

LIBERÁLNÍ INSTITUT PRAHA

PRŮVODCE TRŽNÍ EKONOMIKOU

(pro spotřebitele a investory)

I.

Jiří Schwarz

Liberální institut 1992

LIBERÁLNÍ INSTITUT PRAHA

PRŮVODCE TRŽNÍ EKONOMIKOU

(pro spotřebitele a investory)

I.

Jiří Schwarz

Liberální institut 1992

ČLOVĚK A TRH

Člověk se cítí svobodný, když má možnost volit mezi různými alternativami a vybrat tu, která mu v daném okamžiku a v dané situaci vyhovuje nejlépe. Čím je počet dostupných alternativ vyšší, tím se člověk cítí svobodnější. Možnost volby mezi různými alternativami pro ekonomický subjekt je jednou ze základních podmínek fungování tržní ekonomiky. Každá dostupná alternativa je pro každého jedince spjata s určitými omezeními, která musí vzít v úvahu. Každá zvolená alternativa něco stojí, ať už peníze nebo čas nebo zřeknutí se něčeho jiného ve prospěch zvolené alternativy. Každý člověk se například každé ráno rozhoduje, kdy vstane z postele. Téměř každý, přestože může mít nastavený budík, poté co procitne, chvíli váhá. U někoho je tato chvíle kratší, u jiného delší. Rozhodnutí však musí přijít, i když si dopřejeme jen těch 5 či 10 minut navíc. Někdy se tento čas ještě umocní, když znovu upadneme do hlubokého spánku. Ať už tuto volbu provádíme vědomě či ze zvyku, nemůžeme se vyhnout nákladům, které jsou s touto volbou spjaty. Tyto náklady představuje například 10 minut spánku navíc, o nichž pak musíme věnovat méně času jiným záležitostem. Nazýváme je náklady obětované příležitosti.

Náklady obětované příležitosti na koupi kola se vyjadřují pomocí jiného zboží a služeb, které musíme oželeť (obětovat), abychom mohli mít kolo. Celkovou částku tvoří peníze vydané na

nákup kola a cena vašeho času stráveného při jeho nákupu. Tato částka vyjadřuje velikost vaší oběti v penězích. Náklady obětované příležitosti představují největší oběť potřebnou na to, abychom něco dostali.

Druhou nezbytnou podmínkou pro fungování tržní ekonomiky je přesné vymezení vlastnických práv. Vlastnická práva vyjadřují podmínky vlastnictví určitého statku, jeho užívání a prodeje.

Každý člověk, každá zájmová skupina nebo každý národ je omezen množstvím majetku nebo produktivních zdrojů, jimiž může disponovat. Produktivními zdroji jsou práce, půda, kapitál:

1. Práce představuje určité množství pracovních hodin ve vztahu k dovednostem a znalostem pracovníka. Zvýšením počtu a dovedností pracovníků se zvyšuje schopnost vyrábět.

2. Půda a přírodní zdroje sestávají ze zemědělské a lesní půdy, vodních zdrojů a zásob nerostů.

3. Kapitál představuje stroje, zařízení a budovy.

Za zvláštní produktivní zdroj je považována podnikavost, která se vztahuje k zvláštním schopnostem člověka zaměstnávat jiné zdroje k výrobě zboží a služeb. Zahrnuje nalezení ekonomicky nejefektivnějšího (nejvýnosnějšího) využití zdrojů, které jsou k dispozici. Podnikatel přitom riskuje, že jeho činnost může skončit ztrátou.

Tyto zdroje, nehledě na jejich množství, jsou vždy vzácné ve

vztahu k potřebám společnosti. Nalézt takovou kombinaci zdrojů, která by vedla k jejich nejlepšímu užití, je obtížný ekonomický problém. Nevyhnutelný a permanentní faktor vzácnosti (nedostatku) si vynucuje volbu a vyvolává náklady. Ať je společenský systém jakýkoli, komunistický, socialistický či kapitalistický, zdroje nikdy neodpovídají potřebám zboží a služeb každého jedince. Ani ty nejmodernější technologie nemohou překonat tlak způsobený omezenými zdroji a vzácností.

Každý společenský systém musí řešit problém, jak pomocí omezených zdrojů uspokojit neomezené potřeby obyvatel dané společnosti. Různé společenské systémy se pokoušely tento věčný problém řešit rozdílnými způsoby. Jak se pokoušel s tímto problémem vyrovnat komunistický systém prostřednictvím centrálně řízeného hospodářství všichni dobře víme a určitě to není potřeba dále rozvíjet. Ne všichni však víme, jak tomuto problému čelí moderní občanské společnosti založené na tržním hospodářství. Existuje však jeden přesvědčivý důkaz o tom, že se s tímto problémem vyrovnávají nejlépe. Ze 175 států světa se 25 nejvyspělejších zemí liší od těch ostatních právě tím, že disponují skutečnou parlamentní demokracií a zavedenou tržní ekonomikou. Těmito zemím se nejvíce přibližují ty, jimž se podařilo maximálně liberalizovat ekonomický systém a převést své hospodářství na tržní (například Jižní Korea, Hong Kong, Tchajwan, Singapur, Thajsko, Filipíny). Transformace naší

ekonomiky vede právě k zavedení tržního hospodářství, a tím i zmírnění dosavadního napětí mezi potřebami obyvatel a zdroji k jejich uspokojení.

FUNKCE TRHU

Tržní ekonomika představuje zcela decentralizovaný systém, v němž na sebe vzájemně působí množství kupujících a prodávajících. Jak funguje tržní ekonomika, aby přispěla k vyřešení ekonomického problému, s nímž se musí vyrovnat všechny společenské systémy?

Ekonomický problém je možno charakterizovat pomocí tří základních otázek: Co a kolik vyrábět? Jak vyrábět? Pro koho vyrábět?

Odpověď na otázku co a kolik vyrábět poskytují tisíce a milióny nezávislých rozhodnutí jak domácností, tak podniků. Když dostatek domácností kupuje nějaké zboží za cenu, která pokryje náklady, tak podniky na to reagují zvýšením produkce. Jako vhodný příklad lze uvést výrobu digitálních hodinek, videokazet, osobních počítačů a jiných dynamicky se rozvíjejících výrob. Naopak, když podnik zjistí nebo pocítí, že domácnosti nezaplatí tolik, aby pokryl náklady výroby nějakého zboží, zastaví jeho výrobu a začne vyrábět něco jiného. Příkladem může být výroba černobílých televizorů, oděvů z umělých tkanin a jiných produktů, jejichž výroba byla postupně utlumena.

Jak? To je vlastní problém každého výrobce. Vyrábět tak, aby jeho náklady byly co nejnižší. Lze toho dosáhnout vhodnou kombinací vlastních zdrojů s jinými výrobními faktory dostupnými

při minimálních nákladech. Vhodná kombinace může být buď kapitálově náročná nebo pracovně náročná. Kapitálově náročná produkce se vyznačuje velkým množstvím kapitálu na pracovníka. Je typická pro vyspělé země a lze se s ní setkat například ve formě různých samoobslužných automatů na mince, cigarety, nápoje, jízdenky, ale už také na praní. Tyto činnosti lze zabezpečovat i prostřednictvím pracovních sil. Dochází k tomu většinou v méně rozvinutých zemích, kde je práce levná. Takový typ produkce s nízkým množstvím kapitálu na pracovníka označujeme jako pracovně náročnou.

Pro koho? V čisté tržní ekonomice mohou domácnosti dostat zboží a služby jen tehdy, když za ně zaplatí. Co si členové domácnosti mohou dovolit, závisí jen na jejich příjmu, který zase závisí na produktivních zdrojích, které vlastní, a na ceně, za niž je jsou schopni prodat. Lidé, kteří disponují jen nedostatečnými dovednostmi a vědomostmi a nedisponují žádnou půdou ani kapitálem, jsou nuceni žít většinou velmi skromně. Naproti tomu lidé z domácností vlastnících nějaké hodnotné zdroje - zvláštní talent, znalosti a pracovní dovednosti, úrodnou půdu, lesy, naftová pole, či továrny budou mít vysoké příjmy a standardem se pro ně stane biftek k večeři, Mercedes jako rodinný vůz a Porsche na nedělní odpolední výlety.

Problém rozdělování důchodu vždy vyvolává otázku spravedlnosti. Jedni považují za spravedlivé, že domácnosti

dostanou to, co si vydělají díky dobrovolnému prodeji svého majetku a práce. Základním principem tržní spravedlnosti je, že existuje příležitost směňovat a že směna a dohoda (smlouva), kterou uzavírají aktéři směny jsou dobrovolné. Domácnosti pak dostanou určitou hodnotu za to, co nabízejí a směňují s ostatními. Jejich příjem je odlišný díky odlišnému talentu, zdrojům a různé volbě, kterou činí. Jiní si naopak myslí, že talent, dovednosti, vlastnictví zdrojů, příležitosti a prostě smůla mohou způsobit takové rozdíly mezi domácnostmi, že ty to nejsou schopny vůbec ovlivnit. Pak skutečnost, že náš příjem závisí jen na vlastnictví zdrojů, považují za nespravedlivou. Rovněž pochybují o tom, zda-li je trh schopen vyrovnávat rozdílný rozsah vlastnictví jednotlivých subjektů a systematicky korigovat stále se prohlubující rozdíly.

Tento rozdílný pohled vyplývá z rozdílné hierarchie hodnot, a tím preferencí udávaných takovým problémům jako jsou rozdělování důchodu, příležitost a efektivnost. Trh, i když je z důvodu nerovných výsledků považován některými za nespravedlivý, je efektivní a z produktivních zdrojů je schopen vytěžit maximum. Pokud trh svými důsledky tíživěji působí na některé skupiny obyvatel, stát zasahuje do tržního systému prostřednictvím přerozdělování důchodu.

Klíčovou roli v tržní ekonomice hraje informace. Nositele informace je cena. Cena udává výrobcům (prodávajícím) a kupujícím

(jak spotřebitelům, tak investorům) hodnotu zboží, služby nebo výrobního zdroje. Podle její výše se rozhodují spotřebitelé i výrobci, zda-li určité zboží nebo službu koupí nebo ne.

NEDOSTATKY A NEDOKONALOSTI TRHU

Informace nejsou v žádném ekonomickém systému k dispozici zdarma. Jsou zbožím jako každé jiné a jejich nabytí vyžaduje určité náklady. Tržní ekonomika je schopna tyto náklady snížit daleko více než jiné ekonomické systémy. Přesto se i v tržní ekonomice lze setkat s chybným rozhodováním pramenícím z neznalosti nebo nedostatku adekvátních informací. Vlastníci výrobních zdrojů - práce, kapitálu a půdy mohou zvolit nesprávnou kombinaci těchto zdrojů a vyrábět něco, oč není předpokládán zájem. Trh pak nefunguje dokonale a pro své účastníky zvyšuje náklady. Toto zvýšení může být dost značné.

Nejvýznamnější položku představují transakční náklady. Jsou to náklady na provedení nějakého obchodu, směny nebo transakce, včetně nákladů vyvolaných ztrátou času spjatou s nakupováním. Nezahrnují však cenu směňovaného zboží. V obchodních případech jsou to například náklady na sepsání smlouvy, na právní konzultaci, vyhotovení záznamů z jednání a ostatní podobné činnosti spojené s poskytováním informací.

Domácnosti nejsou schopny bez transakčních nákladů projevit své preference. Stalo se Vám například, že jste šli do kina jen abyste zjistili, že se nemůžete dostat dovnitř, protože všechny vstupenky už byly vyprodány? Anebo jste se nemohli dostat do poloprázdného kina, protože cena vstupného byla příliš vysoká?

V těchto případech Vám i majiteli kina transakční náklady zabránily učinit vzájemně výhodný obchod, který by Vám umožnil shlédnout film a majiteli kina utřít vstupné.

Nedokonalosti vyvolané transakčními náklady jsou charakteristické pro všechny typy ekonomických systémů. Transakční náklady jako ekonomický pojem zavedl nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1991 americký ekonom Ronald H.Coase.

Trhy fungují nedokonale, pokud některé náklady zatěžují ostatní. Například deponie odpadů na venkově, zamořené ovzduší z automobilových exhalátů ve velkoměstech, znečištěné řeky představují pro nás všechny velké břemeno. Ti, co páchají tyto škody, poškozují všechny ostatní. Jestliže většina lidí je očkovaná proti nakažlivé nemoci, snižuje se možnost rozšiřování této epidemie. Prospěch z toho mají i ti, kteří se nenechali očkovat. Uvedené efekty působí na všechny bez rozdílu a jsou nazývány externalitami. Externality přinášejí ostatním buď náklad nebo prospěch.

Některá zboží a služby nelze vyrábět a poskytovat bez účasti vlády. Samotný trh není sto zabezpečovat takové služby jako například poskytuje armáda nebo zajišťovat realizaci protipovodňových a jiných podobných projektů. Tyto veřejné statky a ostatní oceňované veřejné služby obvykle zabezpečuje vláda. Tyto statky a služby nemohou nabízet soukromí dodavatelé, protože za ně nemohou utřít zisk. Veřejný statek je zbožím, které nelze

nikomu upřít, přestože za něj neplatí. Proto ho musí poskytovat vláda.

Přestože tržní ekonomika funguje velmi efektivně, může vzrůstat nedostatek vhodných příležitostí pro určité jednotlivce. Důsledkem toho bývá vyostření sociálních problémů. Roste například počet bezdomovců a lidí žijících v nouzi. Vlády v této situaci zasahují do ekonomiky prostřednictvím rozpočtové politiky a mění pravidla rozdělování důchodu. Touto svou činností se vlády snaží zmírnit nejpalčivější sociální problémy. Efekt těchto zásahů je však pouze krátkodobý.

Když ekonomika trpí nedostatkem konkurence, vznikají některým výrobcům či prodejcům neoprávněné výhody. Tyto ekonomické subjekty většinou zaujímají na určitém trhu monopolní postavení. Monopol ohrožuje jak kupující, tak i prodávající. Kupující či odběratel určitého zboží je na monopolistovi plně závislý a ten může neustále zvyšovat ceny, pokud mu v tom nezabrání nějaké administrativní opatření. Proávající v pozici monopolního dodavatele není nucen neustále obhajovat svou pozici v tržní konkurenci snižováním nákladů, inovováním produktů apod., což se odráží v kvalitě a ceně jeho produkce.

Všechny výše uvedené nedostatky nabývají na významu s růstem míry centralizace tržní ekonomiky. Jedinou účinnou terapií proti výše uvedeným neduhům je racionální decentralizace ekonomického systému. Decentralizované ekonomické systémy zvýrazňují roli

individuální svobody. Každá domácnost či firma se snaží prodat své služby či zdroje za nejvyšší možnou cenu. Konkurence však působí na každého a omezuje možnosti jeho libovůle při stanovení ceny. Čím je větší konkurence, tím je větší a rozmanitější nabídka a nižší ceny. Čím je například více zaměstnavatelů, tím svobodnější jsou uchazeči o práci, neboť mají širší paletu volby. Z tohoto hlediska efektivní a neosobní tržní konkurence napomáhá uchování osobní svobody. A tato svoboda volby a podnikání, nezávislost na nařízení centrálních úřadů, obecně vede k výběru nákladově nejúspornějšího způsobu výroby. Tržní konkurence nejenže vede k uspokojování individuálních a kolektivních potřeb, ale zabezpečuje to při minimálních ztrátách.

POPTÁVKA

Je zcela obvyklé, že pokles cen pizzy povede k zvýšení jejího prodeje. Lidé si ji nebudou kupovat více proto, že by měli větší hlad, ale proto, že za stejné množství peněz jí dostanou více. Využívají výhodu lepší nabídky, a tak možná budou nakupovat méně párků v rohlíku, grilovaných kuřat nebo hamburgerů. Pokles ceny vede k nahrazování (substituci) jednoho zboží jiným. Bude se prodávat méně párků v rohlíku a více pizzy.

Každý člověk zcela přirozeně dává přednost většímu efektu před menším. Téměř každou svou potřebu může uspokojit prostřednictvím různých zboží. Tato zboží jsou vzájemně nahraditelná. Vystupují jako substituty. Člověk v tomto smyslu například také zahání svůj hlad. Činí tak pomocí různých pochutin, které si vybírá podle své chuti. Substituty se vyskytují téměř všude, protože téměř každé zboží je nahraditelné nějakým jiným zbožím. Člověk provádí volbu z jemu dostupného sortimentu zboží tak, aby co nejlépe uspokojil své potřeby.

Tento rys lidské povahy nás přivádí k jednomu z nejčastěji používaných ekonomických pojmů, k zákonu poptávky. Podle tohoto zákona se prodávají více ta zboží a služby, jejichž ceny klesají a méně zboží a služby, jejichž ceny rostou. Přestože tento zákon nebyl "schválen" žádným z parlamentů, nedovolí si jej nikdo brát na lehkou váhu. Ten, kdo si dovolí nerespektovat tento

zákon, většinou za to draze platí. Cenou je bankrot, kterým se za tento špás většinou stojí. Mnoho lidí se domnívá, že podnikatelé většinou zvyšují své příjmy tím, že zvyšují ceny. Zákon poptávky však působí tak, že vyšší ceny odpuzují kupující. Snižuje se obchodní obrát, čímž se snižují i zisky prodávajících. Může pokles prodávaného množství snížit tržby více než přispívá růst cen k jejich zvýšení? Může. Proto prodávající dříve než změni ceny, musí zvážit, jak na to budou kupující reagovat. Zvýšením cen mohou stejně dobře prodávat jako vydělat.

Zákon poptávky vyjadřuje vztah mezi požadovaným množstvím zboží nebo služby a jejich cenou. Požadovaným množstvím rozumíme určité množství nějakého zboží prodávané za určitou cenu v určitém časovém období. Vztah mezi požadovaným množstvím a cenou je inverzní, což znamená, že když požadované množství roste, cena klesá. Totéž platí i opačně. Při rostoucích cenách se bude požadovat menší množství zboží. Kromě požadovaného množství a ceny poptávku dále ovlivňují:

1. Důchod, jehož vliv na výši poptávky popsal už v 19. století německý statkář Engel. Pozoroval, že když se rolníkům zvyšovaly příjmy, tak ti pak vynakládali menší podíl na nákup potravin, část vydávaná na oblékání a bydlení zůstala téměř stejná a část určená na vzdělání, ochranu zdraví, léčení a rekreaci rostla. Tato závislost až na vliv změny příjmu na změnu výdajů na bydlení platí dodnes.

Poptávka po většině druhů zboží roste, jestliže se příjem lidí zvyšuje. Existují však zvláštní zboží jako například makarony, koláče, sušené mléko, slanina a margarín, po nichž poptávka klesá, i když příjem roste. Pokud se levné makarony nebo sušené mléko staly se pravidelnou součástí jídelničku rodiny, pak po zvýšení svého příjmu je rodina nahradí například dražším biftekem a čerstvým mlékem.

2. Ceny vzájemně závislých zboží.

Coca-Cola a ostatní nápoje jsou zboží, která spotřebitel zaměňuje a může je navzájem nahrazovat (substituty). Jestliže se zvýší cena Coca-Coly, lidé ji budou kupovat méně a ostatní nápoje půjdou více na odbyt. Pro substituty platí, že změna ceny jednoho zboží vyvolá stejnosměrnou změnu poptávky po jiném zboží.

Opačný vztah platí pro vzájemně se doplňující zboží (komplementary). Jsou jimi například tenisová raketa a tenisový míček, lístky do kina a bonbóny a jiné. Když se zvýší ceny tenisových raket, bude se jich prodávat méně. Stejně tak se méně budou prodávat i tenisové míčky. Pro komplementary platí, že změna ceny jednoho zboží vede k protisměrné změně poptávky po druhém zboží.

3. Cenová očekávání.

Někdy se zcela mylně tvrdí, že spekulativní nákupy zpochybňují platnost zákona poptávky. Lidé, když spekulují, nakupují nějaké

zboží v naději, že jeho cena stoupne a že ho prodají se ziskem. Uvažujeme situaci, kdy se zvyšují ceny pomerančového džusu a přesto se zvyšuje jeho prodej. Není to skutečně v rozporu se zákonem poptávky? Není, protože se může jednat o očekávání dalšího růstu cen vyvolané předpokládanou nižší úrodou pomerančů způsobené mrazy, které postihly citrusové plantáže. Tento jev je zcela v souladu se zákonem poptávky. Jestliže dnes zjistíme, že se cena zboží zvyšuje, ale očekáváme, že v budoucnosti bude ještě vyšší, považujeme tuto cenu vzhledem k budoucnosti za nízkou. Proto nakupujeme dnes více za "relativně nižší cenu", abychom v budoucnosti mohli nakupovat méně za očekávanou vyšší cenu.

4. Počet obyvatel přímo ovlivňuje velikost poptávky. Růst počtu obyvatel při nezměněném průměrném příjmu vede k růstu kupní síly, a tím i k růstu poptávky.

5. Spotřebitelské zvyklosti a preference stále významněji ovlivňují velikost poptávky. Například pánská móda dlouhých vlasů nebo minisukni vedly ke snížení poptávky po službách pánských holičů nebo po produkci textilního průmyslu. K tomu ovšem ekonomové mají jen sotva co říci. Je to spíše problém pro psychology nebo odborníky v oblasti marketingu. Nicméně některá odvětví jsou velmi citlivá na časté změny poptávky způsobené módními vlnami.

NABÍDKA

Sokromě hospodařící zemědělec Josef Motyka si všiml, že několik jeho sousedů přešlo z pěstování pšenice na kukuřici. Když pátral po příčině této změny, zjistil že se zvýšila cena kukuřice. Proto se rozhodl, že se zachová stejně jako sousedé a přejde na pěstování kukuřice. Jeho půda poskytuje dobré podmínky pro pěstování obou plodin. Od kukuřice však očekává větší příjem, neboť se domnívá, že její ceny zůstanou vysoké. Změnou produkce sleduje svůj vlastní zájem, a tím je růst jeho příjmu. Josef Motyka toho nemůže dosáhnout jinak, než že konstruktivně reaguje na cenové signály, které mu dává trh. Řídí se těmito signály a orientuje se na pěstování plodin, jejichž tržní hodnota stoupá. Jeho jednání je tak v souladu se společenským zájmem, který změni poptávku a projeví se růstem ceny kukuřice.

Výrobci a dodavatelé zcela přirozeně a systematicky reagují na cenové změny. Chovají se v souladu se zákonem nabídky. Podle tohoto zákona nabízené množství zboží a služeb při vyšších cenách stoupá a při nižších cenách nabízené množství klesá. Vidíme, že u zákona nabídky existuje přímý vztah mezi množstvím a cenou. Když cena roste, nabízené množství zboží a služeb se zvyšuje. Oproti tomu zákon poptávky odráží inverzní vztah mezi množstvím a cenou. S růstem ceny se požadované množství zboží a služeb snižuje.

Cena není jediným činitelem, který ovlivňuje velikost nabídky. Dalšími činiteli jsou:

1. Technologický pokrok, který značně mění výrobní náklady.

Zavedením nové technologie se sleduje zvýšení produkce, aniž by se zvýšily nároky na množství pracovních sil, energie, surovin, jakož i jiných nezbytných výrobních vstupů. Technologické změny vyvolané zavedením počítačů do výroby vedly k velkým úsporám pracovních sil a k podstatnému snížení nákladů u masové vyráběné produkce.

2. Ceny výrobních činitelů značně ovlivňují rozhodování výrobců o rozsahu produkce. Jestliže výrobci musí platit dělníkům vyšší mzdy a rovněž vyšší ceny za nájem kapitálu a půdy nebo za nákup strojů, zařízení, surovin a energie, omezí rozsah své nabídky. Za stejnou cenu pak nabízejí méně. Naopak pokles cen výrobních činitelů povede k zvýšení nabídky. V tomto případě pak za stejnou cenu budou nabízet více.

3. Daně a subvence. Vysoká spotřebitelská daň nasazena na určité zboží zvyšuje jeho cenu. Tím se krátí zisk a snižuje se nabídka. Naopak, když je vláda ochotna subvencovat prodej určitého zboží, snižuje se jeho cena pro kupujícího. Tím je možno nabízet větší množství zboží.

4. Změna cen substitutů. Jestliže se zvýší cena koblih, zatímco cena koláčů se nezmění, zvýší se náklady obětované příležitosti těm pekařům a cukrářům, kteří pečou koláče místo koblih.

Nabídka koláčů se sníží, jakmile pekaři a cukráři ve snaze zvýšit svůj příjem začnou místo koláčů péct koblihy. Tato změna v chování pekařů a cukrářů byla způsobena poklesem ceny koláčů ve vztahu k ceně koblih.

Jestliže změny těchto činitelů vedou ke snížení nákladů výrobců a dodavatelů, bude se zvyšovat jejich nabídka. Tato situace přiláká další výrobce a dodavatele právě do odvětví, oborů nebo výrob, kde se snížily náklady, a tím se vytvořily podmínky pro realizaci vyšších zisků. Pokles nákladů vzhledem k cenám zvyšuje výnosnost výroby a stimuluje růst nabídky. Naopak růst nákladů v poměru k cenám snižuje výnosnost výroby, odrazuje potenciální výrobce a vede ke snížení nabídky.

Je velmi důležité si uvědomit, že výrobci a prodávající jsou omezeni náklady. Když si kupující přeji více určitého zboží, musí být výrobci a prodávající motivováni ho nabídnout ve větším množství. Základním stimulem pro ně je vyšší cena. Ta je přiměje, aby přesunuli své omezené zdroje z dosavadního způsobu užívání, aby mohli uspokojit přání kupujících.

Na trhu se v každém okamžiku střetá kupující s prodávajícím. První z nich je jedním z reprezentantů poptávky, druhý naopak zastupuje nabídku. Ne vždy jsou přání a potřeby kupujících v souladu (v rovnováze) s možnostmi a zájmy prodávajících. Většinou tomu tak není. Společnost by pak byla sužována tak negativními jevy, jako je přebytek nějakého zboží či služby anebo nedostatky

jiného zboží či služby. Přebytek se vyskytuje, když nabízené množství zboží za určitou cenu převyšuje požadované množství za tuto cenu. O zboží tedy není zájem. Nedostatek se naopak objevuje tam, kde požadované množství zboží za určitou cenu převyšuje nabízené množství za tuto cenu. Pak se vytvářejí před obchody dlouhé fronty a zájemci o určité zboží nezbývá nic jiného než se do této fronty postavit a trávit v ní svůj volný čas. Tato činnost je nám všem důvěrně známá. Oba tyto jevy vedou k mrhání společenských prostředků, ať už vyjádřených účetní hodnotou neprodejného zboží nebo hodnotou času stráveného ve frontě. V obou případech by bylo možné společenské zdroje využít efektivnějším způsobem. Jediným nástrojem, který dokáže koordinovat různé zájmy kupujících a prodávajících tak, aby nedocházelo ke společenským ztrátám, je trh. Prostřednictvím pohybu cen navozuje rovnováhu mezi poptávkou a nabídkou. Provádí to tím efektivněji, čím méně do jeho fungování zasahuje někdo, kdo je schopen deformovat mechanismus jeho fungování. Proto je trh třeba chránit před působením různých monopolů a před zásahy státu.

TRŽNÍ ROVNOVÁHA

Říká se, že trh je v rovnováze, když prodávající nemají důvod měnit své ceny a kupující požadované množství. Ani jedny, ani druhé však tato situace nemusí plně uspokojovat. Kupující vždy dají přednost nižší ceně, když za ni budou moci nakoupit požadované množství zboží. Prodávající zase dají přednost vyšší ceně za předpokladu, že neodradí zákazníky. Rovnovážná cena představuje nejnižší možnou cenu pro kupující, aniž by se projevil nedostatek. Jakékoliv snížení této ceny vyvolá nedostatek nějakého zboží. Lidé, kteří si ho chtějí opatřit, si musí stoupnout do fronty. Rovnovážná cena zároveň představuje nejvyšší možnou cenu, za níž lze prodat určité zboží, aniž by se prodávající museli potýkat s problémem přebytku. Každé zvýšení ceny nad rovnovážnou úroveň při nezměněné výši poptávky vyvolá vytváření přebytku. Zboží nelze za zvýšenou cenu prodat. Přebytku se lze zbavit pouze snížením ceny. Prostřednictvím ceny trh vyrovnává poptávku s nabídkou. Rovnováha na trhu představuje situaci, kdy se při určité ceně nabídka rovná poptávce, situaci, kdy cena "vyčišťuje" trh.

Jestliže se zvýší příjem obyvatel nebo když se zvýší cena piva a sníží se cena Coca Coly, poroste poptávka po Cole. Při nižší ceně se bude požadovat více Coca Coly. Na trhu se může projevit v určitém okamžiku její nedostatek, který je znakem

nerovnováhy. Nerovnováha je situace, kdy se na trhu objevuje buď přebytek nebo nedostatek. Jinými slovy, požadované množství se nerovná nabízenému množství při dané ceně. Nedostatek doslova vybízí prodávající, aby zvýšili ceny a rozšířili nabídku. Tento tlak na cenu a množství podněcovaný růstem poptávky vede k nastolení nové tržní rovnováhy. Pro výrobu Coca Coly se najednou dostává více zdrojů. Výrobci a prodávající v tomto případě reagují na rostoucí poptávku po Coca Cole. Zvýšením ceny a nabídky sledují prodávající jen svůj vlastní zájem. Aby byly uspokojeny požadavky kupujících, nebylo zapotřebí vydat žádný vládní výnos, ani pořádat veřejné schůze, ba ani speciální plánovací porady. Vznikající nedostatek a vzestup ceny byly pro výrobce a prodávající signálem, aby nabízeli Coca Colu ve větším množství.

Nyní předpokládejme, že se poptávka po Coca Cole sníží, což bylo vyvoláno růstem obliby přírodních nápojů, například džusů. Na trhu se objeví přebytek Coly. Cena se sníží a prodávající se budou snažit prodat své zásoby Coly. Jak ceny klesají, bude se méně vyrábět a zdroje se budou přesouvat buď jinam nebo jednoduše zůstanou ladem. Tento pokles trvá tak dlouho, až se dosáhne nové rovnováhy. Tato rovnováha odpovídá menšímu množství prodané Coly za nižší cenu. I v tomto případě způsobila změna individuálních preferencí kupujících změnu poptávky, a tím i změnu ceny. Proávající, kteří sledují tyto cenové změny, vždy jednají

v souladu se svým zájmem a budou nabízet méně Coly. To zároveň odpovídá přání společnosti.

V těchto dvou případech došlo ke změně poptávky, ale nedošlo k žádné změně nabídky. Změna ceny vedla ke změně nabízeného množství, ale nevedla ke změně žádného z faktorů nabídky.

Jestliže dojde k technologickým změnám nebo když se sníží mzdy nebo jiné náklady, vzroste nabídka. V tomto případě se bude vyrábět a prodávat větší množství Coca Coly, a to v důsledku změn v cenách výrobních činitelů. Ne díky změnám poptávky. Výrobci nebo prodávající vůbec nemuseli způsobit tyto změny. Oni však sledují svůj vlastní zájem a nabízejí milovníkům Coca Coly více tohoto nápoje za nižší cenu. Analogicky, ovšem s opačným výsledkem se změní nabídka, když se zvýší cena výrobních činitelů.

Když se mění nabídka a poptávka zůstává stejná, mohou nastat dvě situace. Jestliže se zvýší nabídka, klesne cena a vzroste požadované množství. Jestliže se sníží poptávka, zvýší se cena a klesne požadované množství.

Tyto procesy popsal velmi výstižně Adam Smith. Jako by "neviditelnou rukou" byly zdroje směřovány do těch oblastí, kde dochází k jejich nejlepšímu využití. Cenové změny jsou signálem pro prodávající, aby nabídli více, když kupující požadují více, a méně, když zákazníci požadují méně. Toto vyvažování tržních sil kupujícími a prodávajícími vyvolává dojem o existenci tržního

řádu, kooperace a systematické koordinace. Rozhodnutí však činí jednotlivci, kteří si ani neuvědomují, že při nalézání nové tržní rovnováhy dochází ke kooperaci. Ekonomové skutečně často pochybují o efektivnosti trhu. Někteří, jako například Adam Smith, považují trh za základní prostředek k správnému rozdělení vzácných zdrojů mezi různé konkurenční způsoby využití. Trh je spontánně vzniklou institucí, která má řád a která funguje efektivně. Jiní, jako například Keynes naopak poukazují na fakt, že zdroje nejsou plně využívány. Jsou to případy, kdy časové období nutné na přesun z jednoho stavu rovnováhy do jiného stavu rovnováhy je příliš dlouhé. Nevyužívání zdrojů vede k nezaměstnanosti. Ale jsou i tací, jako Marx, ale těch je naštěstí stále méně, kteří tvrdí, že trhy fungují chaoticky nebo nefungují vůbec. Řád lze v hospodářství nastolit pouze plánováním a vládním řízením. Proti tomu namítají jiní, které reprezentuje názor Friedricha von Hayeka, že většina tržních nedostatků je způsobena příliš častými vládními zásahy.

Skutečnost je však taková, že trhy jsou převážně v nerovnováze, přičemž se pohybují od jednoho stavu rovnováhy k druhému. Čím jsou ceny pružnější, tím jsou období nerovnováhy kratší, a tím efektivněji funguje trh. Trhy však nefungují dokonale, neboť vlády někde více a jinde zase méně zasahují do jejich fungování. Kontrolují ceny, stanovují jejich stropy, jakož i spodní limity. Stanovují cla, výši nájemného a v některých případech dokonce ceny subvencují.

CENOVÁ OMEZENÍ

Na některých trzích vláda zasahuje do cenové tvorby. Vládní zásahy znemožňují dosažení rovnovážné ceny, která vyrovnává poptávku s nabídkou a "vyčišťuje" trh. Vláda zavádí cenovou kontrolu jako nástroj k vyřešení určitých specifických problémů. Zvýhodňuje tím zároveň určité skupiny obyvatelstva. Zákonem se stanoví meze, v jejichž rámci se může pohybovat cena určitého statku.

Cenový strop je nejvyšší zákonem povolenou cenou určitého statku. Brání výrobcům nebo prodávajícím účtovat "příliš mnoho" žádané zboží a služby. Jeho stanovením vláda zvýhodňuje kupující (spotřebitele). Cenové stropy se používají v případě určení výše nájemného, ceny benzínu nebo úrokových sazeb. Vláda ovšem může stanovit i cenový základ jako nejnižší cenu pro daný statek. V tomto případě vláda usiluje, aby cena nebyla "příliš nízká". Podporuje tím výrobce a prodávající. Příklady lze nejčastěji nalézt v zemědělství. Cenový základ či nejnižší výkupní cena bývá stanovena pro obilí, mléko, maslo, hovězí a vepřové maso apod. Jiným příkladem jeho užití je minimální mzda.

Podívejme se z hlediska našeho výkladu na dva rozdílné případy - problém kontroly nájemného a cen zemědělské produkce.

Důsledkem kontroly nájemného je nedostatek bytů. Po jejím zavedení nesmí vlastníci bytových domů neomezeně zvyšovat

nájemné. Ač je domnělé "ždímání nájemníků" zakázáno, objevují se jiné potíže. Kontrola nájemného způsobuje, že nájemné za bytovou jednotku je nižší než by volně stanovil trh. Postihuje vlastníky bytových domů a zvýhodňuje jejich nájemníky. Znevýhodňuje však budoucí potenciální nájemníky a ty, kteří hledají větší byty. Na trhu panuje dlouhodobý převis poptávky, vyvolaný právě strnulostí nájemného směrem nahoru. Cena (nájemné) nemůže vyrovnat rozdíl mezi nabídkou bytů a poptávkou po nich. Tohoto rozdílu mohou určitými nezákonnými prostředky ve svůj prospěch využít vlastníci bytových domů ve snaze vynahradit si ztrátu díky stanovení maximální výše nájemného. Volí k tomu různé prostředky. Vybírají si své nájemníky podle rasy, věku, pohlaví, vyznání nebo zda-li mají děti, psy, kočky nebo jiné domácí oblíbené. Jiným kritériem může být ochota potenciálních nájemníků platit vedle nájemného ještě něco "bokem". Každý výběr je diskriminační. Přijatá kritéria zvýhodňují jedny oproti jiným. Pokud však nejsou kritéria taxativně vymezena a výběr závisí na libovůli jedince, je taková praxe nemorální. Vlastníci bytových domů si často vylepšují své podmínky na úkor nájemníků. Snižují náklady na údržbu bytových jednotek, což se negativně projevuje v kvalitě bydlení. Všem těmto praktikám je společné, že se prodávající (vlastník domu) snaží maximalizovat svůj zisk (rozdíl mezi cenou a náklady) cestou snižování nákladů. Nebo svými vynaloženými náklady sleduje ještě další, postranní efekty. I když poptávka po

bytech roste a cena nemůže dosáhnout novou, vyšší rovnovážnou úroveň, nastane rovnováha cestou snížení kvality bydlení za stanovené ceny.

Uplatnění kontroly nájemného ve skutečnosti vytváří politicky zabarvené právo držet byt. Toto právo se vztahuje pouze na ty, kteří v těchto bytech žijí. Všem ostatním jsou pozitivní efekty vyplývající z toho práva nedostupné. Negativní efekty jako například problém sehnat nebo směnit byt, špatný stav domů s kontrolou nájemného, případné subvence jejich majitelům se jich však plně týkají.

Stanovením cenového základu pro určité zemědělské produkty vláda zaručuje farmářům odkoupení jejich produkce za dannou cenu. Tato cenová garance vede k růstu nabídky produkce určité komodity. Často se stává, že nabídka dlouhodobě převyšuje poptávku. Přebytek odkupuje vláda do státních zásob nebo jej skladují samotní farmáři spekulující na růst ceny. Na tyto zásoby dostanou vládou garantovaný úvěr. Jakmile tržní cena převyší vládou garantovanou cenu, začnou se zbavovat svých zásob a splácejí úvěr.

Vláda se však snaží zabránit vytváření velkých zásob zemědělské produkce a přistupuje ke kontrole osevních ploch. Tento druh kontroly má vést k omezení nabídky. Za úřadování presidenta Reagana schválila americká vláda program zvýhodňující ty farmáře, kteří ponechali určitou část svých osevních ploch

ladem. Jako kompenzaci dostávali tito farmáři nazpět zásoby ze státních skladů. Ty pak prodávali na trhu. Zavedení tohoto programu mělo vést ke snížení nabídky, a tím i zásob, a zvýšení příjmů farmářů. Jeho účinnost však byla nízká. Ponechání části osevních ploch ladem nemohlo kompenzovat prudký růst produktivity v zemědělství. Navíc farmáři ponechávali ladem plochy s nejnižšími výnosy.

Pomocí subvencí se vláda snaží pomoci farmářům, aniž by se zvyšovaly ceny pro spotřebitele. Když je tržní cena obilí nižší než vládou garantovaná základní cena, prodávají farmáři obilí za tržní cenu a vláda jim doplácí rozdíl mezi garantovanou cenou a tržní cenou. Subvence odstraňují problém přebytku a jsou výhodné pro spotřebitele, kteří platí méně než by museli, kdyby vláda na trhu zemědělských produktů nezasahovala. Farmáři jsou na tom stejně jako když vláda přímo odkupuje jejich přebytky. Kdo tedy platí tyto subvence? Kdo platí za to, že vláda zvýhodňuje některé skupiny obyvatel (farmáře a ty, kteří převážně nakupují subvencované potraviny), čímž si nepřímou "kupuje" jejich hlasy pro příští volby? Všichni daňoví poplatníci.

Rozhodování firem

I když se něco "uvaří" doma (např. nedělní obědy) a něco zabezpečuje vláda (poštovní služby) většinu tržní produkce dodávají firmy. Firem je mnoho druhů a vzájemně se liší velikostí a formou. Malé firmy většinou vlastní jednotlivci a velké korporace většinou mají formu akciových společností. Všem firmám je společné, že podnikatelé a manažeři v nich spojují výrobní zdroje - půdu, práci a kapitál. Výsledkem tohoto spojení je zboží nebo služba vyrobená pro trh. Motivem všech těchto aktivit je zisk, který vlastníkům zůstane z celkových příjmů za prodané zboží a služby po odečtení nákladů na jejich výrobu a daní.

Zisk se rovná rozdílu mezi celkovými příjmy a celkovými náklady (včetně nákladů obětované příležitosti). Podnikatel skutečně bere v úvahu všechny náklady. Uvědomuje si, že když vloží své prostředky do nějakého podniku, ztrácí možnost je použít jiným způsobem. Proto považuje podnikatel ušlý příjem z druhého nejlepšího způsobu užití těchto fondů za náklad. Náklady se dělí na fixní a variabilní.

Fixní náklady jsou částí celkových nákladů, která nezávisí na velikosti produkce. S růstem nebo poklesem produkce se tedy nemění. Jsou to například náklady na budovy, pozemky atd.

Variabilní náklady závisí na velikosti produkce. Zvyšují se s růstem a snižují s poklesem produkce.

V ekonomii platí zákon klesající mezní produktivnosti. Týká se vzájemné závislosti mezi změnou jednoho z výrobních činitelů a změnou celkové produkce. Jednotkové přírůstky jednoho z výrobních činitelů vyvolávají stále menší přírůstky produkce, přičemž ostatní výrobní činitelé zůstávají beze změny. Tento zákon je znám také jako zákon klesajících výnosů. Byl empiricky dokázán před více než sto lety v Anglii na příkladu zemědělství. Jak ovlivňuje rostoucí množství zaměstnávané práce růst produkce při nezměněném množství obdělávané půdy a zálohovaného kapitálu? Výnosy ze zemědělské produkce rostou rychleji než náklady vyvolané rostoucím množstvím zaměstnávané práce jen do určitého bodu. V tomto bodě se přírůstek nákladů vyrovnává s přírůstkem výnosů. V tomto okamžiku je dosaženo optimální zaměstnanosti vzhledem k velikosti obdělávané půdy a zálohovanému kapitálu. V tomto bodě je také největší rozdíl mezi příjmem a vynaloženými náklady, neboli je maximalizován zisk. Další zapojení práce do výrobního procesu snižuje rozdíl mezi příjmem a náklady, čili zisk. Dodatečné zvýšení nákladů o jednotku (v našem případě zaměstnávané práce) vyvolá menší než jednotkový přírůstek produkce. Proto podnikatelé nepřekračují tuto mez.

Vysvětleme si to na příkladu farmáře pěstujícího cibuli. Tento farmář pěstuje cibuli na rozloze 4 hektary. Do pěstování cibule investuje 200 tisíc Kčs. Tato částka obsahuje výdaje na nákup sadby, hnojiv, včetně opotřebení zemědělských strojů, budov

a nájemného za půdu. Pracuje-li tento farmář úplně sám, vypěstuje 2 tuny cibule. Toto množství je výsledkem jeho práce, kapitálu a půdy, které dal k dispozici. Když zaměstná dalšího pracovníka (budou zaměstnány 2 jednotky práce), vypěstují společně 5,2 tuny cibule. Velikost celkové produkce cibule, která se zvýšila jen díky dodatečné jednotce zaměstnávané práce o 3,2 tuny, se nazývá mezní fyzický produkt práce. Množství ostatních výrobních činitelů (půdy a kapitálu) zůstalo nezměněno. Když přijme dalšího pracovníka, vypěstují společně 7,2 tuny cibule. Přijetí třetího pracovníka představovalo přínos 2 tuny cibule, které byly vypěstovány navíc oproti situaci, kdy na poli pracovali pouze dva. Mezní fyzický produkt práce činí 2 tuny. Přijetí čtvrtého pracovníka zvýší produkci cibule na 8,8 tuny, přičemž mezní fyzický produkt práce činí 1,6 tuny. Pátý pracovník zvýší produkci na 10 tun. Jeho přispěním se produkce zvýší o 1,2 tuny. Přijímání dalších pracovníků zvyšuje celkovou produkci, avšak přírůstky produkce se zapojením každého dalšího pracovníka snižují. Sedm pracovníků vypěstuje 11,2 tuny cibule, přičemž po přijetí sedmého pracovníka se produkce zvýšila o 0,4 tuny. Mezní fyzický produkt činí 0,4 tuny. Když podnikatel přibere 8 pracovníka, sniží se celková produkce cibule na 11 tun. Mezní fyzický produkt je záporný, -0,2 tuny. Na farmě nyní pracuje více pracovníků než je potřeba. Jejich množství je vzhledem k rozloze obdělávané půdy a množství zálohovaného kapitálu neúměrně vysoké.

Půda a kapitál se staly omezujícími faktory pro nábor pracovních sil. Sedm pracovních sil v našem příkladu představuje množství zaměstnané práce, které vypěstuje největší množství cibule na danné ploše při určité použité pěstitelské technologii. Každé vyšší množství zaměstnané práce nejenže neumožňuje plné využití pracovních sil, ale dokonce vede ke snížení produkce, neboť brání plnému využití výrobních činitelů, které jsou k dispozici. Podnikatel však nebude zaměstnávat ani sedm pracovních sil, protože se nerozhoduje podle velikosti příjmů, nýbrž podle velikosti zisku. Protože maximalizuje zisk, je pro něj směrodatný rozdíl mezi tím, čím každý další pracovník (každá další zaměstnaná jednotka práce) přispěje k celkovému produktu a náklady (mzdou), které jsou součástí variabilních nákladů. Předpokládejme, že pracovník dostane za sezónu mzdu ve výši 16 000 Kčs a cibule se prodává za 10 000 Kčs za tunu. Sezónní náklady na druhého pracovníka činí 16 000 Kčs, on však přispěje ke zvýšení úrody cibule o 3,2 tuny, což zvýší celkový příjem o 32 000 Kčs (10 000 Kčs krát 3,2 tuny). Rozdíl mezi dodatečným příjmem a náklady je 16 000 Kčs. Třetí přispěje ke zvýšení příjmu o 20 000 Kčs (10 000 Kčs krát 2 tuny). Rozdíl mezi dodatečným příjmem a dodatečnými náklady je 4 000 Kčs. Čtvrtý pracovník přispěje ke zvýšení celkového příjmu o 16 000 Kčs. Sezónní náklady na něj však činí rovněž 16 000 Kčs. Čtvrtý pracovník tedy nepřispěje ničím ke zvýšení zisku. Bude posledním, kterého

zaměstnavatel ještě zaměstná. Přijetí každého dalšího pracovníka by už znamenalo snížení zisku. Pátý pracovník by přispěl k celkovému zvýšení příjmu o 12 000 Kčs a sám by zvýšil celkové náklady o 16 000 Kčs. Zisk by se snížil o 4 000 Kčs.

Firma z výše uvedeného příkladu bude nejlépe prosperovat, když v ní budou zaměstnáni čtyři pracovníci. Tento počet představuje optimální využívání výrobních zdrojů, které umožňuje firmě maximalizovat zisk. A o to je právě cílem všech firem!

Obsah:

Úvod: Člověk a trh	3
1. Funkce trhu	7
2. Nedostatky a nedokonalosti trhu	11
3. Poptávka	15
4. Nabídka	19
5. Tržní rovnováha	23
6. Cenová omezení	27
7. Rozhodování firem	31



