

MİKRO İKTİSAT

KISA ÖZET

IKT203U

1. Ünite – Mikroekonomi

Mikroekonomi, bireylerin ve firmaların seçimlerini, bu seçimlerin birbirleri ile etkileşimini ve devletin bu seçimlere etkisini araştırmayı kendisine konu edinmiştir. Makroekonomi, ekonomiyi bir bütün olarak inceler. Yani makroekonomi ulusal ekonomide devletin, firmaların ve bireylerin tercihlerinin toplam etkisiyle ilgilenmeyi kendisine konu edinmiştir.

TEMEL KAVRAMLAR

Mal ve Hizmetler: İster firma düzeyinde olsun ister bireysel düzeyde olsun ihtiyacımızı gideren her şey **mal**dır. Fiziki veya fiziki olmayan olmak üzere malları ikiye ayırmak mümkün. Fiziki mallara yolcu uçakları, kitap ve döner gibi dokunabileceğimiz ürünleri örnek verebiliriz. Üniversitede aldığınız eğitim veya hastanelerden aldığımız bakım ve tedaviler fiziki olmayan mallardır. Bu gruba giren maddi olmayan mallar, fiziki mallardan ayırt edici özelliklerini vurgulamak için, **hizmetler** olarak adlandırılır.

Kaynaklar: İhtiyaçların karşılanması ancak kaynakların kullanılması ile mümkün olabilir. Kaynaklar mal ve hizmetlerin üretilmesi sürecinde kullandığımız üretim araçları ile ham maddeler veya başka bir ifadeyle girdilerdir. İktisatçılar kaynakları dört ana başlık altında toplamaktadırlar: toprak (doğa), emek, sermaye ve girişimci.

Kıtlık: Kıtlık, var olan bir kaynağın ne kadarının istenildiği ile ilgilidir. Eğer bir kaynağın mevcut miktarından daha fazlasını istiyorsak o kaynak kıttır. Bir birey veya firma bir **mal** veya **kaynak** için ödeme yapmaya hazırsa ekonomistlerin tanımında o mal ya da kaynak kıttır. Kıt kaynaklarla kıt mallar üretebiliriz. Ancak doğaları gereği insanların ihtiyaçları sınırsızdır. Sınırlı kaynaklarla insanların sınırsız ihtiyaçlarını karşılama süreci ekonominin temel problemlerinden kıtlık kavramını ortaya koymaktadır.

Kıtlık geçekten ekonomik bir problemdir ve bu nedenle de bazı seçimlerin yapılması gerekmektedir. Bireyin kendi iyiliği için yaptığı bir eylemin topluma zarar vermesi durumunda piyasa başarısızlığı oluşur. Ekonomide kıt olmayan mallara ise **serbest mal** adı verilmektedir. Kurtulmak için ödeme yapmaya hazır olduğumuz her şeye ise **kötü mal** denilmektedir. Bu tür olumsuzluklara hava kirliliği, çöpler, nükleer ve tıbbi atıklar örnek olarak verilebilir.

Seçim ve Fırsat Maliyeti: Fırsat maliyeti bir şeyi seçtiğimizde vazgeçtiğimiz alternatiflerin değerini ifade etmektedir. Fırsat maliyeti kavramı, ekonominin yukarıdaki tanımı içinde yer almamakla beraber, kıtlığın bir sonucu olması itibarıyla aslında zımni olarak tanımın içindedir.

Fırsat maliyeti bir şeyi seçtiğimizde vazgeçtiğimiz alternatiflerin değerini ifade etmektedir. Hükümetin mevcut imkânlarla okul yerine yol yapması veya savunma harcamalarına daha fazla para ayırarak yurttaşlarına götürebileceği sağlık hizmetlerinden vazgeçmesi birer fırsat maliyetidir. Her bir bireyin kendine has hedefleri ve tavırları vardır ve bunların sonuçlarına (fayda ve maliyetlerine) kendisi katlanacaktır. Bireyler alternatifler arasından kendi çıkarlarına en uygun olanını, mevcut bilgilerini kullanarak seçtiği için her iki durumda da kararlar rasyoneldir. İnsanlar aynı bilgilere sahip olduklarında dahi verdikleri kararlar farklılık gösterebilmektedir. Sigara içmenin kanser riskini artırdığı ve her yıl binlerce insanın sigaraya bağlı hastalıklar sebebiyle öldüğü bilgisi genel itibarıyla bilindiği halde insanların büyük bir kısmı sigara içmeyi sürdürmektedir. Peki, bu davranışları rasyonel midir? Evet. Sigara kişinin

o an için rahatlamasını sağlıyor olabilir veya yalnızlığını gideriyordur ya da istatistiklerin söylediği şeyin kendisi için geçerli olmayacağına da inanmış olabilir. Sebep her ne olursa olsun bireyler o anda kendilerine en büyük hazzı verecek alternatifi seçeceklerdir.

Mevcut ve Gelecekteki Tüketim: Seçimler zaman içinde de fırsat maliyetine neden olmaktadır. Bir kaynağı bugün kullanmamız onu gelecekte kullanamayacağımız anlamına gelmektedir. Bugün çıkartılan bir varil petrolün gelecekte kullanılması mümkün olmayacaktır. Malların bir kısmı bugün diğer kısmı gelecekte tüketilebilir. Bugünkü tüketimimizi azaltarak yarınki tüketimimizi belki artırabiliriz. Bugün üniversiteye gidiyor olmanızın sebeplerinden biri de bu değil mi? Eğer tam zamanlı bir işiniz yoksa ve aileniz de yeterince zengin değilse bilinçli olarak yapabileceğinizden daha düşük bir tüketim yapıyorsunuz demektir. Yani tüketiminizin bir kısmını erteliyorsunuz demektir.

Sosyal Bilim Olarak Ekonomi ve İlgi Alanı Olarak Sosyal Sonuçlar:

Ekonomi toplumların nasıl seçimler yaptığını inceleyen bir sosyal bilimdir. Bilim insanların ilgi alanlarına göre odaklandıkları alanda farklılık olmasına karşın kullandıkları bilimsel metotlar temelde benzerdir. Gerek doğal gerek sosyal bilimler hipotezler oluşturan modeller kurarak ve onları test ederek ilerler. Sosyal bilimler insan davranışlarına odaklanmışken tabii bilimler doğal fenomenlere odaklanmıştır. Fakat sosyal bilimlerde de doğal bilimlerde olduğu gibi olaylar arası ilişkileri belirlemek için modeller kullanılır. Modellerin asıl amacı kavramsal düşünmeyi öğretmek değildir. Birçok iktisatçı için bu modellerin amacı davranışları ve bu davranışların sosyal sonuçlarını öngörmektir. Burada çoğu ekonomist için model, başarılı öngörü yapabiliyorsa iyidir.

Bireylerin amaç edindiği çıkarlar modelde önemlidir. Çünkü koşullar değiştiğinde davranışın nasıl değişeceğini öngörmemize yardım ederler. Mikroekonominin asıl amacı rasyonellik ve çıkarıcı davranışı anlamak değildir. Mikroekonomi rasyonel ve çıkarları peşinde koşan bireylerin etkileşimlerinin yarattığı sosyal sonuçları inceler. Robinson Crusoe'nun adada tek başına davranışlarını bilmek ilginç olabilir. Ancak Cuma adaya geldikten sonra Robinson ve Cuma'nın etkileşimleri sonucunda adadaki yaşamın nasıl değiştiğini bilmek daha ilginç olur. Daha ilginç ise binlerce, milyonlarca rasyonel ve çıkarlarına göre davranan bireylerin etkileşimleri sonucu nelerin olabileceğidir. Ekonomistler bu etkileşimlerin sonucuna denge der ve bu denge bireysel davranışların sosyal sonuçlarını gösterir.

TEŞVİKLER, DÜRTÜLER VE EKONOMİK MODELLER

Ekonomi bilimi temelde bireylerin teşviklere ve dürtülere tepki verdiği görüşü etrafında araştırma yapar. Bireyler, içinde buldukları koşullar dâhilinde yapabildiklerinin en iyisini yapmaya çalışırlar. Koşullar ise insan hayatında çeşitli dürtülerin toplamından oluşur. Bu koşullar altında bireyin davranışı mikroekonominin temel inceleme konularından birisidir. Bu, basit gibi görünse de dünyadaki iş birliğinden çatışmaya kadar, küçük büyük her türlü etkileşimi mantıklı ve detaylı incelemeye yarayan zengin bir çerçeve oluşturur. Ekonomistler bireylerin ve firmaların, kaynakların dağılımını nasıl yaptıklarını ve piyasadaki fiyatların nasıl belirlendiğini açıklamak, etkileşimleri ve sonuçlarını mantıklı ve bilimsel detaycılık ile anlamak için ekonomide modeller oluştururlar. Oluşturulan modeller başlangıçta basitleştirilmiş ve gerçeklerden kopuk veya aşırı abartılı ve zor görülebilir. Bu bazı açılardan doğru olsa bile, iktisadi modeller, rasyonel bireylerin çıkarları doğrultusundaki davranışlarını ve bu davranışların sosyal etkilerini anlamak için mantıksal olarak tutarlı biçimde oluşturulurlar. Bu

modeller; iki veya daha fazla ekonomik değişken arasındaki ilişkiyi ortaya koymak ve değişkenlerin birisinde herhangi bir değişiklik olması durumunda diğerine ne tür etkilerin olabileceğini tahmin etmek için kullanırlar.

SebeP-Sonuç İlişkisi: Ekonomistler sebep sonuç ilişkilerinde özellikle pozitif analizlerle ilgilenirler. LCD televizyonlarının fiyatları bu ürünü alanların sayısı arttığı için ucuzluyor mu? Ya da LCD televizyonların fiyatları ucuzladığı için mi bu ürünü alanların sayısı artmaktadır? Yoksa hem LCD televizyon fiyatlarını düşüren ve bu ürüne talebi artıran başka bir faktör mü var? Bunlar bir ekonomistin irdelemek isteyeceği pozitif iktisat alanına giren konulardır. Diğer bilimlerde olduğu gibi iktisatçılar da bazı varsayımlar altında çalışmalarını yürütmektedirler. Bunların en önemlilerinden bir tanesi “**ceteris paribus**” varsayımdır. Latince bir terim olan ceteris paribus “diğer şeyler eşit “ anlamına gelmektedir.

Herhangi bir faktörün ilgilendiğimiz değişken üzerine etkisini ölçebilmek için diğer tüm faktörlerin değişmediğini varsaymak zorundayız. Aksi takdirde birden çok faktördeki değişme, ilgilendiğimiz değişkeni eş anlı olarak etkileyeceğinden, diğer değişkenlerin her birinin etkilerinin ne kadar olduğunu ayıklamamız mümkün değildir. Bu nedenle her seferinde sadece bir faktörde değişime izin vererek sadece onun ilgilendiğimiz değişkendeki etkilerini salt olarak görebilir, ölçebilir ve bir yoruma ulaşabiliriz.

Mikroekonomik Modellerde Kullanılan Analitik Araçlar:

Tüm mikroekonomik modeller üç analitik araca dayanmaktadır. İncelenen konu ne olursa olsun - son yıllarda hava yolları ile taşınan yolcu sayısının artış sebepleri veya firmaların giderek daha fazla ithal girdi kullanmaları - mikroekonomi aynı üç analitik aracı kullanır:

- Kısıtlı optimizasyon
- Denge analizi
- Karşılaştırmalı durağan analiz

Kısıtlı Optimizasyon: Kısıt altında tercihler bilimi olan iktisatta “kısıtlı optimizasyon” aracı; bir karar verici, seçeneklerdeki mümkün olan tüm sınırlamaları ve kısıtlamaları göz önünde bulundurarak en uygun seçimi yapma arayışı içinde olduğunda kullanılır. Tipik bir kısıtlı optimizasyon probleminin iki bileşenden oluştuğunu düşünebiliriz: bir amaç fonksiyonu ve kısıtlar kümesi. Amaç fonksiyonu, karar vericinin optimize etmek, yani minimize veya maksimize etmek istediği ilişkidir. Karar vericiler yapabilecekleri seçimlerde bir çok kısıtlarla bağlı olduğunun farkındadırlar. Bu kısıtlar, kaynakların kıtlığını veya teknik bazı nedenlerden dolayı yalnızca belli seçimlerin yapılabileceği gerçeğini yansıtır. Kısıtlı optimizasyon problemindeki kısıtlar, karar vericiye empoze edilen sınırları veya kısıtlamaları temsil eder.

Marjinal Çıkarım ve Kısıtlı Optimizasyon

Kısıtlı optimizasyon analizi, çok mantıklı ve açıkça görünen yanıtların, iktisadi sorunlara her zaman için doğru cevaplar olmayabileceğini ortaya koyabilir. Diyelim ki özel bir cilt kremi üreten küçük bir firmasının yöneticisisiniz. Gelecek yıl için 100.000TL tutarında bir reklam bütçeniz bulunuyor ve siz bu bütçeyi yerel televizyon ve radyo reklamları arasında dağıtmak zorundasınız. Radyo reklamları daha ucuz olmasına rağmen televizyon reklamları çok daha fazla seyirciye ulaşmaktadır. Ayrıca televizyon reklamları daha ikna edicidir ve bu yolla çok daha fazla yeni satış sağlamaktadır. Tüm kısıtlı optimizasyon problemlerinde çözüm, karar değişkenlerinin amaç fonksiyonunun değeri üzerindeki marjinal etkisine bağlıdır. Televizyon

reklamlarına harcanan paranın marjinal etkisi, televizyon reklamlarına harcanan ilave her bir lira için sağlanan ilave satışların miktarıdır.

Denge Analizi: Bir sistemdeki denge, dışsal faktörler değişmediği sürece, yani hiçbir dış faktör dengeyi bozmadığı sürece, belirsiz bir süre boyunca devam eden durum ya da oluşumdur. Bir ekonomist, ilk olarak portakal talebini ve arzını etkileyen değişkenleri düşünecektir. Tüketicilerin talep ettikleri portakal miktarını (Q_d) belirleyen değişkenlerin portakalın fiyatı (P_p), diğer meyvelerin veya portakala en yakın rakip olan mandalın fiyatı (P_m), hava şartları (W , çünkü havalar soğudukça daha fazla C vitamini ihtiyacı olmaktadır) ve tüketicilerin gelirleri (I) olduğu düşünülmektedir. Bu ilişkiyi şöyle bir denklemlerle gösterebiliriz:

$$Q_d = D(P_p, P_m, W, I)$$

Benzer biçimde market, manav ve pazarcıların arz ettikleri portakal miktarını (Q_s) belirleyen değişkenlerin, portakalın fiyatı (P_p), portakalın alış maliyeti ya da çiftçilerin satış fiyatı (P_c) ve nakliyat maliyetlerinden (C_t) ibaret olduğunu düşünebiliriz. Bu durumda portakal arz fonksiyonu da şöyle olacaktır:

$$Q_s = D(P_p, P_c, C_t)$$

Son olarak portakal fiyatlarının portakalın arz ve talep edilen miktarlarını eşitleyerek piyasa dengesini sağladığını varsayalım:

$$Q_d = Q_s$$

Bu üç fonksiyon portakal piyasasının basit bir modelini oluşturmaktadır. Bu modelde çok sayıda değişken vardır. Biz bunlardan bazılarının ikinci derecede önemli veya dışsal olduğunu varsayacak ve portakalın fiyatını arz ve talebi etkileyen tek değişken olarak alacağız. Bu durumda diğer değişkenler, yine piyasa dengesini etkilemekle birlikte buradaki modelimizin dışında belirlenmekte ve değişkenlerin sabit kaldığı varsayılmaktadır.

Karşılaştırmalı Durağan Analiz: Üçüncü analitik aracımız olan karşılaştırmalı durağan analiz, dışsal değişkenlerden birindeki değişimin bir ekonomik modeldeki içsel değişkenin seviyesini nasıl etkileyeceğini incelemek için kullanılır. Karşılaştırmalı durağan analiz kısıtlı optimizasyon problemlerine veya denge analizine uygulanabilir. Karşılaştırmalı durağan analiz, bir ekonomik modeldeki iki farklı fotoğrafı karşılaştırmamıza olanak tanıyarak “önce ve sonra” analizi yapmamızı sağlar. İlk fotoğraf dışsal değişkenlerin birtakım veri ilk değerlerinde içsel değişkenlerin hangi değerleri aldığı nı gösterir. İkinci fotoğraf ise incelediğimiz içsel değişkenlerin dışsal bir şok karşısında, yani bazı dışsal değişkenlerin değerindeki bir değişim karşısında, nasıl değiştiklerini anlatır.

POZİTİF VE NORMATİF ANALİZ

Mikroekonomik analizde hem pozitif hem de normatif analiz yöntemleri kullanılır. Pozitif analiz bir ekonomik sistemin nasıl çalıştığını açıklamaya ve zaman içinde nasıl değiştiğini tahmin etmeye çalışır. Pozitif analizde, nedir veya ne oluyor gibi açıklayıcı sorular yanında, öngörü yapmaya yönelik sorular da sorulur (eğer bazı dışsal değişkenler değişirse ne olacak gibi.). Pozitif analiz bir bireyin faydasını veya firmaların kârlarını maksimize etmek için nasıl davrandıkları gibi konularla ilgilenmektedir. Normatif analiz ise ne olmalı ya da nasıl olmalı gibi kelimeleri içeren değer yargıları ile ilgili ifadelerdir. Örneğin “gelir dağılımında daha adaletli olunmalıdır” veya “insanca bir yaşam için asgari ücret yükseltilmelidir” gibi önermeler normatif ifadelerdir. Pozitif önermenin tersine bu ifadeyi sınamamız mümkün

değildir. Bu durumda fikir beyan edildiği ve ispatlanabilecek bir şey ortaya konulamadığı için test edilemez. Daha çok bu ifadeleri kullananların değer yargılarına bakmak gerekir.

MİKROEKONOMİNİN KISA BİR TARİHÇESİ

Ekonomik faaliyetler bütün toplumların ortak özelliğidir. Bu faaliyetler ancak 18. yüzyılda bir bilim olarak incelenmeye başlanmıştır. Önceleri de elbette ekonomik aktiviteler incelenmişti fakat bunlar daha çok felsefî, dinî ve ahlâkî mülâhazalarla ya da yüksek gelir elde edebilmek için gösterilen çabalardı. 18. yüzyılın sonlarına doğru ekonomik sorunlara bilimsel yaklaşımlar geliştirilmeye başlandı. **Adam Smith**'in (1723-1790) Ulusların Zenginliği adlı yapıtını 1776 yılında yayımlaması modern ekonomi biliminin başlangıcı kabul edilmektedir. Adam Smith piyasa güçlerini sistematik olarak incelemiştir. 18. yy. ve hatta 19. yüzyılın başlarında ekonomistleri çok uğraştıran bu paradoks; çok gerekli bazı malların fiyatlarının düşük olmasından ve bazı zorunlu olmayan malların yüksek fiyatlı oluşundan ortaya çıkmıştır. Adam Smith'in ardından **David Ricardo** da (1772-1823) bu paradoksu çözmeye çalışmış fakat kullanım değeri ile fiyatı ayrı gördüğü için sorunu çözememiştir. Ne Adam Smith ne de David Ricardo su-elmas paradoksuna tatmin edici bir çözüm getirememişlerdir. Kullanım değeri hakkında tartışma bırakılmış, sadece değişim değeri yani fiyat incelenmeye başlanmıştır.

Bu açıklamalarda en öne çıkan **emek-değer teorisidir**. 1870'lerde bir grup ekonomist değişim değerini, toplam faydanın değil de kullanılan son birim malın sağladığı faydanın (marjinal faydanın) belirlediğini öne sürmüştür. Ortaya konan bu yaklaşım yaygın kabul görmüş ve **marjinalist devrim** olarak adlandırılmıştır. **Marjinalist Devrim**: Değişim değerini toplam faydanın değil kullanılan son birimin sağladığı faydanın belirlediğini ileri süren görüştür.

Talebin fiyat üzerindeki etkisini, İngiliz ekonomist **Alfred Marshall** (1842-1924) Ekonominin İlkeleri adlı yapıtıyla 1890 yılında ortaya koymuştur¹ (*Aslında mikroekonominin başlangıçta İngiliz iktisatçılar değil, Fransız mühendisler tarafından geliştirildiği kabul edilmektedir. 1804-1866 arasında yaşamış olan Jules Dupuit, sonradan Marshall'yan neoklasik ekonomi olarak tabir edilecek olan analizin özünü basit bir şekilde ortaya koymuştur. Dupuit mikroekonomik davranışları açıklamada anahtar kavramın fayda olduğunu belirtmiş ve marjinal fayda kavramına başvurmadan, talep eğrisini çizmiştir*). Marshall talep ve arz modelini oluşturmuş ve bu iki piyasa kuvvetinin eş anlı hareketinin fiyatı belirlediğini göstermiştir. Fransız ekonomisi **Leon Walras** (1831-1910) böyle bir analizi başlatmış. Ekonomiyi birbirine bağlayan çok sayıda eşitlikle açıklama metodu **genel denge** analizinde ilişkilerin anlaşılması temelini oluşturur. Walras, tek bir piyasadaki değişimin diğer piyasalara etkisini gösteren genel denge modellerini geliştirmiştir.

KARAMSAR OLMAYAN BİLİM VE FARKLI DÜŞÜNEBİLME TARZI

Ekonomi ve ekonomik modelleme alanında edindiğiniz bilgiler kendiniz, diğer insanlar ve içinde yaşadığınız dünyayla ilişkileriniz hakkındaki fikirlerinizi değiştirecektir. Çoğu zaman iktisat karamsar bir bilim olmakla suçlanır. Bu ifadenin kökleri 19. yüzyıla kadar uzanır. Thomas Carlyle' nın Malthus'un kötümser teorisinin etkisiyle ekonomi için kullandığı bir terimdir² (*Malthus (1766-1834), insan nüfusundaki artışın gıda arzındaki artıştan hızlı olduğu ve gıda yetersizliğine bağlı kitlesel ölümlerin yakın olduğunu öngörmüş bir ekonomisttir*). Malthus'un hipotezinin geçersizliği ortaya çıkmasına rağmen, karamsar bilim tabirinin ekonomi üzerine yapışıp kalmasının nedeni, büyük olasılıkla insanların dürtülere nasıl tepki verdiğini anlamaya çalışan ekonomistlerin insanları kişisel çıkarları peşinde koşan varlıklar

olarak görmeleri olsa gerektir. Ancak ekonomi aslında oldukça renkli ve neşeli bir dünya görüşüne sahiptir.

Bu Özetin tamamını,Çıkmış Sorularını,Deneme Sorularını adresinize gönderiyoruz!...

Tıklayınız



<https://www.kolaysinavlar.com/mikro-iktisat-ady212u?search=%C4%B0KT203U>