

RÜŞTÜ BOZKURT

Mal ve hizmet üretim sürecinin "ticarileştirme" aşaması

Mal ve hizmeti ticarileştirirken, üretim metotlarının ve ürünlerin ne kadar dünya pazarının talep ettiği değerlere uygun olduğuna bakmalıyız

Mal ve hizmet üretme süreçlerinin bileşenlerini oluşturan "temel araştırma", "hedef belirleme" ve "kavramlaştırma" sorunlarına bir dergi yazısı çerçevesinde değinildi. Bu sürecin bir başka boyutunu da " ticarileştirme" oluşturur.

Üretim tanımına baktığımızda, doğadan derlediğimiz varlıkları dönüştürerek, bir kısmını tüketme, diğer bölümünü de belirli amaçlara yatırım yapmak için "artı değer" olarak biriktirme süreci olduğunu anımsarız. Erişebildiğimiz varlıkların "ürüne" dönüşmesinden sonra bir "artı değer" olarak saklanabilmesi için "ticarileştirme süreci" büyük önem taşır. Ürün fazlasını, onu talep edenlere ulaştırırsak "değer yaratma" söz konusu olur. Ürünü elimizde tutar, bir yarara dönüştüremezsek, yatırım için artı değer biriktiremez, kendimizi yeniden üretecek enerjimizi yitirme sürecine gireriz.



Ürettiğimiz mal ve hizmeti "ticarileştirme" dediğimizde ne anlatmak istediğimizi açıklayabilmek için "eşdeğerlilik" ve "şans eşitliği" gibi iki temel kavramı açmalıyız.

Eşdeğerlilik

Attila Sönmez, Ruy Huang'ın Çin Tarihi adlı kitabına yazdığı önsözde, "...Modernleşme, tarımsal ekonomideki geleneksel kurallara dayalı ticaret yerine, eşdeğerlilik ilkesine dayalı ticarete geçiştir. Malların modern ticaret konusu olabilmesi için, piyasanın çeşitli mal ve hizmetlerin değerini serbestçe belirlemese gerekir. Öyle ki, alışveriş işleminin her iki taraf için de verimli olabilmesi için her zaman her mal ve hizmetin diğer mal ve hizmetler karşısındaki değeri bilinsin. Yazar bu ilkenin tarihsel çözümlemeyi çok ilerlettiği kanısında: Modern ticaret sisteminin işlemesi için mal ve hizmet eşdeğerliliğinin yargı organlarınca, gerektiğinde zorla kabul ettirilmesi gerekir. Bu da arkasından, sözleşmelerin herkes için bağlayıcılığı ilkesini getirir. Bu, sadece yasalar ve yargı sisteminin modernleşmesini değil, kanun önünde eşitlik ilkesini de beraberinde getirir. Vatandaşların kanun önünde eşitliği ilkesinin kabulü kaçınılmaz olarak bütün siyasal sistemi, devlet organlarının kuruluş ve işleyişini modernleştirir" saptamasını yapıyor.

Dünya Ticaret Örgütü bütün ülkeler için AB, NAFTA ve Güney Asya ülkeleri kendi aralarında oluşturdukları örgütlenmede, ticarileştirmenin ortak norm ve kurallara uymayı gerektirdiği noktasından hareket ederek "mevzuat uyumunu" öncelikli konu olarak ele alıyorlar. Ülkemizin gündemindeki en önemli konu da AB'ye üyelik sürecinde "uyum sürecinin" işletilmesi oluşturuyor.

Eşdeğerlilik yaratma önce aynı algılama düzeyinde olmamızı gerektirir. Etkin istihbarat örgütlerinin temel ilkelerinden biri, "...meşhuru, meçhule izletmeyin" cümlesiyle anlatılır. Bu ilkenin anlamı, eğer eş düzey bilgi sahibi değilseniz, karşınızdakini tam ve doğru değerlendiremezsiniz. Ticari yaşam içinde eşdeğerlilik, mal ve hizmetin satılması, müşteri memnuniyetinin korunması, ticaretin tekrar edilerek kendini yeniden üretmesinin olmazsa olmaz koşuludur.

"Şans eşitliği"

Serbest ve adil pazar koşullarında "rekabet ederken", gözetilmesi gereken bir diğer temel etken "şans eşitliği" yaratılmasıdır. Kuşkusuz, üretim yapılan her yerde kaynaklara "ulaşabilirlik" ve "erişebilirlik" olanak ve kısıtları aynı değildir.

Daha bol kaynaklara sahip olanlar, daha kıt kaynak sahibi olanlara göre "karşılaştırmalı üstünlük" yaratabilir. Kaynaklara ulaşabilirlik ve erişebilirlik avantajlarının farklılığı "işbölümü sürecinde" de belir-

leyici olur.

İş süreçlerinde ticarileştirme konusunda kafa yorarken, önce yeraltı ve yerüstü fizik varlıkların durumunu analiz etmek gerekir. İkinci adımda, yasal düzenlemelerin bütününe bakmalıyız. Vergi yasalarından işyeri açma ve kapama işlemlerine, bütün yasal düzenlemeler şans eşitliği yaratıcı olabileceği gibi, bu eşitliği bozan engeller de getirebilir. Üçüncü adım, bilim ve teknolojiyi kavrayışla ilgilidir. Teknoloji yaratan, yenilikçi ve yaratıcı fikirlere öncülük eden birey, topluluk ve toplumlar öne geçer; bu konuda gerekli performansı göstermeyen geride kalır. Bu nedenle, ticarileştirme süreci gözlenirken, bilim ve teknolojik donanıma dikkat etmeliyiz. Dördüncü adımı, finans sistemleri oluşturur. Daha gelişmiş bir finans sistemine sahip ülkelerde, araçların fazlalığı ve kaynakların bolluğu erişim kolaylığı yaratır. Bir başka örneği, bir işletme bütün dünyaya yayılmış şube ağı olan bankayla çalıştığında, ticaret yaptığı alandaki kontrolünü de geliştirmiş olur. Beşinci adım, ticarileştirmenin "ağ sistemine" bağımlılığıdır. İlişki ağı genişledikçe, şansını da artırmış olur.

Bir ülkedeki girişimcilerin "şans eşitliği" yönetimin kalitesiyle doğrudan ilgilidir. İyi yönetilen ülkeler, kolektif güç, ülke imajı, kurumların işleyişindeki hız nedeniyle girişimcinin işini kolaylaştırır. Tersi durumda ise, girişimci şans eşitliğini yitirerek "haksız rekabet ortamında" iş yapmak zorunda kalabilir.

Her alanda eşdeğerli

Mal ve hizmet üreterek, ürettiklerimizi hiç görmediğimiz, bilmediğimiz, tanımadığımız insanlara satabilmek için birbirini izleyen bir dizi alanda eşdeğerlilik yaratmaya ihtiyacımız var.

Öncelikle "insan sermayemizi" geliştirmek dünyada olup bitenleri, dünya "birikim sisteminin" gerektirdiği gibi kavrama, yorumlama ve önlem alma becerisini geliştirmek zorundayız. Eğitim öğretim, OECD'nin tanımlamasıyla, "...toplumsal işbirliği ve katılıma yönlendiren beceri, değer ve alışkanlıkları destekleyebilir." Bir başka anlatımla, eğitim öğretimle, sosyal beceriler kazanır, ortak norm ve kurallara uymayı kolaylaştırabiliriz. Bu çok kısa iki tanımdan çıkarabileceğimiz sonuç şu: Herhangi bir alanda işbirliği yapacağımız insanlarla ilişkilerimizin edilgen değil etken olabilmesi için eğitim öğretime ihtiyacımız var. Eğitim öğretimde eşdeğerlilik, genel ve güncel sorunları çözmemizin temel araçlarından birini oluşturur.

Bireysel anlamda eşdeğerlilik yaratmayı toplumsal kültüre yansıtamazsak, yine de "etken bir katılımcı" olma özelliğimizi yitiririz. Çünkü "uyum yeteneği" dediğimiz şey önemli ölçüde toplumsal kültüre bağlıdır. Kemal Karpat'ın bir mektubunda altını çizdiği gibi, köklü ve karmaşık olan sosyo kültürel sistem, değerler sistemi ve değişim metotları göz ardı edilerek değişim olmuyor; bir eski yapının yerine yenisi konamıyor. Bir dönüşümde "dış etkiler" elbet ki önemli, ama bir toplumun tarih bilinci, kimliği ve kültürel mirası da çok önemli. Bu arada değişim için kullanılacak metotlar da. O nedenle, ister bir küçük işletmede, ister de devlet düzeyinde bir değişim programı üzerinde çalışalım, mutlaka "kültürel uzlaşma" için gereken emek ve zamanı ayırarak, yeterli yoğunlukta çaba göstermek de gerekiyor.

Eşdeğerlilik yaratmanın özünde "insan sermayesi" vardır; ama tek başına yeterli değildir. Yer altı ve yerüstü zenginlikleri, organize altyapılarını, ulaşım ve iletişim sistemlerini, yani bütün altyapıları da "şans eşitliği" yaratan bir düzeyde tutma sorumluluğu da gözden ırak tutulmamalı.

Ekonomide "üretim metotları ve ürünlerde" eşdeğerlilik yaratmadan uluslararası pazarda rekabet gücü yaratılamaz. O nedenle, mal ve hizmeti ticarileştirirken, üretim metotlarının ve ürünlerin ne kadar dünya pazarının talep ettiği değerlere uygun olduğuna da bakmalıyız.

Bankacılıktan sigortacılığa ve diğer alanlara finansal altyapılar ve araçlarda eşdeğerlilik de mal ve hizmeti ticarileştirmenin araçları arasında önemli bir yere sahiptir. İndirgemeci bir mantıkla değil de, bütünsel yaklaşımla değerlendirme yapıldığında, mal ve hizmetin ticarileştirmesinde finansal eşdeğerlilik konularına da gerekli özeni göstermek gerekir.

Mal ve hizmet üretim sürecinin ticarileştirme aşamasında "yasal yapılar/hukuk sistemi" de çok temel araçlardan bir diğeri. Yasal yapılar uluslararası piyasaya uygun değilse, piyasada ağlarınızı genişletmeniz, yani serbest ve adil pazar koşullarını yaratmanız mümkün olmaz.

Kuşkusuz ticarileştirme aşamasında bilimsel ve teknolojik altyapınız da uluslararası koşullara uyumlu olmalıdır ki, haksız rekabet yaratmayan bir ticarileştirme süreci söz konusu olabilsin,

Siyasal ve sınıfsal anlamda da eşdeğerlilik, mal ve hizmet üretim sürecini etkileyen iki temel etkendir.

Sonuç olarak, temel araştırma, hedef belirleme, kavram araştırması ve ticarileştirme aşamalarında bir dizi analizi birlikte yapabildiğimiz zaman başarılı olabiliriz. Ama, bu ifade biçimi kimseyi korkutmamalı. Bütün bunlar, sadece dikkatli gözlem, merak; disiplin, isteklilik ve sistematik çabayla olabilen, bu sistematik kurulunca da bir insanın kolayca aşabileceği hususlardır.

Ticarileştirme aşamasında bilimsel ve teknolojik altyapınız uluslararası koşullara uyumlu olmalıdır ki, haksız rekabet yaratmayan bir ticarileştirme süreci söz konusu olabilsin

