

POST KEYNESYEN FİYATLAMA MODELLERİ

Songül ÖZER¹

Cem Mehmet BAYDUR²

Özet

Keynes'in görüşlerinin yeni fikirlerle geliştirilmiş bir yorumu olan Post Keynesyen İktisadi yaklaşım, Neoklasik İktisadın ortodoksisine karşı çıkarak alternatif değerlendirmeler getiren düşünceler topluluğu olarak kabul edilmektedir. Post Keynesyen İktisat, Keynes'in görüşleri ışığında Neoklasik İktisadın bilgi ve belirlenebilirlik, genel denge, rasyonel birey, ergodik zaman, kapalı sistem, tam rekabet, arz-talep dengesi gibi temel varsayımlarının tamamına karşı çıkarak dikkate değer alternatifler sunmuştur. Post Keynesyenler, fiyatların tam rekabet koşullarında piyasadaki arz-talep ilişkisi ile belirlendiği varsayımını da reddederek, Michal Kalecki'den itibaren birçok alternatif fiyatlama modeli geliştirmiştir. Bu makalede Post Keynesyenlere göre "Firmaların fiyatlama davranışı nasıldır?" sorusuna cevaplar bulmak amaçlanmıştır. Bu çerçevede literatürdeki çalışmalar gözden geçirilmiş, teorik açıklamalar ve ampirik kanıtlardan hareketle Post Keynesyenlerin fiyatlama davranışına ilişkin açıklamaları bilimsel metodolojiye uygun bir şekilde ortaya konulmuştur. Araştırmanın tespitlerine göre; Post Keynesyenler piyasada farklı düzeylerde tekelleşmeyi bir varsayım olarak kabul etmektedir. Fiyatlar da eksik rekabette arz talep ilişkisinin dışında, farklı parametre ve değişkenler dikkate alınarak dominant firmalar tarafından oluşturulmaktadır. Buna göre fiyatları piyasadaki arz-talep ilişkisi değil tek el konumundaki firmalar, maliyetlere ve kendi stratejik amaçlarına göre rakipleri dikkate alarak belirlemektedir. Fiyatlamasının temelinde çeşitli şekillerde hesaplanan maliyetler ve bu maliyetlere eklenen bir mark-up vardır. Firmalar fiyatları belirlerken kar marjının yanında rakip firmaların davranışları ve müşterilerin küstürülmesi ihtimalini de göz önüne almaktadır.

Anahtar Kelimeler: Post Keynesyen İktisat, mark-up fiyatlama, tam maliyet fiyatlama, normal maliyet fiyatlama.

Jel Codes: E12, E31

¹ Öğr. Gör., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Datça Kazım Yılmaz MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, songulozer@mu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-7240-4771

² Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, cbaydur@mu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-2680-7350

POST KEYNESIAN PRICING MODELS

Songül ÖZER³

Cem Mehmet BAYDUR⁴

Abstract

The Post Keynesian Economic approach, which is an interpretation of Keynes' views developed with new ideas, is considered as a collection of ideas that bring alternative evaluations by opposing the orthodoxy of Neoclassical Economics. Post Keynesian economics, in the light of Keynes' views, has presented remarkable alternatives by challenging all of the basic assumptions of Neoclassical economics such as information and determinability, general equilibrium, rational individual, ergodic time, closed system, perfect competition, supply-demand equilibrium. Post Keynesians also rejected the assumption that prices are determined by the supply-demand relationship in the market under perfect competition and developed many alternative pricing models starting from Michal Kalecki. This article aims to find answers to the question "What is the pricing behavior of firms?" according to Post Keynesians. In this framework, the studies in the literature have been reviewed and the Post Keynesian explanations on pricing behavior have been put forward in accordance with the scientific methodology based on theoretical explanations and empirical evidence. According to the findings of the study, Post Keynesians accept different levels of monopolization in the market as an assumption. Prices are formed by dominant firms by taking into account different parameters and variables other than the supply-demand relationship in imperfect competition. Accordingly, prices are not determined by the supply-demand relationship in the market, but by the monopoly firms, taking into account costs and competitors according to their own strategic objectives. Pricing is based on costs calculated in various ways and a mark-up added to these costs. In addition to the profit margin, firms also take into account the behavior of competitors and the possibility of customer defection when setting prices.

Keywords: Post Keynesian Economics, mark-up pricing, full cost pricing, normal cost pricing.

Jel Codes: E12, E31

³ Lecturer, Muğla Sıtkı Koçman University, Datça Kazım Yılmaz Vocational School, Department of Accounting and Tax Applications, songulozer@mu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-7240-4771

⁴ Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Economics Department, cbaydur@mu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-2680-7350

GİRİŞ

Post Keynesyen İktisat, Keynes'in Genel Teori ve diğer eserlerinde geliştirmiş olduğu Keynesyen analizi daha ileri taşıma çabasında olan ekonomistlerden oluşan bir iktisat ekolüdür. Farklı iktisadi konu ve temalarla ilgileri dolayısıyla Post Keynesyen iktisatla birlikte anılan diğer yazarlar bir araya getirildiğinde oldukça geniş bir ağ ortaya çıkmaktadır. Bu ağ içerisinde Piero Sraffa, Joan Robinson, Paul Davidson, Piero Garegnani, Michal Kalecki ve Nicholas Kaldor gibi politik iktisadın değerli kişilerine de rastlanabilir. Bu açıdan Post Keynesyen İktisat, Neoklasik İktisadın ortodoksisinin dayandığı varsayımları reddederek iktisadi konulara alternatif katkılar sunmaya çalışan birçok iktisatçının doğrudan ya da dolaylı olarak yolunun/görüşlerinin kesiştiği oldukça geniş bir iktisatçılar ve iktisadi görüşler ağı olarak kabul edilebilir.

Post Keynesyen teori, Keynes'in görüşleri ile baskın bir karaktere dönüştüğü dönemin sorunlarına geleneksel iktisadın yeterli cevapları üretememiş olmasına bağlı olarak ortaya çıkan alternatif inançların güçlenmesiyle doğmuştur. Süreçte Keynes'in yanında Cambridge geleneğindeki iktisatçılardan Kalecki ve Sraffa olmak üzere birçok etkili ismin analizleri zaman içerisinde önemli bir literatürün doğmasına sebep olmuştur (Cömert, 2019: 38-39). Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında Neoklasik teorinin kesin belirlenebilirlik ilkesine yönelik güçlü eleştiriler yönelten Post Keynesyenler, belirsizlik kavramının kabul görmesini sağlayarak genel dengenin itibarını da önemli ölçüde sarsmışlardır (Brazelton, 1981: 531-532).

Neoklasik iktisada karşı tutarlı ve gerçekçi seçenek oluşturan Post Keynesyenler, ekonominin bir dizi kavram ve problemine yönelik detaylı açıklamalar getirmiştir (Eichner and Kregel, 1975: 1294). Post Keynesyen ekonomi, geleneksel Neoklasik ekonomiye bir meydan okumadır. Her ne kadar Post Keynesyen ekonomi kusursuz olmasa da gerçek olgulara ilişkin tatmin edici açıklamalar sunmaktadır (Arestis, 1992: xi). Hatta Brinkman (1999: 32), Neoklasik fiyatlandırmadan yakınırken aşırı gerçek dışılık ifadesini kullanarak gerçek yaşama uygunluğun Post Keynesyen kavrayış için ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu noktada Post Keynesyen iktisadi gerçek hayata ilişkin

olgulara odaklanan bir yaklaşım olarak tanımlamak mümkündür (Davis, 1987: 552, Eichner, 1978: 4-5, Caldwell, 2006: 53-54). Post Keynesyen ekonomi, Neoklasik teorinin yanında Yeni Keynesçilerin IS/LM genel denge versiyonlarını da reddeden ancak kendi içinde tam olarak homojen olmayan heterojen nitelikli bir iktisadi görüşler topluluğudur (Hamouda and Harcourt, 1988: 2).

Neoklasik teori, rasyonel bilgiyle hareket eden ekonomik karar birimlerinin hata yapmayacağı varsayımına dayanırken Post Keynesyenler, bütün kararların arkasındaki unsur olarak insanın beklenildiği gibi rasyonel olamayacağını iddia etmektedir. Bu açıdan Post Keynesyenler, Neoklasik iktisadın mekanik insanını kabul etmeyerek gerçekçi dünyaya daha uygun bir teorik çerçeve oluşturmaya gayret etmişlerdir (Garner, 1982: 415; Baddeley, 2017: 188). Keynes'e göre insan doğası sadece kar ya da kazanç güdüsü ile hareket eden ve birebir matematik hesabı yapılabilecek türden bir şey değildir (Keynes, 2010: 135). Dolayısıyla Keynes insan davranışlarının temeline rasyonelliği değil içgüdüleri ve insana özgü hayvan ruhlarının temsil ettiği hesap edilemezliği koymaktadır (Garrison, 1989: 15). Bu nedenle de ana akım iktisadın ileri sürdüğü matematiksel hesapların hepsi insan doğasının cari olduğu bir denklemde geçersizdir ve insana özgü dürtü ve ruhsal bileşimler esas belirleyicilerdir (Dequech, 2012: 159).

Post Keynesyen iktisat, genellikle fiyat teorisi ile öne çıkan bir bakış açısına sahip olsa da bir hayli geniş çaplı ve sağlam şekilde yapılandırılmış teorik bir makro çerçeveye sahiptir. İşletmelerin kar artışı ve fiyatlama davranışı kolay görünebilir olduğundan bu konudaki tartışmalar ön plana çıkmaktadır. Buna karşın Post Keynesyen iktisadın piyasa yapısının analizi, girişimcilerin yatırım ve tasarruf davranışları, bunlar arasındaki ilişki, yatırımların finansmanı gibi birçok hususta kapsamlı çalışmaları vardır. Fakat Post Keynesyen iktisadın özü, girişimcilerin tasarruf ve yatırım planları arasındaki ilişki olarak özetlenebilir. Fiyatlandırma konusu da bu ilişkinin bir yansıması olarak Post Keynesyen iktisatta merkezi bir yer tutmaktadır (Kenyon, 1978: 47-48, Weintraub, 1975: 539).

Dünya ekonomisinde 1990 sonrası dönem, Neoliberal iktisadın egemen olduğu ve Neoliberal politikaların Washington Uzlaşısı adı altında uygulandığı

bir dönemdir. Kamu harcamaları, maliye ve para politikaları, faizler, yatırımlar gibi pek çok noktada önerdikleri çözümlerle özellikle sosyal devlet olgusunun ortadan kalkmasına yol açan bu politikaların karşılaşılan krizlerin aşılmasında gücü yetmemiştir. Söz konusu politikaların uygulandığı dönemde istikrarlı bir büyüme sağlanamadığı gibi global ölçekte işsizlik, enflasyon gibi önemli problemlerin çözülmesi de başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Bu başarısızlık, politikaları öneren kurumların da dikkatini çektiği için ikinci nesil öneriler getirilmiş fakat onlar da özellikle 2008 Ekonomik Krizi'nde başarısızlığı tamamen gözler önüne sermiştir.

Washington Uzlaşısı'ndan bu yana tüm dünyada tek reçete olarak sunulan politikaların beklenen büyüme ve kalkınma etkilerini yaratamadığı gibi krizler karşısında iflas etmesi neticesinde bütüncül alternatif fikirlere duyulan ihtiyaçları arttırmaktadır (Tekgül ve Cin, 2015: 261; Üzar, 2017: 282-283).

Washington Uzlaşısı, Neoliberalizmin komünist ekonomilerin de başarısızlığının artık gözle görülür hale geldiği zamanda elde ettiği büyük bir zafer olarak kabul edilebilir. Bu zafer aslında Keynes'in imalı bir şekilde vurguladığı, Ricardiyen düşüncelerin İngiltere'yi sihrinin etkisi altına almasına benzemektedir. İlginç olan ise, her iki sihirli reçetenin de esasında kalıcı bir büyüme sağlayamamış ve her ikisinin de makro krizler (1929, 1997/1998, 2008)⁵ karşısında herhangi bir çözüm üretememiş olmasıdır. Piyasacı düşüncelere mutlak ayrıcalık tanıyan ilk dönem hezimetinin yarattığı kriz ancak Keynesyen düşünce ile aşılmıştır. Benzer şekilde 2008 sonrası dönemde Keynes'in çalışmalarının dikkate değer bir takipçisi olan Post Keynesyen iktisadın öğretilerinin yeniden gözden geçirilmesine gereksinim duyulmuştur.

Ortodoks iktisadın en başta gelen varsayımlarından birisi olan fiyatların arz-talep ilişkisi ile belirlendiği görüşünü reddederek geliştirdikleri maliyet temelli yaklaşımlar, gözden geçirilmesi gereken Post Keynesyen öğretisi içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Bu çalışmada Post Keynesyen iktisadın geliştirmiş olduğu alternatif çerçeve ana hatları ile ortaya konularak fiyatlama konusu

⁵ Bu noktada Keynesyen iktisadın da 1973 Petrol Krizi sonrası süreçte düşüşe geçmesine yol açan nedenleri ve aynı dönemde başta Milton Friedman olmak üzere Parasalcılar öncülüğünde Neoliberalizmin yükselişe geçiş sürecini ihmal etmemek gerekmektedir. Tartışmalar için: Üzar, 2017: 284-285.

kapsamlı bir şekilde ele alınmıştır. Post Keynesyen İktisadın fiyatlama konusundaki görüşleri Türkçe literatürde yeterince ele alınmış bir konu değildir. Bunun yanında fiyatlama modellerine ilişkin araştırma sayısı yok denecek kadar azdır. Dolayısıyla bu araştırmanın Post Keynesyen İktisadın fiyatlama konusundaki görüşlerinin ve sundukları alternatif modellerin anlaşılması noktasında alandaki boşluğun doldurulmasına önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

POST KEYNESYEN VARSAYIMLAR

Keynes'in Genel Teori'de ileri sürdüğü anlayıştan esinlenen Joan Robinson, Sir Roy Harrod, Michal Kalecki, Nicholas Kaldor, Piero Sraffa gibi iktisatçıların öncülüğünde gelişen heterodoks iktisat okullarından birisi olan Post Keynesyen düşünce, özellikle fiyatların oluşturulması noktasında Neoklasiklerden ve Yeni Keynesyen iktisatçılardan önemli ölçüde ayrılmaktadır.

Post Keynesyen Teorinin Ortaya Çıkışı

Post Keynesyenler genel olarak heterodoks iktisadın içerisinde kabul edilmelerine karşın birçok konuda Neoklasik teoriye dayanan Ortodoks iktisada çeşitli yönlerden alternatifler üreten Marksist iktisat, kurumsal iktisat, evrimsel politik ekonomi, sosyal, feminist ve ekolojik ekonomi gibi birçok heterodoks ekolla yer yer kesişen anlayışlar geliştirmişlerdir (Hein, 2017: 132-133).

Post Keynesyen iktisat, Keynes'in fikirlerinin yorumu olduğu kadar Neoklasik teorinin ihmal ettiği alanların da kapsamlı bir şekilde incelendiği ekonomik yaklaşımdır. Ayrıca Keynes tarafından yeterince çalışılmamış ekonomik büyüme, gelir dağılımı, toplumsal çatışma gibi konulara değinmiştir. Talep yönlü Keynesyen anlayışı devam ettiren Post Keynesyenler, ana akım iktisadın aksine ekonominin uzun dönemli etkinliğinde talebin önemini ısrarla savunmuşlardır. Gelir dağılımının talep ve büyüme üzerindeki etkisini ilk defa Kalecki incelemiş olup devam eden yıllarda çalışmalar artmıştır (Bölükoğlu, 2019: 164).

Post Keynesyen iktisadi görüş ana hatlarıyla Neoklasik ve Yeni Keynesyen görüşlere genel ekonomik yorumlama açısından eleştiriler getirmiş olmasına

karşın bu ekolün iktisat literatürüne en önemli katkısının fiyat teorisi ile ilgili olduğunu söylemek gerekir. Kendi içlerinde farklılıkları olmasına karşın genel kabul, fiyatın piyasanın bir fonksiyonu olmayıp firmanın bir kararı olduğu noktasında hemfikir olduklarıdır (Lavoie, 2016: 2).

Post Keynesyen iktisadın ne olduğu, neyi savunduğu, Post Keynesyenlerin iktisat çevrelerinin neresinde bulunduğu sorusu başta Lee (1985, 1999) gibi araştırmacılar tarafından tartışılmış olmasına rağmen muhtemelen en iyi cevap Keynes'in bizatihi kendisinin Genel Teori'nin efektif talep ilkesini açıklarken yaptığı David Ricardo ile ilgili tespitinde yer almaktadır. Keynes'e göre talep yetersizliğinin olmayacağını ileri süren David Ricardo'nun görüşlerine başta Malthus gibi önemli isimler karşı çıkmış fakat Malthus, efektif talep yetersizliğinin kuramsal açıklamasını yeterince yapamadığı için bu yıllarda Marshall, Edgeworth, Pigou gibi iktisatçıların çalışmalarında da bu konu artık tamamen kaybolup gitmiştir. Ricardiyen görüşlerin mutlak zaferi olarak tanımladığı bu durumu Keynes, "Kutsal Engizisyonun İspanya'yı fethetmesi gibi Ricardo da İngiltere'yi fethetmiştir." ifadeleriyle açıklamaktadır (Keynes, 2008: 37-38). Keynes, Ricardo'nun elde ettiği tartışmasız üstünlüğü açıklarken ekonomik hayatın doğasında olan birçok konunun adeta sorgudan muaf tutulduğunu ima etmektedir. Zaten Kutsal Engizisyon benzetmesini de bunun için yapmakta ve Ricardo'nun teorik açıklamalarındaki başarının birçok şeyin üstünü örttüğünü (halo effect, y.n.), 1930'lara gelindiğinde sorun haline gelmiş pek çok problemin neden çözümlenemediğinin altını çizmektedir.

Keynes'in şikayet ettiği durumdan yola çıkarak Post Keynesyenler, genel kabule yönelik alttan alta yapılan karşı suçlamaların Keynesyen analiz etrafında bir kimliğe kavuşması şeklinde ifade edilebilir. Çünkü geçmişten gelen kabullerin Neoklasik ve Yeni Keynesyen varsayımlarını reddederken ekonomiye ve genel olarak piyasa yapısına ilişkin yeni varsayımlar ve mekanizmalar ortaya koymakta ancak Keynes'in ana yaklaşımından fazla uzaklaşmamaktadırlar.

Post Keynesyen fiyatlandırma üzerine çalışmalar yapan Lee, 1985 ve 1998'deki çalışmalarında Post Keynesyen olarak anılan görüşlerin kimi eksik bulduğu yönlerine dikkat çekmiştir. Kalecki'nin karlı fiyatlandırma yaklaşımını ilkel ve sofistike bulan Lee, Marshall'ın görüşlerinin baskın olduğu Cambridge

iktisatçılar grubu içerisinde yer alan iktisatçıların Post Keynesyen olarak bilinen ekonomistleri etkilediğine vurgu yapmaktadır ki Alfred Marshall'ın yetkili olduğu Cambridge bünyesinde yazan Joan Robinson'un eksik rekabetin marjinal analizine dair kitap yazmasını buna bağlamaktadır (Lavoie, 2016: 6). Rekabet, geleneksel yaklaşımlarda da Neoklasik teoride de sabit bir veri gibidir. Arz ve talebin dışsal bir faktör olmaksızın etkileşime geçtiği piyasa yapısını açıklamak için kullanılan rekabet kavramı, -örtük bir şekilde- kaynakların kesinlik içeren bir optimallikte dağıldığını, piyasaya tek başına etki edebilen herhangi bir ekonomik karar biriminin varlığını net bir şekilde dışlamaktadır (Kenyon, 1978: 44).

Post Keynesyenler, marjinalist yaklaşımdan önemli ölçüde ayrışmaları ile bilinirler ancak Lee'nin bu konuda Post Keynesyenlerin bilgi kaynaklarını çeşitlendirerek Cambridge'in etkisinden çıkması gerektiğinin üzerinde durmaktadır (Lavoie, 2016: 6-7). Lee'nin bahsettiği gibi Post Keynesyenlerin 1930'larda başlayıp günümüze kadar uzanan düşünce serüveninde marjinal maliyet, serbest piyasa fiyatı gibi yerleşik temel argümanlara karşı alternatif fikirler ileri sürseler de yer yer özellikle Neoklasiklere yaklaştıkları mevzular da söz konusudur. Dolayısıyla, Post Keynesyen yaklaşımın sınırlarını kesin çizilmiş bir alan içerisinde tasvirlemek zordur.

Lavoie (2016)'nin çalışmasından alıntılanan Post Keynesyen ekonomik değerlendirme için Lee, 1999'da yayınlanan çalışmasının başlangıç kısmında "Poverty of Post Keynesian Price Theory" (Post Keynesyen Fiyat Teorisinin Yoksulluğu) başlığı ile giriş yapışı dikkat çekmektedir⁶. Ancak Post Keynesyen ekonominin ekonomik terimler sözlüğünde aranabilecek bir dizi inanç olmadığını belirten Lee, bu yeni yaklaşımın Neoklasik ekonominin karşısı herhangi bir şey kadar basit olmadığını açıklamaktadır. Yanı sıra Post Keynesyen ekonomi anarşi içinde gibi görünse de Post Keynesyen iktisatçıların ortak

⁶ Lee, Post Keynesyen iktisada yönelik kapsamlı eleştirileri ile dikkat çekmektedir. Buna karşın Downward ve Reynolds (1996)'un da Lee'nin Post Keynesyen eleştirilerinin tutarsızlığını ispata yönelik çalışmalar yaptığı görülmektedir.

noktası, Keynesyen analizi daha gerçekçi zemine oturtmak olup fiyatlandırma⁷, dağıtım, yatırım, dinamik büyüme gibi temaların kısa ve uzun dönem analizlerinin hem Genel Teori'den hem Keynes öncesi iktisatçılardan ayrıştığını belirtmektedir (Lee, 1999: 1).

Post Keynesyen İktisadın Neoklasik Görüşlerden Farkı ve Temel Varsayımları

Ana akım teorisyenlerinin çoğu zaman dar çerçeveli bir yaklaşım görme hatta çoğu zaman görmezden gelme eğiliminde olduğu Post Keynesyen iktisat, birçok önemli konuya değinmiştir. Üstelik bunu modellerine gerçek dünya özelliklerini dahil ederek yapmış olmaları onlara ayrı bir gerçekçilik kazandırmıştır. Ana akım, hem Keynes'i hem de Post Keynesyenleri krizlere özgü geçici çözümleri olan iktisatçılar olarak görmeye meyillidir. Öte yandan Post Keynesyenlerin Minsky'de olduğu gibi gerek krizleri teorik temelerde açıklamakta başarılı oldukları gerekse kısa ve uzun dönem için para, büyüme, gelir, gelir bölüşümü, firma davranışları, fiyatlama, firmaların finansman stratejileri, bu stratejilerin (borçlanma, iç kaynak vb. stratejileri...) sürdürülebilirliğe etkisi gibi birçok alanda oldukça tutarlı analizler yaptığı görülmektedir (Wray, 2008: 3-7).

Post Keynesyen teori, firmaların fiyatlama ve yatırım davranışlarını açıklamada Neoklasik teoriye göre daha realist bir tablo çizerken (Esen ve Kostakoğlu, 2016: 103), Neoklasik teoriden miras kavramsal zayıflıklara sahip olmayan bir ekonomik yaklaşım olarak dikkat çekmektedir. Post Keynesyen teori çok sayıda katkıyla olduğundan firmaların hedefleri ve belirledikleri kar marjlarını açıklamada kendi içinde iki gruba ayrılabilir. Birinci grupta yer alanlar, Kalecki'nin görüşlerine dayanmakta olup bu görüşler daha sonra Cowling tarafından geliştirilmiştir. Buradakiler, kar maksimizasyonu amacı argümanını devam ettirirken kar marjının büyüklüğünü de tekel derecesi ve sektördeki yoğunlaşma ile ilişkilendirmiştir. İkinci grupta yer alan iktisatçılar ise firmaların fiyatlama davranışı ile yatırım kararları arasında ilişki kurarken büyüme maksimizasyonuna odaklanmaktadır. Eichner, Wood, Harcourt, Kenyon, Ong, Schapiro gibi çok sayıda iktisatçının katkı verdiği grubun

⁷ Gerçekçilik, Post Keynesyen iktisadın en önemli karakteristik özelliklerinden birisi olarak öne çıkmaktadır (Hein, 2017: 132).

savunduğu fiyatlandırma-yatırım ilişkisi, Post Keynesyen teoriyi diğer iktisadi okullardan ayıran en önemli özelliklerden birisi olarak sahneye çıkartmaktadır (Çapoğlu, 1991: 10).

Neoklasik iktisat bilginin açık olduğu, karar birimlerinin bilgi ile hareket ettiğini ileri sürmektedir. Bunun yanında geçmişteki veriler bugün ve gelecek için bir anlam taşımaktadır. Post Keynesyenler bu yaklaşımı kabul etmezler çünkü piyasalarda bilgiye erişim herkes için aynı derecede mümkün olmayıp bilgiye erişim maliyeti de mevcuttur. Ayrıca piyasada belirsizlik söz konusudur, geleceğin belirsizliğini öngörmek olası değildir. Diğer önemli konu ise zaman kavramıdır⁸. Neoklasik teoride bilgi ve rasyonelliğin bir sonucu olarak zaman, mantıksal olarak tekrarlanabilir bir olgudur. Buna karşın Post Keynesyen teori, tarihsel zaman kavramını tercih eder ve olayların tekrarlanan benzer zamanlar içinde değil kendi realiteleri olan tarihsel zaman içerisinde gerçekleştiğini savunur. Dolayısıyla, geçmişin gelecekte tekrarlanması ya da geleceğin geçmişin bir tekrarı olması söz konusu değildir. İktisadi karar birimleri geçmişi bilebilirler fakat gelecek belirsizdir ve gelecekte ne olacağını bilmeleri de mümkün değildir. Bu bilinmezlik parayı stok değişken olmaktan çıkarmakta, bir akım değişkene dönüştürürken belirsizlik dolayısıyla piyasalarda bir denge durumundan bahsetmek de mümkün olamaz (Arestis, 1997: 44; Fontana and Gerrard, 2004: 626; Üzar, 2017; 192-193; Cengiz vd., 2019: 35-36; Esen ve Yıldırım, 2020: 148-149).

Zaman kavramı, Neoklasik teori ve Post Keynesyen teoriyi birbirinden kalın çizgilerle ayıran konulardan birisidir. Neoklasik teorinin mantıksal zamanı, belirlilik ve öngörülebilirlik yaratırken Joan Robinson'un genişçe ele aldığı tarihsel zaman ise mantıksal zamandan farklıdır ve sahip olduğu süreklilik nedeniyle belirsizlik anlamına gelmektedir. Mantıksal zaman doğal olarak statik bir denge sonucuna ulaşılmasını sağlarken geçmişteki herhangi bir zamanın gelecekte için de var olmasını ifade etmektedir. Oysa gerçek yaşamda gelecek bilinemez ve zaman, tarihseldir. Bu nedenle, mantıksal zamanın matematiksel çıkarımları geçerli olmayacağı gibi koşullara göre olaylar arasında nedensellik

⁸ Post Keynesler, ergodik zaman anlayışını kesin bir şekilde reddetmişler ve ergodik olmayan zamanı özellikle belirsizlik ve krizleri açıklamakta güçlü bir şekilde kullanmışlardır (Doruk, 2019: 101).

bağlantısı ortaya çıkarmaktadır. Sonuç olarak ekonomi, insan davranışlarıyla ilgilidir ve geçmişin bilgileri gelecek için doğru sinyaller vermeyebilir; tam bilgi söz konusu olmadığından kararların çok önemli bir kısmı eksik bilgi ile alınmaktadır (Arestis, 1992: 91; King, 2013: 487; Doruk, 2019: 101-102).

Post Keynesyenlere göre aşırı rasyonellik düşüncesi yersizdir ve geleceğin bilinmezliği bu rasyonelliği sınırlandırmaktadır. Ayrıca insanların bilişsel sınırları rasyonel düşüncenin ileri sürdüğü optimizasyon yaklaşımını kısıtlamaktadır (Drakopoulos, 1999: 887). İnsanların öğrenmesi ve mantıksal çıkarımlar yapabilmesi bilişsel sınırlara tabidir (Piaget, 1952: 125). Hatta günümüz araştırmacıları insan beyni ve zihnini bir bilgisayar çipine benzeterek bilişsel yük kavramını ortaya atmışlar, insan beyninin bu yükü aşan kısımlarını pasif belleğe kaydederek boş kaldıkça bunları işlediğini ileri sürmüşlerdir (Sweller vd., 2019: 262-263). Dolayısıyla insanın biliş sınırları veri iken Neoklasiklerin rasyonel bireyin gerçek olması demek, gelecekte ortaya çıkabilecek bütün olayların tahmin edilebilmesi ve bütün alternatiflerin de olasılık dağılımıyla öngörülebilmesi demektir (Lavoie, 1992: 11). Buna karşın gerçek yaşamda her olay ya da durumun gerçekleşme olasılığı bilinemez. Bu da Keynes'e göre belirsizliğin kendisidir. Keynes, belirsizliği hesaplanabilir olasılık dağılımı oluşturmak için yeterli herhangi bir bilimsel temelin olmadığı durumlar olarak tanımlar (Keynes, 1937: 213-214).

Neoklasiklerde piyasa başarısızlığı rastlantısal iken Yeni Keynesyenlerde piyasa başarısızlığının temel nedeni asimetrik bilgi ve ters seçimdir. Post Keynesyenler ise belirsizliği merkeze almaktadır. Galbraith (1993), ve Minsky (1992) gibi iktisatçılar özellikle tam belirsizlik zamanında panik ve rasyonel olmayan seçimleri kriz davranışları olarak tanımlamaktadır (akt. Doruk, 2019: 101-102). Lavoie (2016)'ye göre Post Keynesyen iktisatta Say Yasası, etkin piyasalar hipotezi ve rasyonel birey yaklaşımı gibi varsayımların tamamı net bir şekilde reddedilmektedir.

Belirsizliğin ve bilgi yetersizliğinin olduğu bir dünyada/piyasada karar alıcılar çoğunlukla geçmişin deneyimleri ve bilgi birikimiyle karar vermektedir. Böylesi bir durum doğası itibarıyla risk içermekte olup karar alıcılar, belirsizlik düzeyine göre değişen riskler üstlenmektedir. Ek olarak, herkesin sahip olduğu

bilgi ve deneyim farklı olduğu için aynı duruma yönelik farklı yaklaşımlar ortaya çıkmaktadır (Davidson, 1994: 88). Belirsizlik bir istikrar sorununa yol açacağı gibi spekülasyonlara da yol açacaktır. Bu nedenle, devletin buna yönelik önlemler alması, efektif talep yetersizliği durumunda da özel önlemler alması gerekmektedir (Davidson, 2003: 262). Post Keynesyenler riski olasılık olarak hesaplanabilir-tekrarlanabilir olaylar olarak görmektedir. Dolayısıyla belirsizlik hesaplanamaz olduğu için riskten farklıdır. Karar alıcılar riski, olasılıkla hesaplayabileceği için yaklaşık bir risk primini göze alabilirler fakat belirsizliğin sonucu kestirilemez. Post Keynesyenlerin, özellikle Minsky'nin finansal istikrarsızlık ve krizlere yönelik teorik yaklaşımında bu ayrımın önemli bir yeri vardır (Tokucu, 2012: 194-195).

Post Keynesyen iktisat, makro teori açısından önemli olan konuların bir çoğunu ele almıştır. Post Keynesyenlerin ekonominin temelini ilgilendiren konularda ileri sürdükleri başlıca argümanları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Eichner and Kregel, 1975):

- ✓ Keynes ve Kalecki'nin çalışmalarında ön plana çıkan efektif talep teorisi hem kısa hem de uzun dönemde geçerlidir.
- ✓ Parasallaşmış bir ekonomide para, klasik dikotomide kavramsallaştırıldığı gibi yansız değildir; aksine para içseldir.
- ✓ Yalnızca geçmiş bilinebilir; gelecek belirsizdir.
- ✓ Bölüşüm sorunu iktisadi ajanda içerisinde ciddi bir öneme sahiptir.

Post Keynesyen ekonomi, alternatif bir teori olmasının neticesinde çeşitli açılardan tartışma konusu olmuş ve tutarlılığı sorgulanmıştır. Bu bağlamda, Post Keynesyen teorinin metodolojik yaklaşımı 3 gruba ayrılmıştır. Bunlar sırasıyla Sheila Dow (1985, 1990)'ın geliştirdiği Babil Yaklaşımı, Tony Lawson (1997)'la anılan Eleştirel Gerçeklik ve Paul Davidson'la anılan kapsayıcı yaklaşımdır⁹. Bu üç yaklaşım, kapalı sistem ontolojisine dayanan ana akım iktisadın metodolojisinden ayrılmakta, resmi analiz yöntemlerine dayanan, test edilebilir

⁹ Post Keynesyen iktisatta eleştiren gerçekçilik ve gerçek dünyayı doğru bir şekilde anlamının özel bir yeri vardır (Tekgül ve Cin, 2015: 257).

matematiksel tahminleri içermektedir. Epistemolojik olarak insan unsurunun sosyal boyutundan hareketle açık sistem yaklaşımı benimsenmekte, gerçek olaylar ve ampirik kanıtlar öne çıkmaktadır. Bahsedilen konularda birçok tartışma hala devam etse de Post Keynesyen yaklaşımın fiyatlandırma metodolojisi ile ilgili olarak genel kabul, açık sisteme dayalı bir yaklaşımın esas olmasıdır (Downward and Lee, 2001: 472-473). Post Keynesyen iktisat, gerçekçiliği öne çıkararak açık sistemi benimseyen bir teori olmanın yanı sıra organikçi ontoloji ve epistemolojiden kaynaklanmaktadır (Downward and Reynolds, 1996: 68).

Post Keynesçileri daha önce Hamouda and Harcourt (1988)'un da Amerikalı Post Keynesçiler, Neo-Ricardocular ve Kaleckiciler şeklinde üçe ayırdığına dikkat çeken Eckhard Hein; Lavoie (2011, 2014)'nin ayrımlarını da dikkate alarak aşağıdaki şekilde beş açıdan incelemektedir (2017: 134):

- ✓ İlk akım, Keynes, Joan Robinson, Hyman Minsky, Sidney Wientraub gibi iktisatçıları içermektedir. Belirsizlik, parasal üretim ekonomisi, finansal istikrarsızlık ve metodoloji öne çıkan problemlerdir.
- ✓ Michal Kalecki, Josef Steindl ve Joan Robinson'un çalışmalarını devam ettiren Kaleckian akım ikinci akımdır. Maliyet artı fiyatlandırma, sınıf çatışması, efektif talep, gelir dağılımı ve büyüme ana konularındır.
- ✓ Nicholas Kaldor, Roy F. Harrod, Richard Goodwin, John Cornwall ve Wynne Godley'in çalışmalarını takip eden Kaldorcular üçüncü akımdır. Ana temalar ekonomik büyüme, verimlilik rejimleri, büyümenin önündeki açık ekonomi kısıtlamaları ile ekonomik ve finansal sistem arasındaki bağlantıdır.
- ✓ Sraffacılar veya Neo-Ricardocular, Piero Sraffa ve Pierangelo Garegnani'nin çalışmalarının takipçilerinden oluşan dördüncü akımdır. Çok sektörlü üretim sistemlerinde göreceli fiyatlar, teknik seçimi, sermaye teorisi ve uzun vadeli pozisyonlar gibi temalara odaklanılmıştır.

- ✓ Beşinci akım ise Thorstein Veblen, Gardiner Means, Philip Walter Sawford Andrews'in çalışmalarından esinlenen Kurumsalcılardır. Andrews, John Kenneth Galbraith, Abba Lerner ve Alfred Eichner gibi iktisatçılar fiyatlandırma, firma teorisi, parasal kurumlar ile davranışsal ve çalışma ekonomisi gibi hususlara yönelmiştir.

Post Keynesyen iktisat, metodolojik olarak Neoklasiklerin kapalı modelinden ayrılırken felsefi olarak pozitivistin David Hume tarafından açıklanan yorumuna yakın durmaktadır. Buna göre gerçeklik, atomistik olayların sürekli olarak etkileşmesi ve birleşmesinden oluşmakta; nedensel yasalar genelleştirilmiş ilişki biçimlerini kavramayı sağlamaktadır. "Babylonian" metodoloji olarak anılan yönetsel yaklaşım sayesinde deneysel alana uygulanabilir kavramlar ekonominin sosyal alanına da taşınabilmektedir (Downward and Reynolds, 1996: 68). Bilindiği gibi Kalecki, girişimci davranışını açıklarken insanın sosyal bir varlık olduğuna dikkat çekerken kar güdüsünün dışında farklı amaçlarının olduğunu ifade etmektedir (Andrews, 1949: 58). Bu noktada Post Keynesyen iktisat, insan davranışları ve sosyal olayları düzenlilik içinde ele alarak teorik temelde açıklamaya yönelmekte ve bu yönüyle Neoklasik modelin rasyonel insan ve kapalı ekonomi modelini reddederek yeni bir iktisat modeli ortaya koymaktadır (Downward and Reynolds, 1996: 69).

Post Keynesyen İktisatta Firma Kavramı

Post Keynesyen yaklaşım, özellikle Neoklasik iktisadın fiyat teorisini gerçeğe aykırı bulmaktadır. Hatta Brinkman (1999: 32), Neoklasik teorisinin fiyatlandırma yaklaşımını aşırı gerçek dışılığa iyi bir örnek olarak göstermektedir. O'na göre fiyatların piyasadaki arz ve talep tarafından belirlendiği iddiası sezgisel bir çekiciliğe sahiptir ancak bu fikrin arkasındaki hayali Walrasian müzayede gerçek dışıdır ve bunun gerçek olabilmesi için bir dizi varsayım daha gereklidir. Bilgiye eksiksiz erişim, bilgi maliyetlerinin sıfır olması, zaman, belirsizliğin olmayışı, ölçek ekonomisi, dışsallıklar ve firma gücü gibi birçok faktöre ilişkin argümanlar doğru değildir. Her firmanın piyasa

karşısında sonsuz küçük olduğu ve fiyatı etkileyemeyeceği yaklaşımı gerçek hayatta geçerli değildir (Brinkman, 1999: 32-33)¹⁰.

Post Keynesyen ekonomi, Neoklasiklerin savunduğu ölçüde rekabeti dikkate almayarak eksik rekabet olduğunu ileri sürerken firma kavramı konusunda da Neoklasiklerden ciddi şekilde ayrılmaktadır (Sawyer, 1990: 47-48). Firma kavramı, Post Keynesyen ekonominin belki de diğer görüşlerden en belirgin şekilde farklılaştığı konudur. Birçok araştırmada ve Nina Shapiro ile Malcolm Sawyer'ın çalışmasının girişinde vurgulandığı gibi firma, Post Keynesyen ekonominin merkezinde yer almaktadır. Neoklasik teori, firmayı yeterince dikkate almazken Post Keynesyen ekonomi, özellikle fiyat konusunu firma kararları ile açıklamayı tercih etmektedir. Çünkü firma (ve girişimciler), uzun vadeli büyüme ve hayatta kalma güdüsü ile hareket etmekte, fiyatlar da firmanın gereksinimlerine uygun bir şekilde düzenlenmektedir. Hatta bu konuda söz konusu iktisatçıların fiyatların sadece maliyetlere bağımlı bir çıktı olmadığını firmanın stratejik karar süreçlerinin bir çıktısı olduğunu vurguladığı görülmektedir. Buna göre firma, fiyatları belirlerken maliyetlerden hareket etmekte ancak nihai olarak fiyatı uzun vadeli geleceği açısından stratejik bir araç olarak kullanmaktadır (Shapiro and Sawyer, 2003: 356).

Firmaların fiyatlar üzerindeki potansiyel etkisini kavrama açısından küreselleşmenin de etkisiyle 1980'li yıllardan itibaren artan uluslararasılaşmanın ulusal ve uluslararası piyasalardaki firma yapılarına ve rekabet düzeyine etkisini doğru tespit etmek gerekir. Bu açıdan Sawyer (1990)'ın firmalar konusundaki aşağıdaki tespiti firmaların piyasa işlevlerine müdahale gücünü anlamak açısından önemlidir.

20. yüzyılın sonlarında endüstrilerin yapısal gerçekleri dikkate alındığında dikkate değer bir yoğunlaşmanın varlığı görülmektedir. Birçok endüstride yer yer azalma yaşansa da genel olarak yüksek seviyede yoğunlaşma mevcuttur. Yoğunlaşmaya yol açan firmalar farklı sektör ve endüstrilere yayılmış olup birçok ülkede üretim ve dağıtımda birbiriyle ilişkili sektörlerde

¹⁰ Brinkman'a göre eksik rekabet konusu aslında 19. yüzyıldan bu yana üstü örtülü bir şekilde kabul edilen ve tartışılan bir konudur. Fakat bu konuda tutarlı açıklamalar 1933'de Chamberlain ve Robinson'un kitaplarının yayınlanmasıyla kabul görmeye başlamıştır (1999: 33).

etkilidirler. Kapitalist ekonomi nispeten açık bir ekonomidir ve hükümetlerin teşvikiyle çokuluslu büyük işletmeler de piyasaya girmektedir. Böyle bir ortamda büyük firmalarla birlikte küçük firmalar da ayakta kalmakta ve farklı büyüklükteki firmaların ilişkisinin nasıl olacağı sorusu akla gelmektedir. Büyük firmaların diğer firmalarla ilişkisinin doğası ve firmanın yönetimi, kararları gibi önemli konularda üç unsur ön plana çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, gerçek hayatta firmaların sahibi ya da yöneticiler tarafından kontrol edilen temsildeki firmadan farklı olduğu gerçeğidir çünkü gerçek hayatta farklı hissedar grupları ve yöneticiler arasında çıkar çatışmaları kadar çıkar koalisyonları da söz konusudur. İkincisi, firmaların hangi amaçla olursa olsun büyüme ve genişleme girişimleri sırasında firmalar evrimsel değişimler geçirebilmekte, firmalar birbiriyle çıkar çatışmasına girmektedir. Üçüncü unsur ise, çokuluslu yapıya geçiş rekabete yol açmakta ve uluslararası ölçekte kontrol arayışları ortaya çıkmaktadır. Bu da firmaların rekabet kadar kendi aralarında gizli anlaşmalara yönelmesine yol açabilmektedir. Firmaların uluslararası düzeyde ölçeğinin büyümesi iki duruma sebep olmaktadır. Birleşme ya da bu tür anlaşmalar rekabeti ortadan kaldırırken piyasa işlemlerinin rolü de ortadan kalkmaktadır. Tekelleşme arttıkça piyasa işlevlerinin yerini firma içi idari kararlar almaktadır. Bir ya da birden fazla firmanın böylesi bir işbirliği durumunda şimdiye kadar piyasa aracılığıyla gerçekleşen işlem/ler bundan sonra firmaların ortaklaşa idari kararları ile gerçekleşecektir. Gelişmiş kapitalist firmaların fırsatları izleme konusundaki gelişmiş yeteneği dikkate alındığında piyasa işlevini kaybetmektedir (Sawyer, 1990: 59-61).

Post Keynesyen İktisatta Fiyatlama

Neoklasik teoride fiyatlar, piyasada anlık olarak değişebilir ancak Post Keynesyen iktisada göre maliyete dayalı fiyatlandırma modeli oldukça katıdır ve talep değişimleri fiyatları etkilemez. Fiyatlar üzerinde bu anlamda etkisi olan esas faktör, endüstri genelindeki maliyetlerde kalıcı ve esaslı değişikliklerdir (Brinkman, 1999: 41). Fiyatları etkileyen asıl faktör maliyetler olduğu için talebin fiyatlar üzerindeki kısa vadeli etkileri söz konusu olmaz ve işletmelerin belirlemiş olduğu fiyatlar uzun dönemlidir (Eichner, 1981: 81). Her sektör kendi maliyetlerine bir mark-up eklemekte ve kendi fiyatını oluşturmaktadır. Öte

yandan ara mallar için yapılan harcamalar da bir maliyet olduğu için sektörlerin fiyatları birbiri ile ilişkilidir (Coutts and Norman, 2013).

Neoklasiklerde fiyatlar, piyasanın bir fonksiyonu olup arz-talebe göre şekillenirken Post Keynesyenlerde fiyatlama davranışı, işletme için yatırımların finansmanı ile ilişkilendirilen bir konudur¹¹. Post Keynesyenler, oligopolistik firmaların yatırım harcamaları için ihtiyaç duyulan fon talebinin fiyatlama davranışının belirleyicisi olduğunu ileri sürmektedirler. ABD’de yapılan incelemelerin kanıtları tekelci yapıdaki işletmelerin önemli bir kısmının yatırımlarının % 75-90 arasındaki bir kısmının dağıtılmamış karlarla yapıldığını göstermektedir. Dolayısıyla işletmeler ürün fiyatlaması yaparken yatırımlar için ihtiyaç duydukları kaynakları ve üretim sırasında ortaya çıkacak maliyetleri dikkate almaktadır (Kenyon, 1978: 45). Sawyer (1990: 50), firmaların yatırımlarının iç finansmanı için $I(P^*) = s.P^*$ şeklinde bir formül kullanır. Formülde I-yatırımları, P-ulaşılabilir maksimum karı s ise kardan tasarruf eğilimini ifade etmektedir. Firmaların yatırım programlarını finanse etmesi bu formüldeki s ve P’yi ayarlamaları ile mümkündür. Ayrıca Eichner (1973: 1976), Wood (1975) gibi iktisatçıların da firma davranışı konusunda benzer görüşlere sahip olduğu söylenebilir.

Post Keynesyen modelin fiyatlama yaklaşımının temel özelliği fiyatların piyasa ile değil maliyetlerle ilişkili olmasıdır. Buna göre piyasa talebi fiyatları değil sadece üretim miktarını etkilemektedir. Fiyatları ise üreticinin maliyetleri belirlemektedir. Firmalar bu maliyetlere bir “artı” ekleyerek fiyatları belirlemekte, talepteki artmaya rağmen fiyat aynı kalmaktadır. Talep değişiklikleri durumunda fiyatla değil teslimat süresi, stoklar, çalışma saatleri ve istihdam gibi diğer değişkenlerde ayarlamalara gidilmektedir. İşletmelerde miktar ayarlamaları fiyat ayarlamalarına göre daha baskın bir durum olarak

¹¹ Bu açıdan Post Keynesyen iktisatta fiyat oluşumu firma açısından politik bir konudur ve firma büyümenin temel dinamiği olan yatırım politikasını esasında fiyatlama davranışı ile finanse etmektedir. Bu açıdan Post Keynesyenler fiyat kavramını piyasadaki arz talep ilişkisinin yanında ürün maliyeti değerinden de ayrı bir konu haline getirmektedir. Çünkü yatırımların finansmanı için kaynak ihtiyacının arttığı dönemlerde işletmenin kaynak yaratabilmek için maliyetlere de bağlı kalması gerçekçi görünmemektedir. Dolayısıyla firma için fiyatlama davranışı iktisadi olmaktan ziyade politiktir. Bu konuda işletmelerin yatırım eğrileri ile maliyet ve fiyat eğrilerini karşılaştıran ampirik çalışmaların somut kanıtlar sağlaması mümkün olup tartışmaya yeni boyutlar eklenebilir.

karşımıza çıkmaktadır (Malinvaud, 1985: 9, Blinder vd., 1998; Brinkman, 1999: 40-41). Brinkman (1999: 33)'ın vurguladığı gibi firmalar fiyat ayarlamalarını sık sık yapmaktan kaçınmakta, rakiplerin stratejisi ile müşterileri kızdırma gibi endişelerle belirlenmiş fiyatlarla oynamaya fazla yanaşmamaktadır. Eichner (1981: 81), Post Keynesyenlerin uzun dönemli fiyatlama anlayışı ile Neoklasiklerden ayrıldığına dikkat çekerken Klasik İktisadın ve Ricardocu düşüncenin Sraffa tarafından da desteklenen üretim fiyatı düşüncesine yaklaştıklarını belirtmektedir.

Firmaların talep değiştiğinde fiyatlarını yükseltmesi psikolojik olarak açıklanması zor bir konudur ancak müşterilerin maliyetleri arttırması daha izah edilebilir bir durum olup işletmelere fiyatları arttırmak için haklı bir gerekçe sağlamaktadır. ABD'de yapılan anketlerde işletmelerin özellikle piyasaların sıkışık olduğu zamanda fiyatları arttırarak durumdan faydalanmaktan kaçındığı, piyasada bu anlamda örtük bir sözleşmenin olduğu, müşterilerin beklentilerine saygı gösterdiği yönünde dikkate değer bulgular elde edilmiştir (Brinkman, 1999: 40).

Post Keynesyen yaklaşımda Frederic Lee'nin 1998'de yaptığı sınıflandırmaya göre üç farklı fiyatlandırma yaklaşımı vardır. Birincisi Kalecki'nin görüşlerinden oluşan fiyat artışı (mark-up) fiyatlandırması, ikincisi normal maliyet veya tam maliyet fiyatlandırması, üçüncüsü ise Andrews'in öncülük ettiği hedef getiriye göre düzenlenmiş fiyatlandırma ya da yönetilen fiyatlandırmadır (Lavoie, 2016: 4-5).

Post Keynesyenlere Yönelik Eleştiri ve Tartışmalar

Post Keynesyen analiz, 20. yüzyılın erken dönemlerinde özellikle 1929 Ekonomik Krizi'nin öncü işaretlerinin görüldüğü ve devam ettiği yıllarda etkili olmaya başlamış, günümüze kadar çeşitli değişimler göstererek varlığını devam ettiren düşüncedir. Tarihsel sürece bakıldığı zaman 1930'lar Keynes ve Kaleckian köklerin ortaya çıktığı yıllardır. Devam eden yıllarda Cambridge büyüme ve bölüşüm teorileri, efektif talebin uzun döneme uyarlanma çabası gelmiştir. Zamanla içeriği ve ilgilendiği alanlar genişleyen Post Keynesyen iktisadın sermaye, firma ve fiyatlar gibi temel konuları metodolojik incelemelere tabi

tuttuğu; 2000’li yıllardan itibaren ise küreselleşme, yeni krizler gibi temalarla da ilgilenen oldukça zengin bir iktisadi çerçeve haline geldiği görülmektedir. Ancak Keynesyen iktisadın tarihsel süreçteki bu değişken görünen serüveni birçok eleştiriyi de beraberinde getirmiştir. İlk önemli eleştiri, teorinin bilimsel içeriğinin tutarlı olmadığı yönündedir. İkinci önemli eleştiri ise, teorinin temelini hangi iktisadi düşünceye dayandığının açık olmamasıyla ilgilidir (Cömert, 2019: 40). Bu konuda Post Keynesyen görüşlerin bir değerlendirmesini yapan Walters ve Youngs (1997), Post Keynesyen iktisadın Ortodoks okula karşı tutarlı bir alternatif olamayacağını ileri sürmektedir. Araştırmacılar tutarlılık iddiasının henüz ileri sürülen gerçekçilikten uzak olduğunu belirtirken Post Keynesyen iktisadın alternatif bir iktisat okulu olarak da görülemeyeceğini iddia etmektedir.

Post Keynesyen fiyatlamaya yönelik olarak özellikle Lee (1994, 1995)’nin geliştirdiği eleştirileri ele alan (Downward and Reynolds, 1996: 67), eleştirilerin temelsiz olduğunu dile getirmektedir. Lee’nin yaptığı çalışma ile Post Keynesyen fiyatlamaya ilişkin anlaşılması ve ampirik kanıtlar açısından kapsamlı bir derleme yaptığına dikkat çeken yazarlar, Lee (1994: 329)’nin yeni tarihsel ekonomi olarak adlandırılmasını savunduğu görüşlerindeki eleştirilerin dayanaksız olduğunu belirtmektedir. Özellikle metodolojik açıdan yetersiz olsa da bu eleştirilerin yer aldığı çalışmaların bu alanda çalışanlar için kapsamlı bir ampirik derleme özelliği taşıdığı da görülmektedir.

Buna karşın Lee (1999: 2), Post Keynesyenleri Neoklasik olmayan fiyat teorisini açıklamaya yeterince çaba harcamadıklarını; fiyatın altında yatan üretim şemasının doğası, ticari girişim, fiyatlarla ilgili diğer temalar, maliyetler, fiyatlandırma, pazarlama organizasyonu, tüketim yapısı, rekabetçi firma doğası, ekonominin koordinasyonu, teknoloji ve yenilik gibi konulara yeterince odaklanmadıklarını savunmaktadır. Buna dayanarak aslında Post Keynesyenlerin fiyat teorisi olarak adlandırılabilirler sağlam teorik temellerden kaynaklanan tutarlı bir analiz olmadığını altını çizmektedir.

POST KEYNESYEN FİYATLAMA MODELLERİ

Post Keynesyen fiyatlamaya yaklaşımları Kalecki’nin çalışmaları ile başlatılmaktadır. Kalecki’nin maliyet üzerine eklenen bir mark-up ile fiyatların

belirleneceği görüşü daha sonraki Post Keynesyen iktisatçılar tarafından desteklenmiş ve yaklaşımın çeşitli versiyonları ortaya çıkmıştır. Ancak bu konuda Kalecki öncesi bazı çalışmalar da mevcuttur.

Kalecki Öncesi Çalışmalar

Post Keynesyen iktisat üzerine çalışmalar yapan Hamouda and Harcourt (1988: 6-7), Lorie Tarhis'in doktora çalışması (İşgücü Gelirinin Belirsizliği, 1939) da dahil olmak üzere çeşitli çalışmalarında Keynes'in efektif talep teorisi başta olmak üzere çeşitli tezlerini, Kahn (1929) ve Robinson (1933) çalışmalarını ele aldığını belirtmektedir. Tarhis'in çalışmalarında işgücü maliyetlerine ve fiyatlarla maliyetler arası ilişkiye yönelik bazı tespitlerini dahil ettiği görülmektedir¹². Tarhis ve daha sonra O'nun tezlerini ele alan araştırmacılar toplam arz fonksiyonunun da toplam talep fonksiyonu kadar önemli olduğunu ileri sürmüşlerdir. Tarhis ve daha sonra bu konuda çalışmalar yapan Weintraub, konunun ihmal edilmiş olmasını Keynesyen iktisadın önemli bir eksiği olduğunu savunarak iş adamlarının arzu edilen çıktı seviyelerini ifade eden gelir beklentilerine sahip olduğunu belirtmişlerdir. Bu da işletmelerin belirli istihdam maliyetlerini ve fiyatlara etki edecek toplam maliyetleri toplam arz fonksiyonu dahilinde hesaplamaları anlamına gelmektedir.

Kalecki'nin Çalışmaları

Kalecki, Post Keynesyen İktisadın öncüsü olarak kabul edilmektedir. Marksist iktisatla erken yaşlarda tanışan Polonya asıllı Kalecki, neoklasik iktisattan ayrı olarak sosyal boyutu olan çalışmalar yapmış, Marksist modellemelere uygun görüşler açıklamıştır. Kalecki'ye göre üretken taraf yatırım mallarının üretimi, kapitalist tüketim malları ve işçilerin tüketim malları olmak üzere üç gruptur. Analizine göre endüstri içindeki bölümlerin hepsi kendi kendine yeter düzeyde olup bölümler arası mal akışı sadece yatırım malları üreten bölümden nihai mal üreten bölüme doğrudur. Bölümlerin hepsi farklı tüketim/harcama kalıplarına sahiptir. İşçiler kendi ihtiyaçlarını üretip tüketirken

¹² Tarhis bu konudaki çerçeveyi sonraki (1947, 1948) çalışmalarında da geliştirmiştir.

kapitalistler ise kendi gelirlerini, kendi tüketimleri ve üretimlerini devam ettirmek için yatırım mallarına harcamaktadır (Lee, 1999: 144-145).

Kalecki'nin varsayımlarına göre her üç bölüm kendi içinde bir çok endüstri ve işletme barındırmakta, her bölüm kendi kendine yetmektedir. Bu endüstrilerin hepsinde piyasa başarısızlıkları ve oligopol söz konusu olup eksik rekabet geçerlidir. Piyasaya ait yetersizlikler işletmelere pazar gücü sağlamakta ve işletme sayısının çok olmasına rağmen bu güç onlara kendi fiyatını belirleme imkanı vermektedir. Oligopol durumundaki işletme, kendi fiyatları kadar diğer işletmelerin fiyat belirlemesine tepki verme problemi ile karşı karşıyadır. Dolayısıyla her ne kadar bir oligopol ayrıcalığından bahsetmek mümkün olsa da fiyatı belirleyen işletmeler arasında belirli bir düzeyde de olsa bağımlılık vardır (Lee, 1999: 145-146).

Kalecki'ye göre firma, kendi kendine yeten birimdir ve üretimde katlandığı doğrudan maliyetler ile genel giderler olmak üzere iki tür maliyeti vardır. Doğrudan maliyetler, ürünün üretiminde ve satışında kullanılan birincil doğrudan girdilere (hammadde ve işçilik) dayanırken; genel giderler maaşlar, satış maliyetleri, amortisman ve faizlerden oluşmaktadır. Bir başka önemli argüman ise mevcut sermaye ekipmanı göz önüne alındığında tam kapasiteye kadar doğrudan maliyetler (ve marjinal maliyetler) sabittir. Ortalama genel giderler ise kapasite kullanım derecesine sabitlendiği için kapasite kullanım derecesi arttıkça azalmaktadır. Nihayetinde işletmenin kapasite kullanım oranı arttıkça ortalama toplam maliyetleri azalmaktadır. Bu durumda girişimci kendi malının fiyatını marjinal maliyetin marjinal gelire eşit olacak şekilde sabitlemektedir (Lee, 1999: 146-147).

Kalecki'nin görüşleri bazı eleştiriler almıştır. Eleştirilere göre Kalecki birkaç versiyon geliştirmiş olup bu versiyonlarda sektörleri kapsamlı şekilde incelemiş olsa da sektörlerin tanımlanmasına yarayan sorunları yeterince ele almamıştır. Ayrıca Kalecki'nin 1939-1942'de fiyat teorisi üzerine yaptığı çalışma, ortodoks mikro ekonomik teorisinin araçlarını kullanarak analizin kapsamını genişletmeye yönelik başarısız bir girişim olarak nitelendirilmektedir. Kalecki'nin fiyatlandırmada çıkış noktasının imalat sektörü ile hammadde sektörü arasındaki ayrımı da eleştiriye maruz kalmıştır. Ayrıca aşırı kapasitenin

esnek arz koşulları yarattığı ve eksik rekabetin olduğu sektörlerle odaklanmış olması da desteklenmemiştir (Kriesler, 1988: 108-110).

Kriesler (1988)'in eleştirileri karşısında Carson (1990: 147-152) ise teorisinin geliştirilmesindeki versiyon değişikliklerinin sürekliliği engellemediğini ileri sürmektedir. Özellikle 1950 sonrası dönemde sendikaların fiyatlama davranışı üzerindeki baskın etkisi Kalecki'nin 1954 ve 1971 modellerinde önemli ölçüde yer bulmuştur. Bu durum, Kalecki'nin değişmeyen bir çekirdek etrafında teorisini (sendikal etkiyi de dikkate alarak) devam ettirdiğini göstermektedir.

Post Keynesyen Fiyatlama Modelleri

Post Keynesyen iktisatta fiyatlandırma, önemli ölçüde maliyetlerle bağlantılıdır. Maliyet temelli beş farklı fiyatlandırma vardır. Bunlar sırasıyla mark-up fiyatlandırma, tam maliyet fiyatlandırma, normal maliyet fiyatlandırma, tarihi normal maliyet fiyatlandırma ve hedef-getiri fiyatlandırma şeklindedir (Lavoie, 2014: 157). Kalecki'nin çalışmaları ile maliyet temelinde ortaya çıkan fiyatlandırma anlayışının bugün farklı versiyonları mevcuttur. Dahası Means'ın saptanmış fiyatlar yaklaşımı, Alfred Eichner'in megacorp firmalar temelindeki yaklaşımı da öne çıkan fiyatlandırma modelleridir.

Bazı çalışmalarda çeşitli farklılıklara rağmen fiyatlandırma modellerinin hepsinin aynı olduğunu iddia edenler vardır (Lavoie, 2014: 157). Post Keynesyen görüşlere bir çok açıdan eleştiriler getiren Lee (1994), Post Keynesyenlerin mark-up, normal maliyet ve hedef getiri oranı olmak üzere üç fiyatlandırma modeli geliştirdiklerinin altını çizmiştir. Modellerin hepsinin ortak özelliği hesaplanmış bir maliyete dayanması ve eksik rekabetin olduğu endüstrilerde görüldüklerinin ampirik kanıtlarla ortaya konulmasıdır.

Aşağıda önce Gardiner Means'ın geliştirdiği yönetilen (saptanmış) fiyatlar yaklaşımı daha sonra Kaleckian model ve önemli ölçüde ondan esinlenerek ortaya çıkmış diğer modeller ele alınmıştır.

Means ve Saptanmış Fiyatlar Yaklaşımı (Administered Pricing)

Gardiner Means, piyasa yapısı ile fiyatlar arasındaki ilişkinin sistematik analizini yaparak bu alanda önemli bir tartışma başlatmıştır. Means'e göre bazı

fiyatlar sık bazıları ise seyrek değişmekte olup endüstriyel fiyatların değişme sıklığı ile genliği arasında bir ilişki vardır. Piyasa fiyatları sık değişirken yoğunlaşmış endüstrilerde (tekelleşme) ise fiyatlar idari eylemlerle sabit tutulabilmektedir. Fiyatların idari eylemlerle kontrol edilmesi, yönetilebilir fiyatlar kavramını ortaya çıkarmaktadır.

Saptanmış fiyatlar yaklaşımının temel çıkış noktası, büyük anonim şirketler açısından fiyatların ne şekilde ortaya çıktığının analizidir. Means yapmış olduğu çalışmalarla, fiyatların klasik (neoklasik) teorisinin varsaydığı gibi davranmadığını iddia etmektedir. Means'e göre fiyatlardaki dış piyasa kısıtlamalarının yapısı üzerine Kalecki, Andrews ya da Hall ve Hitch'e göre daha az kafa yorarak fiyat belirlenmesindeki iki sınır durumunu odak noktasına yerleştirmiştir. Bunlardan ilki, büyük ve modern şirketlerdeki fiyat oluşumuna ilişkin temel görüş, Neoklasik teorisinin öne sürdüğü gibi müzayade (açık arttırma) sistemiyle ilgili değildir. Fiyatlar, saptanmış bir şekilde ortaya çıkmaktadır. İkinci görüş ise, yönetsel bir hüküm ile piyasada alış-verişe dair işlemler gerçekleşmeden fiyatlar sabitlenir ve belli zaman parçalarıyla ardıl işlemler için sabit kalmaktadır (Means, 1972: 292, Downward, 1999: 50, Downward, 2000: 213). Bu konuda çalışmalar yapmış olan Stigler ve Kindahl (1970: 11-12), Berlund ve Jones'un 20. yüzyılın başlarında çelik fiyatlarının katılığına ilişkin daha önceki çalışmalarına atıfta bulunmuş, Mills ise 1927 yılında Fiyatların Davranışı üzerine kapsamlı bir araştırma yayınlamış ve Means'in daha sonra yaptığı keşfe benzer şekilde, endüstriyel fiyatların değişim sıklığı açısından esnek ya da esnek olmayan bir yapıya sahip olduğunu belirtmiştir.

Yönetilen fiyatların doğrulanması üzerine daha sonra yaptığı çalışmada Means (1972: 292-293)'e göre endüstriyel firmalar neoklasik teorisinin belirttiği gibi hareket etmemekte, özellikle kriz dönemlerinde beklenildiği gibi düşmemekte, genişleme dönemlerinde ise artan talebe bağlı olarak yükselmeyerek sabit kalma eğilimini korumaktadır. Reynolds (1987)'a göre teorisinin ilk versiyonuna göre fiyatlar önemli ölçüde katıdır. Teoriye göre endüstriyel fiyatlar, diğer piyasa fiyatlarından farklı olarak arz ve taleple oluşmamakta, firmanın hesapladığı maliyetlere bir mark-up eklenerek oluşturulmaktadır. Means (1935)'e göre nispeten esnek olan ve olmayan olmak üzere iki tür fiyat vardır ve bu farklılık kapitalizmin doğasından kaynaklanmaktadır.

Kalecki ve Mark-up Fiyatlama

Geleneksel ana akım iktisadın tam rekabet iddiasının adeta tehlikeli bir efsane halini aldığını söyleyen Kalecki (1971: 158)¹³, bu yaklaşımın dışına çıkarak eksik rekabetin monopolcü ve oligopolcü yapılarını göz önüne alarak yeni bir fiyat teorisi geliştirmeye çalışmıştır (Gallardo and Assous, 2010: 7). Üretilen mallar arasında bir ayırım yapan Kalecki (1956: 11), birincil gıda maddelerini de içeren malların fiyatlarını talep etken, nihai malların fiyatlarını ise maliyet etken fiyatlar olarak tanımlamıştır.

Kalecki'ye göre her işletmenin bir muhasebe sistemi vardır ve bunlar doğrudan malzeme, işçilik ve diğer maliyetleri içeren maliyet muhasebesi sistemi kullanmakta ve sistem içindeki fiyatlama prosedürleri ile fiyatlar belirlenmektedir. Buna göre işletmelerin fiyatlama yöneticileri vardır ve bütün fiyat bileşenleri bir araya getirilerek maliyetler oluşturulmaktadır. İşletme içinde fiyata esas maliyetleri oluşturan bir yönetim birimi vardır ve dolayısıyla yöneticilerce yönetilen fiyatlar söz konusudur (Lee, 1999: 203).

Kalecki, fiyatları maliyet tarafından belirlenen ve talep tarafından belirlenen fiyatlar olmak üzere ikiye ayırmış; mamül malların fiyatlarını maliyet belirleyici, hammadde mallarının fiyatlarını ise talep belirleyici olarak kabul etmiştir. Kalecki modelinde fiyatlar, maliyetler üzeri eklenen bir mark-up ile oluşmaktadır ve Post Keynesyenler bu yaklaşımı devam ettirmişlerdir. Kalecki'nin fiyat formülü aşağıdaki şekildedir (Çapoğlu, 1991: 10-11);

$$p = \mu + np$$

Formülde yer alan;

p = bir firmanın ürünü için belirlediği fiyat

p = rakip firmaların fiyatlarının ortalaması

μ = işçilik ve malzeme maliyetlerini içeren birim ana maliyetler

¹³ Bu benzetme Keynes'in Ricardiyen Teori'nin İngiltere'de coşkuyla karşılanması konusundaki benzetmeyi andırmaktadır.

m,n firmanın tekel derecesini yansıtan sabitlerdir

Kalecki'nin görüşlerine Samuel Courtauld tarafından getirilen eleştirilerde yedek kapasitenin ihmal edildiği, tekeli yaklaşımın yerine Marshallcı rekabet yaklaşımının daha yerinde olduğu ileri sürülmüştür. Öte yandan Kalecki girişimcinin kişilik özelliklerini görmezden gelmiş, girişimcinin kişisel özellikleri ve tercihlerinin firmanın ilerleyebileceği seviye üzerinde belirleyici olacağı dikkate alınmamıştır. Girişimci bir insan sadece kar düşünmez ve sosyal bir varlık olarak başka amaçlara da sahiptir. Ayrıca Kalecki'nin analizinde imalat firmaları¹⁴ esas alınmış olup endüstrilerde maden çıkarma ve ticaret sektörleri de söz konusudur. Bunun yanında işletmelerin birden fazla tesisi olabilir ve işletmeler birden fazla ürün üretebilir. Diğer yandan firmalar satış maliyetlerini fiyatlama analizine düşünülmesi kadar dahil etmez, esas olan üretim maliyetleridir. Ancak işletmeler genel bir maliyet toplamı oluştururken doğrudan girdilerin yanında dolaylı maliyetleri, sigorta, amortisman gibi giderler ile işçilik dışı giderleri de maliyete dahil ederek çıktı başına birim maliyete ulaşmaktadır (Andrews, 1949: 58).

Firmalar Neoklasiklerin ileri sürdüğü gibi marjinal maliyetlerle değil yaptıkları hesaplarla ulaştıkları maliyet tutarlarını dikkate alarak maliyetler sabitmiş gibi hareket etmektedir. Esasında işletmelerin marjinal maliyetleri takip edebilmek için yeterli bilgi yokluğu da dikkate alındığında marjinal maliyetleri yeteri kadar anlayamadığı görülmektedir. Bundan dolayı, işletmeler normal bir maliyeti ve bu maliyete dayalı temel bir fiyatlandırma kuralını tercih etmektedir. Ayrıca rakiplerin davranışı konusundaki belirsizliği de hesaba katarak fiyat istikrarını benimsemektedir (Brinkman, 1999: 36-37).¹⁵

Tam Maliyet Fiyatlama (Full-Cost Pricing)

Maliyet artı fiyatlandırma yaklaşımlarının ikinci örneği Hall ve Hitch tarafından teklif edilen tam maliyet fiyatlandırmasıdır. Modele göre firmalar

¹⁴ Bütün sektörlerde modern teorinin analizinde olduğu gibi sadece imalat işletmeleri yer almamakta, bu şekilde bir analiz yanlış sonuçlara yol açmaktadır (Andrews, 1949: 80).

¹⁵ Bir çok araştırmacı tarafından yapılmış anketlerde işletmelerin marjinal maliyet konusuna yeterince vakıf olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla işletmelerin fiyatlama davranışında marjinal maliyet eğrisi önemsiz bir faktör haline gelmektedir (Brinkman, 1999: 36-37).

sadece doğrudan maliyetleri değil tüm maliyetleri dikkate almakta ve ulaşılan gerçek birim maliyetlere göre fiyatlandırma yapmaktadır. Tam maliyet fiyatlandırma formülü aşağıdaki şekildedir (Holt and Pressman, 2001: 21):

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

Formülde \emptyset net maliyet marjı, TC toplam maliyetler ve q fiili çıktı düzeyidir.

Post Keynesyen fiyatlandırma yaklaşımları içerisinde önemli bir yeri olan tam maliyet fiyatlandırma Hall ve Hitch (1939)'un geliştirdiği bir mark-up fiyatlandırma yöntemidir. Girişimcilerle görüşmeler yaparak fiyatlandırma davranışını çözümlenmeye çalışan iktisatçılar, girişimcilerin bir ortalama tam maliyet oluşturarak buna göre fiyatlandırma eğiliminde olduklarını tespit etmişlerdir. Sonuçlarda girişimcilerin çoğunluğu ortalama maliyete dayalı kar eklenmiş bir fiyatın en doğru fiyat olduğunu düşünmektedir. Girişimciler kısa dönemli, anlık karlardan ziyade uzun dönemli karlara odaklanmakta ve tam maliyet olarak ifade edilebilecek bir genel kuralı uygulamaya çalışmaktadır¹⁶. Girişimcileri tam maliyet kuralına bağlı kalmaya iten başlıca faktörleri aşağıdaki şekilde açıklamak mümkündür (Hall and Hitch, 1939: 18-19);

- ✓ Üreticiler talep ve marjinal gelir eğrilerini bilemezler çünkü a- tüketici tercihlerini bilemezler, b- oligopol piyasada rakiplerin tepkilerini bilemezler.
- ✓ Firmalar kendileri fiyat düşürdükleri zaman rakiplerinin ne tepki vereceğini bilmezler ancak onların da fiyat düşürmesinden korkarlar.
- ✓ Firmalar kendileri fiyatları yükselttikleri zaman rakiplerinin ne tepki vereceğini bilmezler ancak onların fiyatları yükseltmemesinden korkarlar.

¹⁶ Hall ve Hitch burada girişimcinin davranışını iyi niyetin dikkate alınması ile ilişkilendirmektedir. Bu durum, Post Keynesyenlerin reddettikleri Neoklasik iktisadın mekanik insanı yerine önerdikleri organik ve sosyal varlık varsayımıyla oldukça uygun bir şekilde örtüşmektedir.

- ✓ Fiyatlar, üreticilerin arasında yapacağı açık ya da gizli anlaşmayla düşürülemez çünkü ürün grubunun talep esnekliği bu gidişatı kaldıramaz.
- ✓ Fiyatlar tam maliyet civarındaysa fiili ya da gizli anlaşmayla yükseltilemez çünkü bu davranış kısa vadede kar getirirse bile uzun vadede yeni girişler firmalara zarar verir.
- ✓ Fiyatları değiştirmek genellikle çok maliyetlidir ve satıcılar için sıkıntılar yaratırken tüccarlar ve tüketiciler bunu hoş karşılamazlar¹⁷. Bu durumda firmalar ancak fiyatın gerçekten karlı olmadığı durumlarda büyük değişiklikler yapmayı daha doğru bulmaktadır.

Fiyatlandırma, çoğu durumda, belirsizlik koşulları altında gerçekleştirilir; rekabetçi durumda bile inisiyatif alan firma, diğer firmaların aynı fiyat değişikliğini derhal benimseyip benimsemeyeceğini bilemez. Talep eğrisini bilmediği için fiyatların satışları ne derecede etkileyeceğini kestiremez. Bu durumda firmalar bazı ürünlerde farklılaşmalar yaparken müşterilerin de hemen yeni tedarik anlaşmaları yapamayacağını düşünerek davranır. Bu açıdan oligopolistik piyasalarda diğer firmaların fiyatları takip etmesi büyük bir önem arz eder. Aksi durumda fiyatlama politikası başarısızlığa uğrayabilir ve satışlarda, karlarda ve prestijde önemli kayıplar yaşanabilir. Dolayısıyla oligopolistik piyasalarda fiyatlamalar uzun dönemli kararlar şeklindedir. Oligopolistik firmalar bu konuda daha fazla takdir yetkisine sahiptir ve hedef getiri oranı ile yatırımları hesaba katarak fiyatlandırma yapmayı tercih etmektedir. Hedef getiri fiyatlandırması yapan firmalar sırasıyla standart birim işçilik maliyetleri, standart birim malzeme fiyatındaki değişimler, standart sermaye-çıktı oranındaki değişimler ve hedef getiri oranlarındaki değişimleri de içeren fiyatlandırma yapmaktadır. Tam maliyet fiyatlandırma, hedef getiri fiyatlandırmanın bir çeşididir. Bu yöntemde standart birim değişken maliyetin bir mark-up çarpanı ile fiyatlar bulunmaktadır (Eckstein and Fromm, 1968).

¹⁷ Anketlerde bazı girişimciler, müşterilerin bağlı olduğu geleneksel fiyatların olduğu ve buna sadık kalınması gerektiği cevabını vermişlerdir. Bu da girişimcilerin müşteri memnuniyet ve sadakatini fiyatlamada örtük bir unsur olarak dikkate aldığını göstermektedir.

Normal Maliyet Fiyatlamaya Yaklaşımı (Normal-Cost Pricing)

Tam maliyet fiyatlandırması kadar önemli bir diğer maliyet artı fiyatlandırma ise Philips W. S. Andrews (1949)'in normal maliyet fiyatlandırmasıdır. Hall ve Hitch (1939)'in çalışmasının üzerine inşa edilen normal maliyet fiyatlandırması rekabetçi oligopol koşullarına göre oluşturulmuştur. Andrews çalışmasında işletmelerin verimliliklerini etkileyen unsurlara odaklanmıştır (1949: 54). Normal maliyet yaklaşımı, tam maliyet yaklaşımının bir türevidir ve normal çıktı başına hesaplanan maliyete eklenen bir kar marjı ile fiyatlamaya mantığına dayanmaktadır (Holt and Pressman, 2001: 23). Analizinde üretim maliyetlerini doğrudan maliyetler ve genel giderler olarak ikiye ayırırken planlama sürecinde de faktör fiyatlarını sabit kabul etmiştir. Gerekçesi ise üretim başlamadan önce yapılan uzun dönemli sözleşmelerin girdi fiyatlarını sabitlemesidir (Downward, 1999: 47).

Firma faaliyetleri için normal durum, yedek kapasiteye sahip olmak ister. Pratikte tüm olası çıktılar için ortalama maliyet eğrisinin azaldığı ve olağan durumlarda çok açık çıktı aralıklarında ortalama doğrudan maliyetler sabittir (Andrews, 1949: 58-59). Normal maliyetler, ortalama sabit maliyetlerin kapasite kullanım oranına göre değişmesi nedeniyle önemlidir. Bu yüzden, çıktı başına birim maliyetin belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla birim başına fiyat artışı da fiili maliyet seviyesi referans alınarak belirlenmektedir (Arestis and Kitromilides, 1990: 239-240).

Andrews'in daha sonra Brunner ile yaptığı çalışmada fiyatların iki şekilde oluştuğu belirtilmiştir: a) ortalama toplam maliyetlere brüt bir kar marjının dahil edilmesi ve b) ortalama doğrudan maliyetlere genel giderler ile net karı içerecek şekilde brüt bir kar marjının dahil edilmesidir. Böylece fiyatlar sabitlenecektir. Nitekim son dönemlerde yapılan çalışmalar birincisinden daha çok ikinci görüş ile ilgilidir (Andrews and Brunner, 1975: 29).

Normal birim maliyetlere yüzdelik net bir kar marjının eklenmesiyle elde edilen normal maliyet fiyatlandırması;

$$p = (1 + \alpha) \text{NUC} \quad \text{ile gösterilir}$$

Genel giderler ile karları karşılamak amacıyla oluşturulan normal maliyet fiyatlandırması ise;

$$p = (1 + \phi) (1 + \alpha) \text{NUDC' dir.}$$

Normal maliyetlendirme, fiyat artışının hem ürün hem de faktör piyasalarındaki talep şartlarından bağımsız olmasıdır (Laidler and Parkin, 1975).

Doktrine göre fiyatlar, normal maliyetleri dikkate alarak davranır; talep veya maliyetteki kökten olmayan değişikliklere karşılık vermez. Doktrinin çeşitli varyasyonlarına rağmen temel özellik, fiyatların uzun dönem maliyetlere göre hareket etmesi ve geçici olduğuna inanılan talep veya maliyetteki kısa dönemli değişikliklerden etkilenmemesidir (Nordhaus and Godley, 1972: 853). Burada, diğer şeyler eşitse, bir değişkenin normal değeri, çıktının logaritmasının zamana karşı regresyonunun tahminini ifade eden trend yolundayken alabileceği değer olarak ifade edilmektedir (Nooteboom vd., 1988: 1001).

Sonuç olarak normal maliyet fiyatlandırmada bir firmanın marjinalist dengede olmadığı söylenebilir. Kısa dönem marjinal maliyetler sabittir, uzun dönem marjinal maliyetler azalmaktadır ve talep bir firmaya sabit bir fiyattan satılmaktadır (Andrews and Brunner, 1949).

Normal maliyet analizinde söz konusu olan normal maliyetler, işletmenin tesislerinin normal kullanımında öngörülen maliyetleri olduğu için buna bir marj eklenerek oluşturulan fiyatlar da uzun dönemli bir fiyattır. Normal maliyet analizi bir yandan firma maliyetinin nasıl hesaplandığını diğer yandan fiyatın nasıl oluşturulduğunu açıklaması bakımından önemlidir (Downward, 1999: 49).

Hedeflenen Getiri Fiyatlaması Yaklaşımı (Target-Return Pricing)

Normal maliyet fiyatlandırması çerçevesinde geliştirilmiş olan hedeflenen getiri fiyatlandırması, maliyet artı yöntemini kullanmaktadır. Kaplan vd. (1958) tarafından yayınlanan "Pricing in Big Business: A Case Approach" adlı çalışmada büyük işletmelerin fiyatlandırma teknikleri ele alınmış ve fiyatların hesaplanan maliyete bir hedef kar oranının eklenmesiyle oluşturulduğu ileri sürülmüştür (Lavoie, 1992: 133; 2001: 29).

Büyük firmalarda kar hedeflemesini inceleyen Lanzillotti (1958: 923), hedeflenen getirinin kar marjını verdiğini belirtirken standart maliyetlere eklenen kar marjları, şirketlerin uzun dönemdeki yatırımlarının hedeflenen kar oranlarının yaratılması için oluşturulmaktadır. Bu da büyük işletmelerin bugünkü fiyatlamalarda gelecekteki yatırımlarda elde edilmesi planlanan karları da dikkate aldığını göstermektedir.

Hedef-getiri fiyatlandırması son çeşidi olup esasında normal maliyet fiyatlandırmanın bir alt türü olarak kabul edilebilir. Büyük firmaların fiyatlamasını açıklamak için geliştirilmiş bir model olsa da bir çok küçük işletmenin de bu fiyatlama yaklaşımına başvurduğu söylenebilir. Oldukça yaygın bir yöntem olup standart kapasite kullanılan durumdaki birim doğrudan ve dolaylı maliyetlere hedef bir kar oranı konularak fiyatlar belirlenmektedir (Lavoie, 2014). Standart olarak hesaplanmış maliyetlere eklenen bu kar marjları, işletmenin standart kapasitesinin ortalama uzun dönem kullanım oranları dikkate alınarak belirlenmektedir (Lanzillotti, 1958: 923). Benzer şekilde Bhaduri ve Robinson (1980: 107) da aynı fiyatlama tekniğini doğru bulmaktadır. İşletmeler ulaşılabilir gördükleri bir karı göz önüne alarak hareket etmektedir. Dolayısıyla bu fiyatlama yönteminde fiyatlar gelecek için hedef karların bir yansıması olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hedef-getiri fiyatlandırmasının avantajı, net maliyet marjının yüzdesinin ne olması gerektiğine dair bir açıklama sağlamasıdır. Hedef-getiri fiyatlandırması bu nedenle en sofistike yaklaşımdır çünkü muhasebeciler sermayenin değeri veya yeni inşa edilen tesisin değeri hakkında kesin bir fikre sahip olmalıdır. Hedef-getiri fiyatlandırmasının iyi bilinen bir örneği, biraz modası geçmiş olsa da, General Motors'a aittir; burada genel giderler de dahil olmak üzere birim maliyet, üretim kapasitesinin yüzde 80'i olarak varsayılan standart bir hacim varsayımına dayalı olarak hesaplanmıştır; daha sonra bu normal birim maliyete, yatırılan sermaye üzerindeki vergilerden sonra yüzde 15'lik bir hedef getiri oranına ulaşmak için bir maliyet marjı eklenmiştir (Scherer, 1970: 174).

Alfred Eichner'in Fiyatlama Yaklaşımı (Megacorp)

Post Keynesyen literatüre önemli katkılar yapmış olan Alfred Eichner, neoklasik yaklaşımın atomistik işletmeler görüşüne yüz çevirerek piyasaların megacorp olarak adlandırdığı oligopolistik firmalar tarafından karakterize edildiğini ileri sürmüştür. Piyasa egemeni megacorp işletmeler mark-up yaklaşımı esas alarak bir fiyat oluşturmaktadır. Ancak bu mark-up düzeyini işletmelerin yatırımları finanse etmek için ihtiyaç duyduğu kaynak miktarı önemli ölçüde etkilemektedir (Arestis, 2000: 165). Bu bağlamda, firmalar için fiyatlamanın ürünün kendisinden bağımsız bir dış kaynak ikamesi olarak işlev gördüğünü söylemek mümkündür. Sawyer (1990: 59-61) ile Shapiro ve Sawyer (2003: 356)'nın ileri sürdükleri firmaların yatırımların finansmanı için fiyatları stratejik bir araç olarak kullandıkları yönündeki görüşünü de önemsemek gerekir. Her ne kadar Eichner stratejik amaç demese de temelde hepsinde fiyat mark-up seviyesi gelecekteki yatırımın finansmanına göre belirlenmektedir.

Oligopolistik firmalar piyasada fiyat lideri gibidir. Mark-up fiyatlandırma ile bir fiyat belirlemektedir. Firma, maliyetlere göre bu fiyatı belirler ve talep değişimlerinde olası fiyat değişiklikleri geçici olup firma kapasite kullanım oranını değiştirerek talep değişimine arzdaki değişimlerle karşılık verir. Firmanın belirlediği fiyatlar takipçi firmalar tarafından kopyalanmaktadır (Eichner, 1973: 1195). Takipçilerin fiyatları belirleme durumu yoktur ancak piyasa liderinin belirlediği fiyat üzerinden kendi aralarında gizli anlaşmaya giderek birim maliyetlerin hedef seviyesini temel alarak bir fiyat ortaya çıkarabilir. Ancak bu fiyatlar ortalama maliyetlere bir kar marjı eklenerek ve piyasa liderinin belirlediği fiyata göre ise "eksi fiyat" şeklinde oluşmaktadır (Coutts, 1987: 158).

Fiyatlama davranışını endüstri liderlerinin eylemleri ile açıklayan Eichner (1973: 1190-1191)'e göre firmalar her ne kadar piyasa lideri gibi hareket etse de mark-up seviyesini belirleyen üç temel kısıt vardır. Bunlar sırasıyla ikame faktörü, piyasaya girişler ve devletin müdahaleleridir. İkame etkisi, fiyatı artan bir malın başka bir malla ikame edilmesi riskini yaratmaktadır. Dolayısıyla burada talep esnekliği önem taşımaktadır. Talep esnek ürünlerde mark-up olumsuz etkilenmektedir. Piyasaya girişler ise artan fiyatların endüstriyi yeni

işletmeler için çekici hale getirmesi ile ilgilidir. Üçüncü engel ise devletin artan mark-up seviyelerine müdahalesidir. İşletmeler bu konuda yüksek seviyelerde mark-up uyguladığında devlet müdahale edebilmekte ve işletme bundan uzun vadede olumsuz etkilenebilmektedir.

Post Keynesyen Fiyatlandırma Modellerinin Değerlendirilmesi

Post Keynesyen İktisadi görüşler kapsamında geliştirilmiş olan fiyatlama yaklaşımları kendi içinde altı farklı gruba ayrılrsa da hepsinin merkezinde maliyetler yer almaktadır. Firmalar önce maliyetlerini hesaplamakta ve bu maliyetlere farklı değişkenleri dikkate alarak bir “artı” ekleyerek fiyatını belirlemektedir. Fiyatın merkezinde maliyetin olduğu bir durumda Ortodoks iktisadın tam rekabetçi piyasalarda arz talep ilişkisi ile fiyatlar oluşur varsayımı da geçerliliğini tamamen yitirmektedir. Öte yandan Post Keynesyen iktisadın firmaları, Ortodoks iktisadın atomistik firmaları değildir ve gerçek ekonomide sıklıkla görüldüğü üzere tekelci, oligopolistik firmalardır. Dolayısıyla fiyatların belirlendiği piyasalar bakımından da Post Keynesyenler, Ortodoks iktisattan tamamen ayrılmaktadır. Hatta Eichner’in megacorp esaslı fiyatlama modeli bu açıdan oldukça farklı bir piyasa resmi çizmektedir.

Post Keynesyen fiyatlamının özünü “maliyet + x ” oluşturmaktadır. Maliyetler bütün fiyatlama modellerinde birbirine çok benzemesine karşın maliyetin üzerine eklenen marjı temsil eden x ile ilgili motivasyonlar farklılaşabilmektedir. Örneğin Means’e göre endüstrilere yön veren firmalar, fiyatların dalgalandığı dönemlerde piyasalardaki genişleme ya da daralmaya göre hareket etmemekte, esnek olmayan bir fiyatlama tutumu içerisinde hareket etmektedir. Fiyatlar yönetsel bir olaydır ve fiyatların belirlendiği Neoklasik müzayede sistemi yoktur. Kalecki ise kendisine öncülük rolü kazandıran çalışmalarında yine Means gibi fiyatların içeride yönetsel süreçlerde belirlendiğini ileri sürmüştür ancak Means kadar endüstrici bir perspektif belirlemektense muhasebe ofisi ve yönetimin tespit ettiği maliyetlere eklenen mark-up ile fiyatları açıklamıştır. Kalecki’de mark-up düzeyi, firmanın kendi tekeli derecesi kadar rakip firmaların da bir fonksiyonudur.

Post Keynesyen iktisatçıların geliştirdiği tam maliyet ve normal maliyet yaklaşımları da diğer modeller gibi çeşitli formüllerle maliyetleri hesaplayarak ürün fiyatlarını belirleyen maliyetlendirmelerdir. Maliyet tayininde modellerin farklı davrandığı görülmektedir. Kısa-uzun dönem maliyetler, ürün girdi maliyetleri, tesis ve amortisman maliyetleri gibi maliyet unsurları modellerde farklı şekilde ele alınabilmektedir. Ancak maliyet üstüne eklenecek tutar içsel maliyet faktörlerinden ziyade rakip firmalar ve piyasa psikolojisi ile alakalıdır.

Post Keynesyen fiyatlandırma modelleri içerisinde normal maliyetlemenin bir alt türü olarak da kabul edilen hedef getiri fiyatlandırması, maliyetin yanında standart kapasite varsayımını da dikkate alan bir yaklaşımdır. Standart kapasite kullanılması durumunda ortaya çıkacak maliyetler üzerine bir getiri hedefi konulmakta ve fiyatlar buna göre oluşturulmaktadır. Bu modelde belirleyici olan hedef karın ulaşılabilirliği. Firmalar reel olarak ulaşılabilir gördükleri kar marjlarını hedef olarak belirlemektedir.

Post Keynesyen fiyatlandırma modelleri içerisinde Eichner'in megacorp firmaları merkeze alan yaklaşımı ise bir noktada önemli farklılığı olan bir yaklaşımdır. O da maliyet üzerine eklenen kar marjının piyasa koşulları ya da rakiplerden ziyade firmanın kendi büyüme stratejisiyle olan ilişkisidir. Eichner (1973)'in 1970'lerde atomistik firma görüşünü tamamen reddederek piyasaları megacorp'ların yönettiği bir yapı olarak ele aldığı görüşleri daha sonra çeşitli araştırmacılar tarafından daha da geliştirilmiştir. Eichner'e göre firmaların fiyat motivasyonu, gelecekteki yatırımların finanse edilmesi için ihtiyaç duyulan kaynakların miktarıdır.

Eichner'in modeli megacorp firmanın liderlik ettiği bir fiyatlandırma yaklaşımıdır. Ancak firmanın fiyat davranışının temelini "gelecek" oluşturmaktadır¹⁸. Bu açıdan fiyatlamaya yeni bir bakış açısı getirmektedir. Daha sonra Sawyer (1990), Shapiro ve Sawyer (2003), Özer (2024) gibi araştırmacıların

¹⁸ Eichner'in kendi açıklamalarında "gelecek" şeklinde bir vurgusu yoktur ancak maliyet artının gelecekteki yatırım harcamalarının finansmanına göre belirlendiğini söylemesi bu konuda önemli bir katkı aralamaktadır. Firma için belirlenen kar marjı, finans piyasalarından alınması gereken borcun toplumdaki tahsil edilebileceği düzeydir. Dolayısıyla burada açık bir şekilde geleceğe yönelik bir dış kaynak ikamesi vardır.

da ele aldığı bu yaklaşım, fiyatları stratejik bir araç olarak görmesi bakımından bütün fiyatlama yaklaşımlarından ayrılmaktadır. Özünde mark-up bir fiyatlama olsa da maliyete eklenen X değişkeninin alt bileşenleri içerisinde rakip firmalar ya da piyasa döngüsünden ziyade işletmenin büyüme stratejileri vardır. İşletme, belirlediği kar marjı ile dış kaynak gereğini ortadan kaldırmak gibi bir strateji benimsemektedir. Bu yaklaşımın yatırımlar ve büyüme hedefleri ile fiyatlama davranışı arasında ilişki kuran yönünün firmalar ölçeğinde yeni çalışmalarla ele alınması, fiyatlamayı anlama açısından yeni bakış açıları geliştirilmesine katkı sağlayacağı açıktır.

SONUÇLAR

20. yüzyılın önemli iktisadi düşünce akımlarından birisi olan Post Keynesyen Yaklaşım, Ortodoks iktisadın temel argümanlarına yönelttiği eleştiriler ve makro ekonominin hemen her alanında öne sürdüğü fikirlerle oldukça etkili olmuştur. Keynes'in Genel Teorisi'ndeki görüşleri merkeze alan ancak daha ileri taşıyan analizleri ile oldukça zengin bir iktisat literatürü yaratan Post Keynesyen İktisat, ekonomik büyüme, para politikası, faizler, yatırım ve tasarruflar gibi konuların yanında sosyal boyutu olan istihdam, gelir bölüşümü gibi konuları da derinlemesine incelemiştir.

Post Keynesyen iktisatçıların önemle üzerinde durduğu bir diğer konu ise fiyatlandırmanın nasıl oluştuğu sorusudur. Neoklasiklerin "piyasa dengesi içerisinde arz ve talep tarafından fiyatlar oluşur" tezini kesin bir şekilde reddeden Post Keynesyenlere göre Neoklasiklerin ileri sürdüğü gibi tam bilgi, rasyonel birey, ergodik zaman ve belirlilik söz konusu değildir. Dolayısıyla aksamadan işleyen tam rekabetçi bir piyasa söz konusu olmayıp fiyatlar da tekelleşme eğilimlerinin fazla olduğu piyasaların doğasına özgü bir şekilde oluşmaktadır. Eksik rekabet bir veridir ve bu piyasada oligopolistik bir yapı hakimdir. Bunun bir sonucu olarak piyasalara yön veren büyük firmalar belirleyici olmaktadır.

Firmaların eksik rekabet koşullarında etki ettiği konulardan birisi, fiyatların oluşumudur. Firmalar güçlerinin sağladığı imkanlarla üretim miktarını değiştirebildikleri gibi fiyatlara da yön verebilmektedir. Post Keynesyen

İktisat'ta Kalecki'nin öncülük ettiği fiyatlama yaklaşımı daha sonraki Post Keynesyenlerce de benimsenmiştir. Kalecki'nin üretim maliyetlerinin üzerine belirli bir mark-up eklenmesiyle ürün fiyatlarının belirleneceği görüşü, maliyet artı fiyatlama olarak da bilinmektedir. Maliyet artı fiyatlama yaklaşımını sonraki Post Keynesyenler tam maliyet, ortalama maliyet, ortalama maliyet üzerine eklenen hedeflenen kar gibi farklılaşan yaklaşımlarla çeşitlendirmişlerdir. Ancak bu yaklaşımların hepsinin temelinde piyasadaki arz talep dengesi değil firma maliyetleri vardır. Post Keynesyenlerin fiyatlar konusundaki bu yaklaşımı onları Neoklasiklerden ayıran en önemli farklılıklardan birisidir. Ayrıca fiyatlar piyasada belirlenmez, tekelleşme söz konusudur ve fiyatları gerek üretim endüstrilerinde gerekse piyasalarda tekelci firmalar, maliyetleri esas alarak belirlemektedir. Ayrıca fiyatlar belirlenirken rakip firma davranışı, tüketiciyi küstürmeme gibi değişkenler de dikkate alınmaktadır. Bu yaklaşımlar içerisinde Eichner'in çerçevesini çizdiği ve daha sonra Sawyer (1990), Shapiro ve Sawyer (2003), Özer (2024) gibi araştırmacıların reel ekonomik gelişmeleri de dikkate alarak açıklamaları ile katkı sunduğu megacorp yaklaşımı ise "stratejik amaçlara göre fiyatlama" şeklinde yeniden adlandırılabilir bir yaklaşımdır. Eichner'e göre piyasa lideri megacorp fiyatları kendi yatırım ve finansman ihtiyaçlarını da dikkate alarak belirlemektedir. Bu yaklaşımın ayrıntılarına bakıldığı zaman firmaların özellikle gelecekte ihtiyaç duyabilecekleri dış kaynakları fiyatlar yoluyla önceden tedarik etme stratejisi güttükleri söylenebilir.

Post Keynesyen fiyatlama yaklaşımına bakıldığı zaman; eksik rekabet, oligopolistik firma, ürün maliyeti ve maliyetlere yüklenen ve çeşitli amaçlar doğrultusunda farklı şekillerde belirlenen kar marjı birbirini tamamlayan tutarlı bir çerçeve oluşturmaktadır. Fiyatlama yaklaşımlarının kendi aralarındaki farklılıklara karşın ana resmin tutarlılığı, Post Keynesyen yaklaşımın iç tutarlılığı açısından da önem arz etmektedir. Başta ABD ve İngiltere olmak üzere bir çok ülkedeki endüstriyel ölçekte yapılan araştırmalar, yoğunlaşma ve tekelleşme eğiliminin doğruluğunu onaylarken fiyatların da oligopolistik firmalarca maliyet esaslı olarak oluşturulduğunu açıklamaktadır.

Araştırmada ele alınan Post Keynesyen fiyatlama modellerinin tamamı, fiyatları maliyet esaslı bir olgu olarak ele almakta, tam rekabeti reddederek eksik rekabetin hatta kimi durumlarda tekelci firmaların yönettiği piyasaların olduğu

bir piyasa gerçekliğine dayanmaktadır. Fiyatlama modellerinin hepsi Ortodoks iktisadın hakim doğrularını reddederek yeni bir piyasa ve fiyatlama gerçekliği tasvir etmektedir.

Post Keynesyen fiyatlama modelleri içerisinde Eichner'in açmış olduğu yolda yapılan yeni çalışmalarla daha da geliştirilen ancak henüz kavramsal çerçevesi tamamlanmamış gibi duran megacorp firmaların liderlik ettiği fiyatlama yaklaşımının yeni çalışmalarla ele alınması gerektiğini düşünülmektedir. Çünkü bu yaklaşımın içerisinde yürütülen tartışmalar sırasında akla gelen ancak ampirik kanıtlarla henüz tam olarak cevaplanamamış aşağıdaki soruların cevaplanmasının önemli olduğuna inanılmaktadır:

- ✓ Fiyatların içerisindeki mark-up düzeyinin firma dış kaynak ihtiyacı ile ilişkisi ne düzeydedir?
- ✓ Firmaların mevcut yatırımları ve planlanan yatırımlarının finansmanında mark-up stratejisi nasıldır?
- ✓ Mark-up stratejisini yatırımları finanse edecek şekilde oluşturan firmaların borçluluk düzeyi piyasa ortalamasına göre ne durumdadır?

KAYNAKÇA

Andrews, P.W.S. (1949). *Manufacturing Business*. London: Macmillan.

Andrews, P.W.S (1964). *On Competition in Economic Theory*. London: Palgrave Macmillan.

Andrews, P.W.S., Elizabeth Brunner (1975). *Studies in Pricing*. London: Macmillan Press Ltd.

Arestis, Philip, Yiannis Kitromilides (1990). *Theory and Policy in Political Economy*. England: Edward Elgar.

Arestis, Philip (1992). *The Post-Keynesian Approach to Economics*. UK &USA: Edward Elgar.

- Arestis, Philip (1997). *Money, Pricing, Distribution and Economic Integration*. London: Macmillan Press Ltd.
- Baddeley, Michelle (2017). "Keynes' Psychology and Behavioural Macroeconomics: Theory and Policy". *The Economic And Labour Relations Review*, 28(2), 177-196.
- Blinder, Alan S., Elie R. D. Canetti, David E. Lebow, Jeremy B. Rudd (1998). *Asking About Prices A New Approach to Understanding Price Stickiness*. New York: Russell Sage Foundation.
- Brazelton, W. Robert (1981). "Post Keynesian Economics: An Institutional Compatibility?" *Journal of Economic Issues*, 15(2), 531-542.
- Brinkman, Henk Jan (1999). *Explaining Prices in the Global Economy -A Post-Keynesian Model*. USA: Edward Elgar.
- Bölükoğlu, Anıl (2019). "Türkiye'nin Talep Rejimi: Post-Keynesyen Ekonometrik Bir Analiz". *Sosyoekonomi*, 27(42), 163-180.
- Caldwell, J. Bruce (2006). "Post-Keynesian Methodology: An Assessment". *Review of Political Economy*, 1(1), 43-64.
- Carson, John (1990). "Kalecki's Pricing Theory Revisited". *Journal of Post Keynesian Economics*, 13(1), 146-152.
- Cengiz, Orhan, Erdem Selman Develi, Dilşad Türtük Yünsel (2019). "Post Keynesyen İktisatta Fiyatlandırma Yaklaşımları". *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 35-42.
- Coutts, Kenneth, Wynne Godley, William Nordhaus (1978). *Industrial Pricing in the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coutts, Kenneth. (1987), "Average Cost Pricing". In John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman (eds). *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Vol. 1, New York: Stockton Press: 158-159.
- Coutts, Kenneth, and Neville Norman. (2013). "Post-Keynesian Approaches to Industrial Pricing: A Survey and Critique". In G. C. Harcourt, and Peter

Kriesler (eds), *The Oxford Handbook of Post-Keynesian Economics, Volume 1: Theory and Origins* (2013; online edn, Oxford Academic, 1 Oct. 2013), <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195390766.013.0019>.

- Cömert, Metehan (2019). "Post-Keynesyen Teoriyi İleri Taşımak: Güncel Tartışmalar ve Alternatif Öneriler". *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 74(1), 35-55.
- Çapoğlu, Gökhan (1991). *Prices, Profits and Financial Structures: A Post-Keynesian Approach to Competition*. England: Edward Elgar Publishing Limited.
- Davidson, Paul. (1990). *Post Keynesian Economics: Solving the Crisis in Economic Theory*. In *Money and Employment: The Collected Writings of Paul Davidson, Volume 1 (279-299)*. London: Palgrave Macmillan.
- Davidson, Paul (1994). *Post-Keynesian Macroeconomic Theory: A Foundation for Successful Economic Policies for the 21st. Century*. UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Davidson, Paul (2003). "Setting the Record Straight on a History of Post Keynesian Economics". *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(2), 245-272.
- Davis, John B. (1987). "Three Principles of Post Keynesian Methodology". *Journal of Post Keynesian Economics*, 9(4), 552-564.
- Dequech, David (2012). "Post Keynesianism, Heterodoxy and Mainstream Economics." *Review of Political Economy*, 24(2), 353-368.
- Doruk, Ömer T. (2019). "İktisat Okullarında Piyasa Başarısızlıkları ve Finansal Kriz Yaklaşımı: Türkiye'de 2001 Finansal Krizi Üzerine Post Keynesyen Bir Analiz". *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(3), 95-105.
- Downward, Paul, Peter Reynolds (1996). "Alternative Perspectives on Post-Keynesian Price Theory". *Review of Political Economy*, 8(1), 67-78.

- Downward, Paul (1999). *Pricing Theory in Post Keynesian Economics A Realist Approach*. UK & USA: Edward Elgar.
- Downward, Paul (2000). "A Realist Appraisal of Post-Keynesian Pricing Theory". *Cambridge Journal of Economics*, 24(2), 211-224.
- Downward, Paul, Frederic Lee (2001). "Post Keynesian Pricing Theory "Reconfirmed"? Critical Review of Asking About Prices". *Journal of Post Keynesian Economics*, 23(3), 465-483.
- Drakopoulos, Stavros A. (1999). *Post-Keynesian Choice Theory*. In P. A. O'Hara (Eds.), *Encyclopedia of Political Economy*, Vol. 2, London: Routledge.
- Eckstein, Otto, Gary Fromm (1968). "The Price Equation". *The American Economic Review*, 58(5), 1958-1983.
- Eichner, Alfred S. (1973). "A Theory of the Determination of the Mark-up Under Oligopoly". *The Economic Journal*, 83(332), 1184-1200.
- Eichner, Alfred S., Jan A. Kregel, (1975). "An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics". *Journal of Economic Literature*, 13(4), 1293-1314.
- Eichner, Alfred (1976). *The Megacorp and Oligopoly*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eichner, Alfred (1978). "Post-Keynesian Theory: An Introduction". *Journal of Post Keynesian Economic*, 4(1), 81-84.
- Eichner, Alfred S. (1981). "Price Formation Theory". *Challenge*, 21(2), 4-10
- Esen, Ethem, Kemal Yıldırım (2020). "Post Keynesyen Ekonominin Metodolojik Temelleri". *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(1), 147-160.
- Esen, Ethem, S. Fatih Kostakoğlu (2016). "Post Keynesyen Tüketici Tercih Teorisi". *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 102-110.

- Fontana, Giuseppe, Bill Gerrard (2004). "A Post Keynesian Theory of Decision Making under Uncertainty". *Journal of Economic Psychology*, 25(5), 619-637.
- Gallardo, Julio Lopez, Michael Assous (2010). *Michal Kalecki: Great Thinkers in Economics*. UK: Palgrave Macmillan.
- Garner, C. Alan (1982). "Uncertainty, Human Judgment and Economic Decisions". *Journal of Post Keynesian Economics*, 4(3), 413-424.
- Garrison, Roger W. (1989) "The Austrian Theory of the Business Cycle in the Light of Modern Macroeconomics." *The Review of Austrian Economics*, 3(1), 3-29.
- Hall, R. L., C.J. Hitch (1939). "Price Theory and Business Behavior". *Oxford Economic Papers*, 2(1), 12-45.
- Hamouda, O. F., Geoffrey Colin Harcourt (1988). "Post Keynesianism: From Criticism to Coherence?" *Bulletin of Economic Research*, 40(1), 1-33.
- Hart, Neil, Peter Kriesler (2015). "Post-Keynesian Economics: A User's Guide". *Australian Economic Review*, 48(3), 321-332.
- Hein, Eckhard (2017). "Post-Keynesian Macroeconomics Since the Mid 1990s: Main Developments". *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, 14(2), 131-172.
- Holt, Richard P.F., Steven Pressman (2001). *A New Guide to Post Keynesian Economics*. London and New York. Routledge.
- Kalecki, Michal (1954). *Theory of Economic Dynamics*. London and New York: Routledge.
- Kalecki, Michal (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kenyon, Peter (1978). *Pricing In Post-Keynesian Economics*. *Challenge*, 21(3), 43-48.

- Keynes, John Maynard. (2008). *Genel Teori – Para, Faiz Ve İstihdamın Genel Teorisi*. Kalkedon Yayınları, Birinci Basım, Çev: Uğur Selçuk Akalın, İstanbul.
- Keynes, John Maynard. (2010). *Genel Teori – Para, Faiz Ve İstihdamın Genel Teorisi*. Kalkedon Yayınları, Birinci Basım, Çev: Uğur Selçuk Akalın, İstanbul.
- King, J. E. (2013). “A Brief Introduction to Post Keynesian Macroeconomics”. *Wirtschaft Und Gesellschaft*, 39(4), 485-508.
- Kiper, Kerem (2021). Industrial Pricing in Turkish Manufacturing during the Early 2000s: A Post-Keynesian Approach. *International Journal of Political Economy*, 50(2), 165–181.
- Kriesler, Peter (1988). “Kalecki’s Pricing Theory Revisited”. *Journal of Post Keynesian Economics*, 11(1), 108–130.
- Laidler, David, Michael Parkin (1975). “Inflation: A Survey”. *The Economic Journal*, 85(340), 741-809.
- Lanzillotti, Robert F. (1958). “Pricing Objectives in Large Companies”. *American Economic Review*, 48(5), 921-940.
- Lavoie, Marc (1992). *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. UK &USA: Edward Elgar.
- Lavoie, M. (2011). Should Sraffian Economics be Dropped out of the Post-Keynesian School?. *Economies et Sociétés*, 45(7), 1027-1059.
- Lavoie, Marc (2014). *Post-Keynesian Economics New Foundations*. UK & USA: Edward Elgar.
- Lavoie, Marc (2016). “Frederic Lee and Post-Keynesian Pricing Theory”. *Review of Political Economy*, 28(2), 169-186.
- Lee, Frederic Sterling (1994). “From Post-Keynesian to Historical Price Theory, Part I: Facts, Theory and Empirically Grounded Pricing Model”. *Review of Political Economy*, 6(3), 303-336.

- Lee, Frederic Sterling (1999). *Post Keynesian Price Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Malinvaud, Edmond (1985). *The Theory of Employment Reconsidered*. UK: Basil Blackwell.
- Mccallum, Bennett T. (1987). "The Development of Keynesian Macroeconomics". Working Paper No. 2156, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.
- Means, Gardiner C. (1935). "Industrial Prices and Their Relative Inflexibility". *United States Government Printing Office*, Washington.
- Means, Gardiner C. (1972). "The Administered-Price Thesis Reconfirmed". *The American Economic Review*, 62(3), 292-306.
- Nordhaus, D. William, Wynne Godley (1972). "Pricing in the Trade Cycle". *The Economic Journal*, 82(327), 853-882.
- Nooteboom, Bart, Aad Kleijweh, Roy Thurik (1988). "Normal Costs and Demand Effects in Price Setting". *European Economic Review*, 32(4), 999-1011.
- Özer, Songül (2024). "The Place and Importance of Firms' Strategic Objectives in Price Setting in Post Keynesian Economics". In Karakurt, Papatya, Gheorge Giurgi (Eds), 8th International Artemis Scientific Research Congress. Romania: Bzt Academy Publishing House: 861-862.
- Piaget, Jean (1952). *The Child's Conception of Number*. New York: Humanities Press, 1952.
- Reynolds, Peter J. (1987). *Political Economy A Synthesis of Kaleckian and Post Keynesian Economics*. New York: St. Martin's Press.
- Sawyer, Malcolm C. (1990). "On the Post-Keynesian Tradition and Industrial Economics". *Review of Political Economy*, 2(1), 43-68.
- Scherer, Frederic M. (1970). *Industrial Pricing Theory and Evidence*. Chicago & New York & San Francisco & London: Rand McNally Economic Series.

- Shapiro, Nina, Malcolm Sawyer(2003). "Post Keynesian Price Theory". *Journal of Post Keynesian Economics*, 25(3), 355–365.
- Stigler, George J., James K. Kindahl (1970). *The Behavior of Industrial Prices*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Sweller, John., van Merriënboer, Jeroen, J.G., Paas, Fred (2019). Cognitive Architecture and Instructional Design: 20 Years Later. *Educational Psychollogy Review*, 31(2), 261–292.
- Tekgöl, Yelda, Mehmet F. Cin (2015). "Neoklasik Paradigma Olarak Washington/Post Washington Uzlaşısının Yükselişi ve Düşüşü: Post-Keynezyen Alternatif Yaklaşım". *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(2), 247-262.
- Tokucu, Erkan (2012). "Hyman Minsky'nin Finansal İstikrarsızlık Hipotezi Çerçevesinde Finansal Krizler ve Çözüm Önerileri". *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67(2), 189-212.
- Üzar, Umut (2017). "Post Keynesyen İktisat, Ana Akım İktisada Alternatif Olabilir Mi? 2008 Krizi Bağlamında Bir Değerlendirme". *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 39(1), 281-305.
- Walters, Bernard, David Young (1997). "On the Coherence of Post-Keynesian Economics". *Scottish Journal of Political Economy*, 44(3), 329–349.
- Weintraub, E. Roy (1975). "Uncertainty and the Keynesian Revolution". *History of Political Economy*, 7(4), 530-548.
- Wood, Adrian (1975). *A theory of Profits*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wray, L. Randall (2008). *The Continuing Legacy of John Maynard Keynes*, In "Keynes for the Twenty-First Century the Continuing Relevance of the General Theory", Edited By Mathew Forstater and L. Randall Wray, USA: Palgrave Macmillan.