

Dış pazarlara eklemlenmeye çalışan konfeksiyon sanayiinde üretimin örgütlenmesi ve emek süreçleri

Ayda Eraydın

Mimarlık Fakültesi, Şehir ve Bölge Planlama Bölümü, 06531 ODTÜ, Ankara

Özet

Bu yazıda son dönemde Türkiye'nin toplam dış satımı içinde giderek önemi artan konfeksiyon sanayiinin bu başarıyı yakalamasında etken olan faktörler ve özellikle bu sektörün dış dünya koşullarına kolay uyumunu sağlayan üretim örgütlenmesi ve emek süreçleri tanımlanmaya çalışılmıştır. Konfeksiyon sanayi deneyiminin irdelenmesi yeni üretim örgütlenmeleri ile emek süreçlerinin rekabet gücü açısından önemine işaret ederken, aynı zamanda çok değişken ekonomik koşullar ve emek piyasalarında ortaya çıkan değişimler nedeniyle gelişmenin aynı biçimde sürdürülmesindeki zorlukları göstermektedir.

1. Giriş

1980'li yılların başından bu yana Türk ekonomisinin dış pazarlara açılma ve dünya ekonomisi ile bütünleşme politikaları çerçevesinde gelişen sektörlerin başında konfeksiyon sanayii gelmektedir. 1980 sonrasında dokuma ve konfeksiyon sanayii, gerek üretim, gerek dış satım açısından büyük bir sıçrama gerçekleştirmiştir. Dokuma sektörü üretimi, 1988 yılı sabit fiyatları ile 1984 yılında 4.2 trilyon TL'den 1992 yılında 5.6 trilyon TL'ye ulaşırken, 1984 yılında sadece 2 trilyon TL olan konfeksiyon sektörü üretimi, 1992 yılında 5.4 trilyon TL olmuştur. Bu değerler dokuma üretiminde yıllık ortalama yüzde 4.4'lük, konfeksiyonda ise yüzde 20.4'lük bir artış anlamına gelmektedir.

Artan üretimle birlikte dünya piyasalarında yüksek oranda pay elde etme çabaları hızlı bir dış satım artışı sağlamış, ve hazır giyim sektörünün 1980 yılında toplam 131 milyon dolar olan dışsatımı 1998'de 7074 milyar dolara ulaşmıştır (Tablo 1). Dokuma ve konfeksiyon ürünlerinin toplam sanayii dışsatımı içindeki payı yüzde 50.5'e yükselirken, bunun üçte ikisinden fazlasını konfeksiyon ürünleri oluşturmuştur. 1999 yılında yaşanan ekonomik bunalımın bu üretim dalını olumsuz etkilemesine ve

konfeksiyon dış satımının 7074 milyar dolardan 6516 milyar dolara gerilemesine karşın, dokuma ve konfeksiyon ürünlerinin Türkiye sanayi ürün dış satımının yarısından fazlasını karşılaması, 1980 ve 1990'lı yıllarda Türkiye'nin dokuma ve konfeksiyon ürünleri ile dış pazarlara ulaşabildiğini göstermektedir.

Başarı dar anlamda ele alınarak, *hızlı bir üretim artışı gerçekleştirerek dış pazarlara artan oranlarda mal satabilmek ve bu süreçte ürün yapısında değişimi gerçekleştirerek katma değeri daha yüksek ürün türlerine geçişi sağlayabilmek şeklinde* tanımlandığında Türkiye'de konfeksiyon sanayii başarılı sektörlerin başında yer almaktadır. Başarıyı yakalayan konfeksiyon sanayiinin, 1970'li yıllara kadar iç pazardaki rekabet koşullarında önemli bir kapasite oluşturduğu, 1980'lerde mevcut üretim kapasitesi ve birikimle dış rekabet koşulları ile tanıştığı, 1980'lerin ortasından başlayarak ürün çeşitlenmesi, kalite artırımı ve katma değeri yüksek ürünlerle dış ticareti geliştirdiği, 1990'lı yıllarda ise tasarım ve marka oluşturma ve dünya pazarlarında kimlik kazanarak yer tutma çabaları gibi evrelerden geçtiği görülmektedir. Öncelikle iç pazara yönelik olarak gelişen bu sanayii kolu, ancak 1980'lerin ortalarında dış satıma yönelmiş ve Türkiye 1986'da en önemli 15 dış satımcı ülke arasına girebilmiştir. Bu gün Türkiye konfeksiyon sektöründe Hong Kong, Çin, İtalya gibi tüm konfeksiyon ürünlerinde önemli dış satım hacmi olan ülkelerle, Hindistan, Pakistan, Almanya ve Fransa gibi bazı mal gruplarında öne çıkan ülkelerle yarışmakta ve özellikle örülmüş kumaştan yapılan giysi pazarında önemli bir pay sahibidir. Türkiye'nin konfeksiyon ürünlerinin dışarda ana pazarı Avrupa ülkeleri olmasına karşılık, 1996 yılında örme ürünlerde 197, hazır giyimde 112 ülkeye mal satması, bu üretim dalının dünya bağlantılarını kurarak dünya piyasasında bir yer edindiğini göstermektedir.

Türkiye'nin bu sektörde elde ettiği başarı nasıl açıklanabilir? Geleneksel makroekonomik bakış, ülkesel ve sektörel ekonomik politikalar üzerinde durmakta ve üretim maliyetlerini rekabet gücünün temel göstergesi olarak ele almaktadır. Ancak, son yıllarda salt maliyetler ve rekabet gücü çözümlenmelerine dayalı değerlendirmelerin dünya piyasaları ile bütünleşen ve bir anlamda ülkelerin dünya ticaret ağlarına eklenmesini sağlayan üretim dallarındaki gelişmeleri açıklamakta yeterli olmadığı gözlenmiştir. Uzun yıllar uyguladıkları iç pazara yönelik

Tablo 1
Hazır Giyim Dış Satımı
(milyon ABD doları)

	Hazır giyim dış satımı	Sanayi ürünleri dış satımı	Toplam dış satım	Hazır giyimin sanayi ürünleri dış satımındaki payı (%)	Hazır giyimin toplam dış satım içindeki payı (%)
1963	64	73279	368087	0,08	0,02
1970	4983	100495	588476	4,95	0,84
1975	82091	502878	1401075	16,32	5,85
1980	131020	1047386	2910122	12,50	4,50
1985	1208257	5994742	7958008	20,15	15,18
1990	3312244	10240057	12959462	32,34	25,55
1995	6121006	16064000	21637041	32,06	28,28
1996	6076000	17256000	23224000	35,21	26,16
1997	6697000	19769000	26261000	33,88	25,50
1998	7074000	20866000	26974000	33,90	26,23
1999	6516000	21025000	26588000	30,99	24,51

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı verileri.

ithal ikamesi politikaları ile sanayileşmenin ilk evrelerini tamamlayan gelişmekte olan ülkelerin 1970 sonrası koşullarda dış pazarlara açılmaya zorlandıkları (Amsden, 1989) ve bu ülkelerin rekabet güçlerinin olduğu emek yoğun sanayii kolları ile dış pazarlara eklemlenmeye çalıştıkları şeklindeki yorumlar ise dışa açılma sürecinin üretim yapısında ve örgütlenmesinde yarattığı etkilerin farklı boyutlarını gözlemeye olanak vermemektedir. Bu nedenle 1970'li yıllardan başlayarak yeni bir üretim ve birikim döneminin söz konusu olduğu görüşünden hareketle üretim, birikim ve düzenleme mekanizmaları bir bütün içinde tanımlanmaya çalışılmış ve başarı öyküleri (sektörel ve mekansal olarak) bu yapıların ve yapılar arası ilişkilerin ayrıntılı tanımlanması üzerine kurulmuştur.

Bu yazıda, konfeksiyon sanayiinin hızlı gelişme deneyimi üretim ve üretimi yönlendiren koşullar temel alınarak ayrıntılı olarak incelenmekte ve bu üretim dalında sağlanan başarı farklı bir bakış açısı ile irdelenmektedir.

2. Başarının nedenleri: Kuramsal açıklamalar

Geçmişte belirli ülkelerdeki sektör ve bölgelerde ortaya çıkan başarılı örneklerin nedenlerini makroekonomik politikalar ve üretim faktörlerine dayalı olarak açıklamak izlenen ana yaklaşım iken, bugün tümüyle başka bir yaklaşım gündemdedir. Bu yeni yaklaşımın nedeni dünya ekonomik sisteminde önemli kırılma noktası olan 1970 ekonomik bunalımı sonrasında dünyada izlenen değişimlerdir. Değişimin ilk boyutu, ekonomik büyüme döneminin 1970'li yıllarda tıkanması ve bu tıkanıklığın yarattığı bunalım koşullarının üstesinden gelebilmek için gelişmiş ülke

ekonomilerinin önce üretimde yeni teknolojilerden yararlanarak yeniden yapılanma süreci içine girmeleri, bunun yetersiz kaldığı alanlarda ise üretimin yeniden örgütlenmesi olmuştur (Freeman ve Perez,1988; Lipietz,1986). Bu değişim iletişim ve bilişim teknolojilerindeki gelişmelerle desteklenmiş (Hanna,1991; Castells,1989), giderek artan iletişim olanakları, sermaye ve mal akımlarını küresel boyuta taşımıştır (Dicken,1988; Henderson, 1991). Yeni üretim örgütlenmesi beraberinde yeni emek süreçlerini getirirken, emeğin ekonomik sistemdeki göreceli konumunda önemli değişimler yaşanmıştır. Üretimin örgütlenmesi ve emek süreçleri ile ortaya çıkan yeni üretim ilişkileri ve bu ilişkilerin sürdürülmesi için gerekli olan birikim rejimi ise farklı ölçeklerdeki yeni düzenleme mekanizmalarını ortaya çıkarmıştır (Harvey,1989; 1993). Yeni üretim ve birikim biçiminin temel özelliği ise esnekliktir (Hirst ve Zeitlin,1991; Piore ve Sabel, 1984; Scott, 1988; Sabel,1988; Storper ve Scott,1986 ve 1989).

Bu yeni üretim ve birikim sistemi içinde oluşan üretim ağları, sermaye, bilgi ve bir ölçüde emek devinimi ile ulus devletlerin azalan etkenliği dünya ekonomik sisteminin geçmişte olduğundan farklı yorumlanmasını da gerektirmekte ve gelişmiş ülkeler-gelişmekte olan ülkeler ikilisine dayalı yorumlar dışında küresel ve yerel düzlem çerçevesinde değerlendirmeler ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin deneyimlerini irdeleyen çalışmaların makroekonomik ve sektörel politikalar ile sınırlandırılmaması, dünyadaki değişen koşullardan etkilenen ülkeler veya bölgelerin, dünya sistemi ile karşılaşmasının getirdiği değişimlerin tanımlanması gerektiği gündemdeki konuların başında yer almaktadır.

2.1. Yeni üretim örgütlenmesi

Farklı nitelikte birimlerden oluşsa da yeni üretim yapısının başlıca özellikleri, değişen koşullara kısa sürede yanıt verebilmesi, değişik boyuttaki talepleri karşılayabilmesi ve bireysel tercihleri öne çıkarmasıdır. Diğer bir deyişle, temel farklılığı esnek ilişkilerden kaynaklanan bir üretim biçimi ve bunu sağlayabilecek bir birikim rejimi geçmiş dönemde karşılaşılan sorunlara yanıt olarak ortaya çıkmıştır. Bu dönemde gelişen üretim teknolojileri, küçük ölçekte verimli üretim yapmayı ve üretim sürecinin değişen koşullara yanıt vermesini sağlayacak olanakları hazırlarken, iletişim teknolojileri de üretimin pazarlama alanlarını genişleterek dünya ölçeğinde talebi oluşturmaktadır. Teknolojik

gelişmenin gerçekleştirilemediği alanlarda ise, emeğin üretim süreci içinde yeniden örgütlenmesi ile esneklik gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır. Bu durum, yeni üretim biçiminin niteliğinde ve emeğin kullanımında kitlesel üretim sisteminden önemli farklılıklar getirmektedir.

Yeni sermaye-işgücü ilişkilerinin ve emeğin kontrolü Fordizm'in arkasındaki temel mantık ile çelişirken, tüketim kalıplarındaki radikal değişimler ve sosyal kutuplaşmalar sonucunda yeni üretim sistemi ortaya çıkmaktadır. Esnek üretim biçiminin özelliklerini ve Fordist üretim biçimi ile farklarını özetleyen çeşitli çalışmalar (Moulaert, Swyngedouw ve Wilson, 1988; Harvey, 1989; Cooke, 1988; Schoenberger, 1988; Leborgne ve Lipietz, 1988; Lash ve Urry, 1987; Linge, 1991) şu ana başlıklar üzerinde durmaktadır. Aynı tür malın küçük ölçeklerde üretimi, standartlaşmış mal üretimi yerine değişik ürün türlerinde üretim, talebin belirleyiciliği, değişen istemlere kısa sürede yanıt verilebilmesi, stoklamaya gerek olmadan üretimin gerçekleşmesi, üretim sırasında kalite kontrolü ve üretimin belirli aşamalarında uzmanlaşma, üretim sürecinin parçalanarak değişik birimlerde yapılması, üretim sürecinin düzey ayrışması (Sayer, 1989) ve en genelde Fordist üretimin değişmez-katı ilişkilerine karşı *esneklik* niteliği (Nielsen, 1990).

Esnek üretim veya post-Fordist üretim olarak adlandırılan yeni üretim sistemi, yukarıda belirtilen özellikleri sağlayan çok farklı üretim modellerini de içinde taşımaktadır. Bu farklılığın temelinde esneklik kavramının değişik algılanış ve tanımlanma biçimleri yatmaktadır. Son yıllarda Aesnek teknolojiler@, Aesnek üretim@, Aesneklik@, Aesnek işgücü örgütlenmesi@ gibi bir dizi kavram bu karmaşayı artırmakta ve farklı esneklik yaklaşımlarını ve modellerini içinde taşımaktadır.

Esneklik kavramına ilk yaklaşım, bunalım sırasında olumsuz yönde etkilenen seri üretim yapan firmaların, yeniden rekabet gücü kazanmak için yeni üretim teknolojilerinden de yararlanarak, firma içi yeni üretim örgütlenmelerine gitmeleri ve fabrika içinde emeğin üretimdeki kullanım biçimini değiştirerek esneklikler sağlamalarıdır. İkinci yaklaşımda, yeni ekonomik koşullarda ortaya çıkan belirsizlikler, dengesizlikler ve artan rekabet koşullarının firma içi ölçek ve uzmanlaşma ekonomilerini sarsması ve sürekli değişen koşullara uyum sağlayabilme isteği, üretim örgütlenmesinde düzey ve yatay ayrışma ile yaygınlaşmış iş bölümünü ortaya çıkarmakta, böylelikle üretimin ayrışmasının sağladığı getiriden yararlanılmaya çalışılmaktadır (Scott, 1988). Üçüncü yaklaşım, toplu üretime dayalı sanayi üretiminin sınırlarına ulaşıldığını ve ekonomide performans düşüşünün ana nedeninin bu olduğunu öne sürmekte (Piore ve Sabel, 1984: 4), bu nedenle üretim sürecinin niteliği ile ilgilenmeyen yarı becerili insan yığınlarının ürettiği standartlaşmış ürünlerden uzaklaşma ve çok amaçlı makinelerin kullanıldığı daha yaratıcı ve sürekli değişen talebe

daha iyi yanıt verebilecek esnek bir üretim sisteminin kurulması gereği üzerinde durulmaktadır. Bu çerçevede üretim yeniden örgütlenirken, yeni ve öncekinden farklı sosyal, ekonomik ve coğrafi ilişkiler ortaya çıkmakta ve geçmişte az gelişmiş olan bölgelerin sosyal sermaye ve üretim ilişkilerini kullanarak başarılı oldukları belgelenmektedir (Brusco,1986; Garofoli,1990 ve 1992; Amin ve Robins,1990; Becattini,1991; Storper, 1993). Dördüncü esneklik yaklaşımı ise, teknolojik gelişme ile ilişki kurmakta ve mikroelektronik devrimle de desteklenen yeni üretim teknolojilerinin çalışma koşullarında çeşitlenmeye ve *esnekleşmeye* yol açtığını belirtmektedir (Esser ve Hirsch, 1989).

Tüm bu yeni esnek üretim örgütlenmelerinde fason ilişkiler ağırlıklı olarak gündeme gelmektedir. Bir firmanın diğer bir firmanın talebi üzerine, üretim aşamasının bir veya bir kaç parçasının üretimini üstlenmesi anlamına gelen fason iş ilişkileri (Watanabe,1983; Holmes, 1986; Imrie, 1986) yeni üretim ağlarının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu üretim ilişkileri değişen talep koşullarında riskin paylaşılmasını, ürünün tür ve miktarında değişiklik yapmayı ve genelde maliyetleri ve en önemlisi emek maliyetini düşürmeyi sağlamaktadır. Fason ilişkilerin nedenlerini de gözönüne alarak yapılan farklı fason tipleri tanımlamaları pek çok kuramsal ve görgül araştırmada kullanılmıştır (Holmes,1986; Imrie,1986; Lawson,1992; Beneria ve Roldan,1987; Scott,1991; Storper,1993).

Talebin genişlediği dönemlerde üretim kapasitesinin üstünde iş alan firmaların, kendi yaptıkları işlerin benzerlerini başka firmalara vermelerine, böylelikle büyük bir siparişi karşılayabilmelerine olanak veren *kapasite fasonculuğu* yanısıra, uzmanlık gerektiren işlerin bu konuda deneyimli firmalara fason olarak verilmesi, ürüne göre farklılaşan uzmanlık alanlarında farklı firmalarla ilişki kurulmasını sağlamaktadır (Imrie, 1986; Holmes, 1986; Scott, 1984). *Arz fasonculuğu* olarak adlandırılan üçüncü tür fason ilişki ise, küçük firmaların talebi ile oluşmakta ve bazı firmalar başka bir firmaya fason iş yapmayı, gerek işletme sermayesi gereksinimini azalttığı için, gerekse pazar arama zorunluluğunu ortadan kaldırdığı için tercih etmektedir. Doğal olarak bu üç fason ilişkinin nedenleri birbirinden farklılık göstermekte ise de, en önemli nedenlerden biri işçiliği ucuzlatmak ve sermaye gereksinimini azaltmak şeklinde özetlenebilir. Bu nedenle özellikle emek yoğun işler fason olarak verilmekte ve bu tür işler daha ucuz yaptırılmaya çalışılmaktadır. Sermaye gereksinimini azaltmak, ancak ikincil bir güdü olarak devreye girmekte ve bazı özel alet ve makineleri gerektiren işler

fason olarak yaptırılmaktadır. Uzmanlaşma türü fason ilişkilerin ana ilkesi, hem sermayeden tasarruf, hem de sürekli gerekmeyen becerili işgücünü istihdam etmeden ucuza kullanılabilir. "zlenilebileceği gibi fason ilişkilerin yaygınlığının en önemli boyutlarından biri işgücünün örgütlü olup olmaması veya ayrılaşmış işgücü piyasalarının varlığıdır.

2.2. Emek süreçleri

Dünyadaki yeni üretim ve birikim koşullarından etkilenerek dünya üretim sistemi içinde makine ile insanı farklı şekillerde buluşturarak yer almaya çalışan üretim birimlerinin örgütlenme ve emeği kullanma biçimlerinin tanımlanması önem kazanmaktadır (Mahon, 1991; Storper, 1990). Yeni üretim örgütlenmelerinde, üretim tekniklerinin ve makinaların esnekliği kadar, işgücünün kullanımı ve iş tanımlarındaki esneklik de önem kazanmaktadır. Esnek üretim işgücünün eski yeri ve rolünün değişmesini zorunlu kılmakta ve yeni üretim örgütlenmesi, meslek ve beceri gruplarının gözden geçirilmesini gerektirmektedir. Etnik ve kadın işgücünün önemi artarken (Pessar,1994; Peck,1992; Massey,1984), sendikalaşmış işgücünün üretimdeki ağırlığı sarsılmakta ve toplumun sosyal refah ilkeleri üzerine kurulan dengeler ve işgücü pazarının niteliği önemli ölçüde değişmektedir.

Üretim sürecinin belirli bir aşamasında uzmanlaşarak, iş paylaşımında tanımlanmış bir aşamadan sorumlu olan ve yeri bir diğeri tarafından doldurulamayan işgücü, yeni üretim sisteminde becerileri doğrultusunda önem kazanmaktadır. Becerileri kısıtlı olan işçinin pazarlık gücünün çok az olduğu görülmektedir. Bu durum, Fordist dönemde işgücünün kazandığı dayanışma özelliklerini yitirmesine neden olurken, işgücünün dayanışmasını ön plana çıkaran ideolojilerin aşınmasına veya destek yitirmesine de yol açmıştır. Böylelikle, kişisel becerileri değerlendirme, işgücünün beklentilerini doğru yönlendirme ve işten sağlanan tatmin duygusunu artırma gibi olumlu noktaları olan esnek üretim biçiminin, işgücü arasındaki rekabeti artırarak dayanışmayı engellediği ve örgütlü bir baskı grubu oluşturma şansını azalttığı görülmektedir. Diğer bir deyişle, esnek üretim işveren karşısında işgücünün belirli bir kesimini savunmasız duruma düşürmektedir. Firma verimliliğinde ve üretilen mal kalitesinde önemli avantajlar sağlayan esnek üretim, bu yeni iş bölümü nedeniyle kitlesel üretimden daha büyük ölçüde işverenin yörüngesinde gelişmektedir (Eraydın, 1992).

Özellikle fason ilişkilerle tanımlanan üretim örgütlenmesinde, sigortalı olarak çalışan sayısını ana birimlerde azaltmak suretiyle emek yoğun işleri emeği daha esnek biçimde kullanacak firmalara devrederek üretim maliyetini düşürmek (Lawson,1992; Beneria ve Roldan,1987) ana yaklaşımıdır. Nitekim, 1970 bunalımı sonrasında ve özellikle 1980'li

yılların başında ortaya çıkan yeniden yapılanma sürecinde tüm dünyada küçük ölçekli firmalarla birlikte kayıt dışı etkinliklerin arttığı izlenmiştir. Bu durum geçmişten beri süregelen kayıt dışı sektörün yeniden ve daha ağırlıklı olarak gündeme gelmesini de açıklamaktadır.

Gerçekte, kayıt dışı ekonomi içinde yer almakla elde edilen getiriler, bazı esneklik kavramları ile zaman zaman özdeş olarak kullanılmaktadır. Öncelikle, denetim dışı ekonomi ve mevcut kurumsal yapının dışına çıkma isteği, örgütlü işçi kesimi dışında işgücü sağlama arayışları ile yakından ilgilidir. Girişimci, yüksek ücret talep eden örgütlü kesimden kaçarken, örgütlenmemiş işgücü de kendisine iş olanağı sağlamak için bu süreci desteklemektedir (Castells ve Portes, 1989). Kurumlaşma ve denetim dışı sektörlerde emeğin üretim sürecini denetleme şansı ortadan kalkmaktadır. Böylelikle emek üretim sürecinin değişik aşamalarına kaydırılabilmektedir. Özellikle emek yoğun sektörler artan uluslar arası rekabet koşullarına uyum sağlayabilmek ve ucuz işgücü olan ülkelerle rekabet edebilmek için üretimi ucuzlatmaya çalışmakta, bu da en kolay kayıt dışı ekonomiye kaçışla sağlanmaktadır. Küçük ölçekli üretim birimlerinde yaygın olan kayıt dışı emek kullanımı eve iş verme sürecini de içine almakta ve bu çerçevede kadın, çocuk ve etnik işgücünün emek pazarına daha kolay katılması mümkün olmaktadır.

2.3. Değişen tüketim talepleri ve yeni üretim ve birikim biçimini destekleyen düzenlemeler

Esnek üretim örgütlenmesi ve esnek birikim rejiminin somutlaştığı değişimlerin ortaya çıkması ise düzenleme mekanizmalarındaki dönüşümlerle mümkün olabilmektedir. Esnek üretim biçimi standart mala ulaşabilen geniş kitleler yerine daha küçük ölçeklerde üretilen daha özgün ürünlere olan talebe yönelik olarak şekillenirken, sosyal refah devletinin gelir dağılımına yönelik düzenlemelerine gereksinim azalmıştır. Seri üretimin egemen olduğu dönemlerde önem kazanan orta gelir grubunun talep yaratma açısından bu konumunu yitirdiği görülmektedir. Bu durum, üretimin çeşitlenmesi ve küçük ölçeklere irdirgenmesi ile ilişkilidir. Öte yandan, 1970'li yıllardan başlayarak birey olma çabasının ve farklılıkların kaygıya dönüşmesi ve farklılıkların korunmasının toplumu zenginleştireceği şeklindeki anlayışının gündeme gelmesi tüketim taleplerini de etkilemiş, birey kendi beğenilerini ve farklı tüketim tercihlerini dile getirmeye başlamıştır. Bu talepler yerel piyasada olduğu kadar, dünya piyasasında da artan iletişim olanakları ile yansıma

bulabilmiş ve farklı tüketici tercihlerine yönelik farklılaşmış talep küçük çaplı ve özgün nitelikli üretim ile karşılanabilmiştir.

Öte yandan, üreticilerin gerek yeni pazar nişlerine ulaşabilme ve gerekse dünya üretim ağları ve dünya piyasaları ile sürekli iletişim ve etkileşim gereksinimi devletin geçmişte koyduğu sınırlamaların ortadan kaldırılmasını zorlamıştır. Kısaca devletin değişen rolü ve buna bağımlı olarak değişen düzenleme mekanizmaları söz konusudur. Devlet küçülmekte ve yetki ve sorumlukları azalmaktadır. Bu durum, devletin sağladığı destekler ve özendirilmelerin ve bunların yanı sıra bir ölçüde denetlemelerin de azalması anlamına gelmektedir. Diğer bir deyişle, 1970 bunalımı sonrasında ulus devletin özellikle uluslar arası mal ve finans hareketlerini yönlendirmede etkinliği azalırken, geçmişteki sorumluluklarını yerine getiremediği ve pek çok alanda geriye çekildiği gözlenmektedir. Bu gelişmelerden özellikle sosyal refah devletinin yerine getirmesi gerekli sorumluluk alanları olumsuz etkilenmiş ve geçmişteki düzenleme mekanizmaları önemli sarsıntılar geçirmiştir. 1970 bunalımı sonrasında tüm dünyada ortaya çıkan koşulların, pek çok ülkede "ikinci Dünya Savaşı sonrasında sağlanan sosyal hakları ve güvenceleri devam ettirebilmede zorluklar yaratmış olduğu görülmektedir. Az gelişmiş ülkeler ise, örgütlü kesimlere sağladıkları olanakları diğer kesimlere yaygınlaştırma emelinden vazgeçmemekle birlikte, gerçekte kayıt dışı üretim faaliyetlerine de göz yummuşlar, daha da ötesi zaman zaman bu tür faaliyetleri desteklemişlerdir. Özellikle işgücünün örgütlenmesinin daha zor olduğu küçük işletmelerin ağırlık kazanması ile sendikalaşma eğilimleri olumsuz etkilenirken, kayıtsız çalışanların sayısı artmıştır.

3. Başarı nasıl gerçekleşti?: Türkiye'deki konfeksiyon sanayiinde üretim örgütlenmesinin ve emek süreçlerinin özellikleri

Yukarıdaki kuramsal tartışmalarda esnek üretim örgütlenmesi ve birikim biçimi ve bunları destekleyen veya kolaylaştıran düzenleme mekanizmalarının bir bütünlük içinde yeni bir üretim-birikim evresini tanımladığı belirtilirken, değişken talebe kısa sürede yanıt verebilmeyi sağlayan bir örgütlenme, üretimde değişen koşullara ve tüketim talebine sürekli uyum gösterme, farklı piyasalara ulaşabilme, emek süreçlerini maliyetleri azaltacak şekilde yönlendirme ve bu koşulları sağlayabilmek için mevcut düzenleme mekanizmalarını yeniden şekillendirme, başarı için ön koşul olarak sıralanmaktadır. Bu kavramlardan yola çıkarak

gerçekleştirilen İstanbul konfeksiyon sanayii özelinde yapılan çalışmalar¹, konfeksiyon sanayiinin 1980 sonrasındaki hızlı gelişme ve dış satıma yönelme sürecini tanımlamayı amaçlamıştır. Böylelikle, en önemli dış satım sektörünün dünya piyasalarına nasıl bir üretim örgütlenmesi ve emek süreçleri ile ulaştığı ve mevcut düzenleme mekanizmalarının bu süreçteki rolü irdelenmekte ve Türkiye'nin dünya ticaret sistemi içinde hangi koşullarla yer alabildiğini tartışabilmek olanağı ortaya çıkmaktadır.

3.1. Üretim süreçlerindeki dönüşümler

İstanbul konfeksiyon sanayiinde kuramsal tartışmaları destekler şekilde üretim örgütlenmesinde ve ilişkilerinde önemli dönüşümler gözlenmiştir.

3.1.1. Basit fason ilişkilerden üretim ağlarına dönüşen örgütlenme

Konfeksiyon sanayiinin çok yoğun fason ilişkiler bütünü olarak ortaya çıktığı, yerinde yapılan çalışmalarda izlenmektedir. Nitekim, İstanbul konfeksiyon sanayiinde fason ilişkileri olmayıp, bağımsız olarak üretim yapan firmaların oranı yalnızca yüzde 7.9'dur. Bu değer, firmaların çok büyük bir bölümünün diğerleri ile bağlantılı olarak üretim yaptığını açıkça ortaya koymaktadır. Anket çalışmaları kapsamındaki firmaların yüzde 35'inin fason iş verdiği, yüzde 34'ünün fason iş yaptığı, firmaların yüzde 22.3'ünün ise, bir yandan fason iş yaparken, diğer yandan üretimin farklı aşamalarını fason olarak yaptırdığı görülmektedir. Yanı sıra, firmaların piyasa koşullarına göre üretim sürecindeki konumlarını

1 Konfeksiyon sanayiinin dış pazarlara açılarak Türkiye'nin en önde gelen dış satım sektörlerinin biri olması şeklinde tanımlanan başarı öyküsünün, nasıl bir üretim örgütlenmesi ile gerçekleştirildiği ve üretim yapısının emek süreçleri ve özellikle kadın emeği için tanımladığı koşulları belirleyebilmek için gerçekleştirilen araştırma, iki aşamalı olarak düzenlenmiştir. İlk aşamada, konfeksiyon sanayi üretimine katkıda bulunan değişik birimler ve bunların nitelikleri belirlenerek, bu birimlerin oluşturduğu üretim yapısındaki örgütlenme biçimi tanımlanmaya çalışılmıştır. Bu üretim örgütlenmesinde emek süreçlerini ve kadın emeğinin bu süreçteki konumunu ve ağırlığını belirlemek amaçlanmıştır. İkinci aşama ise, kadınların üretim sürecine katılma koşullarını, katılımın kadınların yaşamlarına getirdiği zorlukları ve katkıları belirleyebilmek için gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada İstanbul'daki firmalardan 98'i posta yoluyla, 121'i doğrudan firma sahipleri ile görüşülerek Mayıs 1995'de 219 firma ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Bu anketlerden 4'ü eksikliklerinden bazı değerlendirmelerde kullanılamamıştır. İkinci aşama ise, 1995 Ağustos ayında başlatılmış ve ilk aşamada saptanan farklı tip firmalarda ve farklı koşullarda çalışan 500 kadın ile yüz yüze anket çalışması yapılmıştır.

değiştirebildiklerini ve koşullara göre fason iş veren firmaların, başka firmalara fasoncu olarak çalışabildiklerini de göstermiştir. Özellikle firmaların yaklaşık dörtte birinin bir yandan üretimin bazı aşamalarında fasoncu olarak çalışırken, bazı üretim aşamalarında fasoncu kullanması üretim ilişkilerinin yoğunluğunu ve geleneksel fason iş veren ana firma - fason iş yapan firma ilişkisinin ötesinde ilişkilerin kurulduğunu göstermektedir. Ama daha da önemlisi üretim ağına dönüşen ilişkiler sürekli olarak değişmekte ve bu ağ içinde yer alan firmalar farklılaşmaktadır. Bazı firmalar model geliştirdikten veya mevcut modelleri uyarladıktan sonra çok sayıda atelyeyi örgütleyerek önemli boyutlara varan üretim gerçekleştirmektedir.

Gerçekleştirilen alan araştırması sonuçları, İstanbul konfeksiyon sanayiindeki yaygın fason ilişkilerin özelliklerini açıklayıcı niteliktedir. Kavramsal tartışmalarda öne çıkan emek için yapılacak ödemeleri fason iş yaptırarak azaltma güdüsünün ön plana çıktığı, en emek yoğun aşamalar olan dikiş ve iplik temizleme işlerinde yoğun olarak fasoncu kullanılmasında açıkça görülmektedir. İplik temizleme işinin kimi kez dikişle birlikte fasoncuya yaptırıldığı, ancak bu aşamanın yoğunlukla evinde çalışan kadınlara verildiği, böylelikle bu aşamadaki işlemlerin en ucuzaya gerçekleştirildiği görülmektedir. Öte yandan, nakış, ütü, fermuar ve düğme dikimi gibi uzmanlaşmış işler de emek yoğunluğundan çok özel beceri gerektirdiği için fason olarak yaptırılmaktadır. Buna karşılık, biçki dışarıya en az fason verilen üretim aşamalarından biridir. Kumaş/sermaye sahibi biçki işini kendisi yaparak üretimi denetlerken, aynı zamanda yanlış kesimden doğacak zarar riskini de azaltmak amacıyla bu işlevi firma içinde tutmaktadır.

Fason iş veren firmanın fason bağlantısı tek firma ile sınırlı kalmamaktadır. Ortalama fason iş verilen firma sayısı 3-5 arasında olan grupta yoğunlaşmakla birlikte, bu sayı değişik nitelikteki firmalara göre farklılaşmakta ve 25'in üzerinde fasoncu kullanan firmalar bulunmaktadır. Büyük ölçekli ve kalitesi yüksek ürünü dış pazar için üreten firmalarda, ortalama fason iş verilen firma sayısı yüksek sayılara ulaşırken orta ölçekli, standart üründe uzmanlaşan firmalar daha az sayıda fasoncu kullanmaktadır.

Fason iş yapan firmalar arasındaki en yaygın tip, orta ve küçük ölçekli basit penye, eşofman gibi standart malların dikiş işini yapan firmalar olup, toplamın yüzde 21'ini oluşturan bu firmaların bir bölümü iç pazara, bir bölümü ise Laleli piyasasına üretim yapmaktadırlar. Buna karşılık dış pazar ve iç pazarda üst kalite markalara fason iş yapan firmaların görece olarak daha büyük olduğu ve daha kaliteli üretim yaptığı ve bu nedenle makine parklarının daha gelişmiş olduğu görülmektedir. Yukarıda belirtilenler dışında fason iş yapan bir diğer firma tipi, genellikle küçük, iç

çamaşır, kese, çorap gibi basit, kalitesiz ve ucuz malların dikişini yapan ve çoğunluğu kayıt dışı olan birimlerdir. Bu firmalarda aile emeği yoğun olarak kullanılmaktadır.

Üretim ilişkileri açısından en esnek gruba ise, hem fason iş yapan hem de yaptıran firmalar oluşturmaktadır. Büyük bir sipariş alındığında işin bir bölümünü başka firmaya verme olarak tanımlanan kapasite fasonculuğu çok yaygın bir ilişki biçimidir. Firmaların tümünün talebin yoğun olduğu zamanlarda bu yola gittiği bilinmektedir. Siparişlerin az olduğu dönemlerde fason iş veren firmaların fason iş yaptığı da sıklıkla görülmektedir. Ancak, yukarıda tanımlanan tipteki firmalar kapasite sorunlarından dolayı fason ilişkisi geçici olarak kullanan firmalar değildir. Bu firmalar üretimin bazı aşamalarını fason olarak verirken, üretimin bazı aşamalarının fason olarak yapmaktadırlar. Fason iş bazen bir takım elbisenin tüm pantolon dikişi olabildiği gibi, kimi zaman da üretimin sadece bir aşaması olabilmektedir. Bu yapı ile hem belirli konularda uzmanlaşmadan yararlanılmakta, hem de daha az sermaye ile daha fazla üretim gerçekleştirilebilmektedir. Böylelikle, firma kendine bunalım dönemlerinde yaşamını sürdürebileceği daha esnek bir yapı sağlamaktadır. Son dönemde üretimle ilgili tüm çalışmalarda öne çıkan esneklik kavramı çok farklı büyüklükte olabilen bu firmaların örgütlenmesinde somutlaşmaktadır. Nitekim, İstanbul konfeksiyon sanayiinde firmaların üretim ağı içindeki konumunun firma büyüklüğü ile doğrudan ilişkili olmadığı görülmüştür (Tablo 2). Büyük firmaların, küçükleri fasoncu olarak kullanması şeklinde genelleştirilen ilişkilerin (Friedman,1977; Taylor ve Thrift, 1982) İstanbul konfeksiyon sanayiinde geçerli olmadığı, pek çok büyük firmanın fasoncu olarak daha küçük firmalara fason iş yaptığı farklı bir ilişki düzeninin bulunduğu gözlenmektedir.

Tablo 2
Firma Tiplerinin Büyüklük Açısından Dağılımı
Firma Büyüklüğü (Çalışan sayısına göre)

	0-5	6-10	11-20	21-50	51-100	101-250	251-500	1000+	TOPLAM (%)
Fason İş Verenler	4	3	9	26	15	15	5	-	77 (35.8)
Fason İş Yapanlar	3	9	29	27	3	2	-	-	63 (34.0)
Fason İş Verip Hemde Yapanlar	2	1	8	22	5	3	3	-	48 (22.3)
Bağımsız Üretim Yapınlar	9	2	1	8	3	-	-	2	17 (7.9)

Toplam	18	15	47	83	26	20	13	2	215
(%)	(4.2)	(7.0)	(21.9)	(38.6)	(12.1)	(9.3)	(6.0)	(0.9)	(100.0)

Bu ilişkiler tek aşamalı değildir. Fason iş alan firmaların bu işlerden bir bölümünü başka bir atelyeye fason verdiği, bu atelyenin de bazı işleri diğer fasonculara ve evde çalışan kadınlara yaptırdığı görülmektedir. Böylelikle yukarıda tanımlanan basit üretim ağı genişlemekte, dallanmakta ve farklılaşmaktadır. Bu değişken üretim ağları koşullara ve ürüne göre sürekli uyum göstermeyi sağlamakta, bu sektöre girişleri kolaylaştırmakta ve sektörün bunalım dönemlerinde canlılığını sürdürmesini olanaklı kılmaktadır.

3.1.2. Üretim ilişkilerinin sürekli değişkenliği ve yeni ortaklıklar

Üretim ağlarında yer alan firmaların piyasanın istediği ürünleri, istenilen süre ve nitelikte üretebilmesi için değişmesi gerekmektedir. Ancak, bu değişim belirli üretim ağlarında oluşan beceri ve anlayışı da olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle bir yandan üretim ilişkilerinde esneklik sağlanırken, birlikte çalışmaktan doğan olumlu etkilerin de kaybedilmemesi gerekmektedir.

Türkiye'deki fason ilişki sisteminin, fason iş veren ile yapan firma arasındaki ilişkinin niteliği ve sürekliliği konularındaki farklılıklardan kaynaklanan iki modelden -Japon ve Batı modeli- (Morris ve Imrie,1993), Batı modeline benzerlik taşıdığı görülmektedir. Karşılıklı sorumluluk, bağımlılık ve yardımlaşma oldukça sınırlı olup, fiyat rekabeti ve açık pazarlıklar, sistemin esasını oluşturmaktadır. Güven unsurunun kısıtlı olduğu bu ilişkiler doğal olarak kısa süreli olmakta ve kolaylıkla bir fason firmanın yerini bir diğeri alabilmektedir. Özellikle ucuz malları üreten ve fiyata çok duyarlı olan kesimlerde, yapılacak iş için istenen fiyat tüm ilişkinin odak noktası olmakta ve tüm toplumsal ilişkilerin de üzerine geçebilmektedir. Bu nedenle anket kapsamındaki firmaların yüzde 84.7'si fason iş verdiği firmaların değiştiğini belirtirken, ancak yüzde 15.3'ü fason verdiği firmayı/firmaları değiştirmediklerini söylemiştir. Bulgular, fason firmalarla çalışılan yıl sayılarının ağırlıklı olarak 1-5 yıl grubunda yer aldığını, büyük ve kaliteli mal üreten firmalarda bu sürenin görece olarak daha uzun olduğunu, buna karşılık standart mal üreten firmalarda kısa süreli fason ilişkilerin söz konusu olduğunu göstermektedir. Bu veriler, hem bu sanayiinin ortalama yaşının düşük, hem de iş ilişkilerinin henüz oturmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Alanda yapılan araştırmalar henüz bu sektörde kuralların tam netleşmediği büyük bir yarış ve mücadelenin olduğu ve firmaların kısa sürede bu işten kârlı çıkabilmek için firmalar arası ilişkiyi geliştirmeye yeterince özen göstermediklerini göstermektedir. Doğal olarak üretimde ortakların değişmesi bazı sorunlardan da kaynaklanmaktadır. Fasoncu firmanın zamanında işi teslim

etmemesi bunlardan en önemlisidir. İş örgütlenmesindeki aksaklıklar veya kapasitenin üstündeki işin kabul edilmesi nedeni ile bazı firmalar söz verilen sürede malı teslim edememektedirler. Bu ve benzeri sorunlar çoğu kez fasoncunun değişmesi ile sonuçlanmaktadır.

Fason iş verilen firmanın yalnızca tek firma ile çalışması da çok olağan değildir. Firma iş durumuna göre birden fazla firma için fason iş yapabilmektedir. Ancak bu genel yapı içinde bazı özel durumlar söz konusudur. Bunlardan ilki, özellikle dış pazarlar için kaliteli ve yüksek gelir gruplarına yönelik üretim yapan firmalarla ilgilidir. Bu firmalar, fason iş yaptırdığı atelyelerin başka firmalar için iş yapmasını yasaklamaktadır. Fasoncu firma yalnızca söz konusu firma için üretim yapmakta ve iş verilmediği zaman ana firma bu atelyenin giderlerini karşılamaktadır. Bu tür bir ilişkinin maliyeti çok yüksek olduğundan, oldukça sınırlı sayıda firmanın bu tür bir ilişki içinde olduğu gözlenmektedir. Göreli olarak daha yaygın bir ilişki biçimi, ana firma iş verdiği sürece fasoncu firmanın başkasının işini yapmaması, ancak boş kaldığında başka firmalar için üretime girebilmesidir. Sürekli fason iş yaptıran firma, kendisi iş verdiği sırada fason yapan atelyenin bir başka firma ile ilişki kurmasını, özellikle modelinin çalınacağı endişesi ile kabul etmemektedir. Buna karşılık, fasoncuya belirli tarihler arasında iş verilmeyeceği önceden bildirilmekte ve fason iş yapan iş yerleri de bu boş zamanları başka firmalara iş yaparak doldurmaktadır. Fasoncu başka iş bulamazsa, iş veren firma herhangi bir sorumluluk yüklenmemektedir. Üçüncü ilişki biçiminde ise, fason iş yapan firma, birden fazla iş yeri için, aynı anda veya iş programını kendi düzenleyerek iş yapabilmektedir. Burada iş veren firma ile iş yapan arasındaki sorumluluk, verilen işin istenen sürede yapılmasının ötesine gitmemektedir.

Fason iş yapan açısından da fiyat önemli bir faktördür. Nitekim fason iş yapılan firmanın değiştirilmesindeki en önemli neden, fason iş verdiği fiyatın düşük olmasıdır. Son dönemde çok sayıda firmanın bu sektöre girmesi bir yandan fason iş fiyatlarını düşürürken, diğer yandan işgücü talebini artırmış ve göreli olarak ücretler yükselmiştir. Özellikle yeni işe başlayan ve daha önce konfeksiyon işinde deneyimi olmayan firmalar becerili işgücünü istihdam etmek için daha yüksek ücret ödemeye razı olmuşlardır. Bu durum bir yandan ucuz fiyat, diğer yandan artan ücret kıskacı arasında sıkışan fasoncuları daha kazançlı işler aramaya yöneltmekte ve fasoncunun daha fazla fiyat veren firma bulması, daha önce çalıştığı firma ile ilişkisini kesmesine neden olmaktadır.

Fason iş yapılan firmaların değişme nedenlerinden öne çıkan ikincisi, eskiden bu işi fason veren firmanın artık fason iş vermeyi durdurmasıdır. Bu durum, konfeksiyon sanayiinin yapısal dönüşümü ile ilgilidir. Türkiye konfeksiyon sanayii üretimine ve dış satımına standart ve basit malların üreticisi olarak başlamıştır. Ancak, zaman içinde katma değeri düşük bu ürünlerden daha gelişmiş ürünlere sıçrama ve kaliteyi artırarak daha üst gelir grupları için üretim gündeme gelmiştir. Genelde kaliteli ve gelişmiş mal üretimi, fason iş verme eğilimini azaltmaktadır. Bunun çeşitli nedenleri vardır. İlk olarak, bu tür ürünleri Türkiye’de fason olarak yaptıran yabancı firmaların bir bölümü firmanın fasoncu kullanmasını yasaklamaktadır. Fasoncu kullanmanın işin kalitesini düşüreceği kanısı yaygındır. İkinci olarak, fasoncu firma kullanıldığında, zaman konusunda verilen sözlere uyulamaması tehlikesi vardır. Fasoncu firma kullanıldığında malı zamanında teslim etmede ortaya çıkan sorunlar, firmaların bir bölümünü, dikiş işini de firma içine almaya yöneltmektedir. Konfeksiyon zamanla yarışılan bir sektör olup, Türkiye’nin bu sektördeki en önemli avantajı kısa sürede yükleme yapabilmesi ve ulaşım süresinin kısıtlı olmasından kaynaklanmakta ve özellikle Güney Asya ülkeleriyle karşılaştırıldığında, şu andaki en önemli avantajı bu konuda olmaktadır. Üçüncü neden, kaliteli mal üretmek için kullanılan kaliteli kumaşın fiyatının yüksek olmasıdır. Kumaşı fasoncuya teslim etmek firma için sermayesini riske atmak anlamına gelmektedir. Daha karmaşık ürünleri fasoncu firmalar da yapmak istememektedir. Bu ürünler için parça başına daha fazla fiyat verilse de, eldeki işgücü ile karmaşık bir modeli çıkarmakta zorlanacağı ve sorunlar çıkacağı kaygısı ile fason iş yapan firmalar, bu ürünler yerine daha seri iş yapabileceği standart ürünleri tercih etmektedirler. Bu nedenlerle özellikle kaliteli üretime yönelik firmaların bir bölümü fason iş verecek uygun firma bulmakta zorlanmaktadır.

Tüm bu koşullar iş ortaklıklarının değişmesine neden olmaktadır. Daha önce de değinildiği gibi bu devingenliğin en önemli nedeni piyasadaki belirsizlikler ve ürün fiyatına dayalı rekabetin egemen olmasıdır. Kalitenin rekabet gücü oluşturmadığı ve katma değeri yüksek ürünlere doğru yönelmenin hâlâ kısıtlı olduğu bu üretim dalında, ancak sürekli ortaklıkların değişimi firmaların piyasada kalmasını sağlamaktadır. Hesaplar çoğu kez kısa dönemli olmaktadır.

Sektördeki büyük rekabet ortamı bu üretim dalının yapısı ile de ilişkilidir. Sektöre giriş ve çıkışlar çok sayıdadır. Konfeksiyon sektörünün özellikle 1980’lerin ikinci yarısında hızlı gelişmesi ve başarılı sonuçların alınması, pek çok küçük ve orta boy girişimciyi bu sektöre çekmiştir. Sektörde başarılı olanları taklit etme süreci yaşanmış, bu arada yeterli deneyimi ve bilgi birikimi olmayanlar da bu sektöre girmiştir. Gerek bu deneyimsizlik ve konfeksiyon işinin dışarıdan daha kolay görünmesi,

gerekse sektör ürünlerine olan talepteki dalgalanmalar nedeniyle pek çok yeni firma ortaya çıkarken, bir bölümünün de işi bıraktığı gözlenmiştir. Bu durum, ilişkilere de yansımış, uzun süreli ve düzenli ilişkiler kurulamamıştır. Öte yandan, küçük sermaye ile sektöre girişlerin fazla olması, fason iş fiyatlarını düşürmüş ve firmalar daha ucuza fason iş yapan bulabilmişlerdir. Bu durum firmalar arası dayanışmayı ve uzun süreli fason iş ilişkilerinin gelişmesini olumsuz etkilemiştir. 1980'lerdeki yazında başarılı örnekler sunulurken üzerinde en fazla durulan konulardan olan firmalar arası dayanışmanın (Brusco,1986; Capecchi, 1989; Storper, 1993; Dalum ve Lundvall,1990) İstanbul konfeksiyon sanayii birimleri arasında oldukça kısıtlı olduğu gözlenmektedir. Firmaların yüzde 12'si pazarlama açısından, yüzde 10'u bilgi aktarımı açısından aralarında dayanışma olduğunu belirtmektedir. İşveren firma ile fason firma arasında doğrudan sermaye verilmesi veya kredi açılması gibi bir dayanışma söz konusu olmamakta, ancak işveren firmanın kendi kullanılmış makinelerini fasoncuya vererek, yaptığı iş karşılığında bunu ödemesini sağlaması şeklinde bir ilişki biçimi gözlenmektedir.

3.1.3. Üretimde değişen koşullara ve tüketim talebine sürekli uyum gösterme

İstanbul konfeksiyon sanayiine ilişkin veriler, firmalar arasında belirli uzmanlaşma alanlarının oluştuğunu göstermekle birlikte, belirli ürünlere olan talebin artışına bağlı olarak ürün türleri ve ürün kalitesinin kolaylıkla değişebildiğini ortaya koymaktadır. Talep, ürün türünün belirlenmesinde en önemli etken olmaktadır. Genelde dış pazar için üretim (Doğu Avrupa ülkeleri, Rusya ve Laleli piyasası dışında) kaliteli mal üretimi ile özdeşleşirken, iç pazar ve Doğu Avrupa ülkelerine yönelik baval ticaretini yönlendiren Laleli piyasası kalitenin ve doğal olarak fiyatların düşük olduğu üretimi tanımlamaktadır. Dolayısıyla, pazar, üretim yapan firmanın niteliğini belirler duruma gelmektedir.

Konfeksiyon sanayi firmaları ile yapılan anket çalışması sırasında dış pazarlara açılma olgusunun ne ölçüde önemli olduğu açıkça hissedilmektedir. Özellikle 100-250 işçi çalıştıran ve bu çalışmada orta-üst ölçekli olarak tanımlanan firmaların dış satım konusunda en dinamik kesimi oluşturduğu görülmektedir. Bu firmalardan bir bölümü üretimlerinin yüzde yüzünü dış pazar için yapmakta, ancak defolu mallarını iç piyasaya sürmektedirler. Tablo 3'te firma büyüklüklerine göre ortalama dış satım oranı verilmiştir. İzlenebileceği gibi, firma büyüdükçe

üretimde dış satımın payı artmakta ve 250 kişinin üstünde işçi çalıştıran firmalarda bu oranın bir miktar azaldığı, en büyük firma grubunda ise yine oranın yükseldiği görülmektedir. Genel eğilim olarak, firma büyüklüklerine göre dış pazar oranının artış gösterdiği söylenebilir. Ancak, firmalar bu dış satım ürününü gerçekleştirirken çok sayıda fasoncu kullanmaktadır. Bu nedenle, büyük oranda dış satım yapan firmaların ardında çok sayıda farklı ölçekteki fasoncuların da bu sürecin bir parçası olduğu unutulmamalıdır.

Tablo 3
Firma Büyüklüklerine Göre Ortalama Dış Satım Oranı

Firma Büyüklüğü (Çalışan sayısı)	Dış Satım (%)
0-5	26.25
6-10	29.29
11-20	59.69
21-50	74.80
51-100	80.42
101-250	91.05
251-500	67.46
1000+	90.00
Toplam	68.85

Öte yandan, eldeki dış satım rakamlarını dikkatli değerlendirmek gereklidir. Çalışmalar sırasında yapılan görüşmeler, Orta Avrupa ve özellikle Rusya'dan gelecek konfeksiyon ürünü satın alan ve bunları kendi ülkelerinde satan kesimin oluşturduğu Laleli piyasasına satış diye adlandırılan dış satım biçiminin önemini göstermiştir. Çoğu kez iç piyasa mallarından daha da düşük kalitede ve ucuz malların satıldığı Laleli piyasasının bir dış satım yeri olarak değerlendirilmesine bağlı olarak, toplam dış satım tutarına ilişkin değerler de değişmektedir. Diğer yandan, dış satım oranları ekonomik ortama bağımlı olarak değişmektedir. Uygun ekonomik koşullarda dış satım yapan firmalar, talep azaldığında derhal iç pazara yönelebilmektedir. Bu yeni koşullarda ürün ve üretim yapıları ile fason ilişkide oldukları firmalar değişebilmektedir. Yapılan görüşmelerde büyük firmalardan yüzde yüz dış pazara üretim yapanların son yıllarda üretimlerinin en az yüzde 10'luk bir bölümünü iç pazar için üretmeyi düşündükleri izlenmektedir. Bu yeni eğilimin başlıca nedenleri bunalım döneminde iç pazar için üretim yapılmaya başlandığında, firmanın iç piyasada tanınan bir ismi olmamasının getirdiği olumsuzlukların üstesinden gelebilmek ile iç pazarın bazı mallar için oldukça cazip hale gelmesi olarak açıklanmaktadır.

3.2. Emek süreçleri

Yukarıda tanımlanan fason ağırlıklı üretim örgütlenmesi, tanımlanan birimlerde ve koşullarda çalışacak emeğin bulunması ile mümkün olabilmektedir. Dünya genelinde talebin farklılaşması, çeşitlenmesi ve yeni gelişmekte olan ülkelerin de pazarda söz sahibi olmaya başlamasıyla rekabetin artması, dokuma-konfeksiyon üretim sürecinin her aşamasında, üretim süresini kısaltan, dolayısıyla emeğin üretkenliğini arttırıp mekanize ve otomatik işlemler yoluyla kullanılan emek miktarını azaltabilen teknolojilerin kullanılmasını yaygınlaştırmıştır. Ancak yine de konfeksiyon sanayiinde teknolojik gelişme dokuma sektöründeki diğer aşamalarla karşılaştırıldığında çok daha sınırlıdır (Ansal, 1995). Teknolojik yapısı gereği emek yoğun niteliğini koruyan konfeksiyon sanayiinde son dönemde ortaya çıkan özel amaçlı makinaların kullanımı da oldukça kısıtlıdır. Tüm bu gelişmeler üretim sürecinde emeğin önemini azaltmaz iken, mevcut sanayii birimleri emek süreçlerini yönlendirerek rekabet gücü sağlamaya çalışmaktadır.

Önceki bölümlerde kısaca tanımlanan kayıt dışı emek kullanımını da içeren üretim süreci kısa sürede beceri edinebilen, tekdüze çalışabilme gibi nitelikleri olan, ucuz, sigortasız ve sendikasız olarak çalışmayı kabullenebilen, işgücü piyasasına daha kolay girip çıkabilen işgücünü talep etmektedir. Yukarıda tanımlanan özellikleri ise büyük ölçüde kent çeperlerinde yaşayan kadın emeği karşılamaktadır. Nitekim, konfeksiyon sanayiinde yapılan çalışmalar bu sektörün kadın ağırlıklı olduğunu göstermektedir (yüzde 58.5). Konfeksiyon üretiminin model çizme, dikiş ve nakış aşamalarında kadının payı yüzde 60'ın üzerindedir (model çizmede yüzde 85.52). Buna karşılık biçki ve ütü erkeklerin yoğunlaştığı işlerdir. Konfeksiyonun bu aşamalarında çalışan kadınların payı yüzde 20'ler dolayındadır (Eraydın ve Erendil, 1999). Bu sektörde istihdam edilen kadınlar, çoğunlukla genç (yüzde 53.5'u 25 yaşın altında), yarıdan fazlası bekâr (yüzde 51.3), çoğu ilkokul mezunu (yüzde 63.5), yüzde 28.8'i İstanbul doğumlu ve yüzde 40.8'i de 10 yıldan uzun süredir İstanbul'da yaşamakta olup, genelde düşük gelir gruplarındaki ailelerin bireyleridir. Genelleme daha genişletilirse, İstanbul metropoliten alanındaki ikinci nesil gecekondü kadınlarının konfeksiyon sanayiinin ana işgücünü oluşturduğu söylenebilmektedir.

Çoğunluğu içeren bu tanımın dışında kalan kadınlar ise çok farklı niteliklere sahiptir. Modelist - stilist grubunda eğitilmiş, yüksek öğrenim görmüş ve küçük hatta kimi kez büyük burjuva kadınları gözlemlenirken, yine bu grupta orta alt gelir gruplarından kısa süreli eğitimle bu işi yapan kadınlar da bulunmaktadır. Girişimci kadınlar arasında yine büyük

farklılıklar görülmektedir. İşçi kökenli kadınlar yanı sıra, büyük sermaye sahibi ailelerin eş ve kızlarının da bu sektöre girdikleri izlenmiştir. Çalışma sırasında yurt dışı firmalarla olan bağlantılarda aracılık yapan çok nitelikli ve eğitilmiş kadınlara veya yüksek gelir gruplarından geniş çevresi olan kadınlara da rastlanmaktadır. Ancak, bu tanımlanan gruplar toplam içinde azınlıkta kalmaktadır.

Sektörün hızlı büyümesi emek talebini artırarak işgücüne pazarlık gücü sağlasa bile, genelde kullanılan emek ucuz emektir. Büyük firmalarda belirli iş tanımlarına göre ücretler belirlenmiş olup, ancak çok deneyimli olanlar görece olarak daha yüksek ücret alabilmektedir. Küçük firmalarda ise, ücretin genelde beceriye dayandığı, daha iyi iş çıkaran kadının erkekten daha fazla ücret alabildiği görülmektedir. Araştırmanın sonuçları irdelendiğinde, şöyle bir tablo ortaya çıkmaktadır. Tablo 4’de görüldüğü gibi Şubat 1996 rakamlarına göre çalışan kadınların yüzde 47’si 5-10 milyon arasında aylık gelir elde etmektedir. Yüzde 27.8’i 10-20 milyon TL, yüzde 12.8’i 2-5 milyon TL kazanmaktadır. 2 milyondan az kazananların oranı ise yüzde 3.2’dir ve bu gelir grubunun yarısını evde iş alanlar oluşturmaktadır. Bu veriler kadınların yüzde 16’sının zaten çok düşük olan asgari ücretin (aynı tarihte asgari ücret brüt 8.46, net 5043 milyon TL’dir) altında çalıştığını göstermektedir.

Ücretlerle ilgili en önemli bulgu, kayıt dışı emek piyasası ile kayıtlı firmalarda çalışanların oluşturduğu ikili emek piyasasında girişimcilerin ödediği toplam ücretlerin birbirine eşit olması ve bu nedenle işçinin eline geçen paranın kayıt dışı sektörde veya salt fason çalışan birimlerde aynı işi güvenceli koşullarda yapanlardan daha fazla olmasıdır. Diğer bir deyişle, işçiler sigortaya ödenen parayı ücret olarak almaktadırlar. Bu nedenle, işgücüne katılan kadınların büyük bir bölümü kayıt dışı emek piyasasında yer almayı yeğlemektedir. Gerek kayıtlı, gerekse kayıt dışı kesimde üretim birimlerinin hızla artması ve üretimde genişlemelerin gözlenmesi ve firmaların yeni işgücü talepleri ile ortaya çıkmaları bu sürecin ana nedenleridir. Kayıt dışı firmalar işgücünü ancak daha yüksek net ücretler vererek çekebilirken, konfeksiyonda çalışan işçilerin ana kaygıları mevcut koşullarda yaşamı sürdürebilmek olduğu için güvencesiz çalışma koşullarını kolaylıkla kabul ettikleri izlenebilmektedir.

Öte yandan, çalışanlar için kısa vadede daha çok kazanma isteği, sigortalı olma güvencesinin önüne geçmektedir. Özellikle birden çok kişinin çalıştığı ailelerde sigortalı birisi varsa, ailede diğer çalışanlar sigortalı olmadan da hastahane, ilaç gibi bazı hizmetlerden parasız yararlanabildikleri için, sigortalı olmadan daha yüksek ücretle çalışmayı tercih etmektedirler. Ayrıca pek çok kişinin zihninde geleceği kurmaktan

Tablo 4

Konfeksiyon Sanayiinde Kadının Eline Geçen Ücret veya Gelir

(Ağustos-Ekim 1995)

Gelir (milyon TL)	Ücretli	Evde iş Yapan	Girişimci	Aile işletmesinde çalışan	Toplam (%)
2'den az	4	7	-	3	14(3.2)
2-5	37	13	2	4	56(12.8)
5-10	197	4	-	4	205(47.0)
10-20	110	2	2	7	121(27.8)
20-30	16	-	1	2	19(4.4)
30-40	3	-	2	-	5(1.1)
40-50	3	-	3	-	6(1.4)
50-100	4	-	-	-	4(0.9)
100+	4	1	1	-	6(1.4)
Toplam	378	27	11	20	436
	% 86.7	% 6.2	% 2.5	% 4.6	% 100

çok, bugünü kurtarmak vardır. Daha fazla para kazanmak ve artırılabilen parayla gayrimenkule yatırım yapmak söz konusu olmaktadır. *Başını sokacak bir evinin olması* sigortadan emekli parası almaktan daha önemli olabilmektedir.

Yukarıda tanımlanan şekilde piyasada oluşan ücretler işverenler tarafından yüksek bulunmakta, ancak yeni açılan işyerleri nedeniyle işgücü talebi devam ettiği için ücretleri aşağıya çekememektedir. İstanbul metropolitan alanı gibi nüfusu 12 milyona yaklaşan bir kentte artan talep nedeni ile işgücü sağlamakta zorluk çekilmesi, bir sektörün kentteki yığılmasını göstermesi açısından dikkat çekicidir. Nitekim, işverenlerin bir bölümü ücretleri neden olarak göstererek İstanbul dışında üretimlerini genişletmeyi düşünmekte, Trakya ve Anadolu'da yeni üretim odakları aramaktadırlar. İşverenlerle yapılan görüşmelerde İstanbul'da yaşamın pahalı olması nedeniyle artık ucuz işgücü bulmanın mümkün olmadığı şeklinde görüşler sıklıkla yer almaktadır.

3.3. Üretim örgütlenmesi, emek süreçleri ve düzenleme mekanizmaları

Konfeksiyon sektörü önceki bölümlerde değinildiği gibi heterojen yapıya sahip bir sektördür. Büyük ölçekli, işgücünün sigortalı olarak çalıştırıldığı firmaların yanı sıra, özellikle küçük, fason iş yapan ve işgücününün herhangi bir güvence olmadan istihdam edildiği üretim birimleri bu sektörde yer almaktadır. Yasal statüsü olmayan firmaların

sayılarının çokluğu da, sektörde herhangi bir sosyal güvencesi olmadan çalışanların oranını yükseltmektedir. Alan araştırması bulgularına göre, toplam çalışanların yüzde 48.4'ünün herhangi bir sosyal güvencesi yoktur. Çalışanların yüzde 48.4'ünün SSK'lı, yüzde 1.3'ünün Bağ-kur'lu, yüzde 1.3'ünün ise özel sigortalı olduğu görülmektedir. Ek olarak İstanbul'da firmaların yüzde 44.4'ü eve iş vermektedir. Bu durum sayıları kesin olarak saptanamayan çok sayıda kadının atelyelerde çalışanlara ek olarak güvencesiz koşullarda çalıştığını göstermektedir. Kayıt dışı çalışanların bu denli yüksek olduğu bu ortamda doğal olarak sendikalı çalışanların sayısı da çok düşüktür (ücretli çalışanların yüzde 9'u).

Mevcut 1475 sayılı İş Kanununda çalışanları koruyucu hükümler bulunmakta ve işverene pek çok konuda sorumluluk getirmektedir. İşverenin çalıştırdıklarına karşı sorumluluklarının olması elbette ki gereklidir. Ancak mevcut üretim sistemi içinde kayıt dışı uygulamalara ve bu sorumluluklarını yerine getirmeyenlere göz yumulması, diğerlerini de özendirilmekte ve maliyetler açısından haksız rekabete neden olmaktadır. Bunun işgücü açısından da olumsuz yönde etkileri vardır. Bir taraftan bazı firmalar dışında çalışanlar yasalarca belirlenmiş sosyal haklardan hiç yararlanamamakta, öte yandan bu hizmetleri sunan bazı firmalar çalışanların iş değiştirme isteğinin azalmasını fırsat bilerek ücretleri düşük tutmakta ve sundukları hizmetin bedelini çalışandan almaktadır. Nitekim, daha önce de değinildiği gibi sigortalı ve sendikalı işçi çalıştıran büyük firmaların çoğunda işçi ücretleri kayıt dışı işçi çalıştıran firmalardan düşüktür.

Bugün düşük ücretlerden alınan vergiler çok yüksektir. Gelir düzeyi bu denli düşük ve yaşamın giderek pahalılandığı bir ortamda gelir vergisi oranları sigortalı çalışanların harcanabilir gelirini düşürmekte, veya sigortasız çalışmayı çekici hale getirmektedir. Düşük gelirlilerin vergi yükünün azaltılması ve vergi yüklerinin yeniden düzenlenmesi öncelikli konuların başında gelmektedir. Gelir vergisi dışında ek bazı kesintiler de firmaların düzenli ve dürüst çalışmalarında caydırıcı olmuştur. Geçmişte uygulanan 10 kişiden fazla işçi çalıştıran işletmeler için gerekli olan 3417 Tasarrufu Teşvik Kanunu veya 3220 Konut Edindirme Kanunu gibi az da olsa işverene ve çalışana ek bir yük getiren bu kesintiler bunlardan bazılarıdır. Öte yandan, sosyal sigortalardan alınan emekli aylığı ve kıdem tazminatı miktarları sigortalı olmayı özendirici nitelikte değildir. En üst kademedeki emekli olanlar için geçerli olan değerler göz önüne alındığında bile, toplam sürenin sonunda alınacak emekli ikramiyesinin çok çekici olmadığı görülmektedir. Bu nedenle daha önce de değinildiği gibi her aileden bir kişinin sigortalı olması gibi bir yöntem kullanılmaktadır. Doğal olarak bu durum SSK'ya önemli bir ek yük getirmektedir.

Öte yandan gerek yatırım gerekse dış satımla ilgili mevcut teşvik mekanizmaları genelde büyük ölçekli firmalara yönelik olarak düzenlenmiştir. Küçük ölçekli üretim birimlerinin zaten yetersiz olan mevcut desteklerden de yararlanabilmelerinde zorluklar bulunmaktadır. Üretim sistemi yeni koşullara en kolay şekilde uyum sağlamaya çalışırken devletin yeni oluşan koşullara ilişkin düzenlemeleri yapmakta geç kaldığı gözlenmektedir. Geçmişteki düzenlemelerin (vergi, sigorta, ruhsat alma koşulları, vs.) yeni koşullarda pek çok firma için uygulanamaması ve giderek artan bir kayıt dışı kesim söz konusu olurken, devletin tüm üreticileri kapsayacak yeni bir düzenlemeye gitmek yerine, ortaya çıkan gelişmeleri görmezden gelmek ve mevcut kuralları gevşetmek şeklinde bir yaklaşım izlediği gözlenmektedir. Bugün tüm dünyada devletin değişen rolü ve işlevi tartışılırken, bu tartışmanın Türkiye'de de başlatılması ülkedeki üretim yapılarının başarılarının artması ve en azından sürdürülebilmesi için büyük önem kazanmaktadır.

4. Sonuç ve değerlendirme

Esnek üretim ve birikim, esnek uzmanlaşma ve bununla birlikte ortaya çıkan emek süreçleri 1980'ten beri gündemdedir. Özellikle son dönemdeki üretim örgütlenmeleri ve bu yeni ilişkiler düzeninde emeğin konumu üzerindeki değerlendirmeler uluslar arası yazında giderek yerini yaratıcılık, buluşçuluk ve öğrenme odaklı tartışmalara bırakmaktadır. Ancak, Türkiye gibi henüz geleneksel mallarda ve büyük ölçüde ucuz emeğe dayalı olarak rekabet gücü sağlayan ülkelerde, buluşçuluk ve yaratıcılık üzerine kurulan rekabet gücü kavramı anlamlı olamamaktadır. Türkiye henüz, mevcut yapının dönüşümündeki özgünlükleri ve yeni ortama uyum sağlamaya yönelik gelişmeleri somut çalışmalara dayalı olarak tartışmak ve olası düzenlemelere ilişkin stratejileri ortaya koymak aşamasındadır. Ancak bu çerçevedeki mevcut çalışmaların sayısındaki yetersizlik üzücüdür.

Konfeksiyon sanayiine ilişkin olarak önceki bölümlerde sunulan bulgular, bu sektördeki üretim örgütlenmesinin 1970 sonrası dünyada ortaya çıkan birikim rejiminin tanımladığı koşullardan büyük ölçüde etkilendiğini göstermektedir. Bu birikim rejimini destekleyen düzenleme mekanizmalarının azalan devlet denetimi ve rolü, emek piyasasındaki düzenlemelerin gevşetilmesi, sosyal refah devleti kurallarının ve sorumluluklarının yerine getirilememesi şeklinde ortaya çıktığı görülmektedir. Bu ortamda emek piyasasının koşullarını da değerlendiren

konfeksiyon sanayii birimleri yeniden örgütlenerek dünya piyasalarına ulaşmışlardır.

Yeni ortaya çıkan üretim sisteminde farklı içeriklerde esneklikler gözlenmektedir. Bu esneklikler, üretim yapılarının koşullara göre örgütlenme biçimlerinin ve ürün türlerini değiştirmesi, üretim birimlerinin bu süreçteki konumlarının ve güç ilişkilerinin yeniden şekillenmesi ve üretim ilişkilerinin farklılaşması şeklinde kendini göstermektedir. Sektöre giriş ve çıkışların fazla olması ve sektöre olan talebin genişlemesi de bu esnekliklerin ortaya çıkışında etken olmuştur. Bu esneklikler yardımıyla dünya piyasalarına ulaşmayı gerçekleştiren konfeksiyon sanayiinin dış satım başarısını küçümsemek mümkün değildir. Ancak, bu esnekliklerin gelecekte ne ölçüde devam edeceği ve elde edinilen başarının ne ölçüde yeterli ve farklı kesimleri tatmin eden bir başarı olduğu soruları gündeme gelmektedir.

Üretim ve üretim sürecine ilişkin esnekliklerin ortaya çıkmasının ön koşulu hızla büyüyen bir emek piyasasıdır. Nitekim İstanbul'da yoğunlaşan konfeksiyon sektörü, büyük göç alan ve Türkiye nüfusu içindeki payı sürekli yükselen bu kentte istediği işgücünü yakalamıştır. Özellikle İstanbul'a yeni göç eden ve kentin çeperinde yer alan gecekondualarda yaşayanlar, özellikle kadınlar, en fazla rağbet gören işgücü olmuştur. Daha önce de üzerinde durulduğu gibi, bu işgücü piyasasına koşut olarak konfeksiyon birimlerinin de yer seçtiği izlenmiştir. Ucuz işgücü yeni ve özellikle konfeksiyonun en emek yoğun aşamasını gerçekleştiren fasoncular için yaşamsal öneme sahiptir. Mevcut yapısı ile ucuz emek peşinde koşan sanayiinin İstanbul dışında mevcut esneklikleri sağlayan birliktelikleri yakalaması zor gözükmektedir. Ucuz emek kaygısı ile İstanbul dışında yer seçen firmalar, en azından ilk yıllarda, yeniden entegre üretime yönelme zorunda kalacaklardır. Ancak, piyasanın değişen koşullara uyumunu sağlayan üretim örgütlenmesinin sağladığı savunma mekanizmalarının ortadan kalkmasının getireceği olumsuzlukların üstesinden gelmek kolay değildir. Mevcut yapısı ile sanayiinin artan işçilik maliyetlerini sağlaması da oldukça zordur. Bugün en gelişmiş birimler dışındaki üreticilerin çoğu ucuz fiyat avantajı ile dünya piyasalarındaki konumlarını sürdürebilmektedirler. Bu nedenle sektördeki üretimin katma değerini yükseltecek tasarım ve moda ağırlıklı bir üretime yönelmesi gerekmektedir. Ancak, yurt dışındaki firmaların istedikleri modeldeki ürünleri fason olarak hazırlayarak pazarlama riskini hiç üstlenmeyen firmaların bu dönüşümü yapabilmeleri mevcut koşulları zorlayacak ve ilişkileri etkileyecektir.

Kaliteli üretimle birlikte en azından üretimin bazı aşamalarında söz konusu olan teknolojik gelişme gelecekte bazı konularda becerili işgücü talebi yaratacaktır. Bu işgücünün sağlanması ise, becerisiz işgücü kadar

kolay değildir. Deneyimsiz emeği kolaylıkla bulan konfeksiyon sanayii becerili emeği aynı kolaylıkla bulamamaktadır. Gerçi işi öğrenme süresi kısadır, ancak kaliteli iş üretilmesi durumunda, daha uzun süre deneyim gereği ortaya çıkmaktadır. Yanı sıra, sektöre girişlerin zorlaşması ile de çok düşük fiyatlara razı olan fasoncu türünü bulmak zorlaşacaktır. Kısaca, bugünkü koşulların çok uzun süre devam etmesi mevcut yapının özellikleri nedeniyle olası değildir.

Konfeksiyon sanayii özelinde yapılan değerlendirmeler, dünya piyasalarında yer bulmaya çalışan imalat sanayiinin hem uluslar arası piyasalardaki sürekli değişen koşullara yeni üretim süreçleri ile uyum sağlayarak, hem de üretim faktörlerindeki ve özellikle emek piyasasının niteliklerini kullanarak başarılı olduğunu göstermiştir. Ancak, yine bu değerlendirmeler bu gelişmenin sürdürülebilmesi için dönüşüm ve uyumun sürekli hale getirilmesi ve düzenlemelerin de bu süreci desteklemesi gerektiğine işaret etmektedir.

Kaynaklar

- AMIN, A. ve ROBINS, K. (1990), "The Reemergence of Regional Economies? The Mythical Geography of Flexible Accumulation", *Environment and Planning D: Society and Space*, 8, 7-34.
- AMSDEN, A. (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York: Oxford University Press.
- ANSAL, H. (1995), "Teknolojik Gelişmelerin Sanayide Kadın İstihdamına Etkileri: Türk Dokuma ve Elektronik Sanayilerinde Teknolojik Değişim ve Kadın İstihdamı Araştırması", Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü'ne Sunulan Araştırma Raporu.
- BECATTINI, G. (1991), "The Industrial District as a Creative Milieu", Benko, G. ve Dunford, M. (der.), *Industrial Change and Regional Development* içinde, London: Belhaven, 102-13.
- BENERIA, L. ve ROLDAN, M. (1987), *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- BRUSCO, S. (1986), "Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy", Keeble, E. ve Wever, E. (der.) *New Firms and Regional Development* içinde, London: Croom Helm, 184-202.
- CAPECCHI, V. (1989), "The Informal Economy and Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna", Portes, A., Castells, M. ve Benton, L. (der.) *The Informal Economy* içinde, Baltimore: John Hopkins University Press.
- CASTELLS, M. (1989), *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring and Urban and Regional Process*, Oxford: Blackwell.

- CASTELLS, M. and PORTES, A. (1989), "A World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy", A. Portes, M. Castells and L. Benton (eds) *The Informal Economy*, Baltimore: John Hopkins University Press.
- COOKE, P. (1988), "AFlexible Integration, Space Economies and Strategic Alliances: Social and Spatial Mediations", *Environment and Planning D: Society and Space*, 6, 281-300.
- DALUM, B. ve LUNDVALL, A. (1990), "AInterfirm Cooperation in Small National Systems of Innovation", O'Doherty D. (der.), *The Cooperation Phenomenon* içinde, London: Graham and Trotman, 148-60.
- DICKEN, P., (1988), *Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World*, London: Paul Chapman.
- ERAYDIN, A. (1992), *Post Fordizm ve Değişen Mekansal Öncelikler*, Ankara: ODTÜ.
- ERAYDIN, A. and ERENDİL, A., (1996), "The Role of Female Labour in Industrial Restructuring: New Production Processes and Labour Market Relations in the İstanbul Clothing Industry", *Gender, Place and Culture*, 6(3), 259-72.
- ESSER, J. ve HIRSCH, J. (1989), "The Crisis of 'Fordism' and Dimensions of 'Postfordist' Regional and Urban Structure", *Environment and Planning A*, 13, 417-27.
- FREEMAN, C. ve PEREZ, C. (1988), "Structural Crisis of Adjustment, Business Cycles and Investment Behavior", Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. ve Soete, L. (der.), *Technical Change and Economic Theory* içinde, London: Pinter, 38-66.
- FRIEDMAN, A. L. (1977), *Industry and Labour: Class Structure at Work and Monopoly Capitalism*, London: Macmillan.
- GAROFOLI, G. (1990), "Local Development : Patterns and Policy Implications", Cappelin, R. ve Nijkamp, P. (der.), *Technological Development at the Local Level* içinde, Avebury: Aldershot, 417-41.
- GAROFOLI, G. (1992), "Industrial Districts: Structure and Transformation", Garofoli, G. (der.), *Endogeneous Development and Southern Europe* içinde, Aldershot: Avebury, 49-59.
- HANNA, N. K. (1991), *The Information Technology Revolution and Economic Development*, New York: World Bank.
- HARVEY, D. (1989), *The Condition of Post Modernity: An Enquiry into Origins of Cultural Change*, Basil Blackwell.
- HARVEY, D. (1993), "From Space to Place Again: Reflections on the Conditions of Postmodernity", Bird, J., Curtis, B., Putnam, T., Robertson, G. ve Tickner, L. (der.), *Mapping the Futures: Local Cultures to Global Change* içinde, London: Routledge, 3-29.
- HENDERSON, J. (1991), *The Globalisation of High Technology Production: Society, Space and Semiconductors in the Restructuring of the Modern World*, London: Routledge.
- HIRST, P. ve ZEITLIN, J. (1991), "Flexible Specialization Versus Post- Fordism: Theory, Evidence and Policy Implications", *Economy and Society*, 20, 1-54.
- HOLMES, J. (1986), "The Organization and Locational Structure of Production Subcontracting", Scott, A. J. ve Storper, M. (der.), *Production, Work and Territory* içinde, London: Allen Unwin, 80-106.
- IMRIE, R.F. (1986), "Work Decentralization from Large to Small Firms: A Preliminary Analysis of Subcontracting", *Environment of Planning A*, 18, 949-65.
- LASH, S. ve URRY, J. (1987), *The End of Organized Capitalism*, Cambridge: Polity Press.
- LAWSON, V. A. (1992), "Industrial Subcontracting and Employment in Latin America: A Framework for Contextual Analysis", *Progress in Human Geography*, 16(1), 1-23.
- LEBORGNE, D. ve LIPIETZ, A. (1988), "New Technologies, New Modes of Regulation: Some Special Implications", *Environment and Planning D: Society and Space*, 6, 263-80.

- LINGE, G. J. (1991), "Just-In-Time: More or Less Flexible", *Economic Geography*, 67, 316-33.
- LIPIETZ, A. (1986), "New Tendencies in International Division of Labour: Regimes of Accumulation and Modes of Regulation", Scott, A. J. ve Storper, M. (der.), *Production, Work and Territory* içinde, London: Allen Unwin, 16-35.
- MAHON, R. (1991), "Post-Fordism: Some Issues for Labour", Drache, D. ve Gertler, M. (der.), *The Era of Global Competition* içinde, Montreal & Kingston: McGill- Queens University Press, 316-32.
- MASSEY, D. (1984), *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production*, London: Macmillan.
- MOULAERT, F., SWYNGEDOUW, J. ve WILSON, P. (1988), "Spatial Responses to Fordist and Post-Fordist Accumulation and Regulation", *Papers of the Regional Science Association*, 11-23.
- NIELSEN, L.D. (1990), "Flexibility, Gender and Local Labour Markets, Some Examples from Denmark", *International Journal of Urban and Regional Research*, 14, 42-57.
- PECK, J.A. (1992), "Invisible Threads: Homeworking Labor Market Relations and Industrial Restructuring in the Australian Clothing Trade", *Environment and Planning D*, 10, 671-89.
- PESSAR, P. R. (1994), "Sweatshop Workers and Domestic Ideologies: Dominican Women in New York's Apparel Industry", *International Journal of Urban and Regional Research*, 18, 127-42.
- PIORE, M. ve SABEL, C. F. (1984) *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books.
- ROGERSON, C.M. (1994), "Flexible Production in the Developing World: The Case of South Africa", *Geoforum*, 25(1), 2-17.
- SABEL, C. (1988), "Flexible Specialization and Reemergence of Regional Economies" Hirst, P. ve Zeitlin, J. (der.), *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Competitors* içinde, Oxford: Bergamon Press, 17-70.
- SAYER, (1989), "Postfordism in Question", *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 666-693.
- SCHOENBERGER, E. (1988), "From Fordism to Flexible Accumulation: Technology, Competitive Strategies and International Location", *Environment and Planning D: Society and Space*, 6, 252-62.
- SCOTT, A.J. (1984), "Industrial Organization and the Logic of Intra-Metropolitan Location III: A Case Study of the Women's Dress Industry in the Greater Los Angeles Region", *Economic Geography*, 60(1), 3-27.
- SCOTT, A. J. (1988), "Flexible Production Systems and Regional Development, the Rise of Industrial Spaces in North America and Western Europe", *International Journal of Urban and Regional Research*, 12, 171-86.
- SCOTT, A. (1991), "Electronics Assembly Subcontracting in Southern California: Production Processes, Employment and Location", *Growth and Change*, 22(1), 22-35.
- STORPER, M. (1990), "Industrialization and the Regional Question in the Third World: Lessons of Postimperialism, Prospects of Postfordism", *International Journal of Urban and Regional Research*, 14(3), 423-44.
- STORPER, M. (1993), "Regional Worlds of Production: Learning and Innovation in the Technology Districts of France, Italy and USA", *Regional Studies*, 27, 433-55.

- STORPER, M. ve SCOTT, A. J. (1986), "Production, Work and Territory: Contemporary Realities and Theoretical Tasks", Scott, A.J. ve Storper, M. (der.), *Production, Work and Territory* içinde, London: Allen Unwin, 3-15.
- STORPER, M., SCOTT, A. J. (1989), "The Geographical Foundations and Social Regulation of Flexible Production Complexes", Wolch, J. ve Dear, M. (der.), *The Power of Geography* içinde, Boston: Unwin Hyman, 21-40.
- TAYLOR, M. J. ve THRIFT, N. J. (1982), "Industrial Linkage and the Segmented Economy: Some Theoretical Proposals", *Environment and Planning A*, 14, 1601-13.
- WATANABE, S. (der.) (1983), *Technology, Marketing and Industrialization: Linkages between Large and Small Enterprises*, Delhi: Macmillan.
- YENTÜRK, N. ve DURUİZ, L. (1993), *Facing the Challenge*, İstanbul: Ayhan.

Abstract

A look at the labour processes and organization of production in the Turkish clothing industry in its attempts to link to foreign markets

The clothing industry has become an important export sector for the Turkish economy. The aim of this paper is to explore the factors effective in the success story of Turkish clothing industry and to define the organization of production and labour processes that have been instrumental in enabling the clothing industry to adapt to changing international market conditions. The experience of this industry not only underlines the importance of new production organizations and labour processes in attaining competitiveness, but also helps in understanding the obstacles to sustaining this type of development under volatile economic circumstances and changing labour market conditions.