

... Bir kısım neoklasik iktisatçı faydanın ölçülebileceğini söylüyor. Bunlar kardinal faydacılardır. Kardinal faydacılar: H.H. Gossen, W.S. Jevons, Leon Walras.

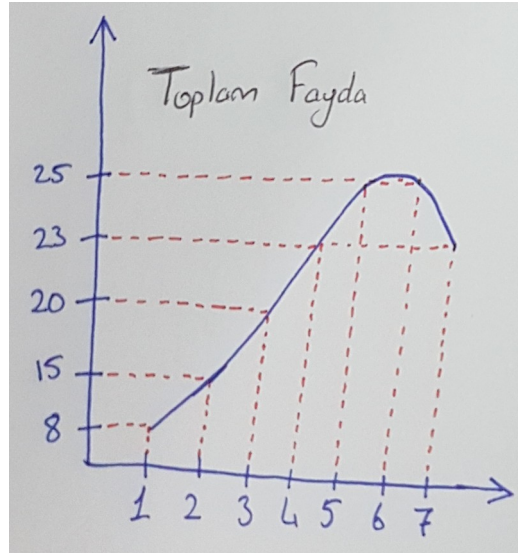
1900'lerde ise neoklasik iktisatçılar faydanın kıyaslanabilir olduğunu söylüyor. Bunlar ordinal faydacılardır. Ordinal faydacılar: F.Y. Edgeworth, W. Pareto, J. R. Hicks

Tüketici davranışını bu iki yaklaşımla analiz edebiliriz.

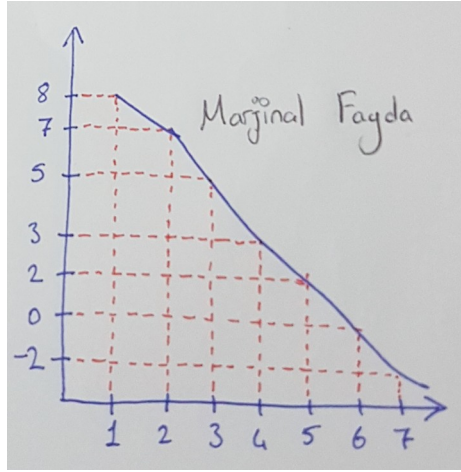
Ölçülebilir fayda yaklaşımının en önemli yasası azalan marjinal fayda yasasıdır. Bildiğimiz üzere tüketici, mal ve hizmet talebini o mal ya da hizmetin marjinal faydasına göre belirler. Bu noktada faydanın miktarı önemlidir. Bu yaklaşıma göre marjinal fayda mal tüketildikçe azalır. Daha açık olarak diğer malların tüketimi sabitken bir malın tüketimini arttırdıkça tüketimin son biriminden sağlanan fayda azalır. Yani tüketilen son birimden sağlanan fayda bir öncekine göre azalır.

Örnek:

Ekmek (dilim)	Toplam Fayda	Marjinal Fayda
1	8	8
2	15	7
3	20	5
4	23	3
5	25	2
6	25	0
7	23	-2



Toplam fayda azalan bir hızla artıyor.



Tüketicinin amacı toplam faydasını maksimum kılmaktır. Bu varsayıma göre tüketici gelirini farklı mallar arasında dağıtarak harcar. Bu dağıtımda bir dengeye ulaşır. Dengeye toplam fayda maksimum olur. Tüketici nerede dengeye gelir (sınavda çıkabilir(?))?

Her maldan elde ettiği marjinal faydaların birbirine eşitlendiği yerde dengeye gelmiş olur.

Burada sorun her bir malın farklı fiyatları olduğu için marjinal faydaları kıyaslamak mümkün değildir. Yani malların fiyatları farklı olduğu için son birimlerden elde edilen faydalar kıyaslanamaz.

Örnek:

X malının son birimine 3₺, Y malının son birimine 1₺ harcarsak ve marjinal faydaların eşitlendiğini varsayarsak X malına daha fazla ödediğimiz için marjinal faydaları kıyaslayamayız. Bu sorunun çözümü harcanan son liralara marjinal faydalarını eşitlemektir.

Örnek:

5 tane malımız olduğunu varsayalım. A, B, C, D, E malları.

$$MF(A) / P(A) = MF(B) / P(B) = MF(C) / P(C) = MF(D) / P(D) = MF(E) / P(E)$$

Yukarıdaki durumda tüketici dengesi sağlanmış olur, toplam fayda maksimumdur.

Örnek:

A malının son biriminin marjinal faydası 30 birim (MF(A)).

A malının fiyatı 2₺ (P(A)).

$$30 / 2 = 15 = A \text{ malının son lirasının marjinal faydası.}$$

Faydanın ölçülebilirliği görüşünü dikkate alan bu yaklaşım sonrasında ise daha önce de belirttiğimiz gibi faydanın kıyaslanabileceğini söyleyen iktisatçılar ortaya çıkmıştır. Farksızlık eğrileri (kayıtsızlık eğrileri) yaklaşımını geliştiren ve ordinalciler diye bilinen bu iktisatçılara göre tüketici dengesi iki mallı modele göre (fiyatlar sabit) tüketici için bu iki malın farklı bileşimleri aynı faydayı sağlar.

Mal Bileşimleri	X Malı (Giyecek)	Y Malı (Yiyecek)
A	1	6

B	2	3
C	3	2
D	4	1.5

Grafik buraya gelecek. (y eksenini = Y malı, x eksenini X malı) (azalan hızda azalan bir grafik olacak.) (oluşan eğriye eş fayda eğrisi, farksızlık eğrisi veya kayıtsızlık eğrisi de denir.)

Faydanın kıyaslanabileceğini söyleyen yaklaşımın temel analiz aracı kayıtsızlık eğrisidir. Kayıtsızlık eğrisi, tüketiciye aynı doyum sağlayan farklı mal bileşimlerinin koordinatlarının birleştirilmesiyle elde edilen eğridir. Tüketici bu eğri üzerine her noktada aynı faydayı sağlar. Bu nedenle hangi bileşim olursa olsun farksızdır (kayıtsızdır, eş faydalıdır). Farklı doyum düzeyleri için farklı kayıtsızlık eğrileri çizilir. Farklı eğrilerin çizildiği şekle kayıtsızlık ya da farksızlık eğrileri paftası denir. Kayıtsızlık eğrilerinin özellikleri 4 tanedir.

1. Sol yukarıdan sağ aşağıya inen negatif eğimli eğrilerdir. (Bir mal azalırken diğeri artar)
2. Orijine göre dış bükey eğrilerdir. Nedeni de azalan marjinal ikâme oranıdır.
3. Kayıtsızlık eğrileri birbirlerini kesmezler. Çünkü her biri farklı bir fayda düzeyini temsil eder.
4. Kayıtsızlık eğrileri orijinden uzaklaştıkça daha yüksek bir fayda düzeyini yansıtırlar.

