Anadolu'nun birçok yerinde görülen KOBİ gelişmeleri. Türkiye açısından baktığımızda da, ikinci tür gelişmelerin son derece kısıtlı olduğunu görmekteyiz.[2]

Endüstriyel bölgeler ve KOBİ'lerin başarısı aşağıdan yukarı bir başarı. Ve bu başarının temelinde kolektif verimliliği sağlayan ağ örgütlenmeleri yatmakta. Ağ, aktörler arasında en temel iki özelliği *birbirine bağımlılık* (interdependent)

2 Teknoparklar ya da teknokentler olarak adlandırılacak bu tür gelişmenin izleri Türkiye'de son on yıldır görülse de, şu ana kadar ciddi bir oluşumun varlığını söylemek zor.

ve *uzun erimlilik* olan bir ilişki çeşidi (Castells, 1997; Williamson, 1991). Başka bir deyişle, aktörler arası ilişki ne tam bağımlı ya da tam bağımsız olacak; ayrıca birbirini tanımazların çok kısa erimli ilişkisi de olmayacak. Karşılıklı menfaate dayalı, insanların kendi rızası ile uzun süreli olarak kalma isteği ile katıldığı bir ilişki tarzı burada kastedilen. Bu şekilde tanımlanan bir ilişki modeli ekonomik gelişmenin temeline konduğunda dolaysız olarak *ontolojik* bir değişikliğe sebebiyet veriyor. Genel olarak söylersek, farklı paradigmalarda olsa da birçok ekonomi kuramı iki kutupta karşımıza çıkıyor. Ya firmalar atomistik olarak rekabetçi ve birbirinden bağımsız temelde ele alınıyor, ya da genellikle "*dualite*" kuramlarında gördüğümüz gibi, aralarında hiçbir şekilde rekabet ilişkisi olmayan, fakat iki ayrı dünyada yaşasa da aralarında bağımlılık ilşkisi olan firmalar olarak tasvir ediliyor. Her iki durumda da, bütün bu firmaların mekândaki ilişkisi basit bir pozisyonel toplanmayı aşma özelliği göstermiyor. Halbuki ağsal ilişkide tanımlanan ne sadece atomistik rekabetçi firmalar ne de aralarında kazanan-kaybeden şeklinde zuhur eden bir ilişkiye sahip firmalar. Buradaki kabul elbette firmaların rekabet ettiği üzerine; lakin aralarında belli bir dayanışmadan sözetmenin de mümkün olduğu ve bu dayanışmanın iki tarafın da kazandığı bir ilişki durumunda olduğu belirtiliyor. Firma bu durumda artık tek başına analizin konusu olmaktan çıkmakta. Birbirine bağımlı aktörlerin oluşturduğu endüstriyel zonlar ve bunların oluşturduğu ağlar bu kez analizin konusu olarak belirmekte (Castells, 1997).

Bu ilişkilerin işlemesinde ve ivmesini artırmasında en önemli olgu güven. Güven duygusu ağ içindeki ilişkilerin kaygan ekonomik zeminlerde pozitif sonuçlar çıkarabilmesini sağlamakta. Burada Giddens'a (1992, 1994) atfen, *aktif ve pasif güven* mekanizmalarının önemli olduğunu belirtebiliriz. Pasif güvenden kastımız kurumsal güven: yani bireylerinin toplumun kurumlarına ve kurumsal yapısına duyduğu anonim ve formal güven. Yukarıdaki fason zincirleri temelinde örnek vermek gerekirse, bir firma bir başka ülkeye gittiği zaman, firmanın orada üretimini ya da ticari yaşamını en azından orta ve uzun dönemde sürdüreceğine olan güveni bu tanıma giriyor. Ya da küçük işletmelerin kendi ekonomik yaşamlarında gerekli kurumsal desteği alacaklarına olan güven başka bir örnek olarak verilebilir. Fakat bu, ilişkilerinin her noktasını kapsayan ve dolayısıyla kendi başına yeterli olacak bir güven tanımı değil. Genelde bireylerin özelde firmaların kendi yaşam çevrelerinde tanıdıkları arasında geliştireceği *aktif güven* olarak adlandırılacak bir mekanizma da olmazsa olamaz olarak karşımıza çıkmakta. Aktif güven, pasif güvenin aksine birbirini tanıyanlar arasında oluşan ve dayanışmayı sağlayan, yine pasif güvenin aksine enformel olan bir güven. Her toplumsal oluşumda bu iki güvenin varlığı bir şekilde gerekli. Lakin iyi bir hukuk sisteminin ve kurumsallaşmanın olmadığı, bireysel gelişmenin olanaklarının sağlanmadığı ve toplumsal gelişmenin dışlayıcı özelliklerinin arttığı bir ortamda elbette pasif güven azalacak, hayatın sürdürülebilmesi ve re-

fah artırımı için aktif güven mekanizmalarının ön plana çıkması gerekebilecektir. Aktif güvenin iyi şekilde oluşması birincide gelişecek sorunları da ortadan kaldırabilir. Hatta yaşadığımız bu hızlı çağda aktif güvenin varlığı birçok noktada hayati gibi görünmekte: mesela hukuksal sistemin iyi işlediği varsayılan ülkelerde bile, çağın hızlıca akan ilişkileri bu sistemin önüne geçebilmekte ve hukuksal sistem ilişkilerde tam bir garanti sağlayamamakta. Bu nedenle, enformel güven mekanizmalarının bu pasif sistemi desteklemesi gerekebilmekte.

Eğer aralarında aktif güven varsa, küçük işletmeler üretim ve pazarlama için gerekli bilgi akışlarını ağ içinde sağlamaktalar; hem belli bir rekabeti, hem de belli bir yardımlaşmayı geliştirerek, oluşacak fırsatları değerlendirilebilmekte, dolayısıyla gelişmede önemli işlevler görebilmekteler. Ve de daha az korunaklı oldukları formellik içinde hayatlarını kolaylaştıracak aktif güvene dayalı kalelerini inşa edebilmekteler. Dünyada ve Türkiye'de görülen örneklere bakarak aktif güvenin oluşumunda en önemli harçlarından birisinin hemşehrilik olduğu söylenebilir. Birbirini tanıyan, aynı geçmişe ve kültüre sahip aynı memleketten olmanın özelliklerini üretim yapılan dış pazarlara karşı birbirini kollayarak kulanan birçok ağ örgütlenmesi dünyada ve Türkiye'de karşımıza çıkmakta. Anadolu'da son yıllarda görülen KOBİ ağ örgütlenmelerinde karşımıza çıkan olgu bu olmakta.[3, 4] Bunun dışında yerelliklerde oluşan endüstriyel bölge sınırlarını aşan bir başka aktif güvenin varlığı Türkiye'de İslami hassasiyete sahip olanlar arasında ortaya çıkmakta. Üyelerine stratejik yardım, kolektif hizmet sunumu ve bireysel sorunların çözümü noktalarını hedefleyen ve küçük ve orta ölçekli firmaların yoğun olarak bulunduğu MÜSİAD ve İŞHAD (İş Hayatı Derneği) gibi örgütlenmeler *"iş ve üretim noktasında gayet faydalı"*[5] güvene dayalı bir ağ oluşturmaktalar (Pınarcıoğlu, 2000; Şen, 2000; Uğur ve Alkan, 2000).

Türkiye'de ve benzeri ülkelerde görülen sanayi temelli önemli KOBİ başarılarına baktığımızda önemli bir nokta karşımıza çıkıyor: bu nokta ağ örgütlenmelerinin enformel ile formel arasında *geçirgen bir toplumsal geometri* oluşturması ile ilgili. KOBİ'ler ekonomik pozisyonları açısından formel sektör içinde yer alsa da, enformel ilişkilerden beslenmekte. Özellikle gelişmelerinin ilk aşamalarında enformel nitelikleri fazlasıyla ön plana çıkmakta.[6] Çoğunlukla eği-

3 Türkiye'de bu özelliği kullanan en önemli yer Denizli'dir. Özellikle, Babadağ'lıların (Denizli'nin ufak bir kazası) 1950'li yıllarda ekonomik sorunlar nedeniyle il merkezine göçmelerinin ve orada yıllarca sürdürdükleri tutunabilme mücadelesinin getirdiği dayanışma ruhuyla hayata geçirdikleri ağ örgütlenmesi, 1990'larda çok sözü edilen Denizli mucizesini oluşturmuştur (Işık ve Pınarcıoğlu, 1996; Pınarcıoğlu, 2000).

4 Öte taraftan hemşehriliğin mutlaka böyle bir dayanışmayı yaratmayacağını söylemek gerekiyor. Mesela Adıyaman'da birleştirici unsurları taşıyabilecek etnik yapının varlığına rağmen, böyle bir yerel sinerji ortaya çıkamıyor. Bunun en önemli nedeni olarak Adıyaman'daki girişimciliğin büyük toprak sahipleri tarafından yapılması gösterilebilir (Pınarcıoğlu, 1999).

5 MÜSİAD Başkanının demecinden (*Basında MÜSİAD,* Nisan 1995).

6 Yurda kaçak giren makinalar, kayıt dışı üretim ve firmaların aralarında yaptıkları hiçbir yasal dayanağı olmayan sadece söze dayalı anlaşmalar bunların örnekleri olarak verilebilir (Pınarcıoğlu, 2000).

timsiz olan ve pazarla nasıl ilişkiye geçeceğini de pek bilmeyen bu kesimler enformelliğin pozitif ve yaratıcı gücünü sonuna kadar kullanabilmekteler. Kurulan işletmeler, küçük olmanın getirdiği bir kaderi paylaşmanın zorunlu kıldığı, belli düzenlemeler sunabilen, gerektiğinde yasaların gediklerini bulan ve gündeme gelecek anlaşmazlıkları çözme yeteneği olan bir ilişkiler sistemi kurabiliyorlar. Böylelikle, birbirlerine aktif olarak güvenen küçük işletmeler, kendilerine ait çözüm üretme kapasitesine sahip kolektif stratejiler geliştirebilen kesimler olabilmekteler. Yaşadıkları tüm olumsuzluklara karşın, hayatta kalma ve yükselme azminin getirdiği dayanışmanın, yerel gelenekleri bir şekilde kendi yaşantılarına uydurarak yaşatma ve yeniden biçimlendirmenin temel olduğu bir yaşam kurmaya çalışabiliyorlar. Yerel zanaatkâr kabiliyetlerini yeniden üretme falliyetlerinin ciddi olarak yer aldığı bir yaşamı ayaklarının üstüne dikmeye çalışıyorlar. Dolayısıyla umutsuzluk, moralsizlik ve eğitimsizliklerini, kendilerine ait dinamizmle pozitif sonuçlara çevirebilme enerjilerini içlerinde taşıyabiliyorlar. Fakat burada belirtilmesi gerekli olan bir nokta var: elbette yukarıda bahsettiklerimiz her enformel kesim için söz konusu olmayabilir ve bahsettiğimiz özellikler belli bir mekândaki enformel kesimlerde bulunmadığı zaman umutsuzluklar sürekli bir çözülmeye imkan da tanımakta.

Enformelliğin KOBİ'lerin önemli bir parçası olması işgücü piyasasında da ortaya çıkmakta. Gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan KOBİ endüstriyel bölge başarılarına baktığımızda, bu başarıların görece düşük katma değerli pazarlarda oluşan başarılar olduğunu ve bu başarıda en önemli avantajlardan birinin de ucuz emek gücünden kaynaklandığını görebiliyoruz (Bell ve Albu, 1999; Tewari, 1999). Türkiye'de de gayet iyi bilindiği üzere, birçok KOBİ sigortasız işçi, hatta geçici işçi çalıştırmakta. İşçiler, diğer büyük firmalarda çalışanların sosyal yardımlarından ve sendikalaşma hakkından yaralanamamakta ve ağır çalışma koşullarına maruz kalmaktalar. Çalışma yaşamına ilişkin negatif unsurların fazlasıyla varlığına rağmen, KOBİ'lerde görece yumuşak ilişkiler de görmekteyiz. Bunun nedenleri arasında KOBİ'lerde geçici iş için gelenlerin fazlalığı, işçilerin işin tamamını tecrübe edip, öğrenebilme ve niteliklerini geliştirebilme şansı, işyeri sahibinin de işyerinde aynı işçiler gibi çalışmasıyla oluşturabildikleri özgüven ve ufak bir atölye açarak patron olma hayalleri sayılabilir (Pınarcıoğlu, 2000).[7] Bir başka nokta KOBİ'lerin yoğunlukta bulunduğu yerelliklerde kısmi-işgüvencesinin (*quasi-tenure*) çıkması ile ilgili (Lebourgne ve Lipietz, 1992). Büyük firmaların bile esnek işgücü kul-

7 Genel olarak formel istatistikî verilerden yapılan çalışmalarda, KOBİ'lerdeki ücretlerin düşüklüğü gösterilse de (Taymaz, 1997), enformel iş ilişkilerine dikkat eden alan çalışmalarında bazen değişik bulgular edinilebiliyor. Mesela Bursa tekstil sanayinde yapılan bir araştırmada değişken ve ağır çalışma koşullarına ve sigortasızlığa katlanan tekstil işçilerinin Bursa'da aynı sektördeki büyük firmalarda çalışılanlara göre daha yüksek aylık gelir elde etme imkanına kavuştuğu gözleniyor. Özellikle Bursa'da gayet yoğun ve sert yaşanan büyük firmalardaki işgücü ilişkilerine karşın, küçük işletmelerde gayet yumuşak ilişkiler görülmekte. Bu küçük işletmelerde çalışanla-

lanmasından kaynaklanan iş güvensizliği KOBİ-endüstriyel bölgelerinde bir firmadan ayrılıp başka firmaya geçebilme olanağı olarak tanımlanabilecek bölgesel esneklik sayesinde kısmi-iş güvencesine dönüşebiliyor. Bütün bunlara rağmen kolektif verimliliğin en az ulaştığı kesimlerin, özellikle Türkiye benzeri ülkelerde, işçiler olduğunu söylemek gerekiyor. Yumuşak olarak görülebilen iş ilişkileri kârlılıkta azalma olduğunda hemen değişme tehlikesini içinde barındırıyor.

3. Kolektif verimlilik sürdürülebilir mi?

Buraya kadar anlatılmaya çalışılan kolektif verimlilik sürüdürülebilir bir şey mi, yoksa büyük firma egemenliğine karşı ayakları üstüne zoraki dikilmeye çalışılan, duygusal özelliklerin ağır bastığı ve uzun soluklu olması mümkün olmayacak bir dalga mı? Bu soruyu aydınlatabilmek için KOBİ kolektif verimliliğinde oluşan sorunları Türkiye ve benzeri ülkelerde oluşmuş deneyimlerin ışığında dikkate almak gerekiyor.

Yukarıda tanımlamaya çalıştığımız kolektif verimlilik aslında *birey ile ağ oluşturma* (the self and the net) arasında görülen diyalektik bir ilişkinin sonucu. Ekonomik aktörlerin dayanışmaya dayalı ağ ilişkileri kurduklarında, bunun kendi bireysel çıkarlarına uygun olup olmadığını anlamaları zaman içerisinde farklı yerelliklerde biriken tecrübelerin etkisiyle olmakta. Her ne kadar ekonomik aktörler dayanışmanın kendi bireyselliklerine getireceği faydaları görebilseler de, farklı yerelliklerde geçmişten kaynaklanan (çoğunlukla aile bazında) yarışma ve çatışma güdülerinin yoğunluğu, birey ile ağ arasındaki ilişkide birinciye doğru bir yönelişe yol açabiliyor. Bu nedenle kolektif verimlilik yerelliklere göre ciddi farklılıklar gösteriyor; başka bir deyişle, kolektif verimlilik farklı mekânlarda bireysellik ve ağ arasında farklı konumlar ediniyor (Castells, 1997; Schmitz ve Nadvi, 1999). Dolayısıyla, K. Maraş Adıyaman gibi KOBİ'lerin kolektif verimliliğinin düşük olduğu yerellikler ile Denizli ve Gaziantep gibi yüksek kolektif kapasiteye sahip ve bu kapasitesini çok ciddi başarılara dönüştürmüş yerellikler karşımıza çıkabilmekte.

Birey ile ağ arasındaki elde edilen pozisyonlar da sabit olmayıp, zaman içerisinde ciddi değişiklikler gösterebiliyor. Kendi çıkarını bilen ağ aktörlerinin farklı başarıları, yetenekleri ve şansları ağlardaki gelişmenin çoğunlukla simetrik olamamasına yol açıyor. Oluşan *asimetrik büyüme* zaman içerisinde daha yatay ilişkilerden hiyerarşik ilişkilere doğru bir geçiş yaratabiliyor (Harrison,

---

rın büyük çoğunluğunun hayalinin, mümkün olduğunca çok çalışıp, kaçak olarak gelen (otomatik) makinalardan alarak, küçük bir atölye kurabilmek olduğu söylenebilir (Pınarcıoğlu, 2000). Lakin burada yanlış anlamaya mahal vermemek için genel olarak KOBİ gelişmesinin, kalkınmakta olan ülkelerde ucuz emek koşullarının üstünde yükselen bir süreç olduğunu tekrar etmekte fayda var.

1994; Nadvi, 1999). Belli bir hiyerarşik gelişme olup ağ yapısında kademelenme başladı mı, hiyerarşide üstte olanlar farklı ilişki ağları deneyebiliyorlar.[8] Oluşan tipoloji farklılıkları başka ağların oluşmasına izin verirken, daha önce kurulan ağın yok olmasına da neden olabilmekte. Başka ağ oluşumları görülmese bile, bölgede büyüyen firmalar üretimin hepsini ya da büyük bir bölümünü kendi içlerinde halledebilecekleri dikey bir entegrasyona odaklanabilmekteler. Hiyerarşik yapılanmanın yol açtığı her iki durumda da içinde bulunulan ağ terkedilebilmekte, ya da ilişkiler minimalize edilebilmekte. Bu da, hiyerarşinin altında kalan daha küçük ölçekli firmaların hareket alanının gayet kısıtlandığı ve dolayısıyla bölgedeki genel gelişmeden daha çok bir kaç firmadaki gelişmenin olduğu bir durumu ortaya çıkartabilmekte.

Hiyerarşik gelişmenin daha az olduğu durumlarda bile ağlarda dışlama mekanizmaları çalışabilmekte. Olabilecek herhangi bir başarısızlık aniden ağdan düşürülerek cezalandırılabilmekte; ya da üretime yeni katılanları ağın içerisine almama gibi durumlar yaygın olarak görülmekte. Dışsal krizlerin olduğu dönemlerde pazarın daralması ile birlikte, dışlama mekanizması daha da yoğun çalışabilmekte. Dışlama mekanizmasının yoğunluğu kolektif verimlilik için gerekli olan üretim, pazarlama ve finans gibi konularda *enformasyon akımlarında* tıkanıklara neden olup, yardımlaşmacı ilişkilerin bozulacağı gizlilik ve sıkı rekabetin ön plana geçeceği bir iklime yol vermekte (Asheim, 1996; Cooke, 1996; Pınarcıoğlu, 2000). Bu durum, KOBİ'lerin yakın çevresini kullanarak daha ufak fakat kolektif verimliliği sağlayamayacak ağlara yönelmesine neden olabilmekte.[9] Gizlilik ve sıkı rekabet oluşumunun bir başka negatif yönü, bölgelerin gelişmesi için gerekli olan *yenileşmenin* (innovation) duraklaması olarak belirmekte. KOBİ'lerin yoğun olduğu bölgelerde yenileşme büyük teknolojik dönüşümler yerine, firmaların birbirini taklit ederek üretimi ufak gelişmelerle daha verimli örgütleyebilmesi olarak tezahür etmekte. Bu, daha çok en son ve en iyi teknolojik sistemin üretilmesi ya da getirilmesi şeklinde değil, kendi imkanlarıyla ulaşabilecekleri en uygun ve belli bir dönüştürme kapasitesi yaratabilen bir sistem şeklinde olmakta. Her zaman en iyi teknolojik yapıya rahatça kavuşamadıkları için dönüştürme kapa-

8 Denizli gelişmesinin ileriki döneminde oluşan EGS (Ege Giyim Sanayicileri Birliği) bu yeni ağ örgütlenmesinin bir örneği olarak verilebilir. 1990'ların başında kurulan bu çok ortaklı şirket, Denizli'li dokumacıların arasında başarı gösteren ve büyüyen kırk civarında firmanın İzmir'li, Bursa'lı ve İstanbul'lu büyük firmalarla yaptığı üretimden ulaşıma, sigortacılıktan bankacılığa faaliyet gösteren yeni bir ağ örgütlenmesi olmuştur. Burada esas nokta hemşehrilikten çok KOBİ'likten sıyrılan firmaların kendileriyle emsal gördükleri arasında konvensiyonel kapitalist ilişkiler çerçevesinde kurduğu ilişkidir. EGS kurulduktan sonra Denizli'de 1980'lerde oluşan ve başarısının temeli olan yerel ağ örgütlenmesi oldukça zayıflamıştır (Pınarcıoğlu, 2000). .

9 Bursa'da Balkan kökenli KOBİ'ler zaman zaman geniş ağ örgütlenmeleri kurabilseler de, 1970'lerdeki kriz döneminde oluşan sıkı rekabet koşulları bu dayanışmada yara açmış, büyük bir çoğunluğun sadece yakın çevresinden başka kimseye güvenmediği bir yapı kazanmıştır (Pınarcıoğlu, 2000).

sitesi anlamında kullanılan yenileşme bıçak sırtı bir süreç haline gelmekte. Gizlilik ve sıkı rekabet ortamının getirdiği tıkanıklıklar yenileşmenin önünü kapatabilmekte.[10]

Bir başka sorun bölgelerin alıştıkları ürün ve katma değerde kalmalarının getirdiği rekabet zorluğu ve üst aşamalara geçme sürecinde karşılaştıkları engeller nedeniyle ortaya çıkmakta (Asheim, 1996; Capello, 1996; Cooke, 1996; Harrisonü, 1994; Pınarcıoğlu, 1998, 2000). Bilindiği üzere, gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan KOBİ endüstriyel bölge başarıları, görece düşük katma değerli ihracat pazarlarında oluşan başarılar. Zaman içerisinde aynı pazarda ve aynı tip üretimle durmanın getirdiği en büyük sakınca, global ekonomide daha düşük maliyetle üretim yapan bölgelerin ortaya çıkışıyla olmakta. Bu rekabetten sıyrılabilme daha yüksek katma değerli pazarlara yönelme, kalite artırımı, uzmanlaşılmış pazarlar bulabilme, marka oluşturma gibi stratejilerin geliştirilmesiyle mümkün. Bu sadece basit bir teknik geçişten daha çok, kısa zamanda gelişme göstermiş girişimcilerin, *farklı bir ortama ve iş kültürüne uyum sağlayabilme becerisi* ile ilgili bir durum.[11] Burada oluşacak herhangi bir tıkanıklık, gelişme seviyesini durdurabilmekte. Ayrıca, sadece girişimcilerin değil, *işgücünün de yeni ortama uyumu* hayli önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmakta (Schmitz ve Mucsyk 1994; Schmitz, 1999; Simmie, 1998).

Aynı katma değer zincirinde yükselme zorlukları yanında bölgelerde görülen tek sektörlü gelişme bir başka sorun olmakta. Aslında bir sektörde ihtisaslaşma kolektif verimliliğin oluşumunda gayet gerekli bir öge; bununla beraber oluşabilecek krizler karşısında dayanıksızlığın da nedeni olmakta. Bir sektörde tıkanıklık başladığı zaman farklı sektörlerde uzmanlaşmış bölgelere göre uyum kapasitesi haliyle düşük olmakta. Tıkanıklığın uzun süreli olduğu durumlarda yatırımcıların doğal arayışları sonucu yerel ihtisaslaşmanın olmadığı sektörlerin oluşumu görülmekte. Bu arayışın bir yönünün sağlıklı olduğu elbette bir gerçek. Fakat, burada belli sorunların varlığını inkâr etmek ise güç gözükmekte: her ne kadar bahsi geçen arayışlarda atılgan girişimciliğin tecrübelerinin belli ölçülerde anlamlı sonuçlar çıkarması olabilir bir ihtimal ise de, yerel ihtisaslaşmanın dışı-

10 Çeşitli Anadolu Kaplanı iller üstünde araştırmalar yapan Eraydın firmaların rekabetçi ortamlarda fikirleri ve yenileşmeleri mümkün olduğunca kendilerine saklayıp diğerlerinden gizlemeye çalıştıklarını bildirmektedir (Eraydın, 1998).

11 Örneği Çorum'dan verebiliriz. Çorum sanayii üzerine araştırma yapan Anadolu Finans Grubu'nun hazırladığı raporda Çorum'lu sanayicilerin farklı iş kültürüne ayak uydurmaları noktasında şunlar söyleniyor "(Şirket sahipleri) iyi bilmeli ki; artık işletme yönetimi açısından tam bir tıkanma, kilitlenme noktasına gelmiş bulunuyorlar. Ya zihniyetlerini değiştirip gelişecekler ya da silinecekler. Teşbihle izah etmek gerekirse yürüyen bantlar üzerinde dikenli tellerle yüzyüze gelen adam durumundalar. Ya dikenli telleri atlayacaklar ya da helak olacaklar. (…) Servet sahibi olmak ile sermaye sahibi olmak arasında büyük fark mevcuttur. Servet sahiplerinin gelebileceği en son nokta esnaf iriliğidir. Sermaye sahipleri ise müteşebbis diriliğine ve sanayici kişiliğine sahiptirler. Lüks arabaya binmek, takım elbise giymek ve cep telefonu yenilemek ile müteşebbis olmak mümkün değildir (Ilhan, 1998)".

na çıkıldığında bu sonuçların uzun soluklu olması ve genel olarak yerel ekonomik başarının anahtarı durumuna gelmesi bir hayli zor gibi durmakta.[12]

Hangi nedenden olursa olsun herhangi bir tıkanıklık yaşandığında Türkiye ve benzeri ülke deneyimleri gösteriyor ki, kârlılıkta görülebilecek azalmalar karşısında ilk önce dışlanacak kesimler işçi sınıfı olmakta. Süreç içerisinde görülen bu sorunlarda katma değer artışları sağlanamazsa reel ücretlerin düşürülmesini müteakip en yumuşak işgücü ilişkilerinin görüldüğü yerelliklerde bile baskıcı ilişkilerin ortaya çıkması yaygın bir gelişme olmakta. Kısmi-işgüvencesini imkansızlaştıracak yoğun geçici işçi çalıştırma ve yüksek oranda işçi çıkartma, sendikal her türlü faaliyete inanılmaz ölçülerde tepkiler girilen süreçte görülebilmekte.[13]

Buraya kadar kolektif verimliliğin sürdürebilmesinin zorluklarını tartışmaya çalıştık. Kendiliğinden oluşan bu kolektif verimlilik son derece kırılgan ve ağların devinimleri sırasında bozulmaya da gayet müsait. Aşağıdan yukarıya doğru kendiliğinden oluşan ekonomik gelişmenin iç dinamikleri sonucu ortaya çıkan bu sorunlar karşısında nasıl bir müdahale biçimi geliştiriliyor? Türkiye açısından baktığımızda müdahalelerin sadece yetersiz kaldığını değil, bizim buraya kadar çizdiğimiz perspektifin de paralelinde olmadığını görüyoruz. 1980 ve 1990 arası ihracat yönelişli pazar ekonomisi döneminde, Türkiye'de Feroz Ahmad'ın dediği gibi "büyük firmalar daha zengin, daha verimli daha güçlü, ve bu nedenle yabancı rakipleri ile daha iyi rekabet, yabancı devletlerle ise daha iyi pazarlık" edebileceği için ana aktörler olarak görülmüşlerdir (Ahmad, 1993:205). Buna rağmen, Türkiye'de geleneksel olarak kalkınmakta olan bölgelere verilen önem yüzünden, bu bölgelerdeki KOBİ'lerin kalkınmada öncelikli bölgelere verilen teşviklerden yararlandığını belirtmek gereklidir; bu da, tabiî ki KOBİ'lerin kendi niteliği ile ilgili değil, illerin gelişmişlik seviyeleri ile ilgilidir. Fakat 1990 yılında kurulan KOSGEB'e kadar bütün Türkiye'de (hem gelişmiş hem de gelişmemiş bölgeler açısından) stratejik olarak KOBİ'leri dikkate alacak önemli bir gelişme olmamıştır. KOSGEB sadece finansal olarak çizilen desteğin sınırlarını genişleterek, belli bir müdahale biçimine yönelmiş; kendisine yüksek teknoloji temelli projelerin gerçekleştirilmesinden, pazar araştırmasına ve hatta bürokratik ve ticari yazışma yardımlarına kadar uzanan geniş bir aktivite alanı tanımlamıştır.

---

12 Bu olayı en güzel Çorum'da görmekteyiz. 1990'ların ortalarından itibaren tıkanan yerel ekonomide yatırımcıların bundan sonra ne yapalım sorusu karşısında, fazlaca işi sorgulamadan belli şanslar ve tespit edilen fırsatlar sonucu çok sayıda farklı işlere girdiği görülmektedir. Son yıllarda az sayıda şirketlerin oluşturduğu plastik enjeksiyon imalatı, polin, propilen, çuval imalatı, elektrikli battaniye, giyim, ayakkabı, yazıcı şeritleri, paketleme, farklı plastik eşya, tıbbi malzeme, mobilya, jüt çuval, sıhhi tesisat imalatı gibi çok çeşitli sektörler oluşmuştur .

13 Denizli 1990 ortalarına kadar yumuşak işgücü ilişkilerinin oluştuğu bir kentken, düşen kârlılıklara karşı firmaların reel ücretleri düşürme çabaları ve yeni başlayan sendikacılığa karşı giriştikleri sert mücadele havayı çok kolay tersine döndürmüştür (Işık ve Pınarcıoğlu, 1996; Pınarcıoğlu, 2000).

1990'lardan itibaren KOBİ'ler devlet müdahalesi açısından ön plana çıkmaya başlamış, önemli KOBİ destek programları oluşturulmaya başlanmıştır. Bu programlar devletin içinde bulunduğu yönetim krizi açısından değerlendirilebilir ve eksiklikleri göz önüne serilebilir. Fakat buradaki esas nokta, tüm bu desteklerde ve oluşturulan programlardaki bakışın kolektif değil bireysel temelde olması ve yerel stratejik bakışın hakim olmamasıyla ilgilidir. Bu bakışta yerelliklerin farklılıkları ve onların paylaşmadıkları tecrübelerin de temelinde oluşan sorunlarına yardım edebilmek, dikey gelişmeleri engellemeden mümkün olduğunca yatay gelişmeyi sağlayacak politikalar yer almamaktadır. Bunun yerine, mekânların farklılaşan sorunlarını dikkate alması pek mümkün olamayan her yerde geçerli olacak ve uygulanabilecek genel sektörel eğilimli politikalar ile sınırları firma boyutunu aşamayan işletme verimliliği politikaları uygulanmaktadır[14] (Pınarcıoğlu, 2000).

Burada önemli bir sorun oluşuyor: kolektif verimliliği dikkate alacak ve bölgesel gelişmede mümkün olduğunca yatay gelişmeleri dikkate alan yapılaşma ne kadar mümkün? Bu konuda en önemli gelişme *öğrenen bölge* tartışmalarında oluşturulmaya çalışılıyor (Mesner, 1998; Simmie, 1998). Öğrenen bölge aslında aşağıdan yukarı oluşmuş endüstriyel bölgelere, başarıyı oluşturan iç dinamikleri durduracak bir söyleme ve pratiğe kaymadan, gelişmenin mümkün olduğunca sürekliliğini sağlamak için yukarıdan aşağıya geliştirilen bir müdahale biçimi; mümkün olduğunca birçok unsurun gönüllüce katıldığı bir stratejik işletme ve planlama süreci. Bu süreçte, firmaların tek tek sorunlarının ve verimliliğinin ötesine geçip, duvarları olmayan fabrika olarak tanımlanan bölgenin dönüştürme kapasitesine yönelebilmek amaçlanmakta. Bunu gerçekleştirebilmek için de, yerel stratejik bakış elzem olmakta. Bu yerel strateji, dışarıdan empoze edilen bir strateji değil, bölgenin dış desteği de ihmal etmeden değişen koşullara uyum kapasitesini artırıcı, sürekli kendini yenileyebilen ve aktif katılımla oluşan bir stratejidir (Cooke, 1996; Simmie, 1998). Bu noktaların başarılabilmesi için, sıradan yerel hizmetler bakışından sıyrılmış, yerelliğin toplumsal ve ekonomik gelişmesinde aktif rol oynayan bir yerel yönetime ve benzer sorumlulukları taşıyacak yerelliğin tüm gruplarını politik denklem içi-

14 Bu bakış açısı zaman zaman acı sonuçlar doğurabiliyor. Bu konuda bir örnek 1990 yılında Bursa tekstil sanayiinde yaşananlarla ilgili olarak verilebilir. 1990'larda tekstil ve konfeksiyon sanayii ihracat alanındaki başarısı nedeniyle ciddi olarak desteklenmiştir. Özellikle 1989'da ihracatta katma değer vergi iadesi GATT hükümleri uyarınca kaldırılıp, parasal teşviklere kısıtlamalar getirilince, tekstil ve konfeksiyon sektörüne makina ve taçhizat alımlarında büyük yardımlar yapılmıştır. Bursa'da (Bursa'nın gelişmiş il olarak değerlendirilmesi ile ilgili olarak) bu yardımlardan sadece Organize Sanayi Bölgesi'ndekiler yararlanabilmiştir: hemen belirtelim, KOBİ olarak nitelendirilebilecek firmalar genellikle bu alanın dışında yer tutmaktadırlar. 1990'lara kadar Bursa tekstil ve konfeksiyon sanayiinde yoğun fason ilişkileri bulunmaktadır. 1990-1992 arasında bu gayet cömert yardımlardan yararlanmak isteyen yatırımcılar yoğun bir makina alımına ve entegrasyon arayışına girmişlerdir. Sonuçta entgrasyonu sağlayan birçok firma fason ilişkilerini sürekli olarak azaltmış ve iki bin civarında küçük dokumacı kısa sürede piyasadan ayrılmak zorunda kalmıştır (Pınarcıoğlu, 2000).

ne sokabilecek ve tüm grupların *yapabilirliğini* (empowerment) amaçlayacak diğer yerel kurumsallaşmalara da ihtiyaç var.

Öğrenen bölgenin bir önemli noktası piyasa ile devletin ortasında kalan gri ve pek de belirgin olamayan bir hareket alanında oluşturulmaya çalışılmasıyla ilgili. Bu gri ve belirsiz alanda, *risk ve sorumluluk* arasında yeniden bir denge kurulmaya çalışılması amaçlanmakta (Mesner, 1998). Yeni denge, hem risk alan girişimcilerin özendirilmesi, başarılarının ödüllendirilmesi fakat yerel yurttaşlığın bizzat kendisinin getirdiği sorumluluğun hiçbir şekilde ihmal edilmemesi ve unutturulması şeklinde özetlenecek bir bakış getiriyor.[15] Yukarıdaki tartışmalar temelinde söylemeye çalışırsak, KOBİ'lerin asimetrik büyüme ihtimalleri nedeniyle birey ile ağ arasındaki ilişkide bireye doğru, kendiliğinden oluşabilen kolay kaçışların, yerel sorumluluğun pratikteki anlamlılığının artırılmasıyla dengelenmesi hedefleniyor. Fakat bu yeni denge arayışı basit bir dengeden daha çok iktisat ideolojisinin her şekilde zapt-u rapt altına aldığı insan modelinden toplumsal duyarlılığa sahip, sadece kendi çıkarı için hareket etmeyen insan modeline geçiş arayışını da getiriyor.[16] Böyle bir gelişme mümkün mü? Bu konuda elimizde pek fazla bir kanıt yok.[17] Bu oluşumun en büyük zorluğu yerel yurttaşlık kimliği bağlamında zorlayıcı olmayacak, bireyleri atomize halde tutmayıp tamamen bağımlı hale de getirmeden, hem riski ödüllendirip hem de sorumluluğu sağlayacak uğraşların tamamen politik alanla ilgili olmasında yatıyor. Ortada görülen bu muğlaklığa karşın yerel yurttaşlık ortaklığında değil ama İslâmî hasasiyet ortaklığında oluşan cemaatler bu politik alanı görece daha iyi kullanabilmekteler. Enformelliğin pozitif enerjisinden yararlanan, belli bir aktif güvene dayalı ağ örgütlenmelerinde kolektif verimliliği hem oluşturmak hem yeniden üretme yönünde hareket edebilen bu cemaatler[18] KOBİ'ler için önemli bir gelişme alanı yaratıyorlar.[19] İslâmî ağlara katılan-

15 Bu bakışın sadece yerel yurttaşlık ve yerellik içi gelişmeyle ilgisi yok; globalizm ile birlikte göçebelik özelliği artan, kâr görebildiği her yere gidebilen ve bunun da yasal çerçevesini çizmeye çalışan uluslarası sermayenin herhangi bir yerelliğe gittiğinde bu sorumluluğu taşımasıyla da ilgisi var. Yerellikler büyümeden pay alabilmek amacıyla uluslarası sermayeyi çekmeye çalışıyorlar ve bunun için yarışabiliyorlar. Olaya sadece yerelliklerin yarışması olarak baktığımızda, bunun başarılı yerelliklere bir ödül olduğu söylenebilir. Lakin olayın sermaye açısından da bir cephesi var. Sermaye de bunu açıkca bir kâr güdüsüyle yapıyor ve ödülünü almaya çalışıyor. Ve de ödül aldığı sürece yerel sorumlulukları paylaşması gerekiyor.

16 Bu konuda ilginç tartışmalar görülmekte: bkz. Tekeli (1998). Ayrıca Ahmet İnsel, *Radikal İki*'de konuyla ilgili ilginç yazılar yayınlamaktadır.

17 Bu konuda en son gelişmelerden birisi, Blair hükümetinin Britanya'nın sosyo-ekonomik geleceği için çok önemli gördüğü öğrenen bölgeler yaratmayı amaçlayan Kalkınma Ajansları projesinin hayata geçirilmesidir. Daha çok yeni olan bu gelişmenin ne gibi sonuçlar getireceği merakla beklenmekte.

18 Aynı şekilde başka bir hareket alanı, yoksulluk ve gecekondu meselesinde görülebiliyor. Enformel alanda oluşturulan ağlar metropolitan kentlerdeki yoksullar için tutunabilme, hatta zenginleşebilme yerleri olabiliyor. Bkz. Işık ve Pınarcıoğlu (1999, 2000).

19 Özellikle asimetrik gelişme olan ve büyük firmalarla ilişkilerin azaldığı bölgelerdeki KOBİ'lerde iş imkanlarının darlaşması nedeniyle, İslâmî ağlara girmenin getireceği faydaların önem kazandığı, dolayısıyla bu ağların genişlediği söylenebilir (Pınarcıoğlu, 2000).

ların *yapabilirliğini* kolaylaştıracak zeminler oluşturup girişimciliği özendirirken, onların kendi ağlarına karşı olan sorumluluklarının hayata geçirebilmesini sağlayabilmekteler ve böylece ağlarda hem yatay hem de dikey gelişmenin olanaklarını açabilmekteler. Lakin bu gelişmenin ne kadar uzun soluklu olduğunun ve sürekli teyakkuzda yaşamanın getirdiği içsel çatışmaları önleyeci avantajların ne kadar sürdürüleceğinin de pek açık olmadığını bu arada belirtmek gerekiyor.[20]

4. Sonuç yerine

Şu anda iki farklı KOBİ anlayışı bir şekilde aynı sahneyi paylaşıyor. Birincisi, piyasalarda hakim olan "binlerce KOBİ kurulsun, rekabetçi ortamda çarpışsın ve bunlardan bir kaçı dünya şirketi olacak şekilde gelişsin" diye özetlenebilecek bir bakış. Bu bakışta yatay değil dikey gelişme ihtimalleri ön plana alınıyor, sadece bireysel verimlilik noktası vurgulanıp, dünya şirketi olabilecek bir zamanların KOBİ'lerinin topluma getireceği *dolaylı* (trickle down) etkilerin önemi anlatılıyor. Bu mutlu saatin ne zaman geleceği belli değil; ayrıca bu kadar sert rekabetçiliğin topluma faydasından daha çok zararı olma ihtimali önemsenmiyor. KOBİ olmak sadece geçici bir durum olarak gösterilip, başarı ölçüsü çok kısa zamanda büyük firma olup olmamada çiziliyor.[21] Medyanın göz kamaştırıcı başarı öyküleri halinde verdiği kısa zamanda büyümelerin dışındaki gelişmeler pek önemsenmiyor. Bu başarı öykülerinin dışında kalanlar kazanan-kaybeden şeklinde düşünülen sıfır toplamlı bir oyunun oyuncusu olmaya zorlanıyor. "Kaybetmelerinin" nedenleri ve sonuçları dikkate alınmıyor. Bunların yanında, "geçici statülü" olarak düşünülen KOBİ'ler ve büyük şirketlerden oluşan dünya hayalinin pek görmek istemediği bir durum, Rifkin'in (1995) deyişi ile dünya kapitalizminin yakında geleceği durak olan *işin bitişi* ile ilgili olarak karşımıza çıkıyor. KOBİ'lerin şu anda sisteme belki de en büyük katkıları istihdamın artırılması noktasında. Bin kişi çarpışsın bir kaçı galip gelsin anlayışının, istihdamın ne şekilde artırılacağı konusunda getirdiği pek de bir şey yok.

İkinci alternatif bu yazının temel konusu olan kolektif verimliliği ve yatay gelişmeyi dikkate alan, mümkün olduğunca herkesi kapsamayı amaçlayan ve

20 İçsel çatışmaların en çok görüldüğü işçi işveren ilişkilerinden bir örnek verilebilir. 1994 yılında her ikisi de İslâmî renge sahip Bursa MÜSİAD ve Öz-İplik İş arasında mücadele tarafların İslâmî kimlikleri ile değil sınıfsal kimlikleri ile saf tuttuğu ve şiddetin ciddi olarak yer aldığı bir mücadele haline gelmiştir (Pınarcıoğlu, 2000).

21 Başarının ölçüsü konusunda toplumsal değişim gerçekten çarpıcı. Hepimizin bildiği bir hikâye aslında bu değişimi çok güzel özetliyor. Dünyanın en zengin ikinci adamı olan ORACLE'ın patronunun, 2000 yılında Yale Üniversitesi mezuniyet töreninde, dünyanın en zenginlerinin hep üniversite terk olduğunu bu nedenle üniversite mezunlarının daha şimdiden başarısız ve kaybeden olduğunu söylediği konuşması gayet ilgi çekmişti. Burada galiba pek ilgi çekmeyen başarının ölçüsü idi. Parasal olarak en tepeye çıkmayan herkes başarısız addediliyordu. Bu bakış açısı artık çok kişi tarafından kabul ediliyor ve bu bakışın tahayyülünde dünya son derece sınırlı sayıda başarılılardan buna karşın milyarlarca başarısızdan oluşuyor.

bu amacın iş ilişkilerine kadar sürmesinin toplumsal ilişkilere getireceği pozitif sonuçları vurgulayan bakış. Belirtilen KOBİ anlayışı, bireysel farklılıkları ve firmaların kendi şans ve becerilerinin getirdiği yükselme ihtimallerini, yani dikey gelişmeyi yok etmiyor. Aksine böyle gelişmeleri destekleyebilmenin yollarını arıyor, fakat bunu yaparken bir kaç KOBİ'nin "inanılmaz" gelişmesinin diğer KOBİ'lerin kaybetmesi anlamına geldiği sıfır toplamlı bir oyununun parçası olmamaya çalışıyor.

Anadolu Kaplanlığı olarak nitelendirilen gelişmelerin çoğunluğu kolektif temelde ortaya çıkmasına rağmen, zaman içerisinde birinci anlayış tarafına doğru meyletmekte.[22] KOBİ'ler kendilerinin gelişmesini sağlayacak ağları ve kolektif verimliliği oluşturabiliyorlar, fakat içsel ve dışsal dinamikler süreç içerisinde ağların bozulmasına neden olabiliyor. Her ne kadar yukarıda belirtilen sorunlar olsa da, yaratılan bu kültürün toplumsal yaşantıya pozitif etkileri olduğu ve olacağı söylenebilir. Bu süreklilik nasıl sağlanabilir? Bu sorunun şu anda net yanıtlar aldığını söylemek zor; ve bu soru bireysel gelişme olanaklarını kısıtlamayan fakat daha adaletli bir dünya arayışında olanlar için hâlâ önemini koruyor. Yanıt arayışları sermaye ve sınıf, piyasa ve devlet, risk ve sorumluluk arasında oluşan belirsiz alanların sorgulanmasından geçiyor; ve bu sorgulamanın sadece bir yönü tutarak ya da bir yönden bakarak olması da pek mümkün görünmüyor. Ayrıca bu sorgulamanın kuramsallığın ötesine geçmesi, pratik anlamlar bulabilmesi gerekiyor. Özellikle Denizli ve Gaziantep gibi has Anadolu Kaplanı kentlerin geleneksel sol oyların yoğun olduğu yerler olduğu hatırlanırsa, bu tür deneyimleri düşünebilmek hayal gibi gözükmüyor.[23]

KAYNAKÇA

Ahmad, F. (1993) *The Making of Modern Turkey*, Routledge, New York.

Asheim, B. (1996) "Industrial districts as learning regions: A condition for prosperity", *European Planning Studies*, 4(4):379-54.

Bell, M. ve M. Albu (1999) "Knowledge sytems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries", *World Development*, 27(9). 1715-1734.

Castells, M. (1997) *The Rise of Network Society*, Blackwell, Cambridge, MA.

Cooke, P. (1996) "Building a twenty-first century regional economy in Emilia-Romagnia", *European Planning Studies*, 4.(1):53-62.

22 Kısaca şöyle de diyebiliriz: artık ön planda olan Denizlililer değil, EGS'liler.

23 Bu konuda İtalya'da görülen KOBİ gelişmelerinin yol göstericiliğinden de faydalanmak gerekiyor. Son yirmi yılda çok başarılı bir gelişmeye imza atan, *Üçüncü İtalya* olarak adlandırılan kuzeye yakın bölgelerdeki KOBİ girişimciliğinin temelinin güçlü sendikacılık ve sol gelenek olduğunu önemle belirtmek gerekiyor. 1970'lerde bölgedeki büyük firmalarda oluşan kriz sonucu işsiz kalan binlerce işçinin bölgeden göç etmeyerek ufak atelyeler açması ve aralarında oluşturdukları güçlü dayanışmayla birlikte hem kayda değer bir ekonomik gelişme sağlamaları, hem de gelişmenin yatay boyutunu sürdürme çabaları ve bu çabaların yerel örgütler ve (sol) belediyeler tarafından desteklenmesi alışılmışın dışında oluşmuş, zihinlerimizi zorlayan bir gelişme olarak karşımızda duruyor.

Eraydın, A. (1998) *From a Locality in the Center of a Less Developed Region to a Node of Growth: The Experience of Çorum*, Dünya Bankası için hazırlanan rapor.

Giddens, A. (1992) *The Consequenses of Modernity*, Polity Press, Stanford.

Giddens, A. (1994) "Living in a post-traditional society", U. Beck (der.) *Reflexive Modernisation* içinde, Polity Press, Cambridge.

Harrison, B. (1994) "The Italian districts and the crisis of the co-operative form: Part I", *European Planning Studies*, 2 (1):3-21 ve "Part II", *European Planning Studies*, *2*(2): 159-75.

İlhan, A. (1998) *Bir Başka Açıdan Çorum*, Anadolu Finans Grubu'na hazırlanmış, basılmamış rapor.

Işık, O. ve M. Pınarcıoğlu (2000) "Yeni zenginler, eski yoksullar", *Radikal İki*, 23 Temmuz 2000.

Işık, O. ve M. Pınarcıoğlu (1996) "Development and conflict: The two faces of the local transformation - The case of Denizli, Turkey", *City: Analysis of Urban Trends, Culture, Theory, Policy and Action*, 3(4): 63-70.

Işık, O. ve M. Pınarcıoğlu (1999) "Sultanbeyli üzerine notlar", *Birikim*, 123:47-53.

Lebourgne, D. ve A. Lipietz (1992) "Conceptual fallacies and open questions on post-Fordism", Storper, M. ve A. Scott (der.), P*athways to Industrialisation and Regional Development* içinde, Routledge, Londra.

Messner, D. (1997) *The Network Society: Economic Development and International competitiveness as Problems of Social Governanc*e, Frank Cass, Londra.

Nadvi, H. (1999) "Collective efficiency and collective failure", *World Development*, 27(9): 1605-1626.

Pınarcıoğlu, M. (2000) *Industrial Development and Local Change*, METU/FA Press, Ankara.

Pınarcıoğlu, M. (1998) *Kentsel Gelişmede Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Rollerinin Güçlendirilmesi*, EU-MEDA Programme'a sunulan proje raporu.

Pınarcıoğlu, M. (1999) *Improvement of Income Generating Activities and Management Capabilities of Women in South-Eastern Anatolia: A Project in Adıyaman and Kilis*, International Labor Organisation için hazırlanan rapor.

Pyke, F. ve Senberger, W. (1992) *Industrial Districts and Local Economic Generation*, International Institute of Labour Studies, Cenevre.

Rabelotti, R. (1999) "Recovery of a Mexican cluster: Devaluation bonanza or collective efficiency", *World Development*, vol. 27, no. 9, ss. 1571-1585.

Rifkin, J. (1995) *The End of Work : The Decline of the Global Labor Force*, G.P. Putnam's Sons.

Schmitz, H. ve B. Musyck (1994) "Industrial districts in Europe: Policy lessons for developing countries?", *World Development*, vol. 22, no.6, ss.889-910.

Schmitz, H. (1995) "Small shoemakers and Fordist giants: Tale of a super-cluster", *World Development*, vol. 23, no.1, ss.9-28.

Schmitz H. ve K. Nadvi (1999) "Clustering and industrialisation", *World Development*, 27(9):1503-1514.

Simmie, J. (1998) *Innovation Networks and Learning Regions*, Jessica Kingsley, Londra.

Şen, M. (2000) Turkish Entrepreneurs in Central Asia: The case of Kyrgyzstan, Kazakhstan. Basılmamış doktora tezi. ODTÜ, Sosyoloji Bölümü (yakında).

Taymaz, E. (1997) *Small and Medium Sized Industry in Turkey*, State Institute of Statistics, Ankara.

Tekeli, İ. (1998) "Toplum bilimlerin önünü açmaya insan modellerini tartışarak başlamak", Defter ve Toplum Bilim Ortak Çalışma Grubu, *Sosyal Bilimleri Yeniden Düşünmek: Yeni bir Kavrayışa Doğru* içinde, ss. 13-33, Metis, İstanbul.

Tewari , H. (1999) "Succesful adjustment in Indian industry. The case of Ludhiana's woolen Knitwear cluster", *World Development*, 27(9): 1651-1671.

Uğur, A. ve H. Alkan (2000) "Türkiye'de işadamı devlet ilişkileri perspektifinden MÜSİAD", *Toplum ve Bilim*, (85): 133-155.

Williamson, O. E. (1991) "The logic of economic organisation", Williamson, O. E. ve S.G. Winter (der.), *The Nature of Firm, Origins, Evolution and Development* içinde, Oxford University Press, New York.

Televizyon reklâmlarında sıkıntı, sanallığın erdemi ve bastırılmış olanın geri dönüşü

*Ali Ergur**

Kamusal söylem türleri içinde reklâmın önemi tartışılmaz bir şekilde artmaktadır. Bu gelişme, bir yandan dünyada genel olarak kitle iletişiminin git gide daha fazla oranda toplumsal deneyimin vazgeçilmez kanalı haline gelmesi diğer yandan Türkiye'nin özgül değişme dinamiklerinin etkisi altında gözlemlenmektedir. İkincisinin toplumsal-kültürel çeşitlenmede olduğu kadar ekonomik çerçevenin bileşenleri açısından da köklü başkalaşımlar içerdiğini kamusallaşan söylem katmanları boyunca izlememiz mümkün hale gelmektedir. Toplumsal değişme kendi özgül güzergâhını belirlemekte, ancak bu süreçte küreselleşen ekonomik konjonktürün dayattığı dışsal belirlenme kerteleri de yabana atılmayacak etkilerini belli etmektedirler. Kitle iletişimi alanındaki sermaye yapısının nisbeten istikrarlı bir yapıya doğru evrilmesiyle birlikte, bu ekonomik kuruluşun yeryüzü ölçeğinde bütünleşen kapitalist örgütlenmenin bir uzantısı haline gelmesi beklenen bir gelişmedir. Böyle bir eklemlenmenin ekonomi politik anlamında bağımlılık ilişkisi doğurmasının yanı sıra, bunun söylemsel ifadelerinin bu yönde dönüşmesi kaçınılmazdır. Çeşitli kültürel alanlarda gözlemlenebilen bu söylem inşası sürecini, kuşkusuz bir meşruiyet kurma çabası olarak değerlendirmek yanlış olmaz. Zira her ideolojik bağlamsallaşma eğilimi, beraberinde kendi varlığını ve atıf evrenini meşru kılacak bir söylem çerçevesi de oluşturur. Bireyin dünya deneyimini biçimlendiren karmaşık bir süreç olarak ideoloji, kaynağını, o özgül tarihsellikteki toplumsal-ekonomik kökenlere dayandırır; bu temel koşulun yeniden üretilmesi başlıca işlevi haline gelir (Cormack, 1992: 16)

(*) Galatasaray Üniversitesi, İletişim Fakültesi.

Geç-modern çağda kapitalizm ve kültürel alanda bağlamsızlaşma

Reklâm söylemindeki değişikliklerde, her ne kadar ürünlerdeki çeşitlenme ve yeniliklerin doğrudan bir etkisi olsa bile, bunların gerisinde küresel ölçekteki toplumsal-felsefi dönüşümlerin yer aldığını göz ardı etmemeliyiz. Geç-modernlik döneminde yaşanmakta olan genel bağlamsızlaşma ve köksüzleşme süreci, doğal olarak, en azından orta vadede, toplumsal ortamın yeniden biçimlenmesinde doğrudan ve kapsamlı bir role sahip olmuştur. Monolitik ussallığın tükenişi, kaçınılmaz bir şekilde, her kapsayıcı düşünce sistematiğinin çözülmesinin ardından gelebilen bir serbestleşme sürecini başlattı. Bir yandan 'eleştirel' karşı konum alışlar belirginleşirken diğer yandan (politik olduğu kadar ahlâki ögeleri de içeren) egemen ideolojik bağlamda şu ya da bu nedenle yer alamayan söylem türleri, 'aykırı' olarak sınıflanıp marjinalleştirilmiş toplumsallık ifadeleri, kartezyen kavramsallaştırmada 'nizami' addedilmeyen üslûplar, kendilerini baskılayan düşünce düzleminden koparak özgül varlıklarını ilân ettiler. Artık toplumsal alanı, merkezî ve merkezileştirici temel bir eksen olmaksızın sonsuz sayıda 'bağımsız' ögeden oluşan bir adem-i merkeziyet mantığı oluşturmaktaydı. Bu dönüşüm toplumsal boyutta olduğu kadar birey ölçeğinde de bir çeşit dağılma ve parçalılaşmaya yol açmakta gecikmedi. Mevcut dünyanın algılanmasındaki temel değerler baş döndürücü hızda ve kökten değişmeye mâruz kalınca, toplumsallaşma koşulları belli bir tarihsellikten yalıtılamayan dolayısıyla toplumsal-kültürel dönüşümün gerisinde kalan birey, bir çeşit 'basınç farkı' altında ezilmeye başladı. Toplumsal sınıfı temel alan çözümlemelerin yerlerini gitgide daha fazla 'yaşam biçimleri' ekseninde yapılanlara bırakmaları, geç-modern çağın başlıca özelliklerinden biri olmuştur. Bireyin, genellik arz etmeyen toplumsal birim olarak benimsenmesi, kuşkusuz, yaşam biçimlerinin gelişmesine ve tüketimciliğe bağlı olarak ortaya çıkmıştır. Bir 'simgesel demokratikleşme' süreci içinde, geniş bir simge ve gösteren çeşitliliği, sıradan insanın erişimine açılmıştır (Johannson, 1994: 287).

Bütün bunlar olurken, bu genel serbestleşme sürecini destekleyen, kuramsallaştıran bir düşünsel çevre de oluşmaya başladı. Bu açıklama girişimleri ister istemez ideolojik bir işlev yüklenmeye, kurdukları düşünsel evrende meşrulaştırıcı bir süreç başlatmaya yol açtılar. Modern dünyanın görüngülerinin açıklanma çabası, onun baskılayıcı ideolojik kuşatıcılığı göz önüne alındığında, hızlı bir şekilde her türlü ussallığı kategorik olarak reddeden manifestolara indirgendi. Kitle kültürüne son derece hızlı bir şekilde mâl olmaya eğilimli 'muhalif' konum alışlar, yine aynı metalaştırıcı kültürün söylem tuzaklarına düşmekte gecikmediler. Zira, başlangıçta en uçta, en eleştirel, en köktenci tavırla oluşturulan kuram, içerdiği yıkıcılık gizilgücünün kurbanı olup sloganlara indirgendi. Bu noktada, birbirine bağlı iki sorun ortaya çıkmaktadır: Bir yandan

karşı çıkışındaki yıkıcılığın yol açtığı bir şematikleşme, dolayısıyla popüler kültüre, onun en sıradan dilsel parçaları gibi eklemlenme, diğer yandan böyle bir oluşum bir kez şekillenmeye başladıktan itibaren bunu nihai ideolojik hedef haline getirme. Diğer bir deyişle, eleştirellik kaygusuyla yola çıkan kuram, köktenciliğindeki sekter tavrın kıyıcılığı ile ufalanıp ister istemez yalnızca vurgulayıcı ve içerdiği gerçek düşünsel özün belirmesine ket vuran söylem kalıplarına yozlaşmıştır. Eleştirinin asıl meramını, biraz da muhalefetteki düşünceye özgü ezilmiş bir keskinlikle ironi yüklü sloganların arkasına gizlemesi, sonuçta kaçınılmaz bir şekilde içeriğin eriyip buharlaşmasına, geride yalnızca, kendi yok ediciliğinden başka bir şeyi imlemeyen derinliksiz bir üslûp temrini tortulanmasına yol açmıştır. Bu nedenle, toplumsal yaşamı ifade eden ve aynı zamanda ona yön veren kültürel üretimin özellikle geniş kitlelere hitab eden, en azından nicel olarak, büyük kısmı bu hiper-indigenmenin bağlamsızlaşmış göstergelerini asal ve 'özgürleşmiş' ifadeler olarak yeniden üretmeye girişmiştir. Böylece başta popüler kültür adı verilen alanda, özgün varoluş koşullarından kopmuş sayısız söylem parçasının kırılgan bir bitişmesi söz konusu olabilmektedir. Genel bir imge yayılması ve dağılması, yüksek teknoloji ürünü keskinlikler, pastiş ve biçim patlaması, geçmiş imge ve biçimlerden alıntı ve yineleme, bu yeni estetik bağlamının temel karakteristikleri olarak gözlemlenmektedirler (Kellner, 1992: 145). Bu durumun toplumsal yaşamın değişik alanlarında çok farklı tezahürleri oluşabilmekte, dil kullanımından üzerinde anlaşılmış davranış kurallarındaki değişmelere, toplumsal ya da örgütsel hiyerarşi örüntülerindeki esnemelerden bireysel tahayyül evrenlerinin ölçüsüz genişlemesine, toplumsal mitologyanın yeniden inşasından iletişim kanallarındaki araçsal ve söylemsel yapılanmaya dek bir çok katmanda bağlamsızlaşmış göstergeler trafiğinin (artık bir sistemden bahsetmek pek mümkün değildir) resm-i geçidine tanık olunmaktadır. Kitle kültürünün, büyük oranda kapitalizmin ideolojik yönelimli bir manipülasyon alanı olarak belirmesi, imgelerin, özellikle reklâm aracılığıyla müdahaleye açık hale gelmeleri, arzuların sürekli bir yeniden işlenmesi olanağını doğurmuştur. Bağlamsızlaşmış söylem, bu yolla gündelik yaşamın estetikleştirilmesine katkıda bulunur (Featherstone, 1992: 270).

Dönüşümün bir başka veçhesi, kuramın popüler kültür boyutunda dağılması olgusunun yanı sıra, özü indirgenmiş eleştirelliğin zamanla bu şematikleşmeyi, yine özgürleştiricilik söylemi altında, varoluş nedeni haline dönüştürmesidir. Zorunlu indirgenme, gönüllü benimsemeyle sonuçlanmaktadır. Popüler kültürün hem parçası hem önemli ölçüde yönlendiricisi konumuna geçen eleştirel tavır, onun söylem stratejilerine eklemlenerek toplumsal yaşam üzerinde etkili olabilmektedir. Ancak, işleyiş mantığı ve genel yapılanması zaten egemen ekonomi politiğin gerektirmelerine bağımlı olarak çeşitlenen popüler kültürün bir parçası olmak ya da en azından onun toplumsal açılımlarını ifade kanalları olarak değerlendirmek, ister istemez bu kültürel örgütlen-

menin içerdiği ideolojik özle de kendisini bağlantılandırmayla sonuçlanmaktadır. Böylece alt edilmek istenen tekil, denetleyici ve baskılayıcı düzen, her ne kadar bu tür eklemlenmelerle, kaçınılmaz bir şekilde dönüşse de, son tahlilde, kendisine köktenci bir yıkıcılıkla karşı çıkan eleştirelliği, yegâne erekselliği olan metalaştırıcılıkla gerçek muhalif özelliğini kırmaktadır. Böylece bir yandan sulandırılmış ve çıkışındaki anlamı yitirmiş bir muhalefeti zararsız hale getirmekte, diğer yandan onu metalaştırma sürecine dahil ederek egemen kapitalist rasyonelliğe uyumlulaştırmaktadır. Kısaca muhalefet iki kez katlanarak sterilize edilmektedir.

Her türlü toplumsallık biçiminin, kültürel ifade bağlamının, küresel ölçekte bütünleşen kapitalist üretim örgütlenmesinin gerekleri doğrultusunda evcilleştirilmesini sağlayan geçerli ekonomik düzen, kuşkusuz bu nötrleştirme etkinliğindeki belirleyiciliğini sürekli kılmak, diğer bir deyişle mevcut iktidar dengesini korumak zorundadır. Bu nedenle, bu iktidar yapısını tanımlayan tüm işlevsel, araçsal ve söylemsel stratejileri durmaksızın yeniden üretmek zorundadır. İster ilkel ticari ister ağır sınai ister sanayi-sonrası sanal ekonomi aşamasında olsun, kapitalist üretim mantığını meşrulaştıran düşünsel temelin daima ideolojik düzlemde kesintisiz olarak yeniden üretilmesi gerekmiştir; bu, sistemin zaman ve mekân boyutlarında var kalabilmesinin sağlanabilmesi için vazgeçilmez koşuldur. Bugün, kapitalizmin diğer aşamalarından farklı olarak, yeniden üretim, bütünsel bir süreç olarak değil parçalı ve homojen olmayan bir yapıda görülmektedir. Tüketici kapitalizm aşamasında, tüketicinin tercihinin parçalanması, sistemin yeniden üretimini, toplumsal bütünleşmeyi ve bireysel yaşam dünyalarının uyumlulaştırılmalarını içermekte, bu da kültürel çeşitlilik, üslûpların heterojenliği ve inanç sistemlerinin farklılaşmasını, kapitalizmin başarı koşulları haline dönüştürmektedir (Bauman, 1988: 810). Yapısal yeniden üretim kadar, hatta yer yer ondan çok daha yaşamsal bir konum işgal eden ideolojik yeniden üretimin toplumsal ortamda, çoğu bir diğerini doğuran ve meşrulaştıran sayısız mecraı vardır. Ancak hiçbiri doğrudan doğruya sistemin düşünsel varoluş zeminini sürekli olarak tarif ve teyid eden bir söylem evreni inşa eden reklâm kadar etkili, temel ve belirleyici olamaz. Zira reklâm, hem yarattığı toplumsal mitik koşut-dil sayesinde sahip olduğu algısal ve bilişsel donanım hem etkileme gücünün nicel ve nitel menzilinin genişliğinin sağladığı kapsayıcılık yardımıyla toplumsal gündemin 'sevk ve idare'sinde tartışmasız bir konumu işgal eder.

Reklâmın ideolojik kaynakları

Gerçekliğin, toplumsalın en belirgin görünümleri altında, tarih-dışılaştırılması, her türlü etkinliğin reklâma dönüştürülmesi ve bunların çoğunluğunun onda yitip gitmesine yol açan bir yüzeyselliğin egemenliğini içermektedir (Baudril-

lard, 1995: 131). Bir çok reklâm iletisi, bu nedenle, ürün çevresinde bir büyülü hâle yaratan müteessir bir söylemi, onun hakkında malumat vermeyi hedefleyen bir doğrudanlığa yeğlemektedir (Baylon ve Mignot, 1994: 289). Reklâmın idealize edilmiş söylem ve hayal evreninde yer alan tüm ögeler, mevcut toplumsal oluşumun kodları kullanılarak tasarlanan üst-gerçeklik imgeleridirler. Özellikle, hem nesne/simge hem anlam üreticisi olarak televizyonun toplumsal ağırlığı içinde etkisini hızla katlayabilen reklâm, tüketici nezdinde, malların, elde ediliş süreçlerinde hayal edildiği bir soyutlama evreni kurar. Bu düşlem ortamı, bir yandan, iletilerin göstermeyi amaçlamış oldukları ideal bir dünyanın, diğer yandan yeni anlamlar yüklendikleri gerçek dünyanın görünümlerini içerir. Birincisi malların sonsuzluğu, dolayısıyla düşlerin sonsuzluğunun içine sığınıp varlığını koruyabilirken, ikincisi, gündelik yaşamın aşındırıcılığına mâruz kalır (Silverstone, 1994: 125). Reklâm bu anlamda, bir çeşit toplumsal düş işlevi görmektedir; öznel ve bireysel bir pratik olarak kalmakta, olumsuzlanımsız, göreceliliksiz bir gösterge halinde gündelik yaşamı biçimleyen vazgeçilmez bir söylem temeli oluşturmaktadır. Modern yaşam mitologyasının kurucu ögelerinden biri haline gelen reklâm, toplumsal oydaşlık içinde toplumsal değerlerin anlık emilimini ve bireysel geriye kaçışı desteklemektedir (Baudrillard, 1978: 242). "Biçimlerin, temsili tümelliğin tamamını kaplamadan, temsil ettikleri kavramca motive edildikleri saf ideografik bir sistem olan mit"in (Barthes, 1992: 213) işlevleri büyük oranda reklâmda somutlaşmaktadırlar. Reklâm iletileri, bu anlamda, ne tam olarak toplumsal gerçeklikle örtüşecek denli sağlam ve derinlikli göstergelerdirler ne tam olarak gerçeküstü estetiğin soyutluk düzleminde tanımlanabilen gösterilendirler. Bu nedenle reklâm evrensel insanlık durumuna ait olumsuzlukları da ya tamamen ihmal ya da tanınmayacak kadar deforme eder; bir süsleme tekniği olduğu için ölümü, kötülüğü, acıyı, kusurluyu görmezden gelir.[1] Reklâm bu özelliğiyle *design* üretiminin birincil nesnesi ve ereği halinde belirir; doğuşu, ortaya çıkışı böyledir; sonradan dönüşmez. Tasarlanmış bir söylem çerçevesi olarak hem toplumsal gerçeklikten beslenen hem onu sürekli olarak deforme etme eğiliminde olan yüzeyselleşmiş parçalardan, yapıntılardan oluşur. Yapıntı, doğası gereği köksüzdür; ve köksüzlüğün geçerliliğini kanıtlama kaygusuyla ister istemez yüklenmiştir. 'Yapıntı' olma hali, bir anlamda bu yükü sürekli olarak boşaltma çabasına karşılık hiç bir zaman boşaltamamak anlamına gelir; çünkü "estetik yapıntı" gibi, ona anlam veren iktidar da araçsal ve ereksel olmayan bir yapıda oluşur; özerk ve kendine-atıflıdır (Eagleton, 1990: 390). İçinden yansıyan gizli rahatsız edicilik (aynı zamanda değişmeye sürekli çağrı) toniğe varmak isteyen sansiblin eğreti duruşu gibi-

1 Tartışmalara yol açan ünlü Benetton reklâmları için, reklâmcısı Gerges Péninou, reklâmın ilk kez bu kampanyayla mutlak ticari güdüden siyasi tavır alışa yöneldiğini, şok edici yönünün de burada olduğunu iddia etmektedir. Ayrıntı için bkz. "Georges Péninou, Les Campagnes de Benetton, Manifestation d'un métier en déroute ou aube d'une nouvelle publicité?", *Media Pouvoirs*, sayı: 28, 1992, s.64

dir; hem kendi özgünlüğünü korumak hem başkasına, rahatlatıcı olana kavuşmayı istemek arasında ikircikli bir duruşu barındıran yarılmış bir ruh halidir. Rahatlatıcı olanla buluşma isteğini kuşkusuz öncelikle bildik olanla, alışılmış, önceden tesis edilmiş olanın sunduğu belirlilik olarak çözümlemek gerekir. Belirlenmiş bir dünya tasarlanması ise, bireylerin, grupların, toplumların kendi aralarındaki hiyerarşileri ısrarla belirginleştiren bir sınıfsal 'had bildirme' işlevini görür. Bu, yapıntının ikili yapısının bir yönüdür; diğer yönü ise tarih ve bağlam-dışılığın gerektirdiği alışılmadıklık halini öne çıkartır. Köksüzleşmiş salt gösterge, ardında kendi göstergeselliğinden başka bir simgesel bagaj taşımayan bir sinema dekorudur. Her ne kadar böylece bir totolojik monolog şeklinde tezahür etse de, bir taraftan da alışıldık olanla uzlaşmayan çok fazla sayıda bozucu öge barındırır. Bunların mevcut ekonomik düzenle eklemlenmeleri, doğal olarak önceden tesis edilmiş olanın sorgulanmasını getirir; ancak bu rahatsızlık yaratma kapasitesinin ne denli 'eleştiri' sayılabileceğinde ciddi kuşkular vardır. Zira 'rahatsızlık' yaratan ilişkiye yol açan yapıntı, alışılmadık imge ve söylem üretmeyi kısa sürede tek tanımlanma biçimi olarak ortaya koymaya başlar. Diğer bir deyişle rahatsız edicilikten beklenen değiştirici güç zamanla yinelenmenin tuzağına düşer. Bu yinelenme her ne kadar monolitik, tekil bir dünya kavramsallaştırmasını sürekli dışlasa da, buna karşılık yarattığı sürekli bozunma durumu kendini bir *zorunluluk* haline getirdiğinden, karşı çıktığı tekillik söyleminden görünüm olarak çok farklı, ancak ideolojik öz olarak onunla eşdeğer bir tümelleştiriciliğe varıp tükenir. Bundan sonra yalnızca tersine çevrilmiş bir yinelenmeden başka bir şey kalmaz. Bu nedenle, yaşamakta olduğumuz dönüşüm süreci, modernliğin baskılayıcı stratejilerini tamamen ortadan kaldırmaktan çok, bütünsel bir ideolojik bağlam yerine çeşitlilik ve heterojenlik üzerine kurulu, ama bunlarla metalaştırmayı, tüketici kültürünü oluşturmayı hedeflemeye devam eden bir özellikte tanımlamak yanlış olmaz; modernsonrası dönem, reklâmın, parçalanmış ve farklılaşmış tüketim biçimlerine yönelik farklı imge ve değerler üretebilmesine olanak sağlamaktadır (Kellner, 1995b: 256). Parçalı yapı, bu yaratılan imge ve değerlerin sürekli, hızlı bir geçişkenlik içinde oluşmalarına yol açabilmektedir. Böylece, kültürel göndergelerin belirli bir bağlamda sabitlenmeleri söz konusu olmamaktadır.

Reklâmın söylemi ve toplumsal gerçekliğin yeniden inşası

Reklâmı düşünürken bütün bu köksüzleşme ve bağlamsızlaşma sürecini daima göz önüne almak zorundayız; çünkü çağımızda, salt göndergenin kendine-atıflı meşruiyet tabanının ve totolojik söyleminin kuruluşu için gösterilebilecek başlıca örnek reklâmdan başkası olmaz. Üstelik, kitle iletişimi dolayımıyla üretilen ve yayılan her türlü kültürel ifadede yaygın şekilde kullanılan toplumsallık temsillerinin sterilize edilmesinde en önemli işlevi reklâm yerine getirir.

Benzer ideolojik düzenlemeler diğer ileti tasarlama mecralarında da mevcut olmakla birlikte (özellikle sinema), reklâm, hem kapladığı toplumsal-kültürel beslenme-etkileme alanının genişliği hem doğasında içkin söylem stratejisi özgüllüklerinin getirdiği üstünlük hem taşıdığı temel erekselliğin (doğrudan doğruya kapitalist üretim örgütlenmesinin kendisine ve oradan türeyen tüm bir metalaştırma sürecine yönelik ikna etme misyonu) gereği olarak, diğer söylem üretici kitle iletişim kaynaklarından çok daha ayrıcalıklı, belirleyici ve güçlü bir konumu işgal etmektedir. Bu nedenle reklâm söyleminden yayılan kurgusal gerçeklikte kullanılan ögeler, toplumsal gerçekliğin anlaşılmasında ve dönüştürülmesinde yadsınmaz merkezîlikte bir yere sahiptirler. 'Anlaşılma'nın da 'dönüştürülme'nin de doğrudan ve kesin bir şekilde anlaşılmamasının gerektiğini belirtmekte kuşkusuz yarar vardır. Toplumsal gerçekliğin anlaşılması, öncelikle bir izdüşüm betimlemesidir; sınırlarının tam olarak çizilmesi, yapısı ve değişmesinin açıklıkla sınıflandırılması zor bir 'toplumsal olan'ın sabit değer olarak kabulü olanaksızdır; çünkü reklâm, toplumsal gerçekliği filtre etmekle kalmaz, onu "rötuşlar"; betimlenen kişiler, durumlar, olgular hep ayırd edici özgünlük imlerinden arındırılmışlardır (Rutherford, 1996: 103). Reklâmın yeniden inşa edici söyleminde, özgüllüklerin tümü bir 'tip' kavramında stilize edilip genel-geçer bir gösterge niteliğine kavuşturulur. Tip, bu kullanımda, anında tanınabilecek az sayıda özellik aracılığıyla oluşturulan her tür karakterin (Dyer, 1993: 13) genelleşmiş ve genelleştiren adıdır. Diğer bir deyişle, toplumsalın 'mutlak değeri' alınamaz; bu nedenle kültürel ifadelerin şifrelerine gizlenmiş toplumsal gerçekliğe değin ipuçları her zaman geçirimsiz bir mercekten kırınan ışık gibidirler; ne olduğuna dair bir izlenim verirler; ancak bulanık bir yansıma, eğer yanıltıcı olmazsa, en azından tarif etmeyi güçleştirir. Bununla birlikte, stilize toplumsal gerçeklik, ne kadar yer yer deforme edilmiş olsa da, bize genel bir meşruiyet zemini, toplumsal dönüşümün yönelimleri hakkında fikir verebilir. En azından neyin, tarif edilmeye çalışılan toplumsal gerçekliğin dışında kaldığı, neyin 'aşıldığı', neyin toplumsal tahayyül evrenine dahil olduğu, değerlendiği ya da değer yitirdiği kodlanmış bir şekilde çıkarsanabilir. Dönüştürülmeye gelince; reklâmın, bütün yaygınlık alanı saklı kalmakla birlikte, toplumsal gerçekliği dönüştürücü etkisinin sanıldığı denli etkili ve geniş olmadığı düşünülebilir. Bununla birlikte, reklâmın ürettiği simgesel evrenin "ortak bir kültürel havuzdan" ödünç alındığını biliyoruz; ancak bu kodlar sisteminin de zaman ve mekân boyutlarında statik ve homojen olduğu sanılmamalıdır; ortak kültür bağlamı, hem kendi dinamikleriyle hem aracılandırılmış deneyimler dolayımıyla reklâmın aynasında "durmadan yeniden dolaşıma girmekte ve tekrar tekrar işlenmektedir" (Wernick, 1996: 145). Ancak reklâm, bu bildiklik içinde, edinilmiş fikirleri ve stereotipleri bir anda kıran 'ilahi sürpriz' olduğu zaman 'başarılı' addedilebilir (Cathelat ve Ebguy, 1988: 367) Bununla birlikte, böyle bir şaşırtıcılık yalnızca uyarıcı dozda kalması gereken

elektrik akımı gibidir; fazlası, birey için, toplumsal yaşamın mevcut ideolojik temellerini yıkacağından 'öldürücü' olur; oysa reklâm sistemden kuşku duyulmasına yol açmaz; tam tersine, ona güven duyulmasını telkin eder. Ölçüsüz sarsıcılık, reklâm için toplumsal gerçekliğin dönüştürülerek yeniden üretilmesinden ötesine vardığı için mutlak başarısızlıktır.

Özellikle elektronik kitle iletişim araçları, toplumsal gerçekliğe açılan anlam geçitlerinde toplumsal simgelerden yararlanırlar; hatta kimi kertelerde, kendi gerçekliğinin, iletinin açımlanmasını doğrudan denetleyebilecek olan simgelerini yaratmaktan çekinmezler (Orlik, 1994: 174). Her ne kadar reklâmın cezbedici söylemi ve imgeselliği gündelik yaşamda ve daha çok enformel, kurumsal olmayan ilişkilerde, indirgeyici, şematikleştirici ileti akışının yapılanmasında sıklıkla varlık gösterse, git gide daha fazla kendine-atıflı bir varoluş evrenine dönüşen toplumsal alanın temel yapıntı üreticilerinden birisi haline gelse de, kendi gerçekliğini dayatacak kudrette bir bilişsel manipülasyon düzlemi tözüne sahip değildir. Bu anlamda reklâm toplumsal yaşamın hem *fazla içinde* hem *fazla dışında*dır; sunduğu abartılı/abartıcı, gerçeküstü, fazlasıyla stilize dünyayı ısrarla dayatmak istemesinin, bu noktada kurbanı olur; kendi kurduğu tuzağa kendi düşerek, bir yandan büyüteciyle gösterdiği toplumsalın içinde arzuladığı yeri işgal eder, ancak diğer yandan aynı büyütme etkisinin sonucu olarak içinden türemiş olduğu hiper-gerçeklik boyutuna taşınır; böylece en içinde olup en dışında kalmaya mahkûm olur. Belki reklâmı bildiğimiz anlamda 'reklâm' yapan da onun bu ikircikli yapısıdır; ancak o sayede uçucu, geçici, bağlamsız söyleminin yeniden üretilmesini olanaklı kılmaktadır. Dolayısıyla dönüştürücü işlevi de bu *teğet* geçişin doğrultusunda düşünülmeli, var olduğu sanılan etkisinin de aynı teğet ve kaygan özelliklerle yüklü olduğu unutulmamalıdır. Bu anlamda, reklâmın dönüştürücülüğü *hem içinde hem dışında* olmanın yarattığı bir *her yerdelik* yanılsamasının yönlendirebileceği güç tahayyülünün baskısından başka bir şey olmaz.

Reklâmın uçucu gösterge olarak toplumsal gerçeklikle ilişki kurması, onu bu gerçekliğin salt kurgusal bir izdüşümü olmaya mahkûm etmez; reklâm, kurduğu söylemin bir çok noktasından toplumsal gerçekliğin en yalın görünümlerine doğrudan atıfta bulunan bağlantılar oluşturur; zaten reklâmın kendi fantastik evreninin toplumsal gerçeklikle bu denli işlevsel ilişkiler kurabilmesi bu açılımlar sayesinde mümkün olabilmektedir. Bu anlamda, toplumsal gerçekliği olduğu gibi imleyen bir alt ya da gizli ilişkilenme örüntüsünün varlığından söz etmek pek de yanlış olmaz. Reklâmın bütün cazibesi ve büyüsü gerçeküstü söylemini toplumsal gerçekliğin duyarlı noktalarıyla ilişkilendirmeyi becerebilmesindedir; ancak bunu becerebildiği oranda reklâm başarılı addedilebilir; aynı nedenle, sanattan aslında köktenci bir tavırla ayrılır; oysa onun bir çok biçimsel ve söylemsel taktiğini ödünç alır. Reklâm, bir bakıma, tüketimci kapitalizmin 'sanat' biçimidir; ve en 'ağır oturaklı' gerçekçilikten en fantastik gerçe-

küstücülüğe kadar mevcut bütün estetik biçimleri kullanmakta tereddüt etmez (Kellner, 1995a: 340). Buna karşın reklâm asla sanatın, *a priori* sorgulayıcı, yer yer yıkıcı bir eleştirelliği barındırması gereken misyonunu yüklenmeye tâlip olmaz; hatta tam tersine, aynı biçimleri kullanıp sonuçta ideolojik olarak zıt bir konuma yerleşir. Bu noktada sanatla reklâm arasında eleştirellik ile yeniden üretim, "fark ile yinelenme" ekseninde ortaya çıkan bir ideolojik sertlik skalasının varlığına dikkatleri çekmekte yarar olacaktır. Buna göre reklâmın statükoyu yeniden üretme yeteneği ne kadar fazlaysa, eleştirel sanatla da o denli ilişkisizdir. Buna karşın, sanatın mevcut düzenle uyumluluk derecesi onun reklâmla benzerliğini, ideolojik bitişmesini gösteren bir seyir izler. Kitle kültürünün her geçen gün daha belirleyici bir estetik üretim ölçütü addedilmesi, sanatı evrensel bir şekilde kavramsallaştırmakta, onu "sahte-sanatın aynasında tanım"lanır hale dönüştürmektedir. Böyle bir tanımlama, sanatı, kendi atıf çerçevesine dönüştürmektedir (Radnoti, 1986: 84-85). Sanat eleştirel tavrını ne kadar yumuşatırsa o denli reklâm işlevi yüklenir; çeşitli siyasi, konjonktürel nedenlerle işbirliği yapmakta olduğu mevcut ekonomi politiğin meşrulaştırılmasını sağlayan en temel taktik araçlardan biri haline gelir; üstelik bunu, üslûp çeşitlemelerine boğulmuş bir sahte-eleştirellik şeklinde sunmakta tereddüt etmez. Bunda ticari kaygunun asal ölçüt olarak kabul edildiği kitle kültürü üretiminde manipüle etme gücüne sahip bulunanların, mevcut toplumdaki "total içkinlik"in ötesine götürebilecek her şeyi baskılamalarının (Adorno, 1982: 26) da kuşkusuz son derece belirleyici bir payı vardır. Sanatla reklâmın kurdukları ilişki sanıldığı kadar simetrik bir şekilde tezahür etmeyebilir: Özellikle yaşamakta olduğumuz çağda sanata yaklaşmış bir reklâm olsa olsa başarısız addedilir; oysa reklâma yaklaşmış sanat değişik, eksantrik, vb. nitelendirilip ödüllendirilebilir; zira eleştirelliğini yitirmiş sanat kadar mevcut kapitalist örgütlenmenin arayıp da bulamadığı bir başka meşrulaştırma aracı yoktur.

Reklâmın gerçeklikle kurduğu çok katmanlı ilişki, onu kuşkusuz, üzerinden doğrudan doğruya toplumsal görüngülerin kendilerinin gözlemlenebildiği bir alan haline getirmeye yetmemektedir. Reklâm söyleminden akıp gelen fantastik imge sisteminde, toplumsal gerçekliğin ancak, oldukları yerden vektör taşınmalarıyla ötelenmiş, bunun sonucunda kaçınılmaz bir şekilde gönderge başkalaşımına mâruz kalmış izleri saptanabilir. Ancak bu, bu izlerin toplumbilimsel çıkarsamalar yapmaya engel oluşturduğu anlamına gelmez; tam tersine, temkinli ve ölçülü davranmak, barındırdıkları pek de sarih olmayan anlamları onlara yüklememek kaydıyla, reklâmın şifresinin çözülmesi, toplumsal değişmenin yönü ve değişik boyutları hakkında bilgi kaynağı oluşturabilir. Bu çekinceyi koyarak kabul edeceğimiz bir çözümleme yöntemi aracılığıyla elde edilecek bulgular, en azından anlambilimsel yorumları fazla muğlak olmayacak olanlar, bize dönüşmekte olan toplumsal alanın betimlenmesi yolunda ihmal edilemeyecek çapta bir olanak yaratabilirler. Bu noktadan hareketle, reklâm

söyleminde son zamanlarda beliren yeni bazı izleklerin ve temaların çözümlenmesinin, mevcut değişme örüntülerinin yanı sıra, yeni ve daha önce gözlemlenmemiş bazı toplumsal-kültürel yönelimlerin yeşermekte olduğunun saptanmasına önemli katkılar yapabileceği görünmektedir. Hatta bunların bazıları, belki de yalnızca reklâm söyleminde gözlemlenebilir nitelikte olabilirler. Zira reklâm, aynı zamanda, toplumsal gerçekliğin temsilinde bir çeşit öncü rolünü de üstlenir. Henüz toplumbilimsel savlara konu olamayacak denli uçucu, tohum halindeki dönüşümler, çoğu zaman yalnızca reklâm söyleminde gözlemlenebilirler. Bu bir anlamda, yeni oluşumların sezgisel boyutta söylemselleştirilmeleri, daha doğrusu, daha genellik arz eden bir toplumsal değişme görünümünün dekoru içine gizlenmiş söylem parçaları halinde kodlanmaları anlamına gelir. Bu nedenle toplumsal gerçekliğin reklâma yansımış izdüşümü içindeki öncü dalga göstergelerinin ayrıştırılması, göz ardı edilmemesi gereken bir önem taşımaktadır.

Türkiye'de reklâmın simgesel evreni: Yerel duyarlılıklar, evrensel sorunlar

Türkiye'de sıklıkla kullanılan reklâm temalarının yanı sıra yeni, nitelik itibariyle köklü değişikliklerin gelişini duyurduğu düşünülebilecek kimi senaryoların kullanabiliyor olması yukarıda açıklamaya çalıştığımız bağlamda ele alınmalıdır. İçerdikleri göstergesel değerler açısından son derece önemli toplumbilimsel veriler sağlayan bu reklâmların görece kısıtlı hedef kitleye sahip mecralardan çok, televizyon gibi yaygın etki alanı olan bir kanaldan topluma ulaşması kuşkusuz başlı başına anlamlı bir gelişmeyi ifade etmektedir.

Görgül verilerle konuşmak gerekirse, kimi çarpıcı reklâm örnekleri toplumsal dönüşümün yönelimleri hakkında ipuçları verebilmektedir. Bunlar arasında hem ürün tipi hem bunun pazarlanmasında kullanılan reklâm stratejisi açılarından tam anlamıyla yeni ve benzersiz örnekleri, internet erişim programlarının reklâmlarında gözlemlemekteyiz. Her biri çok farklı toplumsal-kültürel kodları kullanarak birbirlerinden çok farklı söylem biçimleri ve tema vurgulamalarıyla formülleştirilseler de çok temel bazı atıf noktalarında net olarak buluşmaktadırlar. Bu noktalar, ne ürünün özgül niteliklerinden ne Türkiye'deki toplumsal-ekonomik yapının benzersiz karakterinden kaynaklanmaktadırlar; bunların etkileri tamamen dışlanamasa da, asıl söz konusu olan, dünya ölçeğindeki genel bir kültürel-ideolojik bütünleşmenin yerel tezahürleridirler. Küreselleşme adı verilen stratejiyle birlikte gelen ekonominin sanallaşması olgusunun, üretimin hem fizik etkilerinin hem metafor olarak toplumsal gündem ve örgütlenmedeki yerini yitirmeye başlaması sürecinin salt ekonomik sonuçları olmadığı âşikârdır. Böyle bir ortamda, "toplum" kavramının, bugüne dek kabullenilmiş kamusal ilişki kurma pratiğinin dönüşmesi bağlamında, yalıtıl-

maya başlanmış bir bireyler topluluğu olarak yeniden tanımlanabilmesi olası görünmektedir. Üstelik bu atomizasyon süreci, tam tersi oluyormuş izlenimini verebilecek ideolojik donanımla yüklü olduğundan, yalıtılma, anlamca fazla dolu göstergeler evreniyle kuşatılma şeklinde ortaya çıkmaktadır. Birey, aşırı-toplumsallaşma yanılsamasını yaşayarak, bir çeşit kendinden geçme, ekstaz haline girmekte, kendisini özgürce ifade edebilme olanaklarını sonsuzca sunduğunu sandığı kitlesel iletişme eylemine dahil olmaktadır. Ancak bireyin en fazla toplumsalla buluştuğu yanılsamasını yaşamakta olduğu konum, aslında bütüncül toplumsalın en seyreldiği hatta yer yer yok olduğu noktadır; ya da en azından, bugüne dek bilinen toplumsal deneyim biçimlerinin dışında yeni tür toplumsallıkların ortaya çıkışını içeren bir gelişme söz konusudur. Bu yeni 'toplumsallık' çerçevesinde, kitle iletişim ağları olmaksızın kurulan toplumsal ilişki, artık çoğu zaman toplumsal pratik açısından, oluştuğu anda bir *affectif* olanaksızlığı işaret etmektedir. Diğer bir deyişle, kitle iletişimi kanallarının meşrulaştırıcı atıflarını kullanmayan ve onlar dolayımıyla kurulmayan toplumsallaşma biçimleri, her geçen gün daha fazla, matematik anlamda 'tanımsız' olmaya doğru evrilmektedirler. Zaten kapitalizm, doğası gereği, kendi yöneten sınıfınınki dahil, tüm bütünlüklü toplumsal gruplaşmaları, sistemli olarak çözündürür; kaynağını toplumsal yaşamdan alan estetik üretimin ve dilsel icatların (Jameson, 1992: 23), ortak atıf zemini olma özelliklerini sürekli olarak yok eder. Kitle iletişimi sistemi küresel ölçekte bütünleştiği oranda, toplumsal ilişki örüntüleri gevşemekte, birey, varoluşunu anlamlandırmak için başvurduğu meşruiyet temellerinin çözüldüğünü gördükçe, kendisini bekleyen yalıtma araçlarıyla daha fazla bütünleşmektedir. Bunun sonuçları, kuşkusuz yalnızca toplumsal ilişkideki mevcut kalıpların yitimi ile açıklanamaz. Yalıtılmanın en büyük 'getirileri'nden birisi, sınıf konumlarının dağıtılabilmesi ve buna bağlı olarak gelişen, emekçinin sermayeyle adalet, hak, eşitlik ilkelerine göre bir mücadelesinin işlevselliğini yitirmesinin sağlanmasıdır. Daha âdil bir paylaşım yerine daha fazla gelir arayışındaki bireyin toplumsal sınıf aidiyetinin ve kimliğinin bir anlam ifade etmediğini her gün daha fazla gözlemlemekteyiz. Üstelik bu yeni toplumsal örgütlenme sürecinde oluşan yeni ahlâk, sınıf-temelli her türlü değeri geçersiz saymakta, tersinin erdem olduğunu ısrarla vurgulamaktadır. Böylece, gitgide daha fazla sanal ortama taşınan ekonomik etkinliklere bağımlı bireyin, dünyayı üretim/emek boyutunda değil tüketim/spekülatif kazanç ekseninde algılaması son derece doğal hale gelmektedir. Dünyayı çelişkilerden doğan mücadele alanı olmaktan çok, 'farklılıkların bir aradalığı' şeklinde algılayan bireyin ideolojik konumlanışı, ekonomik etkinliğindeki değişmeye bağlı olarak değişmektedir. Bütün bunlardan, "özgürleştirici" teknolojinin labirentinde uzun erimli bir amaç edinmeden dolaşan, tarihselliğinden büyük oranda kopmuş, varoluşunun neredeyse tek anlamı olarak köksüzlüğün erdemini gören bir birey tipi gelişmektedir. Yalıtılmış bireyin belirlenmiş yaşam yörüngesi

yokluğu anlamındaki amaçsızlığı, gizli bir umutsuzluğu barındırmaktadır. Ancak umutsuzluk bile, toplumsal çelişkilerin genel görünmezleşmesi sayesinde, olduğu gibi algılanamamakta, başka duygulara yansımaktadır. Böylece reklâm söyleminde de belirleyici temalardan biri haline gelen "sıkıntı", atomize olmuş bireyliğin, nedeni çözümlenemeyen bir parçası olmaktadır. Özellikle internet erişim programlarının reklâmlarında bu "sıkıntı" halinin temel vurgu noktası olarak kullanılması işte bu yüzden ne yalnızca taktik manevra unsurlarından biridir ne tesadüfidir. *Sıkıntı*, aşırı-yüklü göstergelerin anlamsızlaştırıcı bağlamında kuşatılmış bireyin yaşamakta olduğu en yalın toplumsal haldir. Buna yaygın bir anomik toplumsal deneyimleme ortamı da katıldığı zaman, birey tam anlamıyla 'uçuşan gösteren'e dönüşmekte, kendi *sıkıntı*sını başkalarınınkilerle karşılaştırmayı (kesinlikle paylaşmadan söz edilemez) toplumsallaşmanın, ancak bütünleşik iletişimle sağlanabileceğine dair inancın egemen olduğu bir çağda, tek var oluş koşulu addetmektedir.

İnternet erişim programları reklâmlarının ortak teması: Sıkıntı

Hemen hemen her internet erişim programının reklâmında ne yapacaklarını bilemeyen, amaçsız bireyler betimlenmekte, sıkıntılarına çare olarak internet ortamına kolayca açılabilmelerini sağlayan bu yazılımları satın almaları önerilmektedir. Bu temayı izleyen reklâm örneklerinden birisi, pop şarkıcısı Teoman'ın yer aldığı bir filmdir (web-bee). Film, bir rock parçasının (Teoman'ın reklâm için bestelediği parça) tek düze ritmli giriş kısmıyla açılmaktadır.Rock müziğinin temel ögelerinden birisi olan bas vuruşlarının eksikliği hemen kulağa takılmaktadır. Genellikle her dörtlük vuruşta yinelenen (ı = > 100) bas davul vuruşları duyulmadığı zaman, hele rock müzik gibi devinim beklentisinin (ezgisel kıvraklık, yüksek tempo) dinleyici nezdinde yüksek olduğu bir türde, ilk oluşan izlenim kuşkusuz bir boşluk duygusudur. Böyle bir rock 'sound'u ile onun olağan beklentisi arasında oluşan algı açıklığı, doğal olarak bir sıkıntı haline dönüşmektedir; bu da zaten toplumsl deneyim boyutunda "sıkıntı"yı çok somut olarak yaşamakta olan bireyin duygularıyla bire bir örtüşen bir gerginlik yaratmaktadır. Bu sekans uzadıkça sıkıntılı gerilim sabırsız bir beklentiyi körüklemektedir. Bu arada şarkının sözleri de, sıkıntının artmasına katkıda bulunmaktadırlar: "(…) erişimin yavaşsa, gerçekler hızlı (…)"

Şarkıcı, gitarıyla şarkı söylerken basit bir 'bekâr evi'nde görülmektedir. Yerde bir yatak, yatakta bir kadın, çevrede bir kaç küçük eşya dışında bir şey görülmez. Bir ara kadın yatakta doğrulur; pek güzel sayılmayacak bir kadındır. Şarkıcı, evin (ya da odanın) kapısını açar; orta yaşlı, çok kısa boylu bir erkek ve iri yarı, uzun boylu bir kadın kapıda belirirler; çok mütebbessim bir şekilde şarkıcıya bakıp bir şeyler söylemeye çalışırlar. Teoman bunu çok sıkıcı buldu-

ğunu belirten bir mimikle kapıyı yüzlerine kapatır. Bilgisayarın başına oturur; internet erişimi son derece yavaştır; daha çok sıkılır. O sırada, markanın simgesi olan arı, animasyon bir figür olarak ve ışıltılı bir şekilde açık olan disk sürücüsüne konar; sürücü kapanır; birden erişim hızlanmıştır; duvarlar, hızlı akan imgelerden oluşur. Yatakta yatan kadın (muhtemelen bilgisayar efektiyle 'çirkin'leştirilmiş olan), çok güzel hale gelir. İnternet erişimindeki hızlanma bütün sorunları çözmüş, 'sıkıntı'yı sona erdirmiştir. Burada çok net olarak ortaya çıkan iki olgu gözlemlenmektedir: (1) Günümüz insanı modern, kentsel ilişkilere girdikçe sahip olduğu maddi ve manevi her şeyi hızlı bir şekilde tüketmeye yönelmektedir; 'sıkıntı', bunun doğal sonucudur. (2) 'Sıkıntı'nın giderilmesi toplumsallığın sanal boyuta taşınması ile mümkün olmaktadır. Ancak, üretimden çok tüketimin uzantısı olan bir hız tutkusunun var olduğu bir toplumsal ortamda, bütünleşik sanal ağa erişmenin de hızlı olması istenir; aksi halde, bu göreli yavaşlık 'sıkıntı'yı gidermeye yetmeyeceği gibi, onu başka bir şekilde yeniden üretecektir. Bu arada, sıkıntının giderilmesi çabasının aynı zamanda sterilize bir dünya inşa etme arayışı olduğunun da altının çizilmesi gerekmektedir. Hızlı bir şekilde erişilecek sanal evren, 'çirkin'liklerin 'tasfiye' edilebildiği bir stilizasyon boyutu olarak tasarlanmaktadır; sanallığın erdem sayılmasındaki en temel belirleyici de budur. Böylece 'siberuzay', iddia edilenin aksine, özgürleşmiş öznelerin bütünsel bir toplumsallık içinde süreğen ve demokratik etkileşimlerinden değil, bunların, pürüzleri giderilmiş stilize izdüşümlerinin karşılaşmalarından oluşmaktadır. Böyle bir 'öteki' kavrayışının, açıkça totaliter bir bütünleşik cemaat arzusuna tekabül ettiğini, kimlik yanılsamaları yaratmayı mümkün kılıp bunları sürekli teşvik eden sanal evren sayesinde, öznenin otomutasyon yeteneklerinin aşırı geliştirilmesiyle toplumsal gerçekliği (temel olarak sınıf çelişkilerinin) görünmez kılabildiğini, faşizan hedefli bir *doğal seçilim*i kışkırttığını gözlemlemekteyiz. Sanallığın, aynı süreçlerin demokratik kullanımlarıyla daha farklı bir yapıda, farklı açılımlara izin veren, gerçek anlamda özgürleştirici işlevler edinmesi de mümkün görünmektedir. Ancak sanal bütünleşmenin yapıtaşlarını (teknoloji, örgütlenme) tasarlayıp denetleyen mevcut kapitalist düzen, bu alandaki egemenliğini sürdürdükçe 'özgürleştirici' alternatif toplumsallıkların varlığından rahatlıkla bahsetmek zorlaşır. Böyle bir iktidar görünmezleşmesi içinde, 'özgürleştirici stratejiler'in çok büyük çoğunluğu metalaştırma sürecinin çekim alanına kapılmaktan kurtulamaz.

Benzer bir izleği superonline reklâmında görmekteyiz: Teoman'ın simgelediği modern/kapitalist ilişkilerin tüketici ruh halini yaşayan bir diğer birey tipini, superonline reklâmındaki kadın imgesinde gözlemlemek mümkündür. Burada, yine 'sıkılan' bir modern birey söz konusudur; bilgisayarda superonline'ın sağladığı açılım olanaklarıyla, birdenbire kendisini sanal ortamın içinde bulur. İnternet işlevleri, değişik görüntüler halinde çevresinden geçmektedirler; hızlı,

renkli, şaşırtıcı bir sanal kentte bir süre dolaştıktan sonra, onu yine, masasında bilgisayarın başında görürüz. Film boyunca internet olanaklarından bahseden erkek sesi, son kozunu oynar, hâlâ etkileyici olamadıysa kesin başarı sağlayacak olanaktan bahseder: "Hatta sevgiliniz sizi terk ettiyse yeni arkadaşlıklar…" Kadın, "chat" odalarından birine girip girmeme konusunda tereddütlüdür (bilgisayarın yanı başında sevgilisiyle çekilmiş bir fotoğrafı yer almaktadır); bir an düşünür; sonra kendinden emin bir şekilde "enter" tuşuna basar. Filmin daha sonraki gösterimlerinde bu "yeni arkadaşlıklar" kısmı kesilerek gösterilmiştir; böylece "iffet" tutkusu, onu meşru kılan toplumsal-ekonomik düzenin geçerlilik dayanaklarını yitirdiği sanal etkileşimde bile varlığını bütün ağırlığıyla hissetirmektedir. Her ne kadar "kimlik" geçişkenliği sanallık erdemlerinin başında gelse de, temel ataerkil dünya kavramsallaştırması egemenliğini sürdürmeye devam etmektedir. Sıkıntıyı yenmenin, dünyayla bütünleşmenin, tükenmiş ilişkileri bitirip yenilerine başlamanın olanağını internet sunmaktadır. Zira, internet, bireyin 'uluslararası yaşamın bir aktörü' olarak yükselişini desteklemekte, uluslararası mekânı hukuk ötesi bir şekilde yapılandırmaktadır (Tudesq, 1997: 76). Birinci örnekteki doğal seçilim teması yine ortaya çıkmakta, filtre edilmiş bir dünyada tercihler tek tuş eylemine indirgenmektedir. Böylece, kabul edilen ("o.k.") ya da silinen ("delete") elektronik ifade, sanal alışverişte seçilen bir mal olabileceği kadar, onaylanan "yeni arkadaşlıklar"dan (dolayısıyla bireyin duygusal belleğinden silinen 'eski arkadaşlıklar'dan) birisi de olabilir. Bu yönüyle 'seçme' eylemi, bireyi sürekli olarak 'ebediyetin saymanları' olmaya zorlayan ve onu her bilişimsel davranışında 'sayılmanın ebediyeti'ne mahkûm eden, 0 ve 1 arasındaki kolaycılık ardına gizlenmiş totalitarizmi içselleştirmesine yol açan 'ikililik'i meşrulaştıran başlıca belirleme kertesi konumunu almaktadır (Duclos, 1999: 24). 'Seçen' ve 'seçilen' bireyin bilişsel katmanları bu bağlamda yeniden yapılanmaktadırlar.

Üçüncü örnek, modern yaşam sıkıntısının hangi toplumsal-ekonomik katmanlara kadar yaygınlaşmış olduğunu ortaya çıkarması açısından son derece ilgiçtir. Fun-key internet yazılımının reklâmında, talk-show programı Zaga'nın içinde yer alan ve aktör Zafer Algöz tarafından canlandırılan "Dudu teyze" tipi kullanılmaktadır. Hırçın, huysuz, geleneksel bir orta yaşlı kadın olan Dudu teyze, gerek Zaga'da gerek Fun-key reklâmında Türk toplumunda var olduğu düşünülen 'kanaatkârlık' özelliğine hitap etme işlevini yerine getirmektedir; çünkü, aslında mükemmel olduğu iddia edilen ürünler (Zaga programı, Fun-key yazılımı) karşısında sürekli olarak seyirciye kanaatkârlık telkininde bulunmaktadır ("daha ne istiyonuz?"). Bu, bir yandan eleştirelliğe kapalı, içinde toplumsallaşmış olduğu kültürel bağlamın değerlerine göre siyasi yetkeyi (dinî, idari, toplumsal) elinde tutanların verdikleri lütûflarla yetinmeyi öğrenen insan tipini betimlemekte, diğer yandan aynı düşünsel düzlemde modern/kapitalist ilişkilerle hızla dönüşmekte olan bu tipin, sonradan sıkıntıya dönüşen tü-

ketici tükenişini eleştirmektedir. Ancak, Dudu teyzenin çağrısında tam anlamıyla bir otantisist geri dönüş arzusu sezilmez; zira hırçın bir şekilde, seyirciye bulduklarıyla yetinmelerini söylerken bunun, tüketim eksenli bir dünyada olanaksız olduğunu da bilir; bu nedenle, hemen ardından, daha fazla talebi tatmin edecek çözümü, söylene söylene de olsa, yaratır ("… mı istiyonuz? Aha veriyom!"). Reklâmdaki imgesinde, Dudu teyze tipi, geleneksel işbölümü gereği yerine getirdiği görevlerini bitirince boş kalan ve bundan sıkılan bir görüntü arz etmektedir. Modern/kapitalist ilişkilerle en fazla bütünleşmiş bireylerle en geleneksel yapılarda konumlananlar aynı sıkıntıda buluşmaktadırlar. Sıkıntının çözümü de, mâlum olduğu üzere, sanal ortamda ereksiz kayganlığı, geçişkenliği, yanılsamayı hep teğet bir doku içinden deneyimlemektir. Sıkıntının toplumsal çeşitliliği konusunda bir diğer örnek, filminin yayınlanışından kısa bir süre sonra ölen aktör Kemal Sunal'ın, bilişim (ya da genel olarak teknoloji) konusunda *hâlâ* yeniliklere uzak kalmakta ısrar eden, en azından bu anlamda, muhafazakâr sayılabilecek bir tipin betimlendiği e-kolay'ın reklâmıdır. Buradaki tip, bir önceki örnekte başka bir bağlamda değinilen geleneksel değerlerin uzantısı talepkâr olmayan, çekingen, teknolojiyle bire bir ilişki kurmak zorunda kalmış olmanın ürküntüsünü yaşayan (teknolojiyi hep yetkeyi elinde tutanın bir ayrıcalığı olarak düşünen) bireyin çelişkilerini simgelemektedir. Kemal Sunal'ın tüm filmografisi göz önünde tutulduğu zaman, daima orta halli ve daha aşağı toplumsal-ekonomik kesimlerin bir yandan sömürülen, ezilen diğer yandan kendisi de bu düzenden kurnazlığı sayesinde küçük çıkarlar (küçük insanların dönmeyi arzu ettikleri küçük köşeler) elde etmeye çalışan tiplerini canlandırdığı bilinmektedir. Reklâm filmindeki tipi bu metinlerarasılık bağlamında değerlendirmek vazgeçilmez koşuldur; çünkü canlandırılan tip kadar, onu canlandıran aktörün toplumsal kimliği de son derece belirleyicidir; film, ancak bu tarihsellik göz önünde tutulduğu zaman bir anlam kazanmaktadır. Kabaca, zekâsı kıt olmasına karşın kurnazlığı bir varkalma yöntemi olarak benimsemiş bu tipin eline, nihayet gerçek anlamda düzenle bütünleşme fırsatı geçmiştir. *O bile* iktidarın bir uzantısı ve göstergesi kabul edilen teknolojiyle ilişkiye girme, bu sayede toplumsal saygınlığını, ekonomik gönencini (diğer reklâmlardakinden daha fazla vurgulanan borsa-finans işlevleri, daha sonraki bir filmde önemli miktarda para kazanmış olma başarısını getirmiştir; bunu da yine Kemal Sunal'ın temsil ettiği küçük köşe dönücü tiplemesiyle çakıştırmak kuşkusuz tesadüf değildir) geliştirme olanaklarını elde etmiştir. Eğitimi ve algılayışı kısıtlı bireyin *bile* kullanımına açılmış olan internet, ezilmiş (ekonomik geri kalmışlık), horlanmış (toplumsal kimliği kabul görmemiş) kişiliğin sanallığın erdemiyle buluşmasını sağlayan en önemli olanak olarak sunulmaktadır. Filme egemen olan genel durağan üslûbu tamamlayan en kaydadeğer gösterge, baskılanmış bireyin kısıtlı düşünce ve varoluş evrenini simgeleyen akvaryum ve içindeki balıklardır.

Geleneksel değerler sistemi ve yaşayış biçimlerine hitap eden bir diğer internet erişim programı reklâmı ixir'inkidir. Burada, diğer iki örnekteki kadar bile kentli olmayan, ama yerleşik olmamanın getirdiği uyumculukla, düzenle hızlı bir şekilde bütünleşen kokoreççi ve kestanecinin öyküsü anlatılmaktadır. Reklâmın bütün büyüsü, henüz en otantik halindeki kırsal bireyin modern/kapitalist ilişkiler içindeki manevra kıvraklığından doğan karşıtlıkların karşı karşıya getirilmesindedir. Giyiminden aksanına kadar, kırsaldan kentsele mümkün olduğunca dönüşmemiş bireyin *bile* teknolojinin vaadettiği toplumsal kimlik açılımlarından yararlanabileceği vurgulanmakta, teknolojinin en dışarıda bıraktığı bireye kadar ulaştığı gösterilmektedir; "ben anlamam, ben cahilim, bana göre değil" gerekçelerinin tükendiği nokta keşfedilmiştir; filmin reklâmcılık başarısı da buradan kaynaklanmaktadır.

Son olarak anmamız gereken örnek, superonline'ın e-pack ürününün reklâmıdır. Burada show-man Okan Bayülgen'e yer verilmesi reklâmı çekici kılmaktan başka, rekabete yönelik bir işlev yüklenmektedir. Fun-key, Bayülgen'in programı olan Zaga'nın bir ögesini ("Dudu teyze") reklâmında kullanmaktadır; buna mukabil superonline, hem ödünç alınmış bu kodun etkisini azaltan hem kendi başına etkisinin daha fazla olacağına inanılan Okan Bayülgen'in kendisini imgeleştirmiştir. Ayrıca, toplumun her kesiminden insan tipine de yer verdiği için bir yandan 'sıkıntı'nın yaygınlığını ve ortak nokta oluşunu vurgulamakta, diğer yandan bunun çözümünü çok daha eğlenceli bir dille önermektedir.

Böylece bir yanda modern/kapitalist ilişkilerle bütünleşmenin yol açtığı tüketim eksenli bir yaşam kurgusunda 'sıkılan' bireyleri, diğer yanda görece geleneksel değerler sisteminden henüz kopamadığı için 'sıkılan' bireyleri betimleyen iki ana grup internet erişim programı reklâmı gözlemlenmektedir. Ancak bunların birbirlerinden kesin çizgilerle ayrıldıklarını savlamak da doğru olmaz; çünkü bu kadar geçişken ve hareketli bir toplumsal yapıda saf ya da safa yakın tipler bulmak olanaksızdır. Sonuçta 'sıkıntı', kapitalist üretim ilişkileriyle bütünleşmekten de kaynaklansa bütünleşememekten de kaynaklansa, çağdaş bireyin gündemindeki en önemli sorun olarak görünmektedir. Bunun da, yukarıda açıklamaya çalıştığımız dünya ölçeğindeki genel bağlamsızlaşma sürecinden bağımsız düşünülmemesi gerekir.

Tüm bu örneklerde ana tema olarak saptanan 'sıkıntı', tarihsizleşmiş, köksüzleşmiş toplumsal deneyimin en belirgin işaretini oluşturmaktadır. Sıkıntının çözümü olarak sunulan internete dahil olma önerisi, bireyin ufkunu açmayı malumata boğma olarak tasavvur eden bir bilişim-temelli dünya kavrayışının doğal uzantısıdır. Bu yeni dünya algılayışında, mevcut tüm var oluş biçimleri, kavramlar, olgular, süreçler, özgün ifadelere dönüşme, diğer bir deyişle düşünsel eylemin yapı taşlarını oluşturma gizilgüçleriyle değil, son derece hızlı metalaştırıcı bütünleşik ekonomik düzenin içinde bağlamsızlaşmış ve ereksel liğini yitirmiş halleriyle tanımlanmaktadırlar. Bu noktada sanal evrene taşın-

manın yalnızca basit bir düzlem değiştirme olmadığını, sanal temsilin (belki de genel olarak *temsil*in) gerçekliğin bire bir görüntüsü işlevinden öte bazı başka tanımlamaları da içerdiğini saptayabiliriz. Köksüzleşmiş gösterge, zaten doğası gereği sanal bir öz taşımaktadır; ayrıca sanal bir düzleme taşındığında, yalnızca kendi yitişini, tarih-dışılaşmasını hızlandırmaktan başka bir şey yapmaz. Bununla birlikte, kurduğu kendine-atıflı söylem her temsil aşamasında daha güçlenir. Bu nedenle, özellikle reklâm söyleminden akıp gelen kod sisteminde bir yandan fantastik/gerçeküstü dekorla güçlendirilmiş kendine-atıflı meşruiyet kurucu çabanın yoğunlaştığını diğer yandan bu sürecin içinde yer alan anlam birimlerinin düşünsel/ideolojik bütünlüklerini hızla yitirdikleri görmekteyiz.

Sıkıntının uzantıları, baskılanmış bilinç

Sıkıntının bu felsefi ve bilişsel temelleri, kaçınılmaz bir şekilde, yaygınlaşmış bir tüketici karakteri inşa etmektedir. Saussure'cü yapısal kavrayışta bir önermenin anlamı ya da kavramsal içeriği olan gösterilen, bugünün temsil-temelli dünyasında, bir anlam etkisi olmaktan öteye gidememektedir; anlamı belirleyen ise, bir gösterenden bir diğerine oluşan devinimdir (Jameson, 1984: 72). *Telos*'unu yitirmiş bir var oluş kavramsallaştırması, ister istemez, korkunç bir anlam öğütücüsüne dönüşmekte gecikmez. Belli bir erekselliğin bağlamına eklemlenecek anlamlandırma stratejilerinden yoksun olduğu için, hiçbir zaman sağlam bir eylem-kuram zemini üzerine oturamaz. Bunun doğal sonucu olarak, dünyanın bilinç düzeyinde algılanabilecek tüm görüngülerini, kendine-atıflı var oluşunu tanımlı kılabilecek salt göstergelere dönüştürmeyi asal ve nihai eylem olarak benimseyecektir. Böylece, kendi özgül tarih bağlamlarında tanımlandıkları zaman anlamlı olan bir çok göstergeyi, derinliklerinden arındırıp kendi köksüz konumlanışına hammadde girdisi olarak dahil etmektedir. Bu müthiş tüketme ilişkisi, kuşkusuz sonsuzca doyumsuz bir ruh halini 'özgürleştiricilik' sanan birey tipinin biçimlenmesine doğrudan katkıda bulunmaktadır. Bilinç düzeyinin bu denli hızlı bir tüketim sarmalına girmesi, kaçınılmaz bir şekilde, bilinçaltının da 'talan'a açılmasına yol açmaktadır. Üzerinde anlaşılmış toplumsal normların düzenlediği tüm bir denge düzeni, işte tam bu bilinçaltının zincirlerinin kırılması ânında bozulmakta, baskılanmış, bastırılmış, lanetlenmiş olanın gömüldüğü yerden, bütünlüksüz salt gösterge üreten metalaştırma sürecine katılmak üzere çıkarıldığı görülmektedir. Bu aşamada, metalaştırıcı söylemselleştirmede hiçbir sınır kalmamıştır; bu, *telos*'tan sonra *etika*'nın da çözüldüğü 'kaynama noktası'dır. Böyle bir kırılmanın ardından gelecek olan hiçbir söylem stratejisi şaşırtıcı olamayacaktır. Bilincin kırılmasının ardından, bastırılmış olan tüm bir tahayyül evreninin kamusal temsil alanına taşınması, kuşkusuz beklenen bir gelişme olacaktır. Toplumsalın parçalı, kesintili ve bütünlüksüz yeniden inşa edilmesi çabası, kaçınılmaz bir şekilde etik, normatif,

toplumsal nedenlerle yer yer düşünülmesine bile ket vurulmuş bir çok 'sapkın' eğilimin temsil edilebilir hale gelmesine yol açmaktadır. Hatta, 'özgürleştiricilik' söylemi altında, bunların bir çeşit aşırı-teşhiri bile söz konusu olabilmektedir. Üstelik homojenleştirilmiş bir temsil mantığında, en sıradan toplumsal ifade ile en köktenci bilinç-altı 'sapkın'lığı eşit konumlarda durabilmekte, metalaştırma süreciyle bütünleştikçe, bu ögeler özdeş kültürel gösterge değerinde varsayılmaktadırlar. Bu noktada, henüz yeterince sömürülmemiş olduklarından, bastırılmış bilinç-altı ögelerinin diğerlerinden fazla değer yüklendiği bile düşünülebilir. Nitekim gerek sanallaşmış toplumsal deneyimleme süreçlerinde gerek toplumsal gerçekliğin kendisinde, özgürleşmeleri için serbest bırakılan baskılanmış söylemlerin, yüksek hızda dolaşıma girip gündemi büyük oranda işgal edebildiklerini görebiliyoruz. Eşcinsel pratiğin ve temsilinin toplumsal yaşamda, özellikle son yıllarda ihmal edilemez bir yer kaplaması, demokrasi tartışmalarına düşünsel temelli ve amaçlı konu olmaktan öte, kendi kültür bağlamını dayatacak denli güçlü bir metropoliten *trend* halinde gözlemlenmesi, buna verilebilecek en açıklayıcı örneklerden biridir.

Tüketilmemiş son kodlar : Çocuk cinselliği ve ket vurulmuş haz arayışı

Bastırılmış olanın açığa çıkması sürecinde, özellikle reklâm söyleminde kendine yer bulan kayda değer yeni oluşumlardan birisinin çocuğun cinsel nesne olarak betimlenmesi olduğunu gözlemlemekteyiz. Reklâm söyleminin dışında da, bu konuda tüm dünyada genel bir eğilim belirginleşmesi ortaya çıktığını söylemenin çok iddialı bir sav olacağını sanmıyoruz. Zira, yaygınlaşmış bir 'Lolita' teması sinema ve edebiyat başta olmak üzere, sanattan moda dünyasına dek etkisini artırarak kendini belli etmektedir. Temanın yaygınlaşması ve toplumsal pratiğe eklemlenmesi sonucunda beklenen gelişme kuşkusuz 'doğallaşma'dır; en tehlikeli olan da budur. Çocuğun cinsel nesne olarak temsili ve kullanılmasının en fazla kristalize olduğu alanlardan birisi moda dünyasıdır. Burada yeni olan elbette çocuk mankenlerin kullanılması değildir. Köktenci bir farklılık olarak tanımlamamıza izin veren gelişme, bu 'model çocuklar'ın imgelerinin yaratılmasında baş vurulan düşünsel atıf alanının taşımakta olduğu metalaştırıcı özdedir. Farklılık yalnızca metalaştırıcılıkla da kalmaz; çocuğun cinsel nesne olarak algılanabilmesine cevaz veren bir imge sistemi oluşturulmasının altında yatan doğallaştırıcılık eğiliminde düğümlenir. Diğer bir deyişle, pedofilik eğilimler ortaya dökülmekle kalmamakta, doğallaştırıcı bir temsil söyleminin ana gövdesine geçişmiş olarak sunulmakta, böylece egemen toplumsal normlar sistemi içinde doğallaştırılmaktadırlar. Ayrıca, bu serbestleşme süreci, özellikle imge tasarlanması ve bunun kamu alanına yayılması aşamalarında mevcut kapitalist üretim örgütlenmesinin denetiminden geçmek zorunda ol-

duğu için, hızla metalaştırılmaktadır. Kapitalist piyasa mantığına bir kez dahil olan ögeler, en yüksek meta değerini edinebilmek için en fazla özsel değer yitimine maruz kalacaklarından, buradaki çocuk imgesinin de çok hızlı bir şekilde tüketileceği tartışma götürmezdir. Ayrıca bu tüketilmenin yalnızca nicel olmayacağı, daha çok niteliğe değin bir boşaltma harekâtı olacağı beklenir. Zira, bu ket vurulmuş çocuk imgesinin açığa çıkışıyla başlayan tüketme, onun çok sıklıkla baş vurulan bir temsil ögesi olması değil, optimum verim ilkesi doğrultusunda, onu oluşturan tüm alt söylem katmanlarının da, git gide daha köktencileşen bir şekilde metalaştırılmaya malzeme yapılmalarıyla son bulmaktadır. Bir yandan varlığını küçük ama artan dozlarda dayattıkça doğallaşan, diğer yandan bu doğallaşmış halin daha fazla tüketilmesi amacıyla 'daha bastırılmış', nihayet 'en bastırılmış' olanların da piyasada dolaşıma sokulması sonucunu ortaya çıkaran bir nesne-çocuk imgesiyle karşı karşıya bulunmaktayız.

Pedofilik göndergelerle donanmış ya da onlar üzerine inşa edilmiş reklâm söyleminin varlığını görgül verilerle de desteklemek mümkün görünmektedir. Bu konuda ele alabileceğimiz ilk örnek Panda dondurma reklâm filmlerinden biridir: Düşsel ve 'minimalist' bir mekânda (düz, açık, pastel renkte fon, çok az dekor) ağır çekimde devinen, havada yine onlar gibi uçuşan dondurmaları yiyen insanlar görülmektedir. Bunlar yalnızca ağır çekimden ötürü değil, yer çekimi yokluğu izlenimi veren devinme şekillerinin de katkısıyla, son derece hafiflemiş varlıklar olarak betimlenmişlerdir. Bu teknik ve üslûba değin özellikleri sayesinde, reklâm, insanların insani özlerinden çok, gösterge işlevleriyle algılanmalarını sağlayıcı bir bilişsel müdahalede bulunmaktadır. Bu boşlukta amaçsızca devinen insan figürleri, dans/mim-benzeri bu eylem içinde, ikili bir gösterge işlevi yüklenmektedirler: Bir yandan ürünün özgül niteliklerine yönelik bir betimleme/vurgulama çabası diğer yandan toplumsal gerçekliğin alımlanmasına yönelik ideolojik zeminin gerektirdiği söylem yapısına uygun bir temsil alanı ortaya çıkmaktadır. Ürünün özgül nitelikleriyle uyumlu dekor ve jestüel, dondurmanın özündeki soğuk (pastel renk, tek düze ortam [homojenlik, temizlik]) belirleyiciliğe karşı, bilincin serbest kalmasına yardımcı olan, 'kaçış ve çılgınlık' imleyen yapısı, onu yaşamın tekdüzeliği içinde bir çeşit ussallık-dışı an, bir *fuga* konumuna yerleştirmektedir. Beslenmenin antropolojisinde dondurma besin değerindeki işlevsellikle değil, benzer bir çok ögede olduğu gibi ritüel değeriyle anlam kazanmaktadır. Böylece dondurmanın bedene katkısı, içerdiği kalori miktarı ve diğer metabolizmaya *yararlı* özelliklerinden çok, bu anlamda pek de yararlı sayılmayacak bir *lezzet* yaratmasındadır. Bu lezzet, somut fizyolojik bir etki olmaktan öte, toplumsal kodlar evreninin, daha çok geçiş anlarında gereksinim duyulan bir teyidi olarak belirir. Lezzetin belirmesi, mevcut meşruiyet zemininin değişmediğini, toplumsal atıfların, değişmeye karşın öz itibariyle 'bozul'madıklarını gösterir; bu, aslında toplumsalın kuruluşundaki en temel belirleyicilerden birisidir. Zira oydaşlığa varmanın en

önemli araçlarından biri, üzerinde bir anlaşma sağlanmış anlamların seçilip sabitlenmesidir. Törenler, bu anlamda sabitlenmiş kamusal anlamların, oydaşlığı sürdürme amacıyla, gelenekselleştirilmeleridir (Douglas ve Isherwood, 1999: 80). 'Lezzet'te somutlaşan törensellik, bu nedenle, mutlaka işlevsel bir yapıda tezahür etmeyebilir. Dondurma, doğası gereği, ürün olarak zaten nedensiz ve ereksiz bir lezzet arayışını simgeler; yol açtığı haz üretmenin *doyum*u değil, üretim-dışı bir ânın *jouissance*'ıdır. Tüketimin eksen oluşturduğu bir toplumsallaşma ortamında, ne tür olursa olsun, *jouissance* peşinde koşan modern birey, sürekli olarak bir şeyler kaçırmaktan korkmaktadır (Baudrillard, 1991: 113). Bu açıdan bakıldığında, Panda reklâmında temsil edilen lezzet teması, cinsel hazzı içeren ve salt zevk arayışında tanımlanabilen bir tüketme ilişkisine eklemlenmektedir. Zevkin, direnme ve kimlik kurucu özgürlük oluşturuculuktan çok, inşa edilmiş, bilinçli boyun eğişin kabulüyle beliren, yalnızca hiyerarşik tad yargılarına değil, bunlara bağlı toplumsal konumların kaynağı olabilme özelliği olduğunu (Garnham, 2000: 117) varsayarsak, reklâm iletisinde betimlenen zevk ögesinin sınıfsal göndergelerle yüklü olduğunu gözlemleyebiliriz. Buradaki özgül ürünün imlediği 'mutluluk'un, içerdiği gizil toplumsal konum alışa uygun olarak vurguladığı ideolojik özün de deşifre edilmesine olanak tanıdığını fark edebiliriz. Böylece, Panda dondurma tüketmeyi kültür kodlarına dahil ederek 'mutlu' olmuş bir toplumsal konumun özendirildiğini; ve belki de 'mutluluk'un ancak bu yolla elde edilebileceğinin (ya da yalnızca 'o' toplumsal konumlarda 'bu' tüketme ilişkisiyle tanımlanıldığında 'mutlu' olunabileceğinin) iletisi, zevk-tüketme-sınıf-haz zincirine eklemlenmektedir. Üründeki lezzet göndergesi bu açıdan değerlendirildiğinde, filmde temsil edilen 'mutlu' insanların Panda dondurma yiyerek, onun içermekte olduğu cinsel hazzı da deneyimledikleri saptanabilir. Reklâmda buraya kadar, cinsel göndergelerle ürünün tüketilmesine yönelik gizli vurgular yüklenmesi gibi sıradan bir strateji yürütüldüğü düşünülebilir. Ancak uçuşan dondurmaları yalayarak haz duyan insanların arasında çocukların da olduğu fark edilince, buradan açılan anlamlandırma evreni, doğal olarak, sıradan bir cinsel gönderge işlevinden çok daha farklı bir hale gelmektedir. Özellikle ve yaygın bir şekilde kadın cinselliğinin kullanılmakta olduğu reklâm söylemi, bu aşırı yinelenen görünümüyle handiyse doğallaşmış bir görüntü arz ettiği için, feminist bakış açılı ya da en azından bu tür bir çözümlemeden etkilenen değerlendirmelerin dışında, neredeyse 'eşyanın tabiatı' gereğine dönüşmüştür. Bu da her türlü köktenci eleştiriyi dışlayan sahte-eleştirelliklerin ortaya çıkabilmesine yol açmaktadır. Ancak bu noktada, bizim bu çözümlemede vurgulamaya çalıştığımız çocuk cinselliğinin hem metalaştırılması hem *jouissance* nesnesi olarak tasavvur edilebilmesi olgusuna ağırlık vermemiz, cinselliğin diğer kullanım biçimlerini meşru görmemizden kaynaklanmamaktadır. Yetişkin insanların cinsel olgunluğa ulaşmış varlıklar olarak bu alanda, insan ve kişilik haklarına yönelik ihlallere itirazlarımız saklı

kalmak kaydıyla, cinselliğin temsiline konu olmaları belki bir ölçüde kabul edilebilir. Ancak, toplumsallaşmasının birincil aşamalarında olan, kişilik yapısı, belli bir etik çerçeveye ve düşünsel bütünlüğe tam anlamıyla ulaşmamış, ayrıca anatomik olarak üreme temelli bir etkinlik için yetkinleşmemiş 'çocuk' söz konusu olduğunda, kuşkusuz farklı bir değerlendirme yapmak gerekmektedir; bu, konunun belli bir sorunsal eksenini yitirmemesi için de vazgeçilmez bir koşuldur.

Panda dondurma reklâmında dikkati çeken en ilginç noktalardan biri de, filmin uçuşma hali ve dekoru içindeki insanların gözlerinin çevresine siyah boya ile kalın bir daire çizilmiş olmasıdır. Bir yandan bir maskeli balo izlenimi doğuran bu anlatım şekli, diğer yandan gizlenmiş olanın gösterilmesi dolayımıyla bastırılmış olanın geri dönüşüne doğrudan bir atıf noktası oluşturmaktadır. Özellikle çocukların, cinsel eylemsizlik halinden çıkarılmaları ve zevk nesnesi halinde sunulmaları, bunun en zımni anlatımında dahi, böyle bir zevki deneyimlemeyi tasarlayana da uygulayana da ister istemez geçerli toplumsal normlar karşısında bir kendini gizleme refleksinin gerekliliğini hissetirmektedir. Bu arada, 'tasarlayan'dan kastımızın yalnızca reklâm metnini yazan kişi(ler) değil, o imge kurma sürecine katılan bütün ögeler olduğunu belirtmekte yarar vardır. Buna kodlayıcı değil kod açımlayıcı konumda bulunan izlerkitleyi de katmak yanlış olmaz; zira aslında kod açımlama etkinliği içinde bir çok anlık yeniden kodlama ve bu kodları açımlama anları bulunmaktadır. Aynı şekilde, 'uygulayan'ın pedofilik bir cinsel deneyime bilfiil katılan olmadığı da malûmdur. Hatta belki asıl 'katılma', bu baskılanmışın serbest kılınmasını seyretme konumunda olan her özneyi içeren bir genişlikte düşünülmelidir. Böylece reklâm, özgün dil arayışında başvurduğu konvansiyonel olmayan imgeselleştirme stratejisine, aynı zamanda ve özellikle tüketici de olmasını arzu ettiği suç ortakları aramaktadır.

Reklâm filminde dikkati çeken bir diğer öge, çocuğun havada uçuşan çikolata kaplı çubuklu dondurmayı yiyişindeki şaşırtıcı ölçüdeki erotik dozdur. Her ne kadar ünlü Magnum reklâmındaki kadar sarih ve vurgulu olmasa da, fark edilebilecek düzeyde bir *fellatio* metaforu gözlemlenebilmektedir. Bu noktada, reklâm, baskılanmış sapkın davranışın açığa çıkarılışında en köktenci konumunu almakta, ama bunu asla çok belirgin bir şekilde yapmamaktadır. Gerek maskeli balo çağrışımının getirdiği 'şaka' ve '*falsetto*' izleğinin gerek tüm anlatımın yine de belli bir naif üslûpla inşa edilmesi, sonuçta, gizli ya da kodlu göndergelerin sağlam bir dil dokusu oluşturmasını engellemektedir. Görünür imge sisteminin içinden geçip onu parçalayan değil, ona yer yer teğet geçen bir erotikleştirici söylem stratejisi söz konusudur. Bu da, dondurmayla, oral haz nesnesi olması açısından benzerlikler taşıyan çikolatanın çoğu reklâmında olduğu gibi "tüketicinin davranışlarını etkileyen 'infantil cinsellik' çağrışımları ve biliçdışı anlamlar da" (Bocock, 1997: 79) içeren bu teğet söylemin uçuculuğunu

açıklamak için bir ipucu olarak değerlendirilebilir.

Panda dondurma reklâmına benzer bir başka örnek, ayrıntılarına fazla derinlikli alt-metinleri olduğunu düşünmediğimiz için girmeyeceğimiz Prima çocuk bezi reklâmıdır. Burada, bir gönderme, çağrıştırma, bilinçaltını harekete geçirme çabasından çok, doğrudan bir anlatım söz konusudur. Reklâm filmi, kısaca yetişkin manken kadınlar gibi podyumda yürüyen bir kız çocuğunu betimlemektedir. Bu reklâmda çocuğun teğet-dil kuran yarı-fantastik bir zaman/mekân kurgulaması içinde değil, doğrudan çocuklukla ilgili bir durumun yetişkinlere ait bir koda transpoze edilmesiyle ortaya çıkan bağlamsızlaşma içinde düşünülmesi söz konusudur. Çocuğun, cinsel çekiciliğin ideal modelleri olarak kabul edilen mankenlerin kültürel gösterge işlevini yüklenmesi, onu ister istemez cinsel-temelli bir söylemin asal parçası haline getirmektedir. Belki bu tür bir anlatımda, çocuğun doğrudan bir cinsel nesne olduğu düşünülemeyebilirse de, onun böyle bir izlekte, zaten doğası gereği ideal (cinsellik değil) cinsel çağrışım modeli yaratma arayışından başka bir şey olmayan bir etkinlik alanına taşınması, kaçınılmaz bir şekilde cinsel nesneleştirme sürecine dahil olmasına yol açmaktadır. Üstelik bunu bir teğet-dil oluşturmaktan daha sinsi bir yöntemle, çocukluğa kimi toplumsal-kültürel tasavvurlarda atfedilen, 'şirinlik', 'büyümüş de küçülmüşlük', 'bilmişlik' vb. gibi idealleştirilmiş özellikler aracılığıyla yapmaktadır. Bu son özelliklerin reklâmlarda kullanılmasına çok sık olarak rastlamaktayız; ancak burada bir cinsellik bağlamı söz konusudur; örneği farklı kılan da budur. Ancak burada göz ardı edilmemesi gereken bir noktanın altını çizmek gerekmektedir: Bu örnekte cinsel çağrışım amacıyla 'manken' imgesinin kullanılması, genel reklâm söyleminde, erotik göndergelerin yalnızca dişiliği aşırı vurgulanmış model tipler aracılığıyla üretildiğini düşündürmemeli; çünkü reklâm söylemi, tüketimin bütün düzeyleri için değişik biçimlerde kullandığı kadını, onu en geleneksel rollerinde betimleyen durumlarda bile cinsel çekiciliğiyle resmeder. Zaten "çalışan kadın" imgesinde ekonomik katkı kayda değer bir yer kaplamamaktadır; asıl vurgulanan "ev kadını" özellikleri olmaktadır (Kırlar Barokas, 1994: 169). Kadının "iyi anne", "iyi ev kadını" konumunda reklâm imgesi olarak kurgulanmasında bile cinsel çekicilik başlıca vurgulardan birini oluşturmaktadır (Özgür, 1996: 238). Bununla birlikte, bu kısaca irdelemeye çalıştığımız reklâmlardan başkaları da gözlemlenebilmektedir. Ancak burada bir söylem çözümlemesi gerçekleştirmekten çok olgu saptaması yapmayı amaçladığımız için daha fazla ayrıntıya girmeyi gerekli görmüyoruz.

Sonuç

Yaşamakta olduğumuz çağ, bugüne dek toplumsal gerçekliğin inşası ve algılanması için gerekli temel ölçütleri sistemleştiren kapsayıcı düzenlemelerin çözüldüğü bir sürece tanıklık etmektedir. Tarihsel bağlamlarından kopan toplumsal-

kültürel göstergeler, sonsuz olasılık kombinezonlarında yan yana gelebilmekte kendi anlık söylem bağlamlarını oluşturabilmektedirler. Ancak bu serbestleşme eğilimi, beraberinde varoluşsal erekselliğin yitimini de getirmektedir. Bu şekilde kurulan temsil ilişkisi, toplumsal gerçekliğin tarihsel bağlamıyla kavranmasını engelleyecek bir etkiye yol açarak, olguları ve 'dünya' kavramını oluşturan diğer parçaları köksüzleşmiş imlere dönüştürmektedir. Böylece açığa çıkan bağlamsızlaşmış 'uçuşan gösteren'lerden oluşan bir gerçeklik temsili ve algılanışı söz konusu olabilmektedir. Temsillerin en somut ve doğrudan bir şekilde gözlemlenebildiği alan kitle iletişimine dair mecralardır. Zira toplumsal ölçekte yaygınlık açısından söylem çerçevesini ve mantığını dayatabilme yeteneğini kamusal düzeye taşıyan bu özel iktidar süreçlerinin, nicel üstünlükten öte, kendi yapısal özgüllüklerinden kaynaklanan yeniden inşa edici güçleri, onlara, yalnızca 'büyüteç' işlevi yüklemekle kalmaz; toplumsallıkların stilize edilebilmelerinde tasarlayıcı roller yükler. Bu mecralar içinde televizyon ve bütünleşik bilişim ağı olan internet, kuşkusuz bu rollerin gereğini en etkili yolla yerine getirenlerdir. Tüm kitle iletişimi araçlarında, kapitalist üretimin vazgeçilmez koşulu olarak bulunan reklâm ise toplumsal gerçekliğin algılanmasında yalnızca olgunun değil oluşmakta olanın da göstergesi işlevini yüklenmektedir. Bu nedenle, televizyondaki internet erişim yazılımlarının reklâmlarında temsil edilen gerçekliğin incelenmesi, toplumsal dönüşümün yönelimleri hakkında aydınlatıcı olabileceği umulan kimi ipuçlarını açığa çıkarmaktadır. Bu amaçla çözümlemeye çalıştığımız örneklerde, kuramsal düzeyde inşa ettiğimiz iskeleti, en azından bazı temel noktalardan teyid eden bulgulara ulaştığımızı söylemek pek yanlış olmayacaktır. Buna göre, modern/kapitalist üretim ilişkileriyle anlamlandırılan 'dünya' kavramı, tüketimi (ve yalnızca onu) nihai erek haline dönüştüren bir varoluş mantığının vardığı nokta, ister istemez bir tükeniş kertesi olmaktadır. Kapitalizmin 'seçme özgürlüğü' ya da 'zevk', 'beğeni' gibi ölçülere göre biçimlendiğini iddia ettiği tüketim denklemi, bugün, sistem için hiçbir zaman olmadığı kadar yaşamsal bir eşikte durmaktadır: Kapitalizm için bir varkalma sürecini belirlemektedir (Clarke, 1997: 222). Dönüşüm vaad etmesi arzulanan bu varkalma stratejisi, tüketimi sürekli olarak hem bireysel düzeye parçalamakta hem, kaçınılmaz olarak, bunun da altına inerek yeni 'damarlanma' alanları yaratmaya çalışmaktadır. Ancak, bu gitgide hızlanan dolaşım içindeki anlam emilimi, toplumsal atıfların tükenişini ancak geciktiren bir etki yapabilmektedir. Birey ölçeğinde atomize olmuş ama bireyselleşememiş bir insan tipini barındıran toplumsal yapıda, ifade kanallarının tıkanması, "kimlik" söylemi altında kendine-atıflı bir ben-merkezlilikten türeyen kapanma halinin ortaya çıkmakta olduğunu gözlemlemekteyiz. Bu süreç, Türkiye'de, henüz iletişim-temelli bir toplumsal deneyimi en uç halinde yaşayan toplumlardaki kadar keskin çelişkilerle yaşanmıyorsa da, bu yönde bir dönüşüm olabileceği sezilmektedir. Ancak kuşkusuz, Türkiye'nin toplumsal-kültürel bağlamı, özgül be-

lirleyicilere de sahiptir; ve bunlar, en azından şimdilik, özellikle gelenekselin çözülme örüntülerini özgün çözümlerle inşa etme gizilgücünü barındırır görünmektedirler. Nitekim, sıkıntı temasındaki toplumsal sınıflar arası bileşke özelliği bu yönde bir değişme yörüngesinin varlığını doğrulamaktadır. Sıkıntı, salt ve dışsal bir durum değildir; beraberinde, bağlamsızlaşmanın tüm bağıl parametrelerini de sürükler; bu nedenle sanallığın erdem olarak sunulduğu bir temsil düzleminde, monolitik dünya kavrayışlarının dışladığı kimi bastırılmış bilinçaltı ögeleri de doğallaşmakta olan yerlerini almaktadırlar. Kadının özgür birey olmasına, konvansiyonel normlara göre patolojik olmayan tercihlerine tahammül edemeyen bir ataerkil düzende, çocuğun herhangi bir şekilde cinsel nesne olarak temsilinin tepki çekmemesi, dönüşümün yol açtığı çelişik ruh halini açığa çıkarması açısından kayda değer bir bulgu olarak kabul edilmelidir. Tüm toplumsal gerçekliği kapsayan 'sıkıntı' temasından, çağımızın bağlamsızlaşma sürecinin kimi ipuçlarının gözlemlenebildiği söylenebilirse de, hem dönüşümün ivmesinin kesin saptamaları olanaksızlaştıracak denli yüksek oluşu hem görgül verinin kuram karşısındaki ezeli zayıflığının bu alanda çok bariz bir hal alması, benzeri birçok çözümlemenin zaman boyutunda, çeşitli kültür bağlamlarında sürekli olarak yapılmasını zorunlu kılar.

KAYNAKÇA

Adorno, Theodor W. (1982) *Prisms*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Barthes, Roland (1992) *Mythologies*, Editions du Seuil, Paris.

Baudrillard, Jean (1978) *Le Système des Objets*, Gallimard, Paris.

Baudrillard, Jean (1991) *La Société de Consommation*, Denoël, Paris

Baudrillard, Jean (1995) *Simulacres et Simulation*, Galilée, Paris

Bauman, Zygmunt (1988) "Sociology and postmodernity", *The Sociological Review*, vol. 36, no. 4, ss.790-813.

Baylon, Christian ve Xavier MIGNOT (1994) *La Communication*, Nathan Université, Poitiers.

Bocock, Robert (1997) *Tüketim*, Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.

Cathelat, Bernard ve Robert Ebguy (1988) *Styles de Pub*, Les Editions d'Organisation.

Clarke, David B. (1997) "Consumption and the city, modern and postmodern", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 21, no. 2, ss.218-237.

Cormack, Mike (1992) *Ideology*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

Douglas, Mary ve Baron Isherwood (1999) *Tüketimin Antropolojisi*, Dost Kitabevi Yay., Ankara.

Duclos, Denis (1999) "Le nouvel ordre informatique", *Le Monde Diplomatique*, Ocak, ss.24-25.

Dyer, Richard (1993) *The Matter of Images, Essays on Representations*, Routledge, Londra, New York.

Eagleton, Terry (1990) *The Ideology of the Aesthetic*, Basil Blackwell, Oxford, Cambridge.

Featherstone, Mike (1992) "Postmodernism and the aestheticization of everyday life", Scott Lash, Jonathan Friedman (der.), *Modernity & Identity* içinde, Basil Blackwell, Oxford, Cambridge, ss.265-290.

Garnham, Nicholas (2000) *Emancipation, the Media, and Modernity*, Oxford University Press, Oxford, New York.

"Georges Péninou, Les Campagnes de Benetton, Manifestation d'un métier en déroute ou aube d'une nouvelle publicité?", *Media Pouvoirs*, no. 28, 1992, ss.60-69.

Jameson, Fredric (1984) "Postmodernism or the cultural logic of late capitalism", *New Left Review*, no. 145, ss. 53-94.

Jameson, Fredric (1992) *Signatures of the Visible*, Routledge, New York, Londra.

Johansson, Thomas (1994) "Late modernity, consumer culture and lifestyles: Toward a cognitive-affective theory", Karl Erik Rosengren (der.), *Media Effects and Beyond, Culture, Socialization and Lifestyles* içinde, Routledge, Londra, New York, ss.265-294.

Kellner, Douglas (1992) "Popular culture and the construction of postmodern identities", Scott Lash, Jonathan Friedman (der.), *Modernity & Identity* içinde, Basil Blackwell, Oxford, Cambridge, ss.141-177.

Kellner, Douglas (1995a) "Advertising and consumer culture", John Downing, Ali Mohammadi, Annabelle Sreberny-Mohammadi (der.), *Questioning the Media, A Critical Introduction* içinde, Sage, Thousand Oaks, Londra, Yeni Delhi, ss.329-340.

Kellner, Douglas (1995b) *Media Culture, Cultural Studies, Identity and Politics between the Modern and the Postmodern*, Routledge, Londra, New York.

Kırlar Barokas, Safiye (1994) *Reklâm ve Kadın*, Türkiye Gazeteciler Derneği Yayınları, İstanbul.

Orlik, Peter B. (1994) *Electronic Media Criticism*, Focal Press, Boston, Londra.

Özgür, Aydın Ziya (1996) "Reklâm filmlerinde görünen kadınların işlevsel rolleri", *Kurgu*, no. 14, ss.233-240.

Radnoti, Sándor (1986) "Mass culture", Agnes Heller, Ferenc Feher (der.), *Reconstructing Aesthetics* içinde, Basil Blackwell, Oxford, Cambridge, ss.77-102.

Rutherford, Paul (1996) *Yeni İkonalar, Televizyonda Reklâm Sanatı*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.

Silverstone, Roger (1994) *Television and Everyday Life*, Routledge, Londra, New York.

Tudesq, André-Jean (1997) (der.) *Les Médias Acteurs de la Vie Internationale*, Editions Apogée, Rennes.

Wernick, Andrew (1996) *Promosyon Kültürü, Reklâm, İdeoloji ve Sembolik Anlatım*, Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara.

ODTÜ Ekonomi Kongresi üzerine

*Erol Taymaz**

4. Uluslararası ERC/ODTÜ Ekonomi Kongresi 13-16 Eylül'de toplandı. Ekonomik Araştırmalar Merkezi (ERC) tarafından düzenlenen kongrede ekonometri kuramından sektör analizlerine kadar geniş bir yelpazede 300'den fazla tebliğ sunuldu.

Daha önceki kongrelerde de olduğu gibi, bu yıl düzenlenen Ekonomi Kongresi'nde de davetli konuşmacılar üç-dört konu etrafında odaklanmıştı.

Kongrenin açılış konferansı Dani Rodrik tarafından sunuldu. Rodrik'in "Türkiye Enflasyona Karşı Savaşı Kazanabilecek mi?" başlıklı konuşması, yılbaşında uygulamaya konulan enflasyonu düşürmeye yönelik son paketin değerlendirilmesine yönelik önemli açılımlar içeriyordu. Türkiye'nin 2001 Temmuz'una kadar sürecek olan "döviz kuruna dayalı istikrar programı"ndan sonra "enflasyon hedeflemesi"ne geçmesi bekleniyor. Bu nedenle bu sene düzenlenen kongrede anti-enflasyonist politikalar konusunda pek çok tanınmış araştırmacı katıldı. Keynesgil para iktisadının önde gelen isimlerinden Benjamin M. Friedman'ın bankacılıktaki elektronik devrimin para politikasına etkileri konusundaki sunuşu son derece ilginçti. "Parasal iktisat" alanında Mark Taylor satın alma gücü paritesi ve döviz kurlarını, Akiva Offenbacher enflasyon hedeflemesinde İsrail deneyimini, Anne Sibert para politika komitelerini, Weshah A. Razzak enflasyon-üretim ilişkisini, Andrew Haldane ve Adam S. Posen enflasyon hedeflemesine geçiş sorunlarını tartıştılar. Finansal piyasaların yapısı ve gelişimi Costas Azariadis ve J. Michael Orszag'ın konularıydı.

Radikal politik iktisat geleneğinden gelen iktisatçıların tartışma konusu "küreselleşme" ve kapitalizmin yeni özellikleriydi. Kendi adıyla anılan renkli bir tartışma sürecini başlatan Robert Brenner'in sunuşu, Japonya ve Avrupa'nın ak-

(*) ODTÜ, İktisat Bölümü.

sine, son yıllarda yüksek bir büyüme hızı tutturan ABD ekonomisinin gelişim dinamikleri üzerineydi. Bu dizideki diğer sunuşlar, Fransız araştırmacı Gerard Dumezil'in kapitalizmin yeni gelişim dönemi, Ahmet E. Tonak'ın ABD'de refah devletinin gelişimi ve çöküşü, Ben Fine'ın finans ve refah devleti politik iktisadı ışığında küreselleşme, Galip Yalman'ın küreselleşme ve devlet, Costas Lapavitsas'ın para ve kapitalizmin analizi, Grahame Thompson'ın küreselleşmenin sınırları, Ngai-Ling Sum'un küreselleşme ve bölgeselleşme, Robert Jessop'un küreselleşmenin mantıksızlığı ve Sol Picciotto'nun küresel yönetişim üzerine yaptıkları sunuşlardan oluşuyordu.

Ekonomik ve teknolojik gelişme konusu bu yıl da kongrede tartışılan önemli bir konuydu. Schumpeterci/evrimci iktisadın önde gelen isimlerinden Jan Fagerberg, teknolojik yeniliğe dayalı büyüme modeli ve Avrupa'nın konumunu hakkında bir sunuş yaptı. Aynı çevreden Gunnar Eliasson'ın konusu ekonomik büyüme sürecinde bilginin rolüydü. Neo-klasik iktisatçılardan David Encaoua rekabetin teknolojik yenilik ve büyüme üzerinde etkisini incelerken, Stephen Martin son yıllarda Türkiye'de de gündeme gelen bir konuyu, "firma evlilikleri"ni tartıştı. Şule Özler ve James Tybout ise firma düzeyinde yaptıkları çalışmalarda ihracat dinamiklerini incelediler.

Zaman serisi analizleri alanında en önemli isimlerden biri şüphesiz Clive W.J. Granger'dir. Granger-nedensellik ve ko-entegrasyon gibi kavram ve yöntemleri geliştiren Granger'in konuşması, ekonometrici olmayan dinleyicilerin bile beğenisini kazandı. Ekonometrik analiz ve yöntemler konusunda diğer davetli konuşmacılar Mike Clements, Chris D. Orme, Denise Osborne, Simon Potter ve Timo Terasvirta'ydı.

İktisadı nesnel, teknik bir analiz yöntemi olarak görenlere karşı Ahmet İnsel'in konuşması, Amartya Sen'in etik iktisat önerisi bağlamında özgürlük etiği ve iktisat kuramını ele alıyordu.

Kongrede bu yıl sadece bir panel düzenlendi. Tamer Müftüoğlu'nun yönettiği panelde Hasan Ersel, Erol Katırcıoğlu, Esat Serhat Güney ve Serdar Dalkır regülasyon ve rekabet politikalarını tartıştılar.

Yaklaşık dört gün süren kongre, iktisadi konulara ilgi duyan herkesin buluştuğu ve tartıştığı bir platform niteliğindeydi. Katılımcıların ilgisi, son gün düzenlenen oturumlarda dahi yoğun bir şekilde devam etti. Örneğin Türkiye'de büyüme, birikim ve bölüşüm süreçleri üzerine cumartesi günü düzenlenen oturumdaki ilgi ve heyecan görülmeye değerdi.

300'den fazla tebliğin sunulduğu kongreyi detayları ile anlatmaya olanak yok. Fakat kongreye katılamayanlar, www.econ.metu.edu.tr adresindeki kongre web sitesinden tüm tebliğlerin özetlerine ulaşabilirler.

Osmanlı Araştırmaları'nın ihmal edilen iki alanı: Kadın tarihi ve 'azınlıklar' tarihi üzerine birkaç not

*Kaan Durukan**

Başlarken belirtmekte fayda var ki, bu satırların yazarı yukarıda adıgeçen konulardan herhangi birinin uzmanı değildir; aslında, şu an itibarıyla bir konunun da uzmanı olmaktan uzaktır. Bu kısa yazıda amaçlanan, kadın tarihi ve "azınlıklar" tarihine dair, kişisel olarak yanıltıcı bulduğum baskın eğilimlere dikkat çekmektir.

Amerika'nın önde gelen kadın tarihçilerinden Linda Gordon'un ofis kapısında şu Afrika atasözü yazar: "Arslanlar kendi tarihçilerini çıkarana kadar, tarih avcıların zaferlerini kaydetmeye devam edecektir". Kadınların tarihinin mutlaka kadınlar tarafından yazılması gerektiği tezine itiraz hakkını saklı tutarak[1] söyleyelim ki, gerçekten de bu alanın tarihi çok yakın zamanlara dayanır: feminist söylemin ünlü bir kalıbıyla, "görünmeyen kadını görünür kılma çabası" ya da Gerda Lerner'in ifadesiyle, "kadınların tarih öncesinden kadın tarihine geçiş" en fazla otuz-kırk yıllık bir dönemi kapsar. İngilizce konuşulan dünyada sıkça tekrarlanan esprili bir dil oyunuyla, history yazılmıştır da herstory henüz emekleme aşamasındadır ve tabii, her zaman "meçhul askerden daha meçhul birisi vardır: meçhul askerin karısı".

Durum, geniş anlamıyla ifade edildiğinde Ortadoğu, biraz daha daraltılırsa, Osmanlı Çalışmalarında da farklı değildir: ilk örnekler 1970'lerde verilmeye başlanmış (Göcek ve Balaghi, 1994: 9), alan sonra çok da büyük bir gelişme kaydetmemiştir.[2] Yakın tarihli, önemli bir makaleler toplamını edite eden Madeline Zilfi'ye göre, Osmanlı tarihçileri, istisnalar dışında, kadınlara ilgi göstermemişlerdir (Zilfi, 1997: 1).

(*) Wisconsin Üniversitesi - Madison, Tarih Bölümü ve İTÜ, İnsan ve Toplum Bilimleri.

1 O halde, işçi sınıfının tarihini mutlaka işçiler, kara ırkın tarihini mutlaka zenciler, Türkiye'nin tarihini mutlaka Türkler, Budizm'in tarihini mutlaka Budistler, homoseksüellerin tarihini mutlaka homoseksüeller mi yazmalı? Ayrıca, kadın olmak bu anlamda bir bilinci doğrudan sağlamıyor: ünlü tarihçi Joan Scott'un kendi erken dönemlerine bu açıdan getirdiği eleştiriyi anımsayalım.

2 İlk örnekler için, Göcek ve Balaghi (der.): 9-14 ; Zilfi (der.): 1-3.

Benim itirazıma gelirsek, başka bir makalede bazı disiplinler, özellikle tarih ve sosyoloji arasında, fiili bir işbölümü olduğunu, bu işbölümünün bir parçası olarak da endüstri ilişkileri, kırsal kesimden kente göç, din tartışmaları, göçmen işçilerin kimlik sorunları ve bu arada, kadın çalışmaları gibi alanların yalnızca yakın tarihli olan konularla ilgilendiğini yazmıştım (ayrıntılar için Durukan, 2000: 324-5). Bu anlayışın bir yansıması olarak, özellikle Cumhuriyet dönemi üzerine görece çok sayıda çalışmadan söz edebiliriz;[3] belki kronolojiyi son dönem Osmanlı İmparatorluğu'na kadar çeken birkaç eser de zikredilebilir,[4] ancak görünen o ki, "kadın tarihi" oralarda biryerlerde takılıp kalıyor, daha geriye götürülemiyor. Yeri gelmişken, bu çerçevenin dışına çıkan Zilfi'nin daha önce bahsettiğim makaleler toplamının ve Leslie Peirce'ın Osmanlı elit kadınının yaşamını inceleyen yapıtının varlığına dikkat çekelim (Peirce, 1993). Belki, daha popüler bir düzeyde tarihçilik yapan *Tarih ve Toplum* ile *Toplumsal Tarih* dergilerinin, 8 Mart Kadınlar Günü hasebiyle bazen tümüyle, bazen büyük ölçüde kadınlara hasrettikleri Mart sayılarından bazı makale başlıkları da açıklayıcı olabilir: "Bir Osmanlı Türk Kadın Hakları Savunucusu Nezihe Muhiddin", "Meşrutiyet Döneminde bir Kadın Şirketi: Hanımlara Mahsus Eşya Pazarı A.Ş.", "Çalışan Kadından bir Kesit: Osmanlı Bankası Kadın Personeli", "1979 Seçimleri ve Bakiye Beria Onger", "Şemseddin Sami ve Kadın" (*Tarih ve Toplum*, 31/183, 1999);[5] "Resimli Ay'da Kadın", "19. Yüzyıl Ermeni Aydınlarının Gözüyle Kadınlar", "Kadın Dergilerinde (1869-1927) Osmanlı Hanımlar ve Hizmetçi Kadınlar" (*Toplumsal Tarih*, 11/63, 1999); "Osmanlı'da Kadın Fotografçılar", "Türk Kadınının Siyasi Haklarını Kazanması ve Türk Kadınlar Birliği", "Belgelere Feminist Bilinçle Bakmak: Bir Kadın Kütüphanesinin Anatomisi", "1935 Kongresi Arşivi: Türkiye'deki ilk Uluslararası Kadın Kongresinin Belgeleri" (*Toplumsal Tarih*, 13/75, 2000).

Peki, neden böyle oluyor ve bu durumun, eğer varsa, sakıncası ne? Sakıncayla başlayalım: yalnış anlaşılmasın, yukarıda metnin içinde veya dipnotlarda değindiğim kaynaklardan herhangi birinin yararsız, önemsiz olduğunu savunmuyorum; mazisi bu kadar taze olan bir alanda, bu çalışmalar kuşkusuz belli bir değere sahip. Yalnız, edindiğim izlenim şu – ki, bence ana sorun da buradakadın tarihi en iyi ihtimalle ondokuzuncu yüzyılın son çeyreğinden başlayıp, taş çatlasa yüz yılı güçbela geçen bir zaman dilimine sıkışıyor. İkincisi, Anglo-Amerikan akademik dünyasında üç ayrı alana işaret eden Feminist Studies, Women Studies ve Gender Studies'ı biz Türkiye'de tek bir kavramla, Kadın Ça-

3 Abadan-Unat (der.), 1981; Tekeli, 1982; Arat, 1989; Kandiyoti (der.), 1991; Tekeli (der.), 1995. Bu örnek eserlerin yanına, Fatmagül Berktay, Zehra Arat, Ayşe Öncü, Feride Acar, Nükhet Sirman, Yıldız Ecevit, Lale Yalçın-Heckmann, Ferhunde Özbay, Ayşe Durakbaşa, Yasemin Nuhoğlu-Soysal, Ayşe Saktanber gibi araştırmacıların katkıları eklenebilir.

4 Çakır, 1994; Kurnaz, 1991 ve 1996. Ayrıca, Şeni, 1984 ve Kandiyoti, 1988.

5 İstisnai olan, Selçuklu Dönemine yönelik "Afyon-Karahisar'ın Kadınanaları" adlı makaledir.

lışmaları'yla karşılıyoruz[6] ve iktidarın (özellikle Kemalizm'in) kadınlara karşı tavrı, siyasi temsil hakkı, modern toplumda kadının konumu, göçmen kadının sorunları gibi konulara odaklanıyoruz. Bence, daha ziyade feminizme yakın düşen bu tavır "kadınlık durumunun" çok daha geniş bir tarihsel perspektifle incelenmesine engel teşkil ediyor.

Sorumun ilk bölümüne dönersek, tercihlerin bu şekilde biçimlenmesinde daha önce verilmiş olan başarılı örneklerin taklit edilmesi ve en önemlisi, kaynakların niteliği rol oynuyor. İşin teorik kısmını muhtelif şekillerde, muhtelif düzeylerde öğrenmiş genç araştırmacılar ya Cumhuriyet'in ilk yıllarının yazılı belgelerine ya da ciddi oranda, Osmanlı döneminin kadın dergilerine dönüyorlar (Osmanlıca'ya biraz vukfu olanlar, dönemlerinden bağımsız olarak, arşiv materyali ile matbu metin arasındaki farkı bilirler). Kendi payıma, özellikle son yıllarda kadın dergileri üzerinden yapılan yüksek lisans ve doktora tezlerinin istatistiki bir dökümü alınsa, ilgi çekici sonuçlara varabileceğimizi sanıyorum.

O halde ne yapılmalı? Kadın tarihini "modern" özelliğinden kurtarıp tarihsel derinliğini çok daha genişletmek istiyorsak, öncelikle, Zilfi'nin kitabında örneklendiği gibi, niteliğini de, niceliğini de tam olarak bilemediğimiz, bu yönüyle pekçok sürprize gebe olan Osmanlı arşiv malzemesine gitmeliyiz. Daha sonra, arşivin "erkek" yanının ağır basması yüzünden, kadınlar üzerine ancak dolaylı bilgi alabileceğimizden, antropoloji, etnografya, yerine göre folklor, yerine göre edebiyat gibi disiplinlerle tarihi kaynaştırmalıyız. Bu anlamıyla, bazen bir ağıtın, bazen bir halı motifinin; bazen bir üçeteğin, bazen yakılan bir türkünün eldeki araştırma imkanlarını ciddi boyutta artıracağını düşünüyorum. Şüphesiz, bu tarz bir çalışma modern zamanları incelemek kadar kolay değil; apayrı bir donanım, spektrumu oldukça geniş bir altyapı gerektiriyor, ama acaba değmez mi?

İkinci itirazım, "azınlıklar" terimine ve dolayısıyla Osmanlı toplumunun demografik yapısının yaygın olarak yanlış algılanmasına ilişkin. Artık çoğumuz – dillere pelesenk bir kalıp şeklinde de olsa – Osmanlı İmparatorluğu'nun çok kültürlü, çok dinli, çok dilli, farklı etnik topluluklardan oluşan bir siyasal örgütlenme olduğunu biliyoruz, ancak bana öyle geliyor ki, özellikle demografi ve harita bilgimizin yeterince gelişmiş olmamasından, yukarıdaki tanımın ayrıntılarından haberdar değiliz: çok kaba hatlarıyla tarif edersek, bir büyük Türk-Müslüman nüfus var, bir de buna bir nev'i çeşit olarak eklenen "azınlıklar". Eric J. Hobsbawm gibi milliyetçilik çalışmalarının dev bir otoritesi bile, arada Osmanlı kelimesinin bir şemsiye ifade, bir ethnicité fictive/hayali etnisite (Balibar ve Wallerstein, 1988: 130) olduğunu gözden kaçırıp "Türk İmparator-

6 Pek de aynı şeyler olduğunu sanmıyorum; Linda Gordon'a bu soruyu yönelttiğimde, "dur, ben seni kütüphanenin bize ait olan özel kısmına göndereyim" gibi bir tavır almıştı. Bu kavram kargaşasını özellikle Michigan Üniversitesi'nde düzenlenen bir atölye çalışmasında, konuya ilgileri yüksek birkaç lisansüstü öğrencisi arkadaşla tartışırken farkettim.

luğu" tanımını kullanabiliyor (Hobsbawm, 1990: 31, 65, 133, 134). Bu duruma birinci sebep, özellikle demografi çalışmalarının az sayıda olması: Daniel Panzac, nüfus etütlerinin elli yılını özetlediği önemli çalışmasında (Panzac, 1993), 464 yayının 265 yazara ait olduğunu söylüyor ve yazarların pekçoğunun, ana ilgileri olmaması hasebiyle, nüfus üzerine yalnız bir kez eser verdiklerini belirtiyor. Eğer alt sınır olarak üç etüt alınırsa, elde 40 isim kalıyor (age.: 11), bu isimler arasından da ancak Ömer Lütfi Barkan, Justin McCarthy, Kemal Karpat, Nikolai Todorov gibi bilimadamları öne çıkıyor. İkinci ve daha belirleyici sebep ise, bugünün değer yargılarını, ulus-devletin mantığını geçmişe taşıma çabası. Sıkça, Rumların, Ermenilerin, Arapların, Yahudilerin ve başka pekçok toplumun yüzyıllar boyunca Osmanlı olduklarını, üstelik bu sistem içinde yükselerek Osmanlı düzeninde ondokuzuncu yüzyıla kadar pek de önemsenmeyen Türklerden çok daha iyi duruma geldiklerini unutuyoruz (bu konu için çok önemli bir kaynak, Braude ve Lewis (der.), 1982). Bunun yanında, imparatorluğun Balkanlar'ı ve Batı Anadolu'yu kapsayan kesiminde pekçok bölgede Hırıstiyan nüfus Müslüman nüfustan daha fazla; doğuda da millet sisteminin dinî cemaatler üzerinden yaptığı sınıflama dolayısıyla Müslüman nüfüsun ne kadarının Türk, ne kadarının Arap, ne kadarının Kürt olduğunu ölçmek güç (Karpat, 1985; McCarthy, 1982, 1983). Bu koşullar altında, "azınlık" ifadesi gerçeği yansıtmıyor[7] ve bu yanılgı dolayısıyla, Osmanlı toplumunun geniş kesimlerini bugünün ölçütlerine dayanarak araştırma dışı bırakıyoruz. Bir örnek verirsek, Mete Tunçay, açık yüreklilikle itiraf ettiği gibi, *Türkiye'de Sol Akımlar (1908-1925)* adlı eserini kaleme alırken yalnızca "Türk" solculara bakmış (Tunçay ve Zürcher (der.), 1994: 168), ancak belki de "azınlıklara" değil, anasıra/unsurlara bakarak çok daha sağlıklı bir resim elde etmek olası.

Tabii, bu yaklaşım yalnızca Türkiye'ye özgü değil, daha ilkel şekillerini başka ulus-devletlerde de gözlemliyoruz. Örneğin, Yunanlıların gayet olumsuz anlam yükleyerek Tourkokratia dedikleri Osmanlı yönetimini şaşırtıcı şekilde tarih öğretiminde yok sayması (*age.*: 160). Yalnızca şunu söylemek yeterli olabilir: yok sayılan dönem Selanik için 1430'dan (ki, Selanik'in ikinci fethidir) Balkan Harbi'ne, 1910'lara kadar uzanıyor. Diğer Balkan ülkelerinde, özellikle komünist dönemde üretilen bilimsel eserlerde, Marksizm'le milliyetçiliğin Osmanlı düşmanlığı olarak harmanlanmış ilginç bir varyantını bulmak pek mümkün.[8] Arap ülkeleri de bu anlamda geri kalmıyor, ondokuzuncu yüzyılda karşı karşıya kaldıkları sömürgeciliği, kronolojiyi kaydırarak önceki yüzyılların Osmanlısı'na Tatrik/Türkleştirme şekliyle uyguluyor (Black ve Brown (der.), 1992: 2). Bu arada, bugün Balkan ulus-devletlerinde kelimenin gerçek anla-

7 Arşiv tecrübem olmadığı için, Profesör Karpat'ın deneyimine başvurdum: kendisi, "azınlık" teriminin çok sonraki dönemlerin icadı olduğunu, arşiv belgelerinde böyle bir kullanımın sözkonusu olmadığını söyledi.

8 Bu literatürün toplu bir değerlendirmesi için İnalcık, 1995.

mıyla "azınlık" durumunda olan Müslümanların atalarından milyonlarcasının nasıl "etnik temizliğe" (McCarthy'nin kendi ifadesidir) tâbi tutulduğunu merak edenler için de tarafsız bir kaynak mevcut (McCarthy, 1995).

Toparlarsak, ulus-devlet mantığından hareket ederek, Osmanlı tarihinin bazı kısımlarını, hem de çok önemsiz olmayanlarını, bilinçli ya da bilinçsiz şekilde gözardı ediyoruz. Eski Osmanlı coğrafyasının içindeki toplumların dillerini öğrenmek, ayrı (gibi duran) tarihlerini incelemek, kültürlerine nüfuz etmek de Osmanlı Araştırmalarının hacmini katlayacak büyük bir imkan.

KAYNAKÇA

Abadan-Unat, Nermin (der.) (1981) *Women in Turkish Society*, E.J. Brill, Leiden.

Arat, Yeşim (1989) *The Patriarchal Paradox: Women Politicians in Turkey,* Fairleigh Dickinson University Press, New York.

Balibar, Étienne ve Immanuel Wallerstein (1988) *Race, Nation, Classe: Les identités ambiguës*, Éditions la Découverte, Paris.

Black, Cyril ve Carl Brown (der.) (1992) *Modernization in the Middle East,* Darwin Press, Princeton.

Braude, Benjamin ve Bernard Lewis (der.) (1982) *Christians and Jews in the Ottoman Empire*, 2 cilt, Holmes & Meier, New York.

Çakır, Serpil (1994) *Osmanlı Kadın Hareketi*, Metis, İstanbul.

Durukan, Kaan (2000) "Devletler ve toplumsal devrimler: Osmanlı araştırmalarında bazı yeni açılımlar", *Toplum ve Bilim*, 83 (2000) Kış.

Göcek, Fatma Müge ve Shiva Balaghi (der.) (1994) *Reconstructing Gender in the Middle East*, Columbia University Press, New York.

Hobsbawm, E. J. (1990) *Nations and Nationalism since 1780: Programme, Myth, Reality*, Cambridge University Press, Cambridge.

İnalcık, Halil (1995) "On the social structure of the Ottoman Empire: Paradigms and research", H. İnalcık, *From Empire to Republic* içinde, ISIS, İstanbul.

Kandiyoti, Deniz (1988) "Slave girls, temptresses and comrades: images of women in the Turkish novel", *Feminist Issues*, 8 (1) (1988).

Kandiyoti, Deniz (der.) (1991) *Women, Islam and the State*, Temple University Press, Philadephia.

Karpat, Kemal (1985) *Ottoman Population, 1830-1914*, The University of Wisconsin Press, Madison.

Kurnaz, Şefika (1991) *Cumhuriyet Öncesinde Türk Kadını (1839-1923)*, Başbakanlık Aile Araştırmaa Kurumu, Ankara.

Kurnaz, Şefika (1996) *II. Meşrutiyet Döneminde Türk Kadını*, Milli Eğitim Bakanlığı, İstanbul.

McCarthy, J. (1982) *The Arab World, Turkey and the Balkans (1878-1914): A Handbook of Historical Statistics*, G.K. Hall, Boston.

McCarthy, J. (1983) *Muslims and Minorities*, New York University Press, New York.

McCarthy, J. (1995) *Death and Exile: The Ethnic Cleansing of Ottoman Muslims, 1821-1922*, Darwin Press, Princeton.

Panzac, D. (1993) *La Population de l'Empire Ottoman*, IREMAM, Aix-en-Provence.

Peirce, Leslie (1993) *The Imperial Harem*, Oxford University Press, New York.

Şeni, Nora (1984) "Ville ottomane et représentation du corps féminin", *Les Temps Modernes*, Temmuz - Ağustos, 1984.

Tekeli, Şirin (1982) *Kadınlar ve Siyasal Toplumsal Hayat*, Birikim, İstanbul.

Tekeli, Şirin (der.) (1995) *Women in Modern Turkish Society*, Zed, Londra.

Tunçay, Mete ve Erik J. Zürcher (der.) (1994) S*ocialism and Nationalism in the Ottoman Empire, 1876-1923*, British Academic Press, Londra.

Zilfi, Madeline (der.) (1997) *Women in the Ottoman Empir*e, E.J. Brill, Leiden.

Abstracts (İngilizce özetler)

Economic theory and freedom ethics: Amartya Sen's ethical economics

AHMET İNSEL

In the literature of economics, ethics has long been viewed, in a suspicious if not deragotary way. It is usually assumed that when ethics is involved subjective evaluations and personal judgements dominate, therefore one is led astray from scientific criteria which supposedly shape the discipline of economics. Economists are not totally mistaken in this argument. Most studies in economic ethics simply put forward a morally normative discourse, rather than dealing with the analytical aspects of economic issues. However, Amartya Sen's attempt at an economic analysis based on liberty ethics which is congruent with methodological individualism, ethical individualism and political liberalism appears to be quite different from other "ethical economic" studies.

Sen's concept of utility, defined in terms of individual capability of action rather than welfare, fits into the problematic of choice and freedom. The capability of action is part of personal welfare, yet not reducable to its "outcome". In this respect, Sen's approach reflects a substantive understanding of liberty akin to Marx rather than Rawls. Since utility is defined as individual capability of action rather than ends, binary concepts such as utility-happiness and utility-satisfaction are replaced by that of choice-freedom which is in congruence with the substantive understanding of liberty. The capabilities of individual choice and of its actualization are complementary with freedom.

Under the circumstances of uneven distribution of resources, an ethical position cannot be grounded on solely negative freedoms. In order to define positive

freedoms, Sen suggests the concept of "capabilities". This concept which embodies the abilities/rights such as creating a dignified and meaningful life, having access to rigths and opportunities, is not conditioned by a universal and homogeneous norm. "The capability of demanding" is socially determined. The concept of "capabilities" crystallized in Sen's studies in famine, makes clear that inequalities might be the outcome of individuals' rights and their abilities of making use of them, as well as income differentials. Scarcity is not only natural, but also is a product of social organization, as in the cases of famine and gender inequalities. Amartya Sen analyses the implications of a liberty ethics based on positive freedoms and the duty of helping others which grounds not only welfare economics but also development economics with regard to both economic theory and economic policies. Sen's analysis which appears to be contradictory to mainstream economics, albeit his acceptance of methodological individualism, demonstrates that the epistemological limitations of today's mainstream economic theory stem from the notion of utility.

⌘

A critical overview of the theories of labor market and labor market studies in Turkey

FUAT ERCAN – ŞEMSA ÖZAR

This article focuses on two interrelated issues. The first part of the article examines the conceptual framework for the analysis of labor markets offered by non-critical economics. The general framework of non-critical economics, which might be defined as epistemological violence, manifests itself as a determining factor in the understanding of the labor market. On the other hand, with the transformation of capitalism in the 1970s, non-critical economics appears to have developed two different levels departing from the same framework: while main theoretical approaches have been reinforced, the micro-econometric studies have been done to interpret and explain concrete cases. As non-critical economics has focused on subjects such as human capital and segmented labor markets and particularly on empirical studies; important contradictions between the general framework and empirical findings have surfaced.

The second part of the article analyzes and classifies the studies on the labor markets in Turkey between 1980-1999. This analysis of these studies demonstrates the ever-increasing dominance of the non-critical economics in this field. Another important point is that the conceptualization of non-critical economics has been uncritically used by other schools of economics. In the conclusion, an alternative framework for the analysis of labor markets is offered.

Labor markets and spatial dimensions of specialization in international division of labor: Turkish manufacturing industry in the post-1980s

AHMET HAŞİM KÖSE – AHMET ÖNCÜ

This paper argues that institutional features of labor markets play a significant role in determining the position an economy occupies in international division of labor. Inspired by Alain Lipietz's transposed Ricardian comparative advantage hypothesis, the paper suggests that labor market flexibilization associated with repressive regulation of labor markets leads to the specialization in labor-intensive sectors in international division of labor. Turkish case in the post-1980 period is used as a test case for this hypothesis and it is found out that Turkish economy seemed to strengthen its specialization in the labor intensive sectors following the policy of labor market flexibilization as a response to the accumulation crisis. Within this process, Turkish manufacturing industry splits between traditional industrial cities where the industrial basis is more diversified and the new industrial cities where the industrial basis almost solely depends on labor intensive sectors. When this spatial differentiation is analyzed, it is observed that the new industrial cities appear to be the zone of flexible labor markets par excellence, whereas the traditional industrial cities have both flexible and rigid labor contracts as a result of a more diversified industrial basis.

⌘

Denizli as myth and reality: The changing structure of production and labor

ASUMAN TÜRKÜN-ERENDİL

This paper is based on the research conducted in Denizli, a textile town in Turkey which has experienced a substantial growth trend and transformation related to export-oriented industrialization strategies and financial policies in Turkey after 1980s. The research has originated from two concerns: the first one is related to social theories conceptualizing the contemporary transformation in the capitalist mode of production, especially after the 1970s and analyzing space as an important element in social phenomena. The second one is related to the debates on ontological and epistemological issues in perceiving the reality and its reflections in the conduct of scientific research and ways of explanation in social sciences.

The case of Denizli can be claimed to be an example of an industrial district development through the activation of local capabilities although it is quite different from the 'ideal-typical models' drawn mainly from the Italian experience. The study findings show that the interacting structures which enable develop-

ment within a certain locality in a particular conjunction are transformed in time and may inhibit development by creating an inertia in the whole system. Therefore, it is necessary to analyze the transforming structures which are expected to create bottlenecks for the whole system or for the actors, especially labor, who will have to pay the cost of this transformation. The case of Denizli can be summarized as a transformation from traditional craft production to Fordist giant firms related to the rationale of the market mechanisms of global capitalism; which, in turn, weakens the rationale of agglomeration economies and the advantages of sharing a local milieu. Therefore, it becomes difficult to explain this transformation with reference to post-Fordist specialization debates, industrial district models or network analysis, which propose trajectories of success in global integration. This process can be rather described as new manifestations of global capitalism, which creates new forms of inequality at a global scale.

⌘

Change in the production patterns and in the workforce in the shoe-making industry in Gedikpaşa, İstanbul

BERNA GÜLER-MÜFTÜOĞLU

This article aims to offer an in-depth analysis of a specific sub-sector of the manufacturing industry: shoe-making industry. The choice of this sector as the unit of analysis is justified by the fact that there is no in-depth study in this field and it has potential of rapid change and dynamism in the production patterns influenced by market forces and seasonal changes. The article presents the findings of a field study, which demonstrates the changing nature of the production and the differentiation in the labor market.

The main goal of this analysis is show the inadequacy of the sweeping generalizations which are put forward to explain the changes in the production process. This in-depth analysis discloses heterogeneous structure of a specific sector with its differentiation and variation in production.

⌘

Household, female employment and gender relations in Turkey

SANİYE DEDEOĞLU

Over the last decade, conceptualisation of household and intra-household allocation have been focus of increasing analytic interest of economists, anthropolo-

gists, sociologists and feminist theorists. This interest was not due to the fact that households could be readily identified as important sites for the reproduction of gender identities and inequalities but also because of the differing policy consequences implicit in varying conceptions of the household. Thus, household has become one of the focal area of both development studies and policy implementation that priorities to address the household as a policy tool.

The primary aim of this paper is to offer a review of the current state of theoretical debate on the household with a view to spelling out some of its implications to analyse the relationship between female labor supply and household. An investigation of female labor supply renders a detailed evaluation of relationship between female employment and household inevitable. Thus, throughout this paper, I shall outline some of the theoretical issues regarding household and than try to reflect them on the current relations between household and female employment in Turkey.

I will try, in general terms, highlight the factors of household effects on female employment. These factors range from reproductive work in the household to decision-making and power relations among household members. These factors may not well be generalised and may show differences in specific conditions. However, I believe that investigation of some of these factors will shed light on the relationship between household and female labor participation. In order to analyse female employment it is imperative to include household because it has crucial importance not only on female employment but also on the lives of women in each society.

Thus, this paper will concentrate on certain aspects of household factors influencing female employment, these are reproductive and productive work load, household structure so on so froth. The effects of these factor on female employment would range from aggregated supply of labor, patterns of employment women engage in, to age and sex composition of labor supply and supply price. It is, however, important to see that the outcome of these factors on female employment would be different in each society due to the variation in household and kinship structures.

⌘

Women's labor in the media sector

HÜLYA TUFAN-TANRIÖVER

This work attempts to examine the position and problems of women working in the two fields of the Turkish media sector: Press and TV drama production. The relative increase in women's labor in the sector is related to the increase in qualified and educated women. However, the increase in the quantity does not ca-

use a corresponding change in the patriarchal structure and relations in the sector. On the other hand, in spite of the vertical and horizantal discrimination and harrassment incidences against women, the field lacks an organization initiative by women.

⌘

The flexibility of labor market in the process of structural adjustment in Turkey

ÖZLEM ONARAN

This study analyzes the flexibility of the labor market, and particularly the flexibility of real unit labor costs with respect to unemployment in the formal private manufacturing industry in Turkey during structural adjustment period. This analysis also sheds light on the significance of power relations in determining the relationship between wages and unemployment based on a Marxian conception of the labor market and the reserve army hypothesis.

⌘

The role of strikes in the struggle for income distribution between capital and labor in post-Turkey

YÜKSEL AKKAYA

Strikes have not played a significant part in the struggle between labor and capital in Turkey since 1980. The main reasons of this are the limited number of wage laborers, the limitations of labor organizations, the low rate of unionization, legal regulations and restrictions on bargaining and the right to strike. Apart from these limitations and the economic policies of the governments, the Turkish labor unions' approach to strikes curbs their effectiveness in the struggle for income distribution. The fact that wages have increased in the periods when elections were held or exports slowed down, clearly demonstrates this case. Thus, wage increases have been determined through the overall trends of the Turkish politics and economy. Furthermore, strikes have proved to be much more common in the election periods. The fact that the real wages have constantly declined in the years 1980-2000 except for election periods makes it an urgent necessity for labor unions to revise their politics. Unless legal restrictions are abolished, it appears strikes will not become an important factor in the struggle for income distribution.

Resistance, consent or compliance?: The tale of the blue collar workers

GAMZE YÜCESAN-ÖZDEMİR

This article, based on an ethnographic research of an automobile factory and its workers, argues that a hegemonic factory regime, through which the technical (i.e. machinary) and bureaucratic apparatuses (i.e. rules and hierarchy) of the despotic factory regime are reinforced by ideological regulations (i.e. beliefs, moral values and managerial ideologies), has been emerging in the Turkish workplace. The hegemonic factory regime attempts to 'manufacture consent and co-operation' within a whole system of belief and moral values and managerial ideologies. No single minute of workers' time is left in which they can move towards thoughts that depart from conformism, reminding us of Gramsci. 'Manufacturing consent' never means the exclusion of coercion. In order to retain its authority against potential challenges to managerial power in the workplace, stemming from the managerial discourses based on 'manufacturing consent and co-operation', this article claims that a hegemonic factory regime further intensifies the coercive nature of technical and bureaucratic control mechanisms.

In opposition to the mainstream perspectives which position management as the active agency, the main conviction here is that in their formation and reproduction, the role of workers is as decisive as managerial practices. The experiences of workers of living under the factory regimes imply that the establishment of hegemonic workplace relations in the Turkish context faces a question of legitimacy. This article argues that this dilemma of legitimacy stems from the fact that the ideological discourses are not supported by economic and political concessions given to workers. This article also argues that living under an hegemonic regime, workers have found a third way, other than resistance or consent. Workers give way to the structure of control though they are not passive agents. Rather they have devised their particular ways of 'making do' with managerial strategies and the regime itself through tactics and strategies of passive resistance.

Effects of total quality management practices on workers and industrial relations in Turkey

ENGİN YILDIRIM

At the root of the quest for quality lies a search for gaining competitive advantage through improving management methods and processes. Often seen as one of the main reasons lying behind the Japanese miracle, Total Quality Management (TQM), has become a new "corporate religion". Armed with a language of scien-

tific neutrality, TQM is usually on offer as the magic formula for success in the marketplace where everybody is supposed to be in a situation of "win-win". The discussion of TQM can not be divorced from the economic, political and social context which has brought the sovereign individual into prominence. Increasing needs of customers who are not easily satisfied and highly selective in their demands and rampant individualism are among the reasons for the emergence of TQM. The sovereign customer of total quality is inclined to embark upon "endless journeys" in search of quality and excellence. The ascent of TQM also coincided with the rise of the free market ideology espoused by the New Right. Within this context, quality has implicitly come to imply an organisational and social consensus. Although TQM seems to have led to productivity rises and improvements in working environment, it does not always live up to its proponents' claims of excellence. In analysing TQM, one should avoid making normative and prescriptive claims and concentrate on what happens in reality. This does not mean overlooking potential benefits of TQM for organisations but it means that one should not be overexcited about its merits.

Noting the abundance of one-sided views of TQM that regards it as a panacea for all problems besetting Turkish industry and even Turkish society, an attempt is made to throw some light upon to what extent and in what ways it is experienced by workers and trade unions. In the Turkish context, dealing with labor problems appears as significant as responding to market pressures to remain competitive in instigating quality programmes. Although TQM does not give rise to radical changes in the structure of power in organisations, this does not entail its dismissal out of hand because it has generated some good results for employees such as improvements in health and safety and higher wages and greater training opportunities. We can not, however, endorse the view that employees are always satisfied with the way in which TQM has been adopted and implemented. TQM increases managers capacity for surveillance and monitoring, heightening employees responsibilities and harnessing mental and manual skills of shop floor. Workers feel themselves under pressure as they are expected to assume the role of trouble-shooter by seeking out unendingly and solving problems in the production process.

TQM literature generally overlooks the fact that conflict do exist between management and labor. TQM is mediated through the response of the workforce. In this respect, the role of unions could be vital in supporting or resisting it. Some unions tend to support TQM after an initial hesitation, whereas others may develop close and co-operative relations with management in the implementation of TQM. The latter may turn into a managerial tool rather than defending and promoting interests of their members.

TQM is neither a magic formula that will create an ideal workplace for employees nor a concealed attempt to deceive employees under the guise of bright promises. It is a Janus-faced phenomenon.

Global production, economies of fashion and new world hierarchies

AHMET ALPAY DİKMEN

The attempt in this study is to construct a model on the changing features of the production system by improving on Gary Gereffi's approach, Global Commodity Chains.

The classical business activities namely marketing and production, has been broken down by creating the new international division of labor between the core and the peripheral countries. The current organizational structure of production processes has created twofold competition patterns in the production of the same good. That is, while the core country businesses set the rules of the production process and promote their brand marks internationally, the peripheral businesses compete to have a little share in the assemblage of commodities. The breaking up of business activities make a new economy, so called economies of fashion, available for the core businesses right along with old economies namely, economies of scale and economies of scope. The economies of fashion by shortening the economic life of goods gives an opportunity to the core businesses to accelarate the consumption of their stocks in a very short period of time, and begin to produce new models of goods.

This study also asserts that there is a threefold world hierarchy namely, the core countries, the peripheral countries, and the others. The classical two dimensional world hierarchy currently transforming into the three dimensional one does not only make relations more complicated, but further confounds the subject/object dialectic of the relationship. The new hierarchy does not cause a zero sum game between the core and the periphery (or the others for that matter). The zero-sum game played either among the countries of periphery or between the peripheral ones and the others. What is ironical in this relation is that the core countries, as the controllers of playground, always gain from the game, so long as the game keep being played. On the other hand, there is no choice for both the peripheral countries and the others as being out of the game because the option of not playing (if such an option exists at all) or being pushed out of the game means extreme poverty anyway.

⌘

SMEs, collective efficiency and failures

MELİH PINARCIOĞLU

This paper aims to shed light on the development of small and medium-sized firms (SMEs) in Turkey, paying attention to their collective efficiency, facilitated by their learning by doing and learning by using practices in localities which can provide mutual trust and competitive co-operation among parties having a common cultu-

ral and social background and identity. In fact, what we have witnessed in Turkey during the last two decades is the emergence of small and rustic localities escaping the state's tutelage in local development and attempting to take advantage of opportunities that the new global dynamics offered to developing countries, thanks to their network and network-like production organisations on the basis of collective efficiency. However, what we have also witnessed is that in those localities having clusters of sectorally specialised, spatially concentrated small and medium sized firms, collective efficiency has been in decline due to internal and external dynamics which can transform the very nature of the network and network-like organisations in a negative way. Focusing on the positions and movements of economic actors based on the research carried out in those places, this paper tackles such dynamics and their impacts on collective efficiency. Here, particular attention is devoted to the new modes of intervention to upgrade collective efficiency among small and medium-sized firms. This paper also stresses that collective efficiency may bring positive impacts on the society providing more egalitarian results without ruling out individual efficiency and opportunities for upward mobility.

⌘

Boredom, the virtue of virtuality, and the return of the inhibited in television advertisements

ALİ ERGUR

Advertisement seems to be, among similar public discourses, one of the most influent channels able both to decipher indices of social change, and to affect cultural practices. As a consequence of the overall process of decontextualization, issuing form a series of transformation on patterns of commodification, emerging in late-capitalist era, advertisement has not only tended to occupy a growing part within the forms of cultural representations, but it has also inaugurated its own fantastic universe, carrying a multiplicity of signs, referring to a free-floating social experience. Advertisement as text, offer today several possibilities to explore the semantic depth of public discourses created around it, and given that it systematically intervenes on a range of diversity in social praxis, reconceptualized as the coexistence of "lifestyles". It is not surprising that new discursive strategies insert gradually their own spheres of meaning throughout this fragmented structure, and its plane of representation. The globally integrating capitalism has constituted the economic fundamentals of such stylized world conception.

Although advertisement differs from art, it uses several of its aesthetic methods. But unlike art, it has obliged to link itself to social reality. Just at this point, advertisement manifests in apparently contradictory structure, which, on the one hand needs to establish close relations vis-à-vis the real fact, because of the natu-

ral exigencies of commercial action, and on the other, create a fantastic, distanced discourse to keep the necessary abstracting power for the continuity of mythological context of reference. At first sight, these two aspects seems to expose a dual functionality, but the very essence and magic of advertisement propagates just from this double-sided appearance. Thus advertisement develops its proliferating determinance as an omnipresent phenomenon, in which several encoded cultural indicators oscillate as unrooted signifiers.

Empirically speaking, some television advertisements in Turkey reveal most of the characteristics of this global process of decontextualization. The kind of product is in close relation with the degree of capability to refer to signifiers without semantic consistency. From there, derive the significant role of the advertisements of internet access programs, which present a mainstream theme in different social situations. A wide range of individuals, lifestyles, different class positions are all submitted to a generalized state of boredom. The latter seems, throughout examples, a consequence of a mind 'freed' from the oppression of the need to congruence, and a reason to discover internet to experiment new socialities. As a common denominator of the analyzed examples, boredom, unifies, in that tendency of classless conceptualization of social experience, all kind of individuals, from the most technologically involved to the socio-economically degraded. Such a fusionist approach contributes to the object of reproducing a wide ideological encircling strategy.

A parallel theme rises at the level of the return of inhibited human instincts. Although it parades as quantitatively limited, in a few examples, a distinct but hidden call to temptation of deviant sexual behavior, depicts evidence for social fact relied to it. Indeed, a recurrent circulation of discourse on different aspects of a very lightened appetite for latent pedophilia covers the agenda of all coloured media and related channels. The apparent pedophilic indicators in advertisements seem to correspond exactly to this general tendency.

In sum, the comprehensive process of decontextualization separates the signifiers and socio-historical context in which they were once implanted. This deterritorialization has several forms. One of them emerges as a widely penetrated sense of boredom, and the other is the return of the inhibited sexual pleasure. Some most rated advertisements in Turkish television channels reveal several projections on these themes, both implying a constant emphasis on the virtue of this virtually valued world conception.