



Post Keynesyen İktisatta Fiyatlandırma Yaklaşımları

Pricing Approaches in Post-Keynesian Economics

Orhan Cengiz¹, Erdem Selman Develi², Dilşad Türtük Yünsel³

¹Öğr. Gör. Dr., Çukurova Üniversitesi Pozantı MYO, Muhasebe ve Vergi, ocengiz@cu.edu.tr

²Uzman, İller Bankası A. Ş. Adana Bölge Müdürlüğü, esdeveli@hotmail.com

³Uzman, Çukurova Kalkınma Ajanlığı, dilsad.yunsel@gmail.com

ANAHTAR KELİMELELER

*Fiyatlandırma,
Post Keynesyen,
Neoklasik İktisat.*

KEYWORDS

*Pricing,
Post Keynesian,
Neoclassic Economics.*

Ö Z E T

Neoklasik iktisadın en önemli analiz araçlarından birisi olan fiyatlandırma kuramı piyasa için çok önemli bir yer tutmaktadır. Farklı piyasa yapıları için fiyatlandırma stratejileri değişebilmesine rağmen genel itibarıyla arz ve talep çerçevesinde açıklanmaktadır. Fiyatlandırma yaklaşımını farklı açılardan inceleyen Post Keynesyen iktisat ise neoklasik iktisadın öngördüğünün aksine piyasa yapılarının monopol ve oligopol şeklinde örgütlendiğini kabul etmektedir. Bu açıdan ele alındığında Post Keynesyen fiyatlandırma kuramı esas itibarıyla ‘maliyet artı’ yöntemine dayanmaktadır. Çalışmada ortodoks neoklasik fiyatlandırma kurgusundan farklı bir bakış açısı benimseyen Post Keynesyen iktisat çerçevesinde geliştirilen fiyatlandırma mekanizmasının nasıl oluştuğu ortaya konulmaya çalışılmıştır.

ABSTRACT

Pricing theory which is one of the most important analysis tools of neoclassic economics has a great significance for market. In spite of pricing strategies may change in accordance with different market structure, in general they can be explained within the framework of supply and demand. Post Keynesian economics which evaluates the pricing approach in different aspects assumes that markets are organized as monopoly and oligopoly contrary to the neoclassic assumption. In this respect Post Keynesian price theory stands out ‘cost plus’ method. In this study, it is tried to reveal how the pricing mechanism developed within the framework of Post Keynesian economics, which adopts a different point of view than orthodox neoclassical pricing construct.

Heterodoks iktisadi düşünce okullarından birisi olan Post Keynesyen iktisat Joan Robinson, Sir Roy Harrod, Michal Kalecki, Nicholas Kaldor, Piero Sraffa gibi iktisatçıların öncülük edip geliştirdiği bir akımdır. Post Keynesyen iktisatçıların esinlendikleri temel çalışma makro ekonominin temeli kabul edilen John Maynard Keynes’in The General Theory of Employment, Interest and Money (İstiham, Faiz ve Paranın Genel Teorisi) (1936) isimli çalışmasıdır. Post Keynesyen iktisadın Genel Teori’yi yorumlaması Paul Samuelson ve James Tobin gibi iktisatçıların savunduğu Neoklasik Sentez ile Gregory Mankiw, Alan Blinder ve Joseph Stiglitz gibi iktisatçıların mensup olduğu Yeni Keynesyen Okul’dan farklıdır. Post Keynesyenlere göre Hick & Hansen tarafından geliştirilen IS-LM modeli ile Neoklasik Sentez, Keynes’in görüşleriyle örtüşmemektedir.

Post Keynesyen iktisat esas olarak neoklasik iktisadın temelindeki tam enformasyon, mantıksal (mekanik) zaman, tam rekabet, genel denge varsayımlarına karşı çıkmaktadır. İlk eleştiri piyasa aktörlerinin tam bilgiye sahip olduklarına yönelik varsayım ilişkindir. Post Keynesyen iktisada göre ekonomik birimler belirsizliğin hâkim olduğu ortamda karar almaktadır. Geçmiş dönemde elde edilen bilgilerle geleceği tam olarak öngörme şeklindeki deterministik çıkarım gerçek hayatta karşılaşılabilecek çok zor bir durumdur. Karar alma birimlerinin farklı dönemlerde farklı benliklerle karar almaları daha yaygın bir durumdur. Diğer yandan mantıksal zaman diğer bir ifadeyle mekanik zaman yerine ekonomide tarihsel zaman koşulları geçerlidir. Geçmişte alınan kararların gelecekteki ekonomik olaylar üzerinde etkili olması anlamına gelen mantıksal zaman varsayımı ekonomide eşanlı olarak gerçekleşen genel denge halini ifade etmektedir. Oysa Post Keynesyenlere göre tarihsel zaman koşulları içerisinde gerçekleşen beklenmeyen olaylar dengeden sapmalara yol açmaktadır. Bir diğer eleştiri piyasaların tam rekabet şeklinde yapılandırıldıkları ve firmaların fiyat alıcı olduklarına yöneliktir. Post Keynesyen iktisat piyasaların oligopol (megakorp) şeklinde örgütlendiğini ve fiyatların neoklasik modeldeki marjinal maliyet-marjinal gelir yaklaşımından farklı olarak maliyetlerin üzerine mark-up eklenerek oluşturulduğunu kabul etmektedir (Deprez ve Harvey, 2001, s. 2-3). Post Keynesyen iktisat sayılan

bu eleştiriler üzerine inşa edilse de zaman içerisinde kendine özgü bir kimlik kazanmıştır. Piyasa sisteminin her şeyin çözümü olduğu çok ciddi biçimde eleştirilmiştir. Hatta kendilerinin geliştirdikleri makro ekonominin mikro temellerinin daha gerçekçi ve somut olduğunu iddia etmişlerdir. Bu açıdan Post Keynesyen iktisadın temelleri toplam talep, tarihsel ve dinamik zaman, esnek fiyatların negatif etkisi, parasal üretim ekonomisi, belirsizlik, uygun mikro ekonomi, çoğulcu teori ve yöntem olarak özetlenebilir (Lavoie, 2006, s. 1-16).

Bu amaçla çalışmada neoklasik iktisadın marjinal maliyet ve marjinal gelir eşitliğine dayanan fiyatlandırma kuramından farklı olarak maliyet artı yöntemine dayanan Post Keynesyen fiyatlandırma yaklaşımlarının dayanak noktalarını oluşturan unsurlar ortaya konulmaya çalışılacaktır. Fiyatlandırma konusunda da kendi içerisinde önemli açılımlara kaynaklık eden yaklaşımlar sırasıyla şu şekilde ele alınacaktır: Means'ın saptanmış fiyatlar yaklaşımı (Administered Pricing), Kalecki'nin mark-up fiyatlama yaklaşımı (Mark-up Pricing), Hall ve Hitch (1939)'in Normal maliyet/Tam maliyet yaklaşımı (Normal/Full Cost pricing), Getiri Hedefine Bağlı Fiyatlandırma (Target Return Pricing) ve Alfred Eichner'in oligopolistik olarak karakterize edilen firma yapılarına bağlı olarak belirlenen fiyatlandırma yaklaşımı. Heterodoks iktisadi düşünce okullarından birisi olan Post Keynesyen iktisat Joan Robinson, Sir Roy Harrod, Michal Kalecki, Nicholas Kaldor, Piero Sraffa gibi iktisatçıların öncülük edip geliştirdiği bir akımdır. Post Keynesyen iktisatçıların esinlendikleri temel çalışma makro ekonominin temeli kabul edilen John Maynard Keynes'in The General Theory of Employment, Interest and Money (İstiham, Faiz ve Paranın Genel Teorisi) (1936) isimli çalışmasıdır. Post Keynesyen iktisadın Genel Teori'yi yorumlaması Paul Samuelson ve James Tobin gibi iktisatçıların savunduğu Neoklasik Sentez ile Gregory Mankiw, Alan Blinder ve Joseph Stiglitz gibi iktisatçıların mensup olduğu Yeni Keynesyen Okul'dan farklıdır. Post Keynesyenlere göre Hick & Hansen tarafından geliştirilen IS-LM modeli ile Neoklasik Sentez, Keynes'in görüşleriyle örtüşmemektedir.

Post Keynesyen iktisat esas olarak neoklasik iktisadın temelindeki tam enformasyon, mantıksal (mekanik) zaman, tam rekabet, genel denge varsayımlarına karşı çıkmaktadır. İlk eleştiri piyasa aktörlerinin tam bilgiye sahip olduklarına yönelik varsayımına ilişkindir. Post Keynesyen iktisada göre ekonomik birimler belirsizliğin hâkim olduğu ortamda karar almaktadır. Geçmiş dönemde elde edilen bilgilerle geleceği tam olarak öngörme şeklindeki deterministik çıkarım gerçek hayatta karşılaşılmaması çok zor bir durumdur. Karar alma birimlerinin farklı dönemlerde farklı benliklerle karar almaları daha yaygın bir durumdur. Diğer yandan mantıksal zaman diğer bir ifadeyle mekanik zaman yerine ekonomide tarihsel zaman koşulları geçerlidir. Geçmişte alınan kararların gelecekteki ekonomik olaylar üzerinde etkili olması anlamına gelen mantıksal zaman varsayımı ekonomide eşanlı olarak gerçekleşen genel denge halini ifade etmektedir. Oysa Post Keynesyenlere göre tarihsel zaman koşulları içerisinde gerçekleşen beklenmeyen olaylar dengeden sapmalara yol açmaktadır. Bir diğer eleştiri piyasaların tam rekabet şeklinde yapılandırıldıkları ve firmaların fiyat alıcı olduklarına yöneliktir. Post Keynesyen iktisat piyasaların oligopol (megakorp) şeklinde örgütlendiğini ve fiyatların neoklasik modeldeki marjinal maliyet-marjinal gelir yaklaşımından farklı olarak maliyetlerin üzerine mark-up eklenerek oluşturulduğunu kabul etmektedir (Deprez ve Harvey, 2001, s. 2-3). Post Keynesyen iktisat sayılan bu eleştiriler üzerine inşa edilse de zaman içerisinde kendine özgü bir kimlik kazanmıştır. Piyasa sisteminin her şeyin çözümü olduğu çok ciddi biçimde eleştirilmiştir. Hatta kendilerinin geliştirdikleri makro ekonominin mikro temellerinin daha gerçekçi ve somut olduğunu iddia etmişlerdir. Bu açıdan Post Keynesyen iktisadın temelleri toplam talep, tarihsel ve dinamik zaman, esnek fiyatların negatif etkisi, parasal üretim ekonomisi, belirsizlik, uygun mikro ekonomi, çoğulcu teori ve yöntem olarak özetlenebilir (Lavoie, 2006, s. 1-16).

Bu amaçla çalışmada neoklasik iktisadın marjinal maliyet ve marjinal gelir eşitliğine dayanan fiyatlandırma kuramından farklı olarak maliyet artı yöntemine dayanan Post Keynesyen fiyatlandırma yaklaşımlarının dayanak noktalarını oluşturan unsurlar ortaya konulmaya çalışılacaktır. Fiyatlandırma konusunda da kendi içerisinde önemli açılımlara kaynaklık eden yaklaşımlar sırasıyla şu şekilde ele alınacaktır: Means'ın saptanmış fiyatlar yaklaşımı (Administered Pricing), Kalecki'nin mark-up fiyatlama yaklaşımı (Mark-up Pricing), Hall ve Hitch (1939)'in Normal maliyet/Tam maliyet yaklaşımı (Normal/Full Cost pricing), Getiri Hedefine Bağlı Fiyatlandırma (Target Return Pricing) ve Alfred Eichner'in oligopolistik olarak karakterize edilen firma yapılarına bağlı olarak belirlenen fiyatlandırma yaklaşımı.

POST KEYNESYEN İKTİSATTA FİYATLANDIRMA YAKLAŞIMLARININ GENEL ÇERÇEVESİ

Post Keynesyen iktisadın neoklasik fiyatlandırma kuramına karşı çıkışının temelinde piyasa yapısının rekabetçi olmadığına yönelik eleştirileri yer almaktadır. Buna göre firmaların, marjinal maliyet-marjinal gelire eşitliğini dikkate aldıkları ve ücretlerin "marjinal verimliliği" yansıttığı varsayımını kabul etmek için gerekli bir neden yoktur. Neoklasik analizlerde öne sürüldüğü gibi daha az rekabetçi koşullara bağlı olunmasından dolayı bireysel firmaların endüstri bazında ürün fiyatlarını etkileyemeyecek kadar küçük veya firmaların mutlaka fiyat alıcısı olmalarını varsaymak gerekmemektedir. Önemli olan aynı sektörde faaliyet gösterdiğine bakılmaksızın potansiyel olarak kârlı yatırım fırsatının ortadan kaldırılmaması için firmalar arasında yeterli rekabetin bulunmasıdır. Başka bir ifadeyle, firmaların sadece yatırımın beklenen getiri oranının tüm fiyatlar için eşitleneceğine inanmaları yeterli bir koşuldur. Dolayısıyla bu koşul da rekabetin, fiyat değişkeni yerine yatırım veya ihtiyari harcamalara indirgenliğini ifade etmektedir (Eichner ve Kregel, 1975, s. 1305). Post Keynesyenlere göre fiyatın marjinal maliyete eşit olduğu rekabetçi firma davranışları kuraldan ziyade istisnai bir durumdur. Aksine "megakorplar" ve "yönlendirilen fiyatlar" daha yaygın bir durumdur. Firma, fiyatları birim maliyetlerin üzerine mark-up ekleyerek belirlemektedir. Fiyatların dalgalanmalara karşı duyarlı, kalıcı maliyet değişikliklerine karşı duyarlı olması ve büyük üretim aralıklarında hemen hemen sabit olan marjinal ve ortalama değişken maliyetler, firmalar tarafından daha çok dikkate alınmaktadır. Kâr maksimizasyonu arayışındaki tekeli firmalar marjinal maliyete eşit fiyat belirlediğinden talep esnekliği önemli bir faktör haline gelmektedir. Firmaların "normal maliyet

fiyatlandırması” yapmaları durumu ise birim maliyetlerdeki geçici değişikliklerin ve talep esnekliklerinin göz ardı edilmesi anlamında gelmektedir (Yellen, 1980, s. 15).

Neoklasik fiyatlandırma teorisinde firma daha az öneme sahipken, Post Keynesyen iktisatta fiyatlandırma teorisinin merkezinde yer almaktadır. Post Keynesyen yaklaşım klasik ve neoklasik ürün değerlerinden farklılaşan fiyat oluşum bakış açısına sahiptir. Firma fiyatları ne klasik iktisattaki gibi ürün fiyatları ne de neoklasik iktisattaki gibi kıtlığa indirgenmiştir. Esasında firma fiyatları ürünün üretim maliyetleri ile ilişkilendirilmiştir (Shapira ve Sawyer, 2003, s. 355-356).

Yukarıda üzerinde durulan kavramsal çerçeveden hareketle Andrews ve Means, fiyatlandırma kararlarını rekabetçi yapının ve makroekonominin genel analizinin bir parçası olarak ele alırken, Kalecki, fiyat teorisi ile makroteori oluşturma yoluna gitmiştir. Alfred Eichner ise fiyat teorisi ile gelişmiş piyasa ekonomilerinin makrodinamik analizinin açıklamasını sunmaya çalışmıştır. Eichner’in “fili fiyatları” belirlemeye yönelik fiyat teorisi kısa döneme odaklanan bir analiz yöntemidir. Daha sonra bu yaklaşımını durgun durum büyümenin belirleyicilerini ortaya koymaya yönelik olarak geliştirmiştir. Bununla birlikte Eichner’in fiyatlama modelinin belirgin bir biçimde kapalı sistem özelliği gösterdiği görülmektedir (Downward, 2000, s. 216-217).

Means ve Saptanmış Fiyatlar Yaklaşımı (Administered Pricing)

Saptanmış Fiyatlar Yaklaşımı, Gardiner Means (1896-1988) tarafından ortaya konulmuştur. Means 1933 ve 1972 yılları arasında yaptığı çalışmalarda esas olarak, büyük ‘modern’ şirketlerde fiyatların nasıl oluşturulduğunu incelemiştir. Bu yüzden Means; Andrews, Hall ve Hitch’e kıyasla fiyatlar üzerine olan dışsal piyasa kısıtlarının nitelikleri ile daha az ilgilenmiştir. Means’in temel tezine göre fiyat oluşumu iki ekstrem durumu yansıtacak şekilde ayırt edilebilir. İlk olarak, fiyatlar neoklasik fiyat teorisinde ifade edilen piyasa koşullardan ziyade, büyük modern şirketlerde saptanmış olarak belirlenmektedir. İkinci olarak, saptanan fiyatlar piyasadaki işlemler başlamadan önce idari bir karar sonucu sabitlenmekte ve belirli sürelerde gerçekleştirilecek işlemler için sabit tutulmaktadır (Downward, 2000, s. 213).

Esas olarak saptanmış fiyat yaklaşımı, geniş bir endüstriyel fiyat grubunun neoklasik teorisinin kurguladığı gibi davranmadığını vurgulamaktadır. Özellikle iktisadi durgunluk zamanlarında saptanan fiyatlar, aynı dönem için söz konusu olan piyasa fiyatlarına göre düşme eğilimi göstermeyeceği gibi benzer şekilde iktisadi genişleme dönemlerinde de talepteki iyileşme ile birlikte yükselme eğilimi göstermez. Klasik anlayıştan bu ayrılma teorik olarak üç farklı biçimde söz konusu olabilir: Durgunluk dönemlerinde saptanmış bir fiyat; klasik olarak rekabetçi piyasa fiyatlarına göre daha düşük olabilir, önemli bir değişiklik göstermeyebilir ya da artabilir. Bunun tersi durumunda ise yani iktisadi genişleme dönemlerinde saptanan bir fiyat daha az yükselir, hiçbir değişiklik göstermeyebilir ya da gerçekten düşebilir (Means, 1972, s. 292-293).

Bunların yanında Means yaptığı çalışmalarla, fiyatlandırma konusuna üç noktada önemli katkı sağlamıştır (Cin, 2012, s.56):

- Means ilk olarak, bir Walrasyan süreç doğrultusunda fiyatların arz ve talep tarafından belirlendiği ve arz/talep değişikliklerine uyum sağlayan fiyatların olduğu hipotezini reddetmektedir. Means, bu Walrasyan sürece sadece bunun gerçek dünyada bir karşılığının bulunmadığı için değil, aynı zamanda fiyatın alıcı ve satıcının karşılıklı pazarlığı sonucunda oluşmaması nedeniyle karşı çıkmaktadır. Means’e göre fiyatlar, satıcılar tarafından belirlenmekle birlikte; alıcı ve satıcılar tarafından belirlenen bir fiyat oluşumu sadece birtakım özel piyasalarda ortaya çıkabilir. Böyle bir piyasada fiyatlar ticaret öncesinde değil, ticaret esnasında belirlenebilir. Bunun dışındaki durumlarda ise fiyat, ticaret öncesinde idari olarak belirlenir.
- İkinci katkı, birincisiyle ilişkili olarak ortaya çıkmıştır. Buna göre Means, piyasada oluşturulan fiyatın çok sayıda alıcı ve satıcı tarafından; ancak idari fiyatlandırmanın ise üretimdeki hammadde maliyetine bağlı olarak belirlendiğini ileri sürmektedir. Ayrıca piyasa tarafından belirlenen fiyatlar, idari olarak belirlenen fiyatlardan daha sık değişmektedir.
- Üçüncü katkı ise fiyatların talebe karşı olan duyarlılığında ortaya çıkmaktadır. Piyasa tarafından belirlenen fiyatlarda talebe olan duyarlılık, idari olarak belirlenen fiyatlara göre daha yüksektir. Piyasada belirlenen fiyatlar ekonomik yaşamdaki üretim, tüketim ve istihdam gibi faktörlerin genişleme döneminde yükselirken, daralma dönemlerinde düşmektedir. Diğer taraftan eğer fiyatlar idari olarak belirleniyorsa ve iktisadi daralma ve genişleme dönemleri söz konusuysa ortaya çıkan fiyat hareketleri, bu daralma ve genişlemeye ya çok küçük değişikliklerle cevap verirler ya da tersi bir gelişme gösterebilirler.

Tüm bu değerlendirmelerden de anlaşıldığı gibi saptanmış fiyat yaklaşımının esas noktası, modern üretim yapısı ile neoklasik fiyat teorisi arasındaki bir takım görüş farklılığıdır. Bu yaklaşıma göre genel ekonomik faaliyetlerde ortaya çıkan birtakım değişikliklerde fiyatlar göreceli olarak esnek değildir. Çünkü fiyatlar piyasa ortamında değil, idari olarak firmaların yönetim kadrosu tarafından belirlenmektedir (Yıldırım ve Esen, 2010, s. 80).

Kalecki ve Mark-up Fiyatlama

Tam rekabetin “tehlikeli bir efsane” haline geldiğine inanan Kalecki (1971, s.158), tam rekabet şartlarından ziyade monopolcü ve oligopolcü faktörleri göz önünde bulundurarak yeni bir fiyat teorisi geliştirmek istemiştir (Gallardo ve Assous, 2010, s.7). Buna göre Kalecki'nin analizinde kısa dönem fiyat değişiklikleri “üretim maliyeti” ve “talep” belirlenimli olmak üzere iki ana gruba ayrılabilir. Genel olarak ifade etmek gerekirse, nihai malların fiyatlarındaki değişimler maliyet belirlenimlidir; birincil gıda maddelerini de içeren hammadde fiyatlarındaki değişimler ise talep yönelimlidir (Kalecki, 1956, s.11). Firma fiyatı belirleyip artık o fiyat üzerinden satışlarını gerçekleştireceğini düşündüğü zaman, ortalama değişken maliyetlerini ve benzer malları üreten firmaların fiyatlarını dikkate almaktadır. Firma, satışlarını önemli ölçüde azaltabileceği için belirlediği fiyatın, diğer firmaların fiyatlarından yüksek olmadığından emin olmalıdır. Ayrıca kâr marjının düşme ihtimalinden dolayı da belirlenen fiyatlar ortalama değişken maliyetlerden çok düşük olmamalıdır. Bu nedenle fiyatlar (P) firma tarafından ortalama değişken maliyetler (U) dikkate alınarak belirlendiği zaman, (P) rasyosu, tüm firmaların ağırlıklı ortalama fiyatlarından (\bar{P}) çok yüksek olamaz. Eğer ortalama değişken maliyet (U) artarsa, fiyat (P) orantılı olarak artırılabilir gibi diğer firmaların ağırlıklı ortalama fiyatları da (\bar{P}) orantılı olarak artar. Ancak diğer firmaların ağırlıklı ortalama fiyatları, ortalama değişken maliyetten daha az artarsa, firmanın fiyatı ortalama değişken maliyetten daha düşük olacaktır. Bu açıklamalar formülle şu şekilde gösterilebilir (Kalecki, 1956, s.12):

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

P : firmaların ürettiği malın fiyatı

\bar{P} : benzer mal üreten firmaların ağırlıklı ortalama fiyatı

u : ortalama değişken maliyet

m ve n : firmanın “monopol derecesini” gösteren pozitif katsayılar

Burada hem (m) hem de (n) firmanın “monopol derecesini” yansıtan, fiyat sabitleme politikası olarak nitelendirilen pozitif katsayılardır. Bu analizde $n < 1$ olduğu varsayılmaktadır. Çünkü eğer $P = \bar{P}$ ise bu durumda, denklem “ $P = mu + nP$ ” şeklinde olacaktır (Kalecki, 1956, s. 13). Denklemden de görüleceği gibi $n = 1$ olursa, $mu = 0$ olacaktır; ya da $n > 1$ olursa, $mu < 0$ olacaktır. Bu durumların ortaya çıkmaması için $n < 1$ varsayılmaktadır. Bununla birlikte $m > 1$ ise; diğer firmaların fiyatları ne olursa olsun, söz konusu firma fiyatını belirlerken ortalama değişken maliyeti üzerinden bir kâr marjı sağlamaktadır. $m = 1$ ise; firma ortalama değişken maliyeti üzerine sadece “ $n\bar{P}$ ” kadar kâr marjı koymuş olacaktır (Akyüz, 1980, s. 238).

Bunların dışında Kalecki modelinin, fiyat katılığını içermediği belirtilebilir. Tam rekabet koşullarında fiyat esnekliği genellikle eksik fiyat ayarlamasına alternatif bir yaklaşım olarak ortaya çıkmaktadır. Eksik rekabet şartlarında ise fiyatların olabildiğince çabuk ayarlandığı varsayılır. Çünkü üreticiler istedikleri hammaddeyi/malzemeyi kendi çıkarları doğrultusunda belirledikleri fiyata tedarik edebilmektedir. Bu nokta, Kalecki'deki temel ayrımın anlaşılması açısından önemlidir. Tam rekabet şartları altında fiyatlar büyük ölçüde üretim maliyetlerindeki değişimler tarafından belirlenir. Eksik rekabet piyasalarında ise talepteki değişimlere duyarlı olan bir fiyat vardır (Gallardo ve Assous, 2010, s. 68).

Normal Maliyet/Tam Maliyet Fiyatlandırma

Tam maliyet fiyatlandırma (Full-cost) olarak da bilinen normal maliyet fiyatlandırma yaklaşımı ilk olarak Hall ve Hitch (1939) tarafından firma davranışları çalışmalarından hareketle ortaya konulmuştur. Bu yaklaşımda firmalar, sadece doğrudan maliyetleri değil tüm maliyetleri de dikkate alarak fiyatları sabitlemektedirler. Fiyatlar, fiili birim maliyetlere bağlı olmaktadır. Yapılan araştırmalara göre ise firmaların yaklaşık yarısı ya fiili çıktıya ya da beklenen çıktı düzeyini göz önünde bulundurmaktadır. Normal maliyet fiyatlandırmanın modern yaklaşımı tam maliyet yaklaşımında karşımıza çıkmaktadır; fakat birim maliyetler üretimin çeşitli konvansiyonel seviyesinde hesaplanmaktadır. Söz konusu konvansiyonel seviye kullanım kapasitesinin standart oranına bağlı olarak ya tam kapasite çıktı düzeyi ya da standart çıktı düzeyi olabilir. Ayrıca, yöneticilerin üretimin tüm seviyesinde gerçekleşen birim maliyetlerin değerini bilmeleri gerekmektedir. Sadece konvansiyonel üretim seviyesindeki maliyetleri bilmeleri yeterli olmaktadır (Lavoie, 2014, s. 160).

Hall ve Hitch (1939)'e göre belirsizlik koşulları altında firmalar marjinal maliyet ve marjinal hasılat eşitliği doğrultusunda kârlarını maksimize etmeye çalışmayacaklardır. Bundan ziyade kârlarını ve itibarlarını sürdürülebilmek için fiyatlarını tam maliyet üzerine bir mark-up ekleyerek oluşturacaklardır (Downward, 2000, s. 212-213). Bu şekilde elde edilen fiyatlar genellikle istikrarlı olmakla birlikte, ücretler ile hammadde maliyetlerinde önemli değişikliklerin olması halinde normal veya geçici talep kaymalarına bağlı olmamakla birlikte değişebilmektedir (Cin, 2005, s. 492).

Tam maliyet ve mark-up fiyatlamaya yakın ve alternatif hakim fiyatlama stratejisi olan normal maliyet fiyatlama Andrews (1949), Brunner (1952) ve Andrews ve Brunner (1975) tarafından tanımlanmıştır. Normal maliyet fiyatlama normal üretim seviyesinde gerçekleşen birim

maliyetlere belirli bir marj ekleyerek firmaların fiyatları sabitlemesini kapsamaktadır. Dolayısıyla, fiyatlar gerçekleşen maliyetlerden ziyade bazı maliyetlerin konvansiyonel ölçüsü olan normal veya standart maliyetlere bağlıdır. Andrews'ın çalışmasında brüt maliyet marjının, normal üretim seviyesinde direkt birim maliyetlere ilave edildiği varsayılırken, Andrews ve Brunner'in çalışmalarında çok sayıda firmanın fiyatları, net maliyet marjlarını normal birim maliyetlere ilave ederek belirlediğini kabul etmişlerdir. Söz konusu maliyetler, normal üretim seviyesinde direkt ve genel birim maliyetleri ifade etmektedir (Lavoie, 2014, s. 160).

Frederic Lee (1998)'ye göre büyük firmalar 1920'li yıllardan itibaren mark-up fiyatlandırmasına karşılık normal maliyet yaklaşımını kullanmaktadır. Bu yaklaşımda firmalar ilk olarak kârlara ilave edilen net maliyet marjlarını içeren normal birim maliyetleri hesaplamalıdır. Birim maliyetler dolaylı ve dolaysız maliyetlerden oluşmaktadır. Bu yaklaşımın avantajı firmaların üretimin tüm seviyelerindeki birim maliyetleri bilmelerini gerektirmemesidir. Daha ziyade normal kapasite kullanım oranına denk gelen üretimin tek bir aşamasındaki birim maliyetlerin bilinmesi onlar için yeterli olmaktadır. Normal birim maliyet talep değişimlerinden bağımsızdır (Lavoie, 2006, s. 45-46).

Bu fiyatlandırma yaklaşımında net maliyet marjlarına dolaylı ve dolaysız maliyetlerin dâhil edilmesiyle ortaya çıkan normal birim maliyetin bilinmesi oldukça önemlidir. İşgücü ve materyal maliyet esaslı mark-up fiyatlandırma şu şekildedir:

$$p = (NADC)(1 + k)$$

$NADC$, üretimin normal ortalama direkt materyal ve işgücü maliyetlerini, k ise sabit maliyetlere ve kârlara ilave edilen mark-up oranını göstermektedir.

Normal maliyet fiyatlandırması iki biçimde gerçekleşmektedir. En temel olarak sabit maliyetleri de içeren normal ortalama materyal ve işgücü maliyetlerine ($NADC$) mark-up eklenmesidir. Böylece normal ortalama toplam maliyetler ($NATC$) elde edilmektedir. Diğer ise kâr mark-up oranının normal ortalama toplam maliyetlere uygulanmasıyla normal maliyet fiyatlandırmaya ulaşılmaktadır (Lee, 2003, s. 285-286):

$$p = (NADC)(1 + g)(1 + r)$$

g sabit maliyetleri (overhead) kapsayan mark-up, r kârları kapsayan ilave mark-up oranıdır.

Daha kapsamlı normal maliyet fiyatlandırma daha önce de değinildiği gibi kâr mark-up oranının normal ortalama toplam maliyetlere ($NATC$) tam olarak uygulanmaktadır ve nihai durumda fiyatlandırma şu şekilde ifade edilebilir:

$$p = (NATC)(1 + r)$$

Getiri Hedefine Bağlı Fiyatlandırma (Target Return Pricing)

Bu fiyatlandırma yaklaşımı normal maliyet fiyatlandırması çatısı altında yer almakta ve maliyet artı fiyatlama yönteminde ifade edilen formül ile açıklanmaktadır. Kaplan, Dirlam ve Lanzillotti tarafından 1958 yılında yayınlanan "Pricing in Big Business: A Case Approach" adlı çalışma, büyük firmaların fiyatlandırma yaklaşımı üzerinedir. Bu yaklaşımda fiyat, çıktı normal seviyede iken ortalama toplam maliyete firmanın hedeflediği bir kâr oranının eklenmesi ile elde edilir ve aşağıdaki gibi gösterilir (Lavoie, 1992, s. 133; 2001, s. 29):

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

$$t : (r_s v) / (u_s - r_s v)$$

P : Fiyat

t : Maliyetleme marjini

TC : Toplam maliyet

q_s : Çıktının gerçek seviyesi

r_s : Hedeflenen getiri oranı

U_s : Standart kapasite kullanım oranı

V : Sermayenin kapasiteye oranı

Bu fiyatlama yaklaşımı, kâr marjının açıklamasını vermektedir (Yıldırım ve Esen, 2010, s. 4). Uzun dönemde yatırım üzerine hedeflenen kâr oranına ulaşabilmek için standart maliyetlere marjlar eklenmektedir (Lanzillotti, 1958, s. 923). Bu marjlar tam kapasite çıktı miktarının tamamının satıldığı durumdaki sermayenin hedeflenen getirisini de içerir. Sermayenin varlık değerinin hesaplanması gerektiği için maliyet esaslı fiyatlandırma yöntemlerinin en karmaşığı olarak nitelendirilebilir (Cin, 2012, s. 61).

Hedeflenen getiri fiyatlaması, Sraffa'nın çok sektörlü modellerde üretimin fiyatlaması teorisine çok yakındır. Bu fiyatlama yaklaşımında, kâr ve ücret oranı sektörden sektöre değişirken; Sraffian modellerde normal kâr oranı, emeğin ücret oranında olduğu gibi, tüm sektörlerde aynıdır. Bu nedenle Sraffian model, hedeflenen getiri fiyatlamasının çok sektörlü modeller için idealleştirilmiş hali olarak değerlendirilebilir (Lavoie, 2006, s. 41).

Alfred Eichner'in Fiyatlama Yaklaşımı

Alfred Eichner, Post Keynesyen iktisada sadece fiyatlandırma yaklaşımı ile değil bununla birlikte metodoloji, para ve kredi, kısa dönem analizi gibi alanlarda da dikkate değer katkılar yapmıştır. Eichner'in fiyatlandırma alanında *The Emergence of Oligopoly: Sugar Refining as a Case Study (Oligopolün Ortaya Çıkışı: Bir Vaka Çalışması Olarak Şeker Rafinesi)* (1969), "A Theory of the Determination of the Mark-up under Oligopoly (1973)", *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics (Megakorpları ve Oligopol: Makro Dinamiklerin Mikro Temelleri)* (1976), isimli çalışmaları oldukça önemlidir.

Eichner, en önemli katkısı sağladığı *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics* isimli çalışmasında endüstriyel kapitalist ekonominin neoklasik paradigmanın varsaydığı gibi atomistik firmalar şeklinde değil 'megakorplar' biçiminde karakterize edildiğini ifade etmektedir. Özellikle oligopolistik firmaların fiyatlandırma kararları, birim maliyetler üzerine ilave edilen mark-up oranına bağlıdır. Mark-up ise esas olarak yatırımları finanse etmek için ihtiyaç duyulan fonlar tarafından belirlenmektedir. Diğer bir ifadeyle mark-up, ihtiyari yatırım yapılabilir artık oluşturulmasıdır. Yapılan ampirik gözlemler sonucunda megakorpların yüksek oranlı yatırımları, dağıtılmayan kârlarla finanse ettikleri ortaya konmuştur (Arestis, 2000, s. 165).

Megakorplar, mark-up oranı ile fiyat belirlerken çeşitli kısıtlamalarla karşılaşmaktadırlar. Diğer bir ifadeyle mark-up oranını bazı faktörler etkilemektedir. Bu faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz (Eichner, 1973, s. 1190-1191):

i) İkame faktörü

ii) Piyasaya girişler

iii) Hükümet müdahaleleri

İkame etkisi, malların görelî fiyatlarının artması halinde tüketiciler fiyatı artan malı başka bir ürünle ikame edebilirler. İkame faktörü talep esnekliğinin büyüklüğüne bağlıdır. Talep esnekliğinin artması sonucu mark-up oranı olumsuz olarak etkilenir. Piyasaya giriş faktörü ise maliyet artışların üzerinde bir marj konulduğunda yeni firmaların endüstriye girişte karşılaştıkları engelleri kolaylaştırmaktadır. Görelî olarak belirli bir büyüklükte firma piyasaya girdiğinde daha önce piyasada var olan firmaların satışlarının düşmesini bekleyecektir; fakat yeni firmaların piyasada tutunabilmesi belirli bir zaman gerektirmektedir. Giriş faktörünün büyüklüğü ise fiyat değişikliklerini takip eden dönem ile sonraki dönemlerde piyasaya giriş olanaklarına bağlıdır. Üçüncü faktörde maliyetlerin üzerinde marjların artış göstermesi kamu müdahalesine davetiye çıkarmaktadır. Bu da firmanın uzun dönem büyüme beklentilerini etkilemektedir.

Eichner'in modelinde özellikle imalat sektöründe büyük firmalar şeklinde karakterize edilen megakorpların ayırıcı özelliği bulunmaktadır. Bu özelliklerden birincisi, firma sahipliğinden yönetime doğru bir yayılma bulunmaktadır. Neoklasik düşüncenin aksine yöneticinin amacı kısa dönem kârlarını maksimize etmek değil uzun dönem büyüme maksimizasyonunu gerçekleştirmektir. Megakorpların kurumsal doğası büyüme maksimizasyonunu firmanın temel amacı olarak dikte eder. İkinci olarak megakorpların üretimi çoklu tesisler ve tesisler bölümü içerisinde gerçekleşir. Bu tesisler için faktör katsayıları kurumlar ve teknolojik faktörlerden dolayı kısa dönemde sabittir. Üretim katsayısının sabit olması, neoklasik iktisattaki gibi U şeklindeki maliyet eğrilerinden daha farklı maliyet eğrilerinin türetilmesi açısından oldukça önemlidir. Kısa dönemde üretim faktörlerinden en az birinin sabit olduğu varsayımına karşılık megakorplar azalan veya artan maliyetlerle çalışmaktadır. Üçüncü olarak Eichner'in modelinde, megakorpların bazılarının oligopol piyasasındaki gibi endüstrideki üretimin önemli bir bölümünü gerçekleştiren firmalar arasında "karşılıklı dayanışmayı tanıma" ilişkisi söz konusudur. Ayrıca firma fiyat alıcı değil fiyat koyucudur. Büyük piyasa yapısına veya düşük maliyet avantajına sahip olan az sayıda oligopol firmalar lider hâle gelerek endüstrideki fiyatları yükselteceğini ilan ederler. Bu avantajı kullanarak fiyat lideri konumundaki firmalar diğer firmaların fiyat değişikliklerine karşılık vermektedirler (Dzarusov, 2010, s. 201). Firmanın fiyat seviyesi ise şu şekilde gösterilmektedir:

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

AVC : Esas olarak ortalama ücretlerin toplamı ile hammadde maliyetlerini de içeren ortalama değişken maliyetleri,

TFC : Toplam sabit maliyetleri

RCL : Kurumlar vergisini

ENRQ : Kapasite kullanım oranı tarafından belirlenen beklenen çıktı seviyesini ifade etmektedir.

Piyasada lider konumda bulunan firma fiyatı belirlerken ilk olarak ENRQ'yu tahmin eder daha sonra bunun üzerine belirli bir mark-up oranı ekleyerek fiyatı belirler (Eichner, 1976; Cin, 2012, s. 59-60).

Eichner'e göre kısa dönemde mark-up oranı, fiyat değiştiğinde birim üretim maliyetlerine bağlı olmaktadır. Yeni fiyatlara uyum sağlamak amacıyla değişen birim maliyetlerle aynı oranda mark-up eklenmelidir. Bu durum, kısa dönemde mark-up oranının veri olarak kabul edildiğini ifade etmektedir. Uzun dönemde ise mark-up değişkendir ve piyasadaki nüfuzlu (dominant) firmanın ihtiyaç duyduğu ilave yatırım fonları tarafından belirlenmektedir. İlave yatırım fonlarına bağlı olarak örtülü maliyetlerin artması mark-up oranının yükselmesine yol açmaktadır. Hâkim firma yüksek mark-up oranını araştırır. Bunun sebepleri ise şu şekilde sıralanabilir:

- Satışların büyümesine bağlı olarak piyasa kapasitesini genişletmek için yatırım fonlarına ihtiyaç duyulması
- Uzun dönemde ikame etkisinden dolayı satışların düşmesi sonucu mark-up maliyetinin artması

Dolayısıyla çıktı fiyat, yatırım, yatırımların finansman kararları ve davranışları firma düzeyinde mikroekonomik kararların makrokinamik yapının davranışlarını belirlemesi açısından oldukça önemlidir (Eichner, 1983, s. 136-138).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada ortodoks iktisat öğretisinin dışına çıkılarak heterodoks iktisat okullarından biri olan Post Keynesyen iktisadın fiyatlandırma yaklaşımları incelenmiştir. Bu çerçevede Means'in saptanmış fiyatlar yaklaşımı, Kalecki'nin mark-up fiyatlaması, normal/tam maliyet fiyatlandırma, getiriye bağlı fiyatlandırma ve Eichner'in megakorplar şeklinde örgütlenen piyasa yapısı içerisindeki fiyatlandırma yaklaşımı ele alınmıştır.

Neoklasik iktisadın benimsemiş olduğu varsayımların gerçek dünya ile uyuşmadığını ifade eden Post Keynesyen iktisatçılar neoklasik iktisadın alışlagelmiş piyasa yapısına ve fiyatlandırma kuramına karşı çıkararak daha gerçekçi ve somut fikirler ortaya koymuşlardır. Esas itibarıyla Post Keynesyen iktisatta fiyatlandırma üç başlık altında ele alınmaktadır: i)Mark-up fiyatlandırma ii)Normal Maliyet Fiyatlandırma iii)Getiriye bağlı fiyatlandırma. Bununla beraber Means'in saptanmış fiyatlar yaklaşımı ile Alfred Eichner'in yaklaşımları da oldukça önemlidir.

Michal Kalecki, sadece fiyatlandırma yaklaşımına yönelik geliştirdiği farklı bakış açısı ile değil birçok alanda sağladığı katkıyla Post Keynesyen iktisat içerisinde ayrı bir yere sahiptir. Kâr, yatırım, büyüme ve istihdam gibi konularda literatüre önemli katkılar sağlayan Kalecki (Sawyer, 1985) fiyat teorisi konusunda farklı bir bakış açısı sunmaktadır. Kalecki'nin mark-up fiyatlama modelinde piyasaların eksik rekabet içinde bulunmalarından ve bu piyasa yapısındaki firmaların maliyetlerinin birbirinden farklı olmasından dolayı fiyatlar, doğrudan (direkt) maliyetler üzerine belirli bir mark-up oranı eklenerek bulunmaktadır. Means'in yaklaşımında ise fiyatların özellikle büyük şirketlerde piyasa işlemleri başlamadan önce saptandığı öne sürülmektedir. Saptanmış olan bu fiyatlar belirli bir süre değişmemektedir. Normal maliyet fiyatlamada firmaların, fiyatları üretim maliyetini dikkate alarak belirleyeceğini fiyatların toplam maliyetleri içerecek şekilde belirleneceğini başka bir ifadeyle maliyetlerin üzerine çeşitli çıktı seviyelerine denk gelen marjların eklenmesiyle elde edildiğini öngörmektedir. Getiriye bağlı fiyatlandırmada normal maliyet fiyatlandırma yaklaşımına benzer biçimde net maliyet marjına normal birim maliyetler ilave edilmektedir. Tam kapasite kullanımı ile çalışıldığında net maliyet marjı mevcut ürünlerin tamamının satılmasıyla ulaşılan sermayenin hedeflenen getirisini de içermektedir (Cin, 2012, s. 61).

Post Keynesyen ekol içerisinde önemli bir yere sahip olan bir diğer kişi de Alfred Eichner'dir. Eichner tıpkı Kalecki gibi sadece fiyatlandırma konusunda değil kurumsal, metodolojik, sosyal vb. alanlarda da çok önemli açılımlara kaynaklık etmiştir. Eichner, fiyatlama yaklaşımında neoklasik iktisatta atomize olarak karakterize edilen firmalar yerine megakorplar denilen büyük firmaların olduğunu ve fiyatların maliyetler üzerine belirli bir kâr yüzdesi eklenerek oluşturulduğunu kabul etmektedir. Oligopol piyasa yapısı içerisinde faaliyet gösteren firmalar fiyat alıcı değil fiyat belirleyicidir. Ayrıca firmaların amacı kısa dönemli kâr maksimizasyonu sağlamak değil büyüme maksimizasyonunu gerçekleştirmektir. Firmaların bunun yanında yatırım yapmak ve bu yatırımların finansmanı için ihtiyaç duydukları

fonları nasıl sağlayacağı da önemlidir. Sonuç olarak Post Keynesyen iktisadın fiyatlandırma yaklaşımına getirdiği bakış açısı önemli farklılığı yansıtmakla birlikte kendine özgü bir alternatif oluşturduğu söylenebilir.

TEŞEKKÜR

Bu çalışmanın ortaya çıkmasında tavsiyeleriyle katkıda bulunan Ç.Ü. İ.İ.B.F. İktisat Bölüm Başkanı Prof. Dr. M. Fatih CİN'e teşekkür ederiz.

KAYNAKÇA

- Akyüz, Y. (1980). Sermaye Bölüşüm Büyüme. (2. Baskı). Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları No:453.
- Arestis, P. (2000). Alfred Eichner (1937-1988). In Philip Arestis & Malcolm Sawyer (Eds.), *A Biographical Dictionary of Dissenting Economists* (pp.163-171). Cornwall, UK: Edward Elgar Publishing.
- Cin, M. F. (2005). Industrial Price Determination Process in The Turkish Private Manufacturing Industry Between 1980 and 2000: A Keynesian Approach. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(3), 491-505.
- Cin, M. F. (2012). Post-Keynesyen İktisat. Ankara: Efil Yayınevi.
- Deprez, J. & Harvey, J. T. (2001). Introduction. In Johan Deprez & John T. Harvey (Eds.), *Foundations of International Economics. Post Keynesian Perspectives* (pp. 1-6). London and New York: Taylor & Francis Group.
- Downward, P. (2000). A Realist Appraisal of Post-Keynesian Pricing Theory. *Cambridge Journal of Economics*, 24, 211-224.
- Dzarasov, R. (2011). Eichnerian Megacorp and Investment Behaviour of Russian Corporations. *Cambridge Journal of Economics*, 35, 199-217.
- Eichner, A. S. (1973). A Theory of the Determination of the Mark-up Under Oligopoly. *The Economic Journal*, 83(332), 1184-1200.
- Eichner, A. S. & Kregel, J. A. (1975). An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics. *Journal of Economic Literature*, 13(4), 1293-1314.
- Eichner, A. S. (1983). The Micro Foundations of the Corporate Economy. *Managerial and Decision Economics Corporate Strategy*, 4(3),136-152.
- Gallardo, J.L. & Assous, M. (2010). Michal Kalecki: Great Thinkers in Economics. UK: Palgrave Macmillan.
- Kalecki, M. (1956). *Theory of Economic Dynamics* (3rd Impression). London: George Allen & Unwin Ltd.
- Kalecki, M. (1971). *Selected Essays on The Dynamics of the Capitalist Economy: 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lanzillotti, R. F. (1958). Pricing Objectives in Large Companies. *American Economic Review*, 48(5).
- Lavoie, M. (1992). *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar Publishing.
- Lavoie, M. (2006). *Introduction to Post-Keynesian Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian Economics: New foundations*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Lee, F. S. (2003). Pricing and Prices. In J. E. King (Ed.), *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics* (pp. 285-288). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Means, G.C., (1972). The Administered-Price Thesis Reconfirmed. *The American Economic Review*, 62(3), pp. 292-306.
- Özel, H. (2004). Michal Kalecki ve Klasik-Marksist İktisadi Analiz. Hacettepe Üniversitesi. İİBF Dergisi, 22(1), 1-22.
- Sawyer, M. C. (1985). *The Economics of Michal Kalecki*. London: Macmillan Publishers Ltd.
- Shapiro, N. & Sawyer, M. (2003). Post Keynesian Price Theory. *Journal of Post Keynesian Economics*, 25(3), 355-365.
- Yellen, J. L. (1980). On Keynesian Economics and the Economics of the Post-Keynesians. *The American Economic Review*, 70(2), 15-19.
- Yıldırım, K. ve Esen, E. (2010). Belirsizlik Altında Fiyatlama Teorilerine Post Keynesyen Yaklaşımlar. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, No: 27.