

## 10 Nabídka a trh specifického výrobního faktoru

### 10.1 TRANSFEROVÁ PLATBA A RENTA

*Obecné výrobní faktory* – půda, práce a kapitál – nabývají podoby *specifických výrobních faktorů*, specializovaných pro určité výroby. Půda může mít podobu pozemku vhodného k pěstování pšenice nebo k vytvoření golfového hřiště. Práce může mít podobu profese učitele jazyků nebo profese žurnalisty. Kapitál může mít podobu budovy nebo stroje atd. V této kapitole se budeme zabývat tím, jak se formuje nabídka specifických výrobních faktorů.

Za jakou cenu budou vlastníci ochotni nabízet své výrobní faktory?

#### **Pozemek na golfové hřiště**

V jistém letovisku postavily dvě firmy hotely. Každá z nich chtěla u svého hotelu zřídit golfové hřiště. K tomu by se nejlépe hodilo pole patřící panu Wolfovi. Pan Wolf na tomto poli pěstuje pšenici. Jeho roční čistý výnos z pěstování pšenice činí 50 tisíc Kč.

Každý z hoteliérů navštíví pana Wolfa a projeví zájem o jeho pole. Za jakou minimální cenu bude pan Wolf ochoten pole pronajmout? Když pole pronajme, přijde o výnos 50 000 Kč z pěstování pšenice. Poto by byl ochoten pole pronajmout za roční nájemné minimálně 50 tisíc Kč. Pan Wolf je ale chytrý a čeká, co mu hoteliéři nabídnou. Protože každý z hoteliérů chce pole pro sebe, nabídne takovou cenu, která se rovná jejich dodatečnému výnosu získanému z golfového hřiště. Golfové hřiště by vyneslo jednomu z hoteliérů ročně o něco více než 500 tisíc Kč a on tuto částku (v obavě, aby pozemek nezískal konkurenční hotel) nabídne panu Wolfovi jako roční nájemné.

Pan Wolf tedy pronajme pole za 500 tisíc ročně. Jeho výnos z pronájmu pozemku je o 450 tisíc vyšší, nežli byl jeho výnos z pěstování pšenice.

Cena, kterou pan Wolf dostal za pronájem svého pozemku, se skládá ze dvou částí. Částka 50 000 Kč, za kterou by byl ochoten pozemek pronajmout, se nazývá **transferová platba**. Je to částka, která mu právě kompenzuje ušlý výnos z druhého nejlepšího použití pozemku – z pěstování pšenice. **Transferová platba je minimální částka, která stačí k převedení (k transferu) výrobního faktoru z jednoho použití do druhého. Její výše odráží obětovaný výnos z druhého nejlepšího použití faktoru, jinak řečeno, jeho obětovanou příležitost.**

Částka 450 000 Kč, tj. rozdíl mezi cenou, kterou dostává (500 000), a transferovou platbou (50 000) se nazývá **renta**. **Renta je částka, kterou vlastník výrobního faktoru dostává navíc nad transferovou platbu. Je to rozdíl mezi skutečným výnosem a obětovaným výnosem z druhé nejlepší příležitosti.**

Pojmy *transferová platba* a *renta* nám mohou připomenout pojmy *ekonomické náklady* a *ekonomický zisk*, se kterými jsme se setkali u firmy. Skutečně, význam těchto dvojic pojmů je obdobný. Transferová platba vyjadřuje obětovanou příležitost určitého výrobního faktoru (zatímco ekonomické náklady vyjadřují obětovanou příležitost firmy). Renta výrobního faktoru je zase obdobou ekonomického zisku firmy. Z toho vidíme, že zatímco **transferová platba je nákladem** ve smyslu obětované příležitosti, **renta není nákladem** (nevyjadřuje totiž žádnou obětovanou příležitost).

V předchozím příkladu docílil pan Wolf velmi vysoké renty. To proto, že dva hotely soutěžily o jeho pozemek, zatímco on byl jediným nabízejícím – konkurence tedy byla jen na

straně poptávky, ne však na straně nabídky. Představme si ale opačnou situaci: pouze jeden hotel na straně poptávky, ale dva majitelé pozemků vhodných na golfové hřiště. Pak si budou majitelé pozemků konkurovat, což srazí nájemní cenu pozemku na úroveň jejich transferové platby. Ten z nich, kdo hotelu pozemek nakonec pronajme, nedostane žádnou rentu.

V dalším výkladu budeme již předpokládat konkurenční trhy, tj. trhy, na nichž vystupuje mnoho vzájemně si konkurujících prodávajících i mnoho vzájemně si konkurujících kupujících.

## 10.2 NABÍDKA A (NÁJEMNÍ) TRH KAPITÁLOVÉHO STATKU

Ukažme si na příkladu, jak se vytváří nájemní cena určitého specifického kapitálového statku a jak takový trh spěje ke své rovnováze.

### Nájemní trh automobilů

Pan Prošek má leasingovou firmu, která půjčuje auta vhodná pro rozvážení zboží. Za jaké minimální roční nájemné bude ochoten půjčovat auto? Uvažuje, jaká je jeho druhá nejlepší příležitost. Kdyby auto nepronajal, mohl by jej prodat za 240 000 Kč a tuto částku uložit v bance na 5% roční úrok. Ročně by mu vklad vynášel 12 000 Kč. To je jeho náklad obětované příležitosti.

K nákladům však musí připočítat také opotřebení auta. Životnost tohoto typu auta je 10 let. Ročně tedy musí pan Prošek uložit desetinu ceny auta do fondu opotřebení, aby mohl za deset let dát ojeté auto do šrotu a koupit nové. Je-li prodejní cena auta 240 000 Kč, je částka opotřebení ročně 24 000 Kč. Pan Prošek proto bude požadovat minimálně takové nájemné, které mu kompenzuje ušlý úrok a opotřebení auta. Řeší následující nerovnici, v níž  $V$  je roční požadované nájemné za auto:

$$V > 12\,000 + 24\,000 \\ V > 36\,000$$

Jestliže je na trhu více leasingových firem, pan Prošek v obavě, že by byl konkurencí vytlačen z trhu, si nemůže dovolit požadovat za auto o mnoho vyšší roční nájemné než 36 000 Kč.

Příklad nám ukazuje rozhodování majitele specifického výrobního faktoru o tom, za kolik má faktor pronajmout. Porovnává nájemné s druhou nejlepší příležitostí, kterou obětovává. Jde-li o kapitálový statek, jako je dům, stroj, auto, počítač apod., jeho majitel porovnává získané nájemné s náklady druhé nejlepší příležitosti. **Jelikož druhou nejlepší příležitostí bývá nejčastěji prodej kapitálového statku a uložení peněz na úrok, vchází do nákladů příležitosti tento ušlý úrok. Dále do nákladů příležitosti vchází také opotřebení kapitálového statku.**

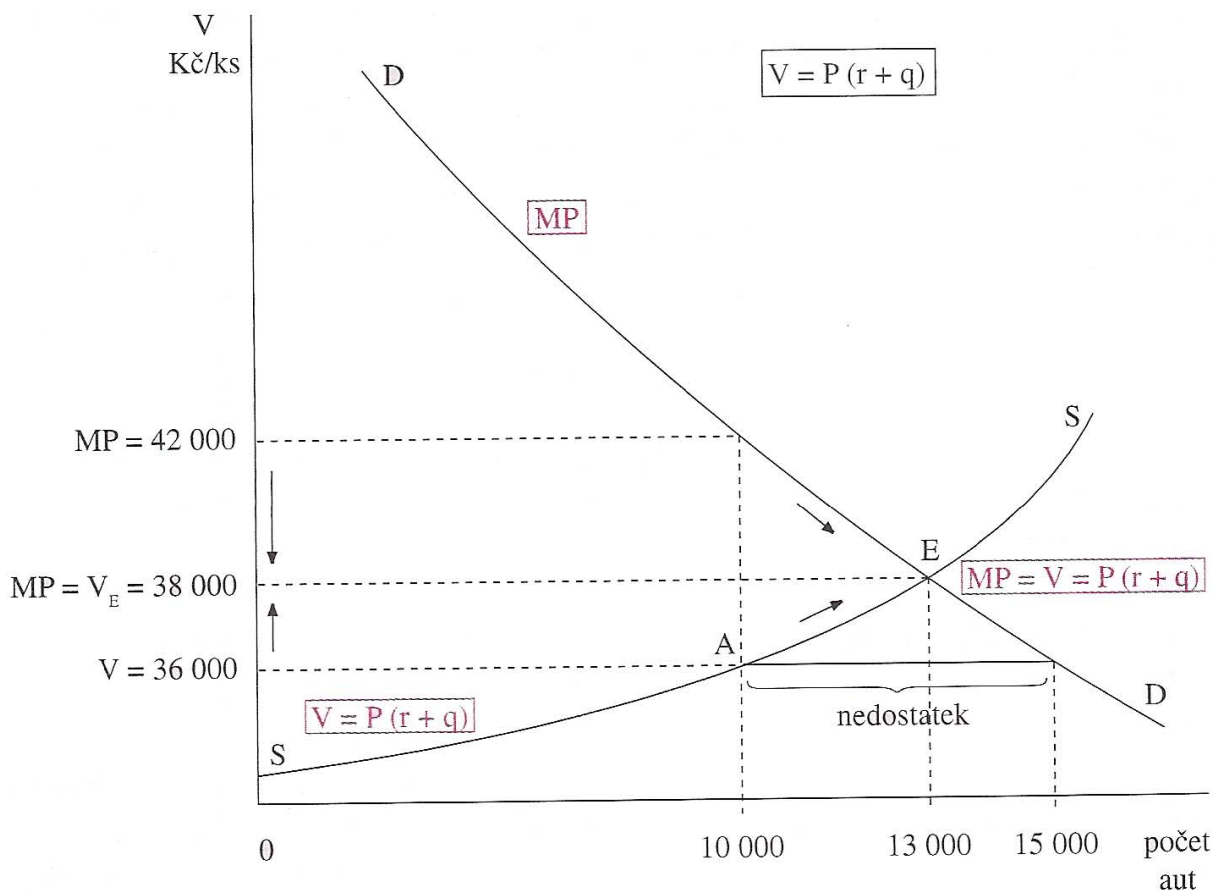
Majitel kapitálového statku pak při svém rozhodování řeší následující nerovnici:

$$V > r \times P + q \times P \\ V > P \times (r + q)$$

kde  $V$  je požadovaná nájemní cena kapitálového statku,  $P$  je prodejní cena kapitálového statku,  $r$  je úroková míra a  $q$  je míra opotřebení kapitálového statku. Je-li životnost kapitálového statku například deset let, je míra opotřebení jedna desetina ročně.

Je-li na nájemním trhu kapitálového statku dostatečná konkurence, nerovnice se mění v rovnici, protože majitelé daného typu kapitálového statku jsou konkurencí tlačeni k minimálnímu nájemnému, jaké jim ještě pokryje jejich náklady příležitosti.

Podívejme se na obrázek 10 – 1. Je-li nájemní cena 36 000, je na nájemním trhu 10 000 aut. Ale poptávka po autech (která je, jak víte, odvozena od mezního produktu aut u těch firem, které je používají) neprotíná nabídku při této ceně. Při nájemní ceně 36 000 Kč budou mít podnikatelé zájem o 15 000 aut. Nedostatek aut na nájemním trhu bude leasingové firmy motivovat k tomu, aby jich u výrobců objednávaly více. Růst výroby aut bude posléze zvyšovat náklady na jejich výrobu, tím jejich prodejní cenu  $P$  a tedy i nájemní cenu  $V$ . Zároveň rostoucí používání těchto aut bude snižovat jejich mezní produkt. Rovnováha na nájemním trhu aut nastane při množství 13 000 a ceně 38 000 Kč, kdy se již mezní produkt rovná jejich nájemní ceně.



Obrázek 10 - 1 Nájemní trh automobilů – Na tomto nájemním trhu automobilů bude rovnovážné nájemné 38 000 Kč a rovnovážný počet pronajímaných aut 13 000 ks. Při tomto množství je mezní produkt auta stejný jako nájemné, které majitelům aut právě pokrývá opotřebení auta a obětovaný úrok.

**Rovnováha nájemního trhu aut nastává v bodě, ke je mezní produkt auta stejný jako transferová platba leasingové firmy. V této tržní rovnováze platí:**

$$MP = V_E = P \times (r + q)$$

kde  $MP$  je mezní produkt auta,  $V_E$  je rovnovážné nájemné za auto,  $P$  je prodejní cena auta,  $r$  je úroková míra a  $q$  je míra opotřebení auta.

## 10.3 NABÍDKA A TRH PRACOVNÍ PROFESE

Obdobně se vytváří také mzda lidí určité pracovní profese. Ukažme si to opět nejprve na příkladu.

### Trh angličtinářů

Firmy, které nabízejí kurzy angličtiny, vytvářejí poptávku po práci angličtinářů. Předpokládejme, že na obou stranách trhu je konkurence, tj. práci nabízí mnoho učitelů angličtiny a poptává ji mnoho konkurujících si firem. Konkurence mezi angličtináři vede k tomu, že každý z nich je ochoten akceptovat mzdu, která je rovna jeho transferové platbě – obětované druhé nejlepší příležitosti.

Paní Novotná má kvalifikaci učitelky angličtiny. Její druhou nejlepší příležitostí je povolání písáčky, kde by si mohla vydělávat 8 000 Kč měsíčně. Její transferová platba je tedy 8 000 Kč. Paní Novotná nebude ochotna učit angličtinu za mzdu nižší než 8 000 Kč.

Pan Landa je renomovaným profesorem španělštiny a má mzdu 15 000 Kč měsíčně. Mohl by také učit angličtinu, ale udělal by to pouze v případě, kdyby mu tam byla nabídnuta mzda minimálně 15 000 Kč, kterou dnes pobírá jako španělštinář. Jeho transferová platba je tedy téměř dvojnásobná v porovnání s transferovou platbou paní Novotné.

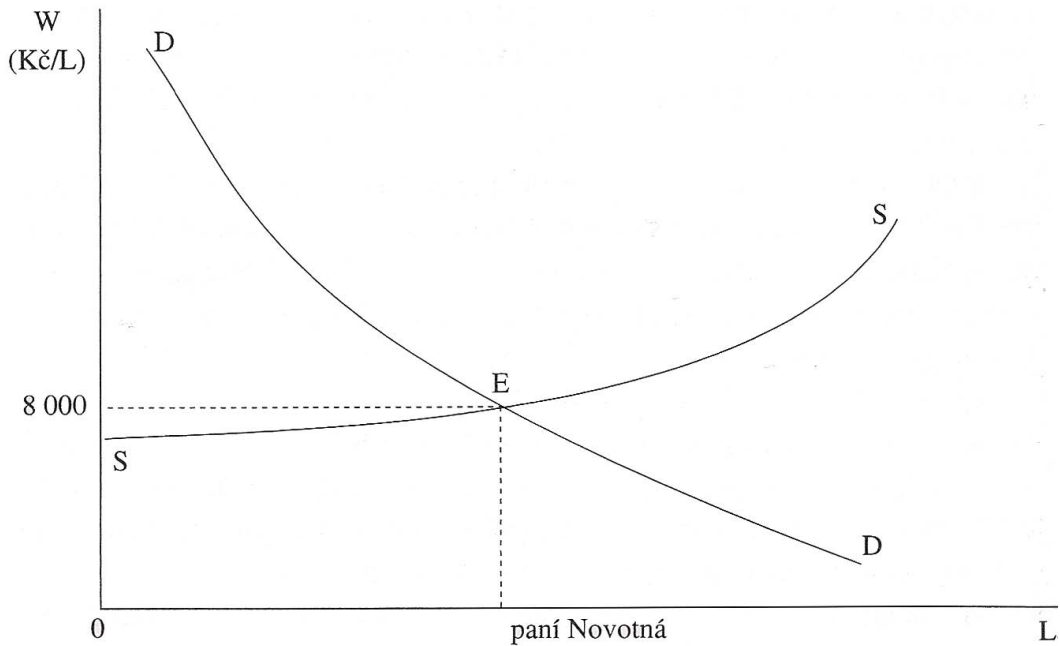
Nabídka je rostoucí funkcí, protože nejprve – při nižších mzdách – se budou o tuto práci ucházet lidé, kteří mají méně výnosné alternativní příležitosti (jako paní Novotná). Lidé jako profesor Landa, kteří mají jiné příležitosti hodně výnosné, budou vstupovat na trh angličtinářů teprve při vysokých mzdách angličtinářů.

Rovnováha trhu angličtinářů bude v bodě, kde se poptávka protíná s nabídkou. Poptávka po práci angličtinářů odráží jejich mezní produkt, neboť poptávající firmy jsou ochotny nabízet maximálně takovou mzdu, která odpovídá meznímu produktu angličtináře. Nabídka angličtinářů zase odráží jejich transferovou platbu, neboť každý angličtinář bude ochoten pracovat jen za takovou mzdu, která mu pokrývá jeho druhou nejlepší příležitost. Protože ale každý z angličtinářů může mít jinak výnosné druhé příležitosti, jejich transferové platby se liší. Z toho důvodu, jak uvidíte, může na takovém trhu vznikat renta.

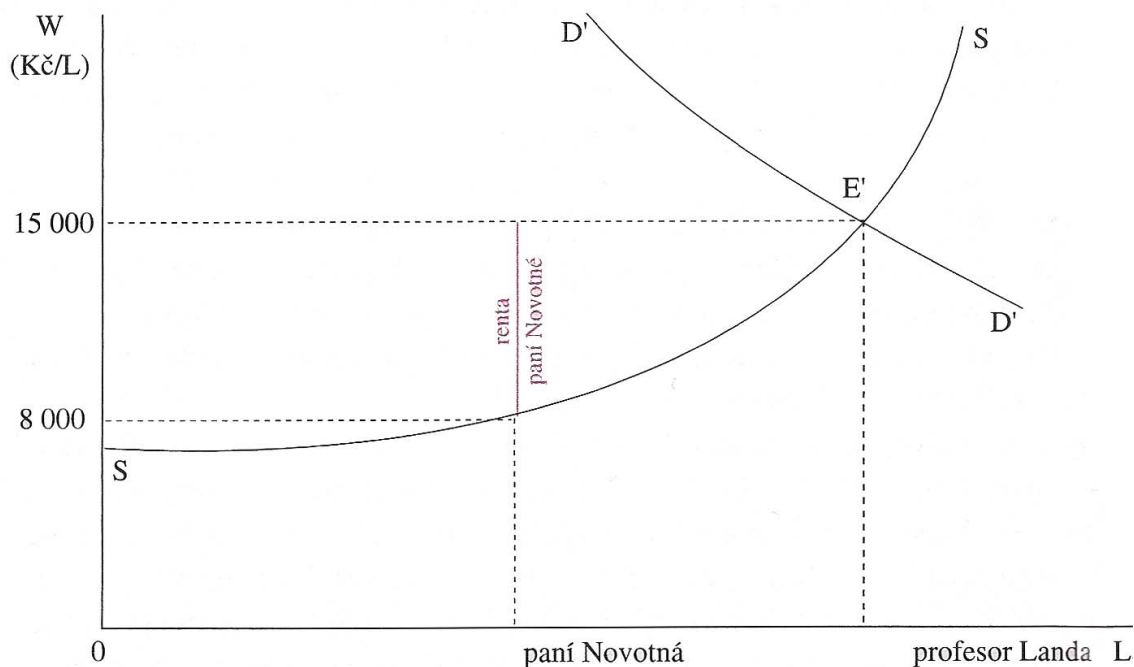
Podívejme se na obrázek 10 – 2. Je-li poptávka po angličtinářích dána křivkou D, rovnovážná mzda je 8 000 Kč a poslední angličtinářkou vstupující na trh je paní Novotná. Její renta je nulová, neboť mzda jí pokrývá právě jen její obětovanou druhou příležitost. Kdyby mzda poklesla pod 8 000 Kč, paní Novotná z trhu odchází a bude raději pracovat jako písáčka.

Nyní se podívejme na obrázek 10 – 3. Zde je poptávka po angličtinářích vysoká – je dána křivkou D'. V tom případě je posledním angličtinářem vstupujícím na trh profesor Landa, neboť rovnovážná mzda je 15 000 Kč, což mu právě pokrývá jeho ušlou druhou příležitost (mzdu profesora španělštiny). Jeho renta je nulová. Zato paní Novotná teď dostává rentu 7 000 Kč, protože její mzda 15 000 Kč je o 7 000 Kč vyšší než její transferová platba. Rentu budou dostávat také všichni angličtináři, jejich transferová platba je menší než jejich mzda 15 000 Kč.

Napadne vás možná, proč firmy platí paní Novotné také 15 000 Kč, když by byla ochotna učit i za 8 000 Kč. Zaměstnavatelé to ovšem nevědí (nemají tušení, jaké má alternativní příležitosti). Obávají se, že by jim odešla ke konkurenci, kdyby jí nedali mzdu, jaká převládá na trhu. Pokud je paní Novotná stejně dobrou a výkonnou učitelkou angličtiny jako profesor Landa, bude dostávat stejnou mzdu jako on.



Obrázek 10 - 2 Rovnováha na trhu angličtinářů a renta – Je-li na trhu angličtinářů mzda 8 000 Kč, je „poslední“ angličtinářkou na trhu paní Novotná, které mzda kryje pouze její transferovou platbu.



Obrázek 10 - 3 Je-li na trhu angličtinářů mzda 15 000 Kč, je „posledním“ angličtinářem na trhu profesor Landa, kterému tato mzda kryje jeho transferovou platbu. Paní Novotná inkasuje rentu 7 000 Kč.

U těchto angličtinářů předpokládáme, že jsou stejně dobrými angličtináři, ale liší se druhými příležitostmi. V tom případě je **mzda všech učitelů angličtiny stejná a je dána transferovou platbou posledního zaměstnaného učitele, který má nejvýnosnější druhou nejlepší příležitost. Ti, kdo mají horší příležitosti, inkasují rentu.**

Zde také pochopíme, co je to **konkurenceschopnost**. Paní Novotná a pan Landa jsou stejně dobrými učiteli angličtiny. Paní Novotná je však **konkurenceschopná** na trhu angličtinářů při každé mzdě převyšující 8 000 Kč. Poklesne-li mzda pod tuto částku, ztrácí svou konkurenceschopnost – odchází z trhu do jiné příležitosti. Profesor Landa ztrácí na trhu angličtinářů konkurenceschopnost už při poklesu mzdy pod 15 000 Kč – **je tedy méně konkurenceschopný než paní Novotná – ne proto, že by byl horším učitelem angličtiny, nýbrž proto, že má vyšší náklady příležitosti.**

## 10.4 NABÍDKA A RENTA V KRÁTKÉM A DLOUHÉM OBDOBÍ

Nyní si ukážeme, že **křivka nabídky je v krátkém období strmější než v delším období, a že tudíž také renty krátkého období bývají vyšší než renty dlouhého období.**

### Změna poptávky po angličtinářích a ruštinářích

V roce 1990 přestala být na našich školách povinná ruština a studenti si mohli vybrat mezi několika světovými jazyky. V té době prudce klesla poptávka po ruštině, a tím také po práci ruštinářů, a naopak zvýšila se poptávka po angličtině, a tím i po angličtinářích. Jaký to mělo důsledek na mzdy ruštinářů a angličtinářů?

Mzdy angličtinářů začaly stoupat, ale v krátkém období (zhruba jednoho roku) se nemohl počet angličtinářů příliš zvýšit, a to ani v odezvu na vysoké mzdy, protože k výkonu tohoto povolání je třeba zvládnout angličtinu a složit státní zkoušku. Množství práce angličtinářů se v té době zvyšovalo spíše tím, že stávající angličtináři učili více hodin. Proto byla nabídka práce angličtinářů dosti nepružná. Avšak v delším období (asi dvou až tří let) se počty angličtinářů začaly významně zvyšovat, protože mnoho lidí, přilákáno vysokými mzdami, získávalo kvalifikaci k výuce angličtiny a nabízelo své služby. Proto byla nabídka práce angličtinářů v delším období pružnější.

Na trhu ruštinářů mzdy klesaly, ale v krátkém období se jejich počty příliš nesnižovaly, protože ruštináři nebyli schopni se za tak krátkou dobu rekvalifikovat na jiná povolání a odejít z trhu ruštinářů. Proto byla nabídka jejich práce v krátkém období nepružná. Ale v delším období se jejich počty začaly více snižovat, protože mnoho z nich našlo jiné, výnosnější příležitosti (někteří se dokonce rekvalifikovali na angličtináře). Proto byla jejich dlouhodobá nabídka pružnější.

Obrázek 10 – 4 ukazuje změny na trhu angličtinářů a ruštinářů v krátkém období. Jak vidíme na horním grafu, růst poptávky po angličtinářích vede v krátkém období ke značnému zvýšení jejich mezd. Tyto mzdy mohou značně přesáhnout transferové platby mnoha angličtinářů, a tak zvýšit jejich renty.

Na dolním grafu vidíme, jak pokles poptávky po ruštinářích povede v krátkém období ke značnému poklesu jejich mezd. Mzda může poklesnout dokonce pod transferové platby mnoha ruštinářů (takže jejich renta je záporná), což je bude motivovat k odchodu z tohoto povolání jinam. Ten se jim však zdaří uskutečnit teprve v delším období.

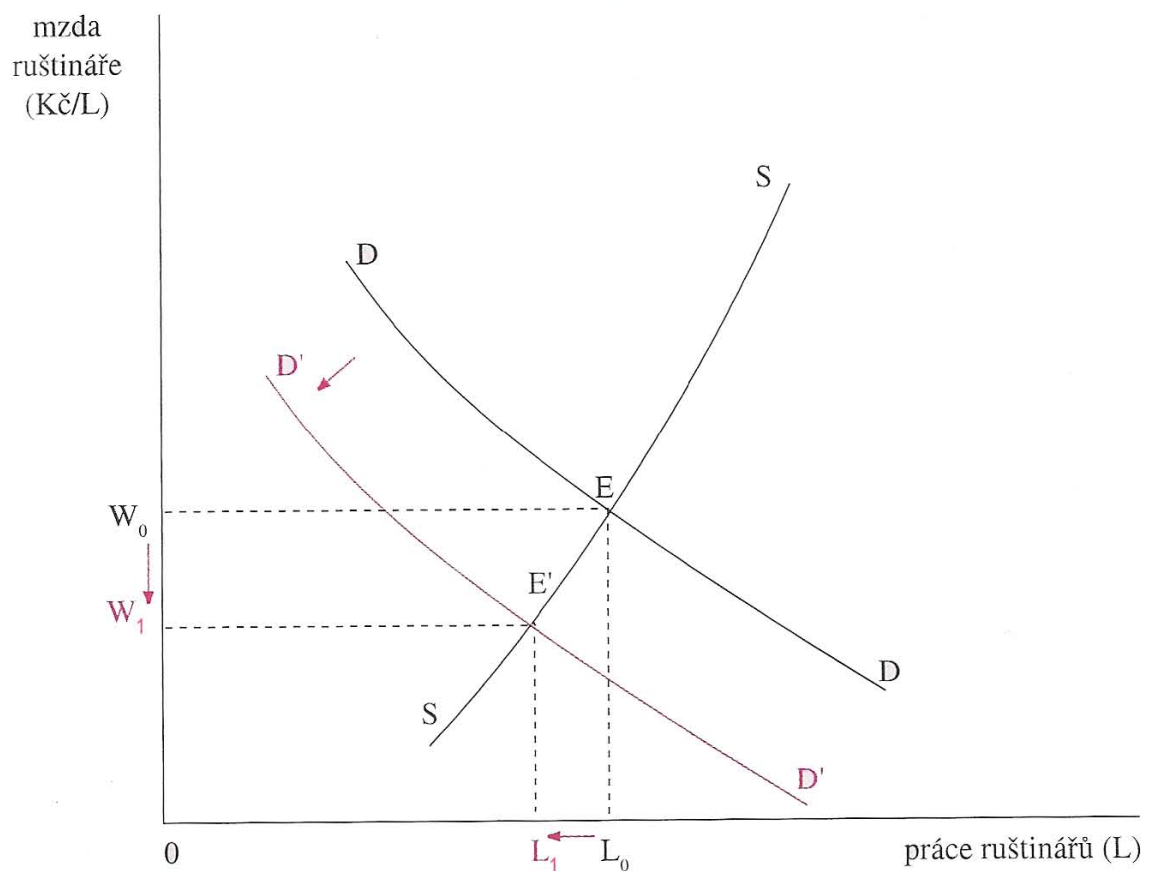
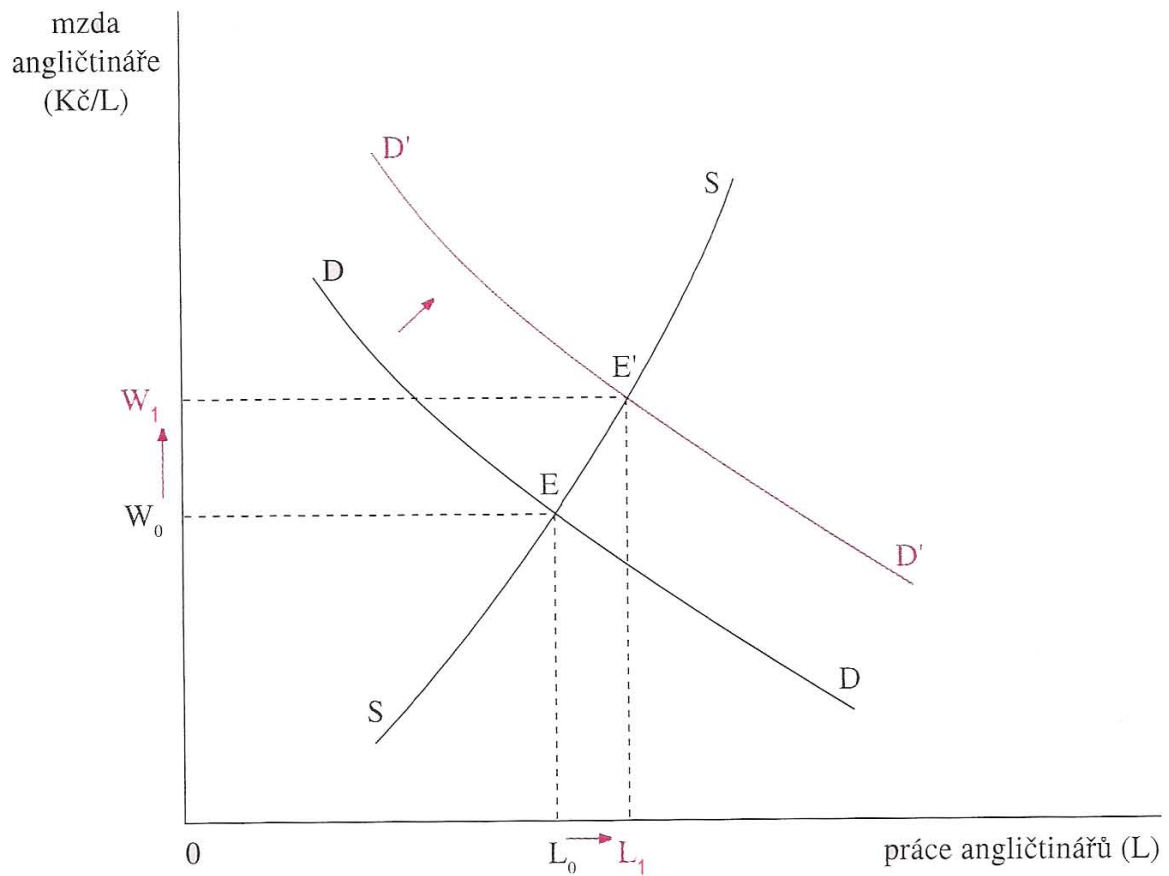
Vidíte, že v krátkém období vznikl značný rozdíl mezi mzdou angličtináře a ruštináře.

Obrázek 10 – 5 ukazuje změny na trhu angličtinářů a ruštinářů v dlouhém období. Na horním grafu vidíme, že růst poptávky po angličtinářích v dlouhém období nepovede k velkému zvýšení jejich mezd ani jejich renty, protože křivka nabídky je v dlouhém období málo strmá. Velké zvýšení mezd a renty je krátkodobé, přechodné, protože v dlouhém období již přichází na trh mnoho nových angličtinářů, což jejich mzdy opět tlačí dolů.

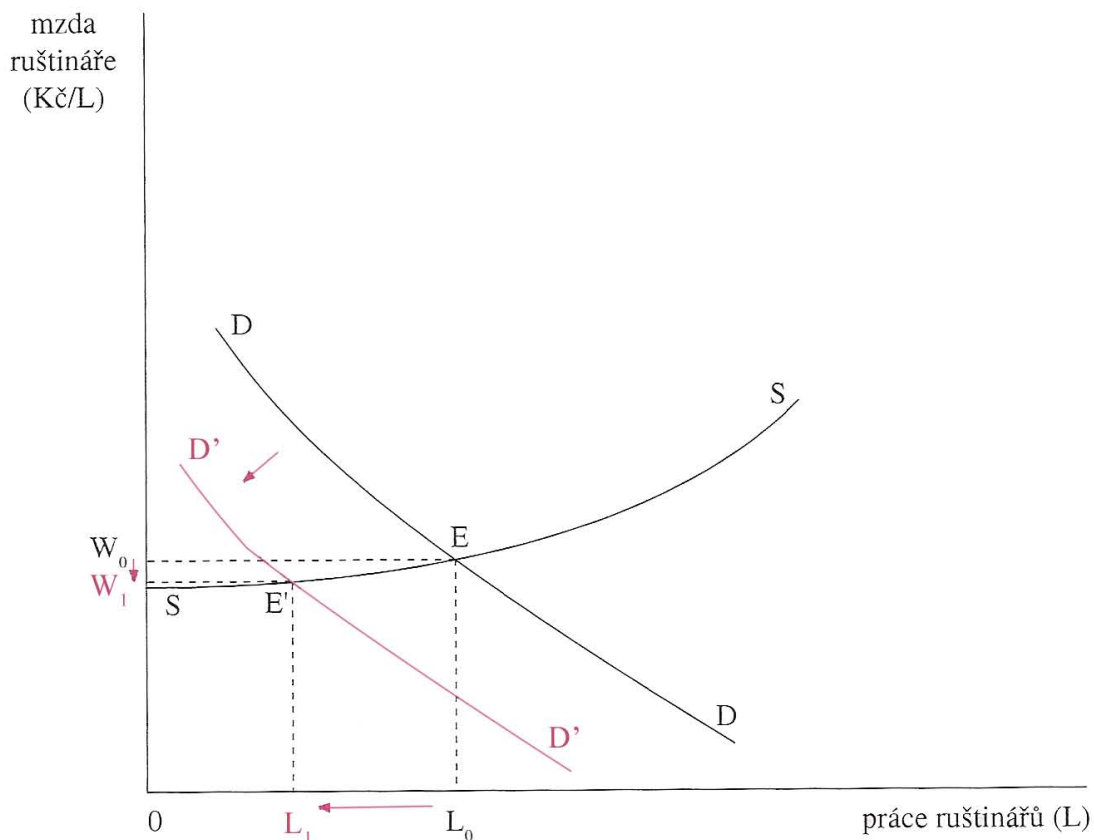
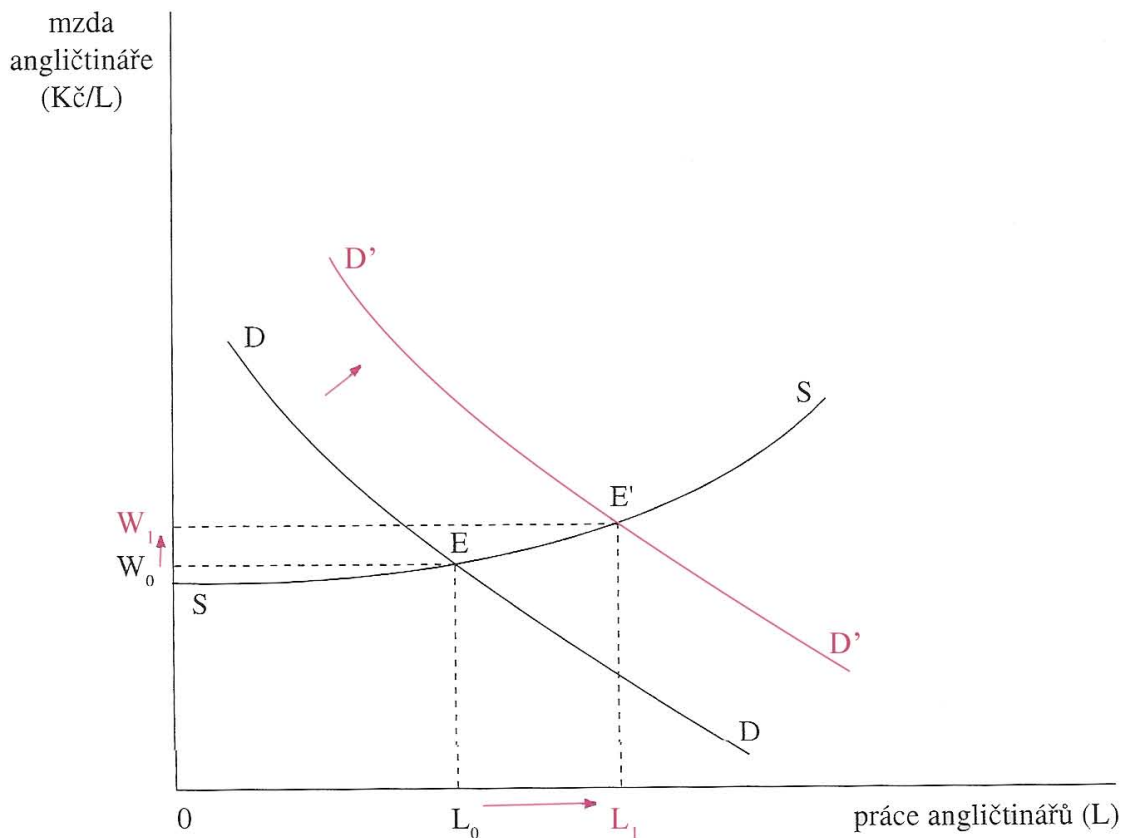
Dolní graf ukazuje účinky poklesu poptávky po ruštinářích. Vidíme, že v dlouhém období nepovede pokles poptávky k výraznému snížení mezd, protože mnoho ruštinářů odchází z trhu.

Jak vidíme, rozdíl mezi platem angličtináře a ruštináře je v dlouhém období menší než v období krátkém.

Obrázek 10 – 6 ukazuje situaci na obou trzích ve velmi dlouhém období (dejme tomu nad deset let), kdy již mizí veškeré rozdíly mezi angličtináři a ruštináři, pokud jde o jejich specifické předpoklady pro ten který jazyk (například cvik z dlouholeté praxe v jednom jazyce). Oba trhy se stávají zcela „propustnými“. Proto jsou nabídkové křivky dokonale elastické – horizontální. I velmi malý rozdíl v platu angličtináře a ruštináře je v tomto velmi dlouhém období eliminován přechodem lidí z jedné profese do druhé. Renta, vyvolaná růstem poptávky po určité pracovní profesi, ve velmi dlouhém období neexistuje.

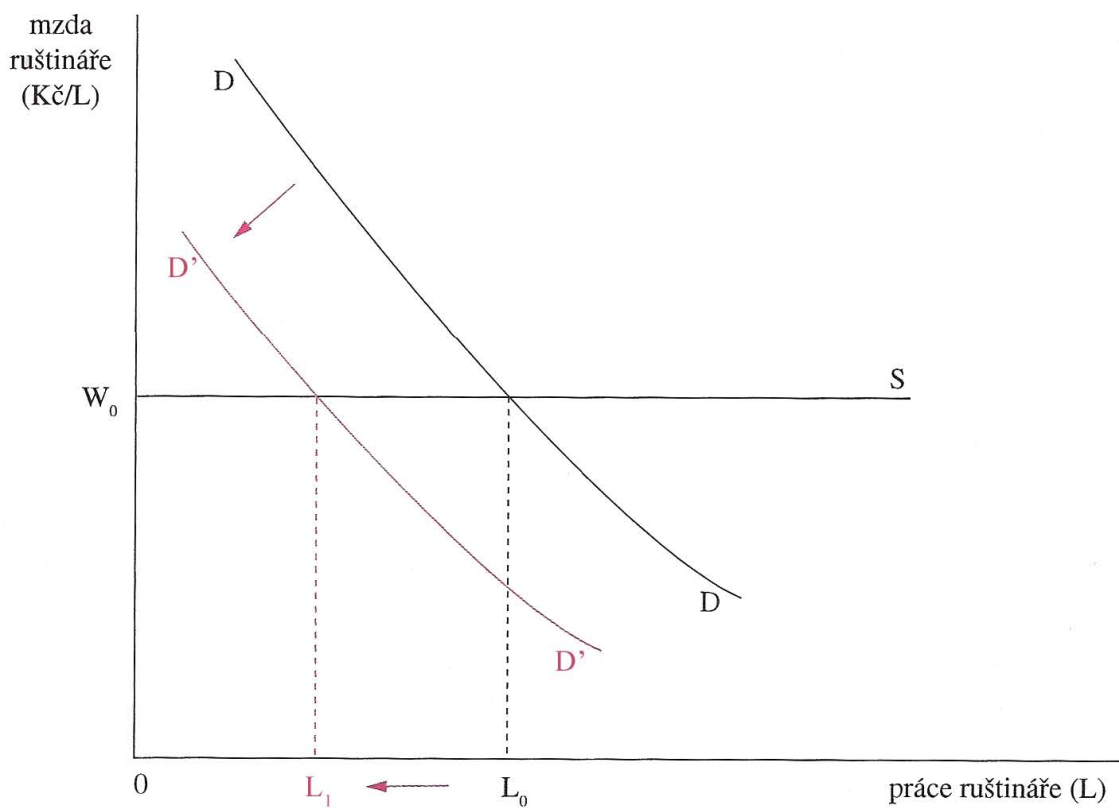
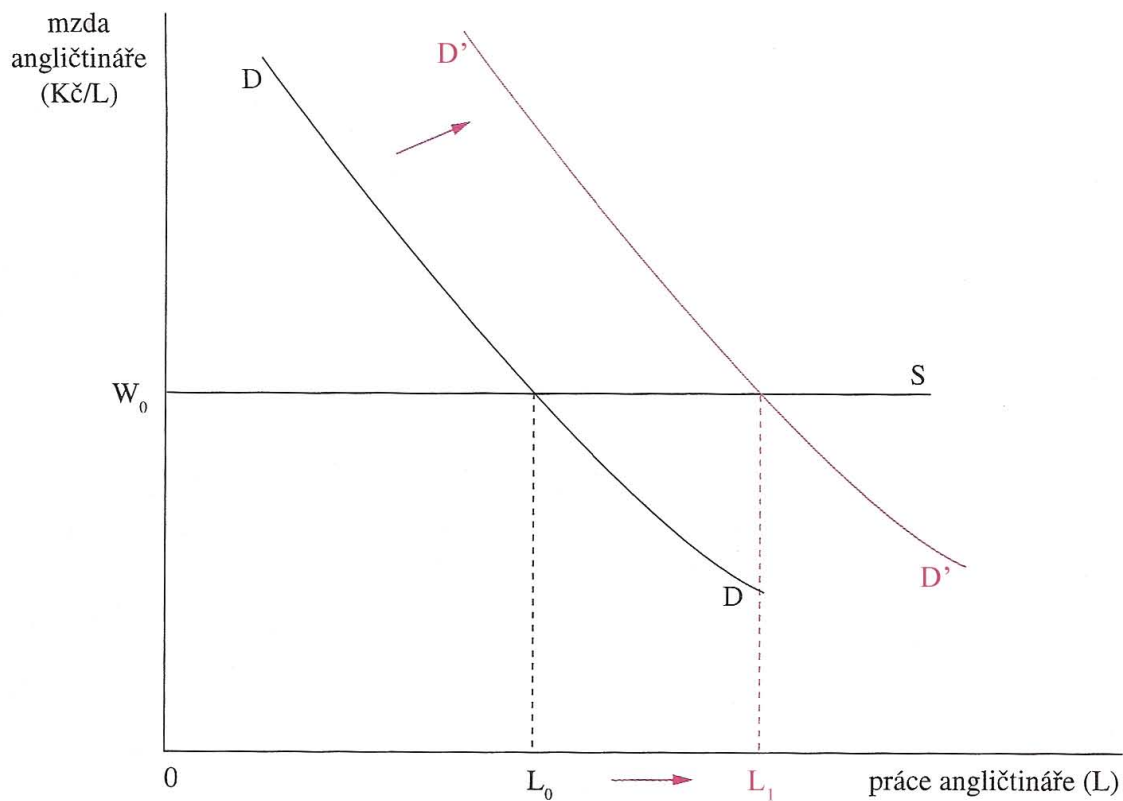


Obrázek 10 - 4 Změny v krátkém období – Nabídka angličtinářů i ruštinářů je v krátkém období poměrně nepružná. Změny poptávky vyvolávají proto značné změny ve mzdách.



**Obrázek 10 - 5** Změny rovnováhy v dlouhém období – V dlouhém období jsou nabídky pružné. Změny poptávky proto nevyvolávají velké změny ve mzdách.





Obrázek 10 - 6 Změny rovnováhy ve velmi dlouhém období – Ve velmi dlouhých obdobích bývají nabídky horizontální. Změny poptávek nemají vliv na mzdy a renta nevzniká.

Tento příklad nám ukazuje, že **změny poptávky po výrobním faktoru vyvolávají krátkodobé přestřelování ceny**. Tento jev je způsoben tím, že **nabídka je v krátkém období méně pružná než v dlouhém období**. Na trzích pracovních profesí se to projevuje

**vznikem krátkodobé renty**, která se ovšem zmenšuje v dlouhém období a mizí ve velmi dlouhém období s tím, jak lidé přecházejí z jedné profese do druhé.

U některých pracovních profesí, zejména u těch, které vyžadují vyšší a specifické vzdělání, je velmi obtížné, aby lidé přecházeli z jedné profese do jiné. Změny poptávky po takových profesích povedou k dlouhotrvajícím mzdovým rozdílům a trvá velmi dlouho, než mzdové rozdíly a renta zmizí.

### **Lékaři a právníci**

Na začátku devadesátých let se začaly objevovat značné rozdíly mezi platy lékařů a právníků. Zatímco platy lékařů rostly pomalu, platy právníků rostly velmi rychle, neboť změna politických a ekonomických poměrů v zemi vyvolala velký růst poptávky po právních službách. Ale vysoké platy právníků nemohly vyvolat přesun lidí mezi oběma profesemi, protože lékař může změnit svou kvalifikaci a stát se právníkem jen s velkými (finančními a časovými) náklady. Situace na trhu těchto profesí se měnila hlavně tím, že se postupně měnily počty absolventů lékařských a právnických fakult: relativně nízké platy lékařů odrazovaly od studia medicíny a naopak vysoké platy právníků vyvolávaly velký zájem o studium práv. Po určité době (která však trvala mnoho let) se začal poměr nabídky lékařů a právníků postupně měnit a s ním se začala snižovat i platová diference mezi nimi.

## **10.5 KOMPENZUJÍCÍ MZDOVÉ ROZDÍLY**

Ukázali jsme si, že mzdové rozdíly mezi různými profesemi bývají způsobeny změnami poptávky a mívají spíše krátkodobý charakter. Ale existují i takové mzdové rozdíly, které mají více méně *trvalý* charakter. Pozorujeme například, že skladníci mají nižší mzdy než policisté. Nejde přitom o *dočasné* rozdíly, které bychom mohli vysvětlit změnami v poptávce po těchto profesích (tak, jako jsme vysvětlili rozdíl mezi platy angličtinářů a ruštinářů). Jedná se o *trvalé rozdíly*, které nemizí ani ve velmi dlouhých obdobích. Jak je možné, že tyto mzdové rozdíly dlouhodobě přetrvávají?

### **Skladníci a policisté**

Policisté mají vyšší mzdy než skladníci. Tento mzdový rozdíl není krátkodobý, je trvalý. Ale jak je to možné? Proč skladníci, když to zjistí, nezačnou uvažovat o změně profese a nechtějí se stát raději policisty (tak, jako se učitelé ruštiny chtěli stát učiteli angličtiny)? Někteří to skutečně udělají – ti, kterým nejvíce záleží na výši mzdy. Ale mnozí skladníci si řeknou, že práce policisty je riskantnější než práce skladníka a dají přednost teplu a pohodlí svého skladu.

Představme si, co by se stalo, kdyby byly mzdy skladníků a policistů stejné. Mnoho policistů (třebaže ne všichni) by pak dalo přednost méně rizikové práci skladníka. Začal by přesun lidí mezi oběma profesemi: nabídka skladníků by rostla a nabídka policistů by klesala. V důsledku toho by mzda skladníků klesala a mzda policistů rostla. To by pokračovalo tak dlouho, dokud by mezi oběma profesemi nevznikl takový rozdíl, který by kompenzoval policisty za větší riziko jejich práce. Teprve ten by zastavil další přesuny lidí mezi těmito profesemi. Tento mzdový rozdíl bude trvalý a bude odrážet větší rizikovost práce policistů oproti práci skladníků.

Tento příklad nám ilustruje to, co všichni intuitivně cítíme – **mzdové rozdíly mezi některými profesemi jsou způsobeny tím, že se tyto profese liší namáhavostí, nepříjemností nebo rizikovostí vykonávané práce. Vyšší mzda kompenzuje lidem větší**

**namáhavost a (nebo) rizikovost jejich práce.** Proto nazýváme tyto mzdové rozdíly **kompenzujícími mzdovými rozdíly.**

Pracovní trhy dokáží postihnout a odměnit namáhavost nebo rizikovost různých pracovních profesí. Dokáží to spolehlivěji než státní úřad nebo vědecký ústav (pokud by se snad chtěl o něco takového pokusit). **O výši kompenzujících mzdových rozdílů rozhodují sami lidé svým chováním na pracovním trhu – tím, že se sami rozhodují, zda a za kolik jsou ochotni tu kterou profesi vykonávat.**

## 10.6 VÝROBNÍ FAKTORY S NEPRUŽNOU NABÍDKOU

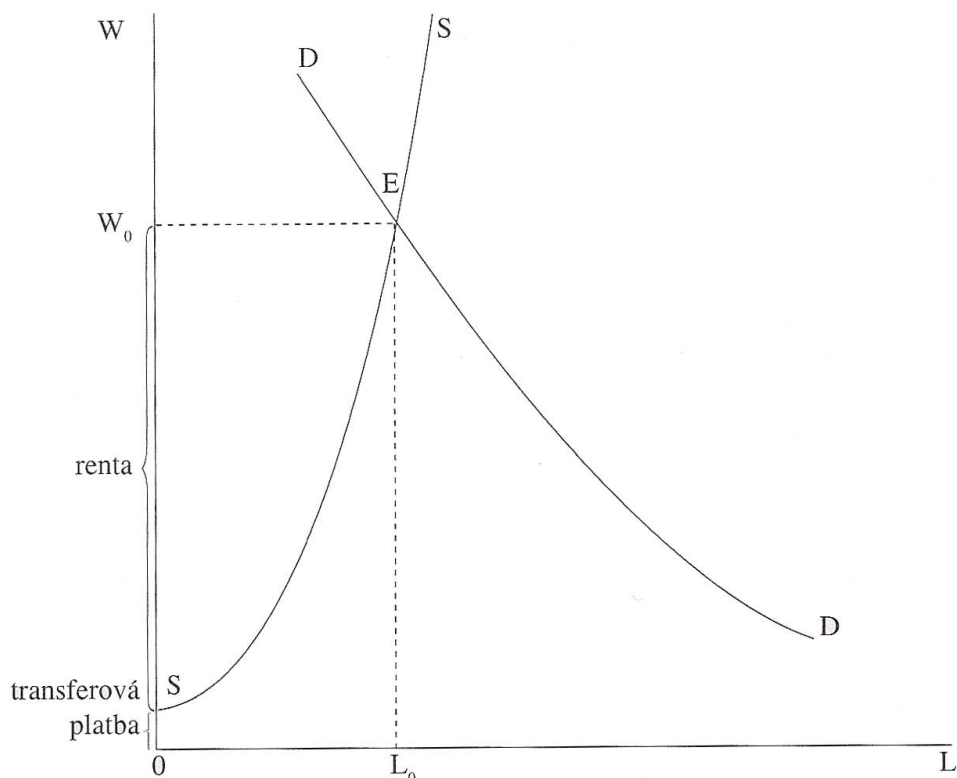
Některé specifické výrobní faktory mají značně nepružnou nabídku i ve velmi dlouhém období. Jde zejména o pozemky s určitou specifickou polohou, ale také o některé pracovní profese, jejichž výkon vyžaduje existenci určitého, od přírody daného talentu.

### Nabídka houslových virtuózů

Markéta je vynikající a velmi dobře placenou houslistkou. Její druhou nejlepší příležitostí by byla práce sekretářky, kde by ovšem měla asi desetinovou mzdu v porovnání s honorářem houslistky. Přesto, že její renta činí až devět desetin jejího příjmu houslistky, nemízí tato renta ani ve velmi dlouhém období. Proč?

Housloví virtuóзовé vydělávají dost peněz. To by mohlo u mnoha lidí vyvolat touhu stát se houslovým virtuózem. Jenže houslovým virtuózem se nemůže stát jen tak někdo, byť by k tomu vyvinul sebevětší úsilí. Tato profese vyžaduje vrozený talent, který se nedá získat ani silnou vůlí, ani pilným cvičením. Protože tento talent nemá mnoho lidí, je nabídka houslových virtuózů omezená a jejich počet by se příliš nezvýšil, dokonce ani kdyby měli pohádkové příjmy.

Tržní nabídka houslových virtuózů je znázorněna na obrázku 10 – 7. Nejedná se přitom o nabídku krátkodobou, nýbrž dlouhodobou. Jak vidíme, je křivka nabídky velmi strmá – to proto, že ani velký růst výdělků houslových virtuózů nedokáže zvýšit jejich počty. Výdělky houslových virtuózů tak závisejí na velikosti poptávky po nich, a je-li tato poptávka vysoká, jsou vysoké i jejich výdělky. Tyto výdělky významně přesahují jejich transferovou platbu (to, co by mohli vydělat v druhé nejlepší příležitosti), takže jsou tvořeny převážně rentou. Jedná se přitom o rentu dlouhodobou.



**Obrázek 10 - 7** Nabídka houslových virtuózů je i v dlouhém období velmi strmá. Výše jejich honorářů proto závisí na výši poptávky. Obvykle dosahují vysokou rentu.

Tento příklad nám ukazuje, že existují specifické výrobní faktory, jejichž nabídka je nepružná i ve velmi dlouhém období. **Příjmy vlastníků těchto faktorů jsou v rozhodující míře závislé na výši poptávky, a to i ve velmi dlouhém období.**

Následující příklad nám ukáže srovnání výrobních faktorů s pružnou a nepružnou nabídkou.

### **Chorvatské a italské pláže**

Před vypuknutím chorvatsko-srbské války patřily chorvatské pláže k oblíbeným a hojně navštěvovaným rekreačním místům. Na plážích bylo postaveno mnoho luxusních hotelů a penziónů, v nichž bylo zaměstnáváno mnoho místních lidí. Když začala válka, turisté ztratili o chorvatské pláže zájem a začali jezdit na bezpečnější místa – také na italské pláže. Jaký to mělo důsledek pro příjmy vlastníků nemovitostí, vlastníků kapitálu a zaměstnanců v Chorvatsku a Itálii?

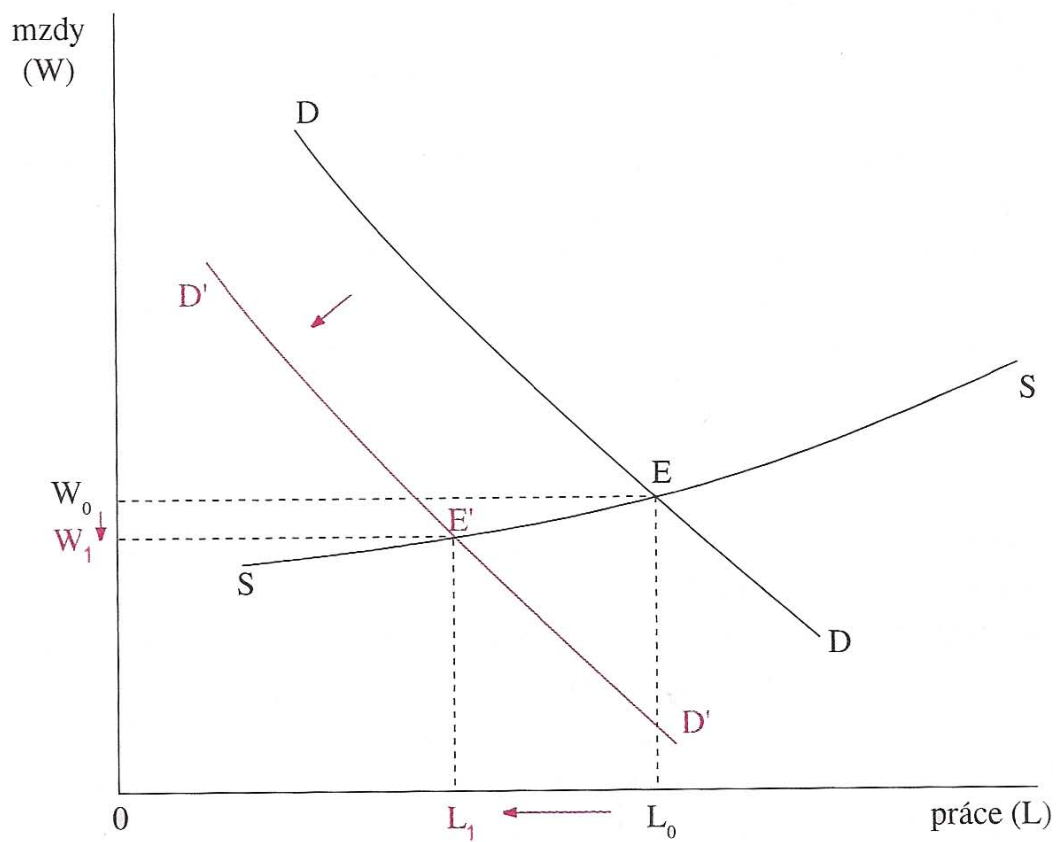
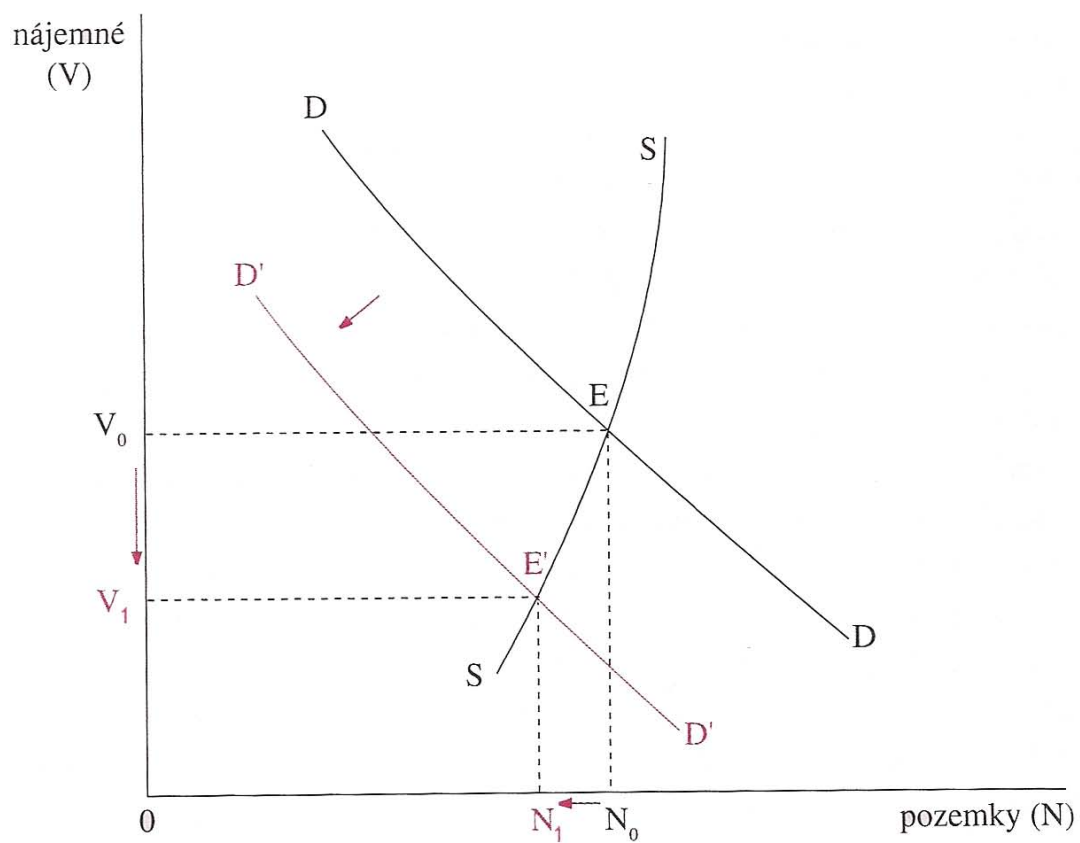
Podívejme se nejprve na chorvatské pláže. Pokles zájmu zahraničních turistů zanechal hotely a penzióny poloprázdné, a to i přes snížení cen. Hroucící se trh rekreačních služeb měl za následek pokles mezd, zisků i nájemného. Zaměstnanci hotelů se však nespokojili se snížením mezd a odcházeli za prací do vnitrozemí (nebo i do zahraničí). Vlastníci kapitálu se také nespokojili s nízkými zisky, začali vypovídat nájemní smlouvy a převádět svůj kapitál do jiných, ziskovějších příležitostí. A co majitelé pozemků a nemovitostí? Ti mohli těžko „přenést“ svůj majetek z chorvatských pláží jinam nebo využívat pláže a hotely k jiným, ziskovějším účelům. Jinými slovy, zatímco práce a kapitál mohly poměrně snadno odejít z hroucícího se trhu chorvatských rekreačních služeb, pozemky a nemovitosti tento trh opustit nemohly. Jejich majitelé proto pocítili značný pokles příjmů.

Podívejme se do Itálie. Tam začalo jezdit více turistů. Proto se zvýšila poptávka po nových pozemcích, hotelích, penziónech, kapitálu i práci. Mzdy, zisky i nájemné z nemovitostí se začaly zvyšovat. Ale zatímco práce a kapitál přicházely v odezvu na rostoucí mzdy a zisky v hojném množství, mnoho nových hotelů se již do zastavěných letovisek nevešlo. Jinými slovy, zatímco práce a kapitál mohly na prosperující italský trh přímořských rekreačních služeb snadno vstupovat, nové pozemky a nemovitosti tam mohly vstupovat jen velmi omezeně. Majitelé stávajících pozemků a nemovitostí na italských plážích zaznamenali proto ke svému potěšení značný růst příjmů.

Příklad chorvatských a italských pláží nám ukazuje, že existují výrobní faktory s velmi nepružnou nabídkou a faktory s poměrně pružnou nabídkou. Ukazuje nám též, že **změna poptávky silně ovlivňuje nájemní ceny těch faktorů, jejichž nabídka je nepružná. Roste-li poptávka, jejich majitelé se těší značnému růstu příjmů, pokud ale poptávka klesá, trpí značným poklesem příjmů.**

Obrázek 10 – 8 ukazuje, co se děje na chorvatských trzích přímořských rekreačních služeb. Na trhu nemovitostí, vyznačujícím se nepružnou nabídkou, měl pokles poptávky za následek značné snížení nájemného. Na trhu práce, kde je nabídka práce pružná, se snížení poptávky projevilo jen v malém pokledu mezd.

Na italském trhu přímořských rekreačních služeb došlo ze stejných důvodů k velkému snížení nájemného z nemovitostí a k malému zvýšení mezd.



Obrázek 10 - 8 Pokles poptávky v chorvatských letovištích měl za následek velké snížení nájmů z pozemků a nemovitostí, ale poměrně malé snížení mezd.

## SHRNUTÍ

- Transferová platba je minimální částka, která stačí k převedení výrobního faktoru z jednoho použití do druhého. Její výše odráží obětovaný výnos z druhého nejlepšího použití faktoru – jeho obětovanou příležitost. Renta je částka, kterou vlastník výrobního faktoru dostává navíc nad transferovou platbu. Je to rozdíl mezi skutečným výnosem a obětovaným výnosem z druhé nejlepší příležitosti.
- Nájemní cena kapitálového statku musí jeho vlastníkovu pokrýt obětovaný úrokový výnos a opotřebení kapitálového statku.
- Na konkurenčním trhu pracovní profese bude mzda rovna transferové platbě zaměstnance s nejlepší jinou příležitostí. Ti, kdo mají jiné příležitosti horší, inkasují rentu.
- Zvýšení poptávky po výrobním faktoru vyvolává vznik krátkodobé renty, protože nabídka je v krátkém období málo pružná.
- Trvalé mzdové rozdíly mezi některými profesemi jsou způsobeny tím, že se tyto profese liší namáhavostí, nepříjemností nebo rizikovostí vykonávané práce. Nazýváme je kompenzujícími mzdovými rozdíly.
- Změna poptávky po statku silně ovlivňuje ceny těch faktorů, jejichž nabídka je nepružná. Roste-li poptávka po nich, jejich majitelé se těší značnému růstu příjmů, pokud ale poptávka klesá, trpí značným poklesem příjmů

## KLÍČOVÉ POJMY

Transferová platba výrobního faktoru • renta výrobního faktoru • konkurenceschopnost výrobního faktoru • kompenzující mzdové rozdíly.

## OTÁZKY A PŘÍKLADY

### Otázka 1.

V první polovině 90. let došlo v České republice ke zvýšení poptávky po bankovních službách. Jaký to mělo vliv na platy bankovních úředníků v krátkém a v dlouhém období?

### Otázka 2.

V roce 1997 vláda zvýšila daně z provozování hracích automatů. Majitelé hracích automatů tehdy říkali, že se pohybují „na hranici rentability“ (mají nulový ekonomický zisk), protože velkou část svých příjmů (v průměru až 50%) platí jako nájemné majitelům nemovitostí (heren a restaurací), ve kterých jsou hrací automaty instalovány. Tvrdili, že z tohoto důvodu nemají již žádný „prostor“ pro placení vyšší daně, a že tudíž zvýšení daně zlikviduje tento druh podnikání. Měli pravdu? Vysvětlete.

### Otázka 3.

Zvýšila se poptávka po bydlení. Jak mohou stavební firmy zvýšit svou stavební aktivitu? Popište, jakým způsobem k tomu získají dodatečné výrobní faktory.