



Belirsizlik Altında Fiyatlama Teorilerine Post Keynesyen Yaklaşımlar¹

Ethem Esen²Kemal Yıldırım³

Özet: Mikro ekonominin temel konularından biri olan fiyatlamının, rekabetin var olduğu bir ortamda firmalar için stratejik bir önemi vardır. Ekonomi literatüründe fiyatlama ile ilgili çeşitli teorilerin varlığı bu önemi açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Bu çalışma, gerçekçi bir bakış açısına dayanan Post Keynesyen fiyatlama yaklaşımlarının genel bir tanıtımıdır. Bu çerçevede çalışmada, ekonomideki belirsizlik koşulları altında firmaların fiyatlama kararlarını nasıl verdikleri, Post Keynesyen ekonomi açısından açıklanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Fiyatlama; Post Keynesyen ekonomi; Belirsizlik; Karar-alma

Abstract: Pricing which is one of the fundamental issues of microeconomics is strategically significant for the firms in a competitive environment. The presence of various theories related to pricing in the economic literature presents this significance explicitly. This paper is an overview of Post Keynesian pricing approaches that based on a realist perspective. In this framework in the study, how decision-making for pricing of firms under uncertainty conditions in the economy is explained in terms of Post Keynesian economics.

Key words: Pricing; Post Keynesian economics; Uncertainty; Decision-making

GİRİŞ

Post Keynesyen ekonomi okulunun temeli J. M. Keynes'in çalışmalarından; özellikle de 1936 yılında yazdığı Genel Teorisi ile atılmıştır. Keynes'in yanında Kalecki'nin ve onların takipçileri olan Joan Robinson, Nicholas Kaldor gibi iktisatçıların da Post Keynesyen ekonominin temelini oluşturulmasında ve geliştirilmesinde önemli katkıları olmuştur. Post Keynesyen düşünce, başlangıçta Neo-Klasik ekonomiye alternatif olarak ortaya çıkmış bir ekonomik düşünce okulu olarak görülse bile, metodolojik ve kapsamlı yapısıyla kendine özgü bir düşünce okulu olarak gelişimini günümüze kadar sürdürmüştür.

Post Keynesyen ekonomi, gerçek dünya sorunlarıyla ilgilenmektedir. Bu amaçla, Post Keynesyenler için realizm (gerçekçilik), ekonomik analizin merkezinde yer almaktadır. İçinde yaşadığımız dünyada belirsizlik hüküm sürdüğü için; ekonomik olayları açıklamak, insanlara, toplumlara ve ülkelere bu belirsiz dünya içinde yol göstermek için oluşturulan ekonomik açıklamaların da gerçeklerle çelişmemesi ve gerçeklere uygun olması gerekir. Dolayısıyla, yapılan analizlerin gerçek dünyada var olan belirsizlik kavramını da içine alması ve buna bağlı olarak çıkarsamalarda bulunulması gerekir.

Bu amaçlarla bu çalışma, belirsizliğin hüküm sürdüğü dünya koşullarında firmaların fiyatlama kararlarını nelere göre verdikleri konusunda Post Keynesyen ekonominin temel yaklaşımlarını ortaya koymaktadır. Çalışmasının bundan sonraki bölümünde, Post Keynesyenlerin belirsizlik üzerine olan görüşleri esas hatlarıyla ifade edilecektir. Daha sonra ise, Post Keynesyen ekonomide temel fiyatlama yaklaşımları ayrı ayrı açıklanacak ve sonuç olarak uygulamada hangi yaklaşımın daha çok geçerli olduğu belirtilecektir.

¹ Bu çalışma, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında tamamlanan "Post Keynesyen İstihdam Analizi ve Türkiye Uygulaması" başlıklı doktora tezinden türetilerek, genişletilmiştir.

² Yard. Doç Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

³ Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

POST KEYNESYEN METODOLOJİDE BELİRSİZLİK

J. Robinson ve G. L. S. Shackle 1960'larda yaptıkları çalışmalarla, Keynes'in Klasik teoriden temelde farklılaştığı bir unsur olan ve Genel Teorisinde (1936) ve Quarterly Journal of Economics'deki makalesinde (1937) ortaya koyduğu, belirsizliğin ekonomideki önemini vurgulayarak; belirsizliğin olasılık dağılımlarıyla yeterli bir şekilde modellenemeyeceğini ifade etmişlerdir (Gerrard, 1996: 63).

Post Keynesyen ekonomideki belirsizlik kavramı ergodik olmayan bir süreçtir. Diğer bir ifadeyle, geçmiş gözlemler, şimdiki ve/veya gelecekteki olaylar ile ilgili olarak tam bilgi üretmezler. Aynı şekilde, olayların şimdiki gözlemleri de gelecek zamanla ilgili istatistiksel olarak hiçbir güvenilir tahmin sağlayamaz. "Tutuklular ikileminde" olduğu gibi, gerçek dünya belirsizlikler üzerine kuruludur. Belirsizliğin ve sürprizlerin kaçınılmaz olduğu bir dünyada ise, beklentilerin ekonomik sonuçlar üzerinde çok önemli bir rolü vardır. Belirsizlik gerçek dünyaya özgüdür ve bu nedenle de Post Keynesyen analizin temel unsurlarından biridir. Aynı zamanda belirsizlik doğanın yapısında vardır. Piyasa güçleri, geleceğin bilinemezliğini ve tahmin edilemezliğini izah edemezler ve bu nedenle sadece, yanıtıcı olsa bile, tam olmayan bilgiyi ifade edebilirler (Arestis, 1992: 91).

Post Keynesyen ekonomi metodolojisinin ergodik olmayan özelliği, Neo-klasik ekonomi metodolojisinin ergodik yapısından çok farklıdır. Ergodik bir sistemde, geçmişe ve şimdiki zamana dair sonuçlar bir olasılık analizinde kullanılarak her zaman için gelecek olaylara ilişkin güvenilir tahminler yapılabilir. Dolayısıyla, gelecekteki olası olaylara ilişkin bilgilerin sonuçları, şimdiki ve geçmiş zamanın zaman serileri veya yatay kesit verileri kullanılarak, ortalama olarak ifade edilebilir (Fontana ve Gerrard, 2004: 623; Davidson, 1994: 89). Burada, gelecek, sadece geçmişin istatistiksel bir yansımasıdır. Buna bağlı olarak Neo-klasik ekonomiye göre, ekonomik faaliyetler ebedidir ve değişmezdir (Davidson, 1994: 89-90). Böylece, ergodik aksiyomda olasılık, belirsizliğin olduğu bir durumu değil, belginin olduğu bir durumu ifade etmektedir.

Neo-klasik analizde, şimdiki ve gelecekteki bütün hareketleri içeren kararlar zaman içinde tek bir anda alınır; hatalar (en azından uzun dönemde) varsayım olarak imkânsızdır. Böylece, Neo-klasik ekonomi tamamıyla insanın hata yapabileceğini reddeder. Çünkü hata yapma olasılığını kabul etmek, başlangıçtaki parametreleri değiştirmeden insanların planlarının ve beklentilerinin koordine edildiğini varsayan piyasa fiyatları yoluyla oluşan genel denge analizinin bir bakıma mevcut olmadığını kabul etmektir. Neo-klasik bir sistemde rekabetin varlığı, kaynakların her zaman optimal bir şekilde tahsis edilmesi gerektiğinde olduğu gibi, hiç kimsenin hatalı faaliyetlerde bulunmayacağını garanti eder (Davidson, 1980: 159). Bu açıdan Neo-klasik ekonominin rasyonel ekonomik bireyi, gelecekteki bütün olayları tahmin edebilir, bir olasılık dağılımı kullanarak mevcut bütün alternatiflerin gösterimini yapabilir veya bütün mevcut bilgileri birleştirerek beklentiler oluşturabilir (Lavoie, 1992: 11).

Post Keynesyen ekonomistler, insanların mekanik bir şekilde görüldüğü neo-klasik ekonomiyi bu açıdan kuvvetli bir şekilde eleştirmektedirler. Onlara göre, dünyanın belirsizliği içinde ekonomik birimlerin hareketlerinin altında yatan rasyonellik anlayışı önemlidir ve gereklidir. Bununla birlikte, neo-klasik modellerde varsayılan aşırı rasyonellik anlayışı ise anlamsızdır. Post Keynesyenlere göre, birimler (veya bireyler) geleneklere ve mantıklı bir rasyonellik kavramına başvurabilirler. Burada Post Keynesyen paradigmanın savunduğu öngürülerden biri olan sınırlandırılmış rasyonellik (bounded rationality) kavramı ortaya çıkmaktadır. Rasyonellik esasen bilinemez gelecek tarafından sınırlandırılmıştır. Bu çeşit bir rasyonellik, neo-klasik ekonomi anlayışındaki ekonomik birimlerin aldığı kararların optimizasyon tarafından biçimlendirilmesini reddeder. Sınırlı bilgi, azaltılamaz belirsizlik ve sınırlı bilişimsel yetenekler optimizasyon davranışını zayıflatır. Aynı zamanda Post Keynesyenler, birimlerin (veya bireylerin) karmaşık hesaplamalardan ve düşüncelerden kaçındıklarını ve bu nedenle de, birçok kararlarını pratikteki kurallara, geleneklere ve alışkanlıklarına dayanarak aldıklarını ifade ederler.

Ayrıca Post Keynesyen ekonomi, Neo-klasik ekonominin tersine, metodolojik olarak ekonomik sistem içinde "açık-sistem" yaklaşımını benimsemektedir. Neo-klasik teorisinin aksiyomatik yaklaşımı bir eşanlı eşitlikler sistemi oluşturmaya uygundur ve kapalı bir sistemdir. Bunun yanında, Post Keynesyen ekonomistler, süreci önemsemeyen kesin tahminler yapmak yerine süreçlerle; eğilimleri ve olası olaylar zincirini tahmin etmekle ilgilenmektedir (Dow, 1991: 185). Açık bir sistemde kişi, konuyla ilgili bütün değişkenleri bilemez. Kurumları ve gelenekleri ile toplumsal sistem gelişir ve insanlar sürprizlerle karşılaşabilirler. Aynı zamanda, açık sistemler birimler tarafından değiştirilmektedir (Dow, 2001: 16).

Post Keynesyenler, risk ile belirsizlik arasında da ayırım yapma gereği duymaktadırlar. Lavoie'e göre (1992: 43-44), belirlilik (veya kesinlik), her bir seçimin aynı şekilde değeri bilinen belirli bir sonuca gitmesidir. Risk, her bir seçimin değeri bilinen bir olası belirli sonuçlar kümesine gitmesi ve her bir sonucun belirli bir olasılık ile ilişkilendirilmesi durumudur. Belirsizlik ise, bir sonucun olasılığının ve değerinin bilinmediği; bunun yanında, bir seçimden doğabilecek sonuçların da bilinmediği bir durumu ifade etmektedir. Burada risk, olasılık ifadeleriyle, hesaplanabilir bir belirlilikte azaltılabilir; fakat belirsizlik ise azaltılamaz (Davidson, 1994: 88). Belirsizliğin indirgenemediği gerçek dünya koşullarında, firmaların faaliyetlerini sürdürmek amacıyla fiyatlarını oluştururken talep yapılarını ve marjinal maliyetlerini tam olarak bilmeleri oldukça zordur. Belirsizliğin var olduğu bu koşullar altında Post Keynesyen iktisatçılar, maliyet temelli çeşitli fiyatlama yaklaşımlarını benimsemektedirler.

POST KEYNESYEN EKONOMİDE FİYATLAMA YAKLAŞIMLARI

Post Keynesyen teorisyenler, iki çeşit piyasanın olduğunu ifade etmektedirler. Birincisi, fiyatların, Ortodoks teori ile aynı yöntemle belirlendiği, esnek fiyatlı rekabetçi piyasalardır. Diğeri ise, oligopolistik firmaların hakim olduğu sabit fiyatlı piyasalardır (Kenyon, 1979: 34). Bu piyasalardaki fiyat değişimini Kalecki (1971: 43), birinci çeşit piyasalar için talepteki değişmelerle belirlenen fiyatlar; ikincisi için ise üretim maliyetindeki değişmelerle belirlenen fiyatlar olarak ikiye ayırmaktadır.

Esnek fiyatlı piyasalar, hammaddelerin ve temel gıda maddelerinin olduğu piyasalardır. Bu piyasalarda fiyat, piyasa arzına ve talebine göre oluşmakta ve oluşan fiyatta piyasa temizlenmektedir. Bu piyasalar için, belirli bir üretim dönemi için esnek olmayan bir arz eğrisi söz konusudur. Sabit fiyatlı piyasalar ise, nihai malların bulunduğu piyasalardır. Bu piyasalarda bulunan oligopolistik firmaların aşırı kapasiteye ulaşmaları mümkün olduğu için arz eğrisi esnektir. Diğer bir ifadeyle, bu piyasalarda, esnek fiyatlı piyasaların aksine, talep miktarındaki artışa bağlı olarak fiyat düzeyi herhangi bir şekilde değişmeyip sabit kalmakta; değişen ise, üretim miktarı olmaktadır. Burada, nihai malların fiyatları, herhangi bir talep değişikliğinden hammaddelerin fiyatlarının değişmesi yoluyla etkilenmektedir. Fakat bu değişiklik nihai malların maliyetlerine yansıtacağı için mekanizma maliyetlerin etkilenmesi şeklinde olacaktır. Bu noktada, Post Keynesyen ekonomistler, modern kapitalist ekonomilerde bu iki çeşit piyasadana, ikincisinin var olduğunu ifade etmektedirler.

Bu piyasa yapısında firma yönetimleri, ekonomik sistem içinde farklı amaçları göz önünde bulundururlar. Örneğin bu amaçlar, satışların büyümesi, yeni ürünlerin geliştirilmesi, yeni coğrafi bölgelere veya piyasalara girmek, hisse sahipleri için kar payı meydana getirmek ve/veya politik güce erişmek şeklinde sıralanabilir. Burada firma yönetimi fiyatlamayı, bu amaçlara ulaşmak için düzenlenmiş stratejik kararlar olarak görür (Lee, 2003: 285). Bu açıdan Post Keynesyenler, fiyatlara ve fiyatlamaya önem vererek, çeşitli fiyatlama yöntemleri geliştirmişlerdir.

Post Keynesyen fiyatlama teorileri maliyet-artı fiyatlama yöntemine dayanmaktadır. Bu bakımdan, Post Keynesyen fiyatlama teorileri 1930'lu yıllara kadar gitmektedir. Fiyatlama ile ilgili olarak Neo-klasik fiyat teorisinden farklı olarak gelişen Kalecki'nin, Hall ve Hitch'in, Andrews'in ve Gardiner Means'in çalışmaları Post Keynesyen fiyatlama yaklaşımına katkıda bulunmuş ve daha sonra gelen Post Keynesyenlere yol göstermiştir (Lee, 1998: 5).

Mark-up Fiyatlama Yaklaşımı

Kalecki'ye göre, gelişmiş kapitalist bir ekonominin merkez oligopolistik sektörü için fiyatlar, maliyet belirlenimlidir. Bu açıdan, Kalecki, "Kalecki yanlı mark-up yaklaşımı" olarak da adlandırılan yaklaşımında, piyasaların eksik rekabet içinde bulunduğunu ve sektörler arasında fiyatların belirlenmesinde maliyet yapılarının birbirinden farklı olduğunu ifade etmiştir. Kalecki çalışmasında, kısa dönemde kar maksimizasyonu amacı için, firmaların kendi talep ve marjinal maliyet fonksiyonlarının yapısını tam olarak bilememelerinden kaynaklanan bilgi eksikliği nedeniyle, kısa dönem denge koşullarının oluşturulamayacağını ifade etmiştir. Bununla birlikte, firmalar fiyatlarını belirsizlik altında oluşturduğu için, karlarını maksimize etmeye çalışmayacaklardır (Reynolds, 1996: 74). Kalecki'nin fiyatlama eşitliği şu şekildedir (Kalecki, 1971: 45):

$$p = mu + n\bar{p}$$

Burada, p , firmanın fiyatını; u , ortalama asıl maliyetleri (average prime costs)⁴; \bar{p} , endüstrideki bütün firmalar tarafından atfedilen ortalama fiyatı; m ve n de, firmanın fiyat sabitleme politikasını karakterize eden, monopol derecesi olarak adlandırılan firmanın pozisyonunu yansıtan pozitif katsayılardır. Endüstride geçerli olan fiyata ilişkin olarak firmanın fiyatı, direkt maliyetler⁵ üzerine bir mark-up eklenerek oluşturulur. Firma fiyatını sabitlerken, ortalama direkt maliyetini ve benzer ürünler üreten diğer firmaların fiyatını dikkate alır. Fiyat, ilişkide olunan diğer firmaların fiyatlarından çok yüksek olmamalıdır. Çünkü bu durumda, satışlar düşecektir. Fiyat, ortalama direkt maliyetle ilişkili olarak düşük olmamalıdır. Çünkü bu takdirde de, kar marjı azalacaktır.

Sonuç olarak, Kalecki'nin mark-up fiyatlamaya yaklaşımında fiyatlar, doğrudan doğruya ortalama direkt maliyetler ile değişecektir. Bununla birlikte, fiyatın, endüstrideki fiyat düzeyi tarafından sınırlandırılmış olacağı beklenmektedir. Diğer bir ifadeyle, Kalecki için fiyatlamaya, firmanın karşı karşıya olduğu "monopol derecesi" tarafından sınırlandırılmaktadır (Downward, 2000: 213).

Tam Maliyet Fiyatlamaya Yaklaşımı

Maliyet-artı fiyatlamaya için ikinci bir yaklaşım Robert. L. Hall ve Charles J. Hitch (1939) tarafından ortaya konulmuştur. Oxford ekonomistleri araştırmacılar grubunun üyeleri olan Hall ve Hitch, direkt olarak işletme davranışlarının ampirik kanıtları üzerine işadamlarıyla olan görüşmelerine dayanarak bir tam-maliyet fiyatlamaya (full-cost pricing) yaklaşımı önermişlerdir. Onlara göre, belirsizlik koşulları altında firmalar marjinal maliyet ve marjinal hasılat eşitliği doğrultusunda karlarını maksimize etmeye çalışmayacaklardır. Bundan ziyade, fiyatlarını tam maliyet üzerine bir mark-up temelinde oluşturacaklardır (Downward, 1999: 46; 2000: 212-213). Bu yaklaşımda firmalar, fiyatlarını sabitlerken sadece dolaysız (direkt) maliyetlerini değil, bütün maliyetlerini dikkate alacaklardır. Hall ve Hitch'e göre, "birim başına direkt maliyet temel olarak alınmaktadır. Sabit maliyetleri (overheads) kapsamı için de belirli bir yüzde ilave yapılmakta ve son olarak da karlar için bir ilave yapılmaktadır" (Hall ve Hitch, 1939: 19). Bu bakımdan, tam-maliyet yaklaşımı birim maliyetlere bağlı olmaktadır. Tam-maliyet fiyatlamaya yöntemi şu şekildedir (Lavoie, 2001: 29):

$$p = (1 + \phi)TC/q$$

Burada, p fiyatı, ϕ net maliyetleme marjini, TC toplam maliyetleri, q da çıktının gerçek seviyesini göstermektedir.

Hall ve Hitch'e göre, üretimin teknik koşullarından ve faktörlerin arz fiyatlarından yapılan tümdengelimler yoluyla mark-up'ın büyüklüğünü belirleyen bütün faktörleri formüle etmek mümkün değildir. Çünkü tüm belirleyiciler tarihsel olarak belirlenecektir. Fiyatlar ve böylece mark-up'lar da, benzer ürünlere olan rekabet tarafından sınırlandırılmış olacaktır.

Sonuç olarak, herhangi bir rakip firma piyasada var olan fiyatlardan farklı bir kârlı fiyat düşüncesi oluşturmadığı sürece fiyatlar, talepteki kısa dönem veya geçici değişimlerden ziyade daha çok maliyetler ile değişecek biçimde sabit olacaktır. Bundan dolayı sonuçta Hall ve Hitch'e göre, fiyatlamaya tam maliyete dayanacaktır. Diğer bir anlatımla fiyat, birim (veya ortalama) direkt maliyetlere karlar ve sabit maliyetler için bir karşılık eklenerek oluşturulacaktır. (Downward, 1999: 46; 2000: 213)

Normal-Maliyet Fiyatlamaya Yaklaşımı

Günümüzde Post Keynesyenler arasında daha fazla kabul gören maliyet-artı fiyatlamaya yöntemi ise, Philip Andrews tarafından ortaya koyulan ve literatürde normal-maliyet fiyatlaması (normal-cost pricing) olarak isimlendirilen fiyatlamaya yaklaşımıdır. Andrews, Hall ve Hitch gibi, Oxford ekonomistleri araştırmacılar grubunun bir üyesidir. Bu

⁴ Asıl maliyetler birçok amaç için aynı zamanda, dolaysız maliyetler ve değişken maliyetlerle eş anlamlı olarak kullanılmıştır.

⁵ Dolaysız maliyetler, üretim süreciyle beraber değişen maliyetlerdir. Üretim arttıkça artan; azaldıkça azalan maliyetlerdir.

açından, Hall ve Hitch'in çalışmalarından etkilenmiştir. Bu etki iki fiyatlamaya kavramının da literatürde çoğunlukla aynı anlamda kullanılmasında görülmektedir. Hatta, Andrews'in kendisi bile aynı anlamda kullanmıştır (Downward, 1999: 47; 2000: 213). Andrews, bir firmanın, fiyatını normal olarak üretim maliyetlerine dayandıracağını ve bu yöntemle fiyatını sabitleyeceğini; bu şekildeki bir fiyatın normal olarak maliyetlerinin tamamını kapsayacak şekilde yeterli bir fiyat olacağı düşüncesi üzerine hareket edeceğini ifade etmiştir (Andrews, 1949). Andrews'e göre normal durum, "firmaların rezerv kapasiteye sahip olmayı planladığı; pratikte karşılaşmak istediği ortalama maliyet eğrisinin herhangi bir çıktı düzeyi için düştüğü ve fiyatlamaya teorisinde önemli bir yere sahip olan ortalama direkt maliyetlerin, çıktının çok geniş miktarları için normalde hemen hemen sabit olduğu bir durumdur" (Andrews, 1949: 58-59). Andrews'e göre normal bir durumda, genellikle cari planlanan dönem için üretim faktörlerinin fiyatları sabittir. Gerçekten bu fiyatlar üretim yapılmadan önce kontratlara bağlı anlaşmaların yapıldığını göstermektedir.

Andrews'in firmaların rezerv kapasiteye ihtiyaç duyacağına ilişkin varsayımı Kalecki'nin (1971; s. 43) yaklaşımı ile benzerdir. Bu rezerv, belirsizliğin hakim olduğu gerçek dünyada karşılaşılan beklenmedik durumlar için ayrılmıştır. Buna ilişkin olarak Andrews şu ifadeleri kullanmıştır (Andrews, 1949: 59):

"İşadamları, genel bir kural olarak, firmalarının teorik kapasitesine yakın bir miktarda üretim yapmak isteyeceklerdir. Kazalar olabilir, donanımların ve makinelerin herhangi bir durum için tamir edilmesi veya yenilenmesi gerekebilir. Dolayısıyla, birçok şey için fabrikanın bir bölümü herhangi bir zaman için aylak olabilir ve bu beklenmeyen olaylar karşısında bir rezerve ihtiyaç olabilir."

Kısaca, normal-maliyet fiyatlaması, firmaların birim maliyetlere çıktının bazı normal düzeylerinde, hesaplanan bir maliyet marjini ekleyerek fiyatları oluşturacaklarını ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, firma fiyatını üretim maliyeti üzerinde oluşturacaktır. Bu fiyat çıktının normal belirli bir düzeyine bağlı olarak, maliyetlerinin hepsini kapsayacak şekilde direkt maliyetler üzerine olan ve kar için bir karşılık içeren bir mark-up'tır. Aynı zamanda bu fiyat, firmaların rekabet ile ilgili uzun dönem beklentilerini de yansıtan bir fiyattır. Normal-maliyet fiyatlamaya yöntemi formel olarak şu şekildedir (Lavoie, 2001: 29):

$$p = (1 + \phi)TC_n/q_n$$

Burada, p fiyatı, ϕ net maliyetleme marjini, TC_n normal toplam maliyeti, q_n de çıktının normal düzeyini göstermektedir. Normal-maliyet fiyatlaması, tam-maliyet yaklaşımında olduğu gibi, hem dolaysız hem de sabit maliyetleri dikkate almıştır. Fakat, birim maliyetleri çıktının bazı uygun düzeylerinde hesaba katmıştır. Eğer, gerçek birim maliyetler çıktı seviyesiyle birlikte değişiyorsa, özellikle ortalama toplam maliyetler artırılan çıktı ile birlikte çoğunlukla düşer, bu durumda, firmalar üretim öncesinde maliyetlerin ne olacağını bilemezler. Bu nedenle, normal maliyet, çıktı düzeyinin bazı normal seviyeleri için hesaplanmalıdır.

Saptanmış Fiyatlar Yaklaşımı (Administered Pricing)

Saptanmış fiyatlar yaklaşımını ortaya koyan kurumcu iktisatçı olan Gardiner Means'dir. Means'in temel ilgi alanı, büyük anonim şirketlerinde fiyatların nasıl oluşturulduğudur. Bu bağlamda Means, Kalecki ve Andrews'e göre fiyatlar üzerine olan dışsal piyasa kısıtlarının nitelikleri ile daha az ilgilenmiştir. Means'in temel tezi, fiyat oluşumunun iki ekstrem durumu yansıtacak şekilde ayırt edilebileceğidir. Büyük modern anonim şirketlerde fiyatlar, neo-klasik fiyat teorisinde ifade edilen "mezaf" koşullarından ziyade, saptanmış olarak oluşturulmaktadır. Saptanan fiyatlar, alış-veriş başlamadan önce idari olarak sabitlenmektedir ve belirli zaman dönemleri için sabit tutulmaktadır. (Downward, 1999: 50; Downward, 2000: 213). Bu durumda fiyat ayarlamaları, fiyatların belirli bir durum için oluşturulduğu neo-klasik fiyatlamaya modelindekinen benzer durumdaki bir ekonominin sektörlerine göre devamlı değildir ve daha az sıklıkla yapılmaktadır. Modern anonim şirketlerin büyüklüğü ve gücü, gelişmiş bir ekonomide fiyat oluşumunun genellikle saptanmış fiyatları yansıttığını ifade etmektedir.

Saptanmış fiyat tezinin temel noktası, modern üretim yapısının, neo-klasik fiyat teorisinin görüşlerinden ayrılmış olmasıdır. Bu tez, genel ekonomik faaliyetin yönündeki değişikliklerde göreceli olarak fiyatların esnek olmadığını ifade etmektedir. Fiyatlar mezaf (veya piyasa) ortamında değil, idari olarak firmaların yönetimi tarafından saptanmaktadır.

Bu yaklaşımda fiyatlamaya, Means'in ifade ettiği gibi, tam/normal maliyet fiyatlamasına benzer bir biçimde yapılmaktadır. Fiyatlar, belirli bir dönem için maliyetler üzerine konulan bir mark-up tarafından belirlenmektedir. Bu durumda piyasalar, fiyattan ziyade çıktı düzeyini belirlemektedir. Mark-up, uzun dönem karın, belirsiz olan beklentilerine bağlıdır. Bu, fiyatların, talepteki ve buna bağlı olarak çıktıdaki değişikliklerde olduğu gibi, beklenmedik olaylar karşısında değişmeyeceğini ifade etmektedir (Downward, 1999: 50).

Hedeflenen Getiri Fiyatlaması

Son olarak, hedeflenen getiri fiyatlaması (target-return pricing) yaklaşımı, maliyet-artı fiyatlamaya yöntemi durumundaki formül ile açıklanmaktadır. Bu yöntem, Kaplan, Dirlam ve Lanzillotti tarafından 1958'deki çalışmalarında açıklanmıştır. Çalışma büyük firmaların fiyatlamaya yaklaşımları üzerine yapılmıştır. Bununla birlikte küçük firmalar için uygulandığı da görülmektedir (Lavoie, 1992: 132). Bu fiyatlamaya yaklaşımında, çıktının normal düzeylerinde ortalama toplam maliyete, firmanın hedeflediği bir kar oranı eklenerek fiyat oluşturulur. Bu yöntemde aynen normal-maliyet fiyatlaması yönteminde olduğu gibi şu şekilde gösterilebilir (Lavoie, 1992: 133; 2001: 29):

$$p = (1 + t)TC_s / q_s$$

Burada sadece maliyetleme marjini olan t şu şekilde ifade edilmektedir: $t = r_s v / (u_s - r_s v)$. r_s hedeflenen getiri oranı, u_s standart kapasite kullanım oranı ve v de sermayenin kapasiteye oranıdır. Hedeflenen getiri fiyatlaması, kar marjininin açıklamasını vermektedir. Buna göre, standart maliyetlere eklenen marjinler, uzun dönemde yatırım üzerine hedeflenen kar oranının yaratılması için düzenlenmiştir (Lanzillotti, 1958: 923). Bu yöntemde; satışlar, standart kapasite kullanım oranında üretilen çıktıya tekabül ettiğinde, fiyatlar veri birim dolaysız ve dolaylı maliyetlerde, firmanın sabit varlıkları üzerine hedeflenen bir kar oranını meydana getirmesi için oluşturulur (Lavoie, 2001: 24).

Eichner'in Fiyatlamaya Yaklaşımı

Post Keynesyen fiyatlamaya literatüründe diğer bir yaklaşım ise, Eichner'in yaklaşımıdır. Eichner'e göre, oligopolistik koşullar altında fiyatların nasıl belirlendiğinin analizine, "megacorp"un tanımlanması ile başlanmalıdır. Megacorp, ekonomideki büyük bir firmayı ifade etmektedir. Megacorpun büyüklüğü, onun piyasa gücünü, satışlarını ve varlıklarının hacmini göstermektedir. Eichner, megacorp'ların üç temel özelliğini şu şekilde belirtmiştir (Eichner, 1980: 3 ve 19): Birinci özellik, firma sahipliğinden aşağıya doğru bir yönetim yayılması ve böylece etkili bir karar verme gücünün sağlanması. Megacorpun ikinci özelliği, üretimin çoklu tesisler veya tesis bölümleri içinde olmasıdır. Bu tesislerin veya tesis bölümlerinin her biri için faktör katsayıları hem teknolojik hem de kurumsal kısıtlamalar nedeniyle sabittir. Tesisler veya tesis bölümleri birkaç daha küçük üretim birimlerinin varlığını ifade etmektedir. Eichner'in bu varsayımının çıkarsamasına göre, maliyet eğrileri geleneksel analizin ifade ettiği gibi U şeklinde değildir. Megacorp, ilgili çıktı düzeylerinde sabit ortalama maliyetlerle karşı karşıyadır. Tam kapasite sürecine ulaşıldıktan sonra ise artan maliyetlerle karşı karşıyadır. Üçüncü özellik ise, megacorpun en azından bir oligopolistik endüstrinin parçası olmasıdır. Bu nedenle, megacorp fiyat alıcı değildir. Bir fiyat oluşturandır ve oluşturulan bu fiyattan piyasanın satın alacağı miktar her ne olursa olsun satışını yapmaktadır. Bu üçüncü özellik, megacorpun hasılat eğrisi veya fonksiyonu ile ilgilidir.

Eichner'in yaklaşımında fiyatlar, megacorpun (lider firmanın) yatırımlarının finanse edilmesi için ve megacorpun büyüme amacının sağlanması için oluşturulur. Eichner tarafından fiyat seviyesini (P) belirlemek için önerilen formül şu şekildedir (Arestis, 1992: 147):

$$P = AVC + [(TFC + RCL) / ENRQ]$$

Burada; AVC = esasen ortalama ücretlerin toplamını ve hammadde maliyetlerinin toplamını ifade eden ortalama değişken maliyetleri, TFC = hisse senedi sahiplerine ödenen kar payını da içeren sabit maliyetleri, RCL = kurumlar vergisini ve ENRQ = beklenen normal çıktı oranını göstermektedir. Fiyat lideri olan megacorp, ENRQ'yu tahmin eder ve daha sonra eğer tesis beklenen seviyede çalışıyorsa, sabit maliyetleri ve kurumlar vergisini yeterli şekilde içine alacak bir "mark-up"ı ortalama değişken maliyetlerin üzerine ekleyecektir. Bu şekilde fiyat belirlenmiş olacaktır.

SONUÇ

Bu çalışma Post Keynesyen fiyatlamaya teorilerinin realist metodoloji açısından yaklaşımlarını açıklamaktadır. Fiyatlamaya teorileri ile uğraşan realist Post Keynesyen yazarlara göre, Kalecki'nin, Hall ve Hitch'in, Andrews'in ve Means'in yaklaşımları fiyatlamaya esas belirleyicilerini ve nedensel süreçlerini incelemesi bakımından önemlidir. Bu yaklaşımların herbiri içinde yaşadığımız dünyada hüküm sürdüren belirsizlik kavramını dikkate almakta ve bu nedenle tam bilgi, optimizasyon ve kar maksimizasyonu gibi kapalı-sistemin özelliklerini içermemektedir. Dolayısıyla, bu yaklaşımlar açık-sistem metodolojisine uygun olduğu için Post Keynesyen düşünce ile tutarlı yaklaşımlardır. Bununla birlikte, bazı yazarlara göre, Post Keynesyen fiyatlamaya literatüründe yer almasına rağmen Eichner'in fiyatlamaya yaklaşımı, realist bir perspektif açısından Post Keynesyen fiyatlamaya teorilerinin esasını oluşturan bütünü bir parçası olamaz. Bunun nedeni, bu yaklaşımın varsayımları yoluyla Neo-klasik ekonominin temel bazı özelliklerini kullandığının ifade edilmesidir. Dolayısıyla, Downward gibi realist yazarlara göre, Eichner'in bu yaklaşımı daha çok fiyatlamaya kapalı-sistem bir görüşünü ortaya koymaktadır (Downward, 1999: 64-67; 2000: 214-216; 2004: 665).

Çalışmada açıklanan fiyatlamaya yöntemleri içinde hedeflenen getiri oranı fiyatlaması en karmaşık olan yaklaşımdır. Bu yaklaşımda, fiyatları belirleyenlerin, sermayenin değeri hakkında tam bilgiye sahip olması gerekir. Bu bakımdan, bu yöntemin kullanılması pek tercih edilmemektedir ve bu yaklaşımda Eichner'in yaklaşımı gibi kapalı-sisteme daha uygun olduğu gerekçesiyle eleştirilmektedir. Kalecki, Hall ve Hitch, Means ve Andrews açıklayıcı vaka çalışması yaklaşımını benimsemişlerdir ve onların çalışmaları geniş anlamda bir açık-sistem perspektifini içinde bulundurmaktadır (Downward, 2000, 216).

Bu fiyatlamaya yaklaşımları içinde, fiyatlamaya teorisini makro ekonomik bir dağılım teorisi geliştirmek için kullanan Kalecki'nin çalışması, daha sorunlu olarak görülmüş ve Asimakopulos (1975), Cowling ve Waterson (1976) tarafından eksikliklerinin giderilmesi için geliştirilmiştir. Bunun yanında Hall ve Hitch, tam-maliyet yaklaşımlarını tam olarak detaylandırmamışlardır. Birim maliyetler çoğunlukla tam kapasiteye doğru yaklaşırlarken düştüğü için tam-maliyet fiyatlaması bu açıdan eleştirilmiştir. Çünkü fiyatlar, talep artışıyla birlikte artan üretimle düşer. Bunun nedeni ise, sabit maliyetlerin daha yüksek çıktı düzeylerinde azalmasıdır. Gerçek dünya koşullarında fiyatlamaya ile ilişkili olarak firmalar daha çok normal-maliyet fiyatlamaya yaklaşımını kullanmaktadırlar. Mark-up yaklaşımının kullanımının basit olması nedeniyle birçok firma fiyatlamada ve birçok ekonomist de özellikle karmaşık makro ekonomik problemlerin çözümünde bu yaklaşımı tercih etmektedir.

KAYNAKÇA

- Andrews, P.W.S. (1949). "A reconsideration of the theory of the individual business", Oxford Economic Papers, , Vol. 1.
- Arestis, P. (1992). The Post-Keynesian Approach to Economics: an Alternative Analysis of Economic Theory and Policy. Aldershot: Edward Elgar Publishing.
- Asimakopulos, A. (1975). "A Kaleckian Theory of Income Distribution", Canadian Journal of Economics, Vol. 8, No. 3: 313-333.
- Cowling, K. ve Waterson, M. (1976). "Price-cost Margins and Market Structure", *Economica*, 43.
- Davidson, P. (1994). Post Keynesian Macroeconomic Theory: A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-first Century. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Davidson, P. (1980). "Post Keynesian Economics: Solving the Crisis in Economic Theory", The Public Interest, Special Edition.
- Dow, S. (1991). "The Post-Keynesian School". İçinde: Ed. Mair, D. ve Miller, A. G. A Modern Guide to Macroeconomic Thought, Aldershot: Edward Elgar Publishing.

- Dow, S. (2001). *"The Post Keynesian Methodology"*. İçinde: Ed. Holt, R. ve Pressman, S. A New Guide to Post Keynesian Economics, London: Routledges.
- Downard, P. (1999). Pricing Theory in Post Keynesian Economics. Cheltenham: Edward Elgar.
- Downard, P. (2000). *"A realist appraisal of Post Keynesian Pricing Theory"*, Cambridge Journal of Economics, 24: 211-224.
- Downard, P. (2004). *"Post Keynesian pricing theory: Alternative foundations and prospects for future research"*, Journal of Economic Psychology, 25: 661-670.
- Eichner, A. S. (1980). The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics, New York: M. E. Sharpe.
- Fontana, G. ve Gerrard, B. (2004). *"A Post Keynesian theory of decision making under uncertainty"*, Journal of Economic Psychology, 25: 619-637.
- Gerrard, B. (1996). *"Competing Schools of Thought in Macroeconomics-an Ever-emerging Consensus"*, Journal of Economic Studies, Vol. 23, No. 1.
- Hall, R. L. ve Hitch C.J. (1939). *"Price Theory and Business Behaviour"*, Oxford Economic Papers, May, 2.
- Kalecki, M. (1971). Selected Essays on the Dynamics of Capitalist Economy 1933-1970. London: Cambridge University Press.
- Kaplan, A. D. H., Dirlam, J. B. ve Lanzilotti, R. F. (1958). Pricing in Big Business: A Case Approach. Washington: Brookings Institution.
- Kenyon, P. (1979). *"Pricing"*. İçinde: Ed. Eichner A. S. A Guide to Post Keynesian Economics, , New York: M. E. Sharpe.
- Keynes, J. M. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. New York: Harcourt.
- Keynes, J. M. (1937). *"The General Theory of Employment"*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 51, No. 2: 209-223.
- Lavoie, M. (1992). Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis. Aldershot: Edward Elgar Publishing.
- Lavoie, M. (2001). *"Pricing"*. İçinde: Ed. Holt, R. ve Pressman, S. A New Guide to Post Keynesian Economics. London: Routledge.
- Lanzillotti, R. F. (1958). *"Pricing Objectives in Large Companies"*, American Economic Review, Dec58, Vol. 48 Issue 5.
- Lee, F. S. (2003). *"Pricing and Price"*. İçinde: Ed. King, J. E. The Elgar Companion to Post Keynesian Economics. Cheltenham: Edward Elgar.
- Lee, F. S. (1998). Post Keynesian Price Theory. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reynolds, P. J. (1996). *"Kalecki's Theory of Prices and Distribution"*. İçinde: Ed. King, J. E. An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post-Keynesian Economics. Boston: Kluwer Academic Publishers.