

## 2. Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka

### 2.1 Celkový užitek a mezní užitek

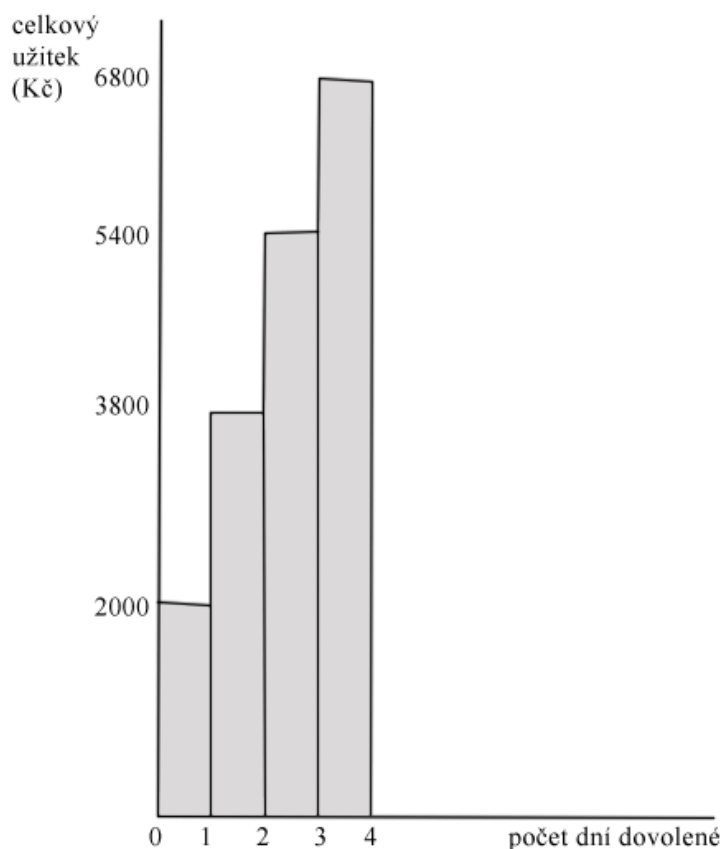
Jedním ze základních problémů, které spotřebitel řeší, je, **kolik určitého statku má kupovat a jak má svůj důchod mezi různé statky rozdělit.**

#### Dovolená v Itálii

Pan Novák chce strávit dovolenou v Itálii a rozhoduje se, kolik dní dovolené si má koupit. Panu Novákovi přitom každý z dnů strávených v Itálii nepřináší stejné uspokojení. Největší uspokojení mu přinesou první dny, kdy je pro něj vše nové a fascinující. Po prvních dnech však moře trochu zevšední, opálený je dost, nejkrásnější památky viděl, a proto mu každý další den přináší stále menší a menší uspokojení.

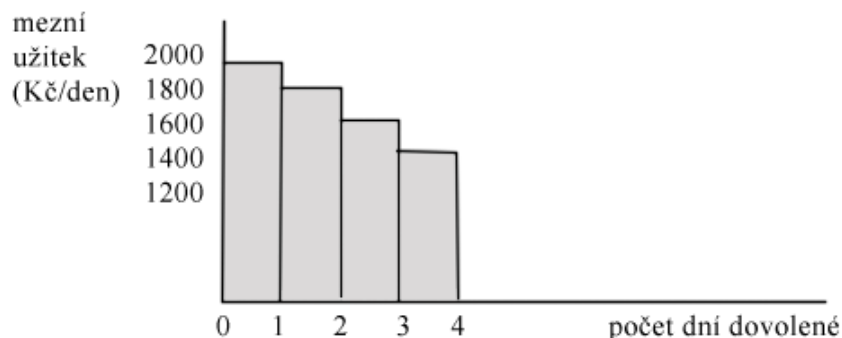
Předpokládejme, že pan Novák je schopen ocenit užitek této dovolené v penězích (prakticky to znamená, že je schopen říci, kolik by maximálně za takovou dovolenou dal). Celkové uspokojení pana Nováka se s každým dalším dnem tráveným u moře zvětšuje, ale zároveň se zvětšuje stále méně.

**Uspokojení spotřebitele z celého množství statku nazýváme celkovým užitekem. Přírůstek uspokojení z další, dodatečné jednotky statku nazýváme mezním užitekem.**



Obrázek 1: Celkový užitek

**Mezní užitek s rostoucí spotřebou statku klesá. Tomu říkáme zákon klesajícího mezního užitku.**



**Obrázek 2: Mezní užitek**

Křivka mezního užitku – Mezní užitek je přírůstek celkového užitku z dodatečné velmi malé jednotky statku. To znamená, že mezní užitek MU je derivací celkového užitku TU

Když se rozhoduje, zda si má koupit pět, šest, osm, deset či více dnů dovolené v Itálii, pan Novák porovnává uspokojení z dalšího, dodatečného dne dovolené s cenou, kterou by za něj musel zaplatit. Předpokládejme, že cena jednoho dne dovolené je 1000 Kč.

Ale kolik by pan Novák za den dovolené maximálně dal? Nebude ochoten dát více, než kolik mu tento den přináší dodatečného uspokojení – jaký je jeho mezní užitek.

Je-li cena jednoho dne 1000 Kč, bude si pan Novák chtít koupit dovolenou v délce 6 dnů. Nebude již ochoten koupit sedmý den, neboť ten mu přináší mezní užitek odpovídající pouze 800 Kč, zatímco by za něj musel zaplatit 1000 Kč. Kdyby cena dovolené poklesla na 900 Kč, pan Novák by si stále chtěl koupit jen šest dní. Kdyby však cena dne dovolené poklesla na 800 Kč, chtěl by si již koupit sedm dní.

Když se spotřebitel rozhoduje, kolik statku má koupit, rozhoduje se podle mezního užitku. **Racionální spotřebitel není ochoten platit za statek vyšší cenu, než jaká odpovídá jeho meznímu užitku. Zvyšuje nákup statku pouze do takového množství, kdy je ještě mezní užitek statku vyšší nebo alespoň roven ceně.**

## 2.2 Spotřebitelův přebytek

### Přebytek pana Nováka

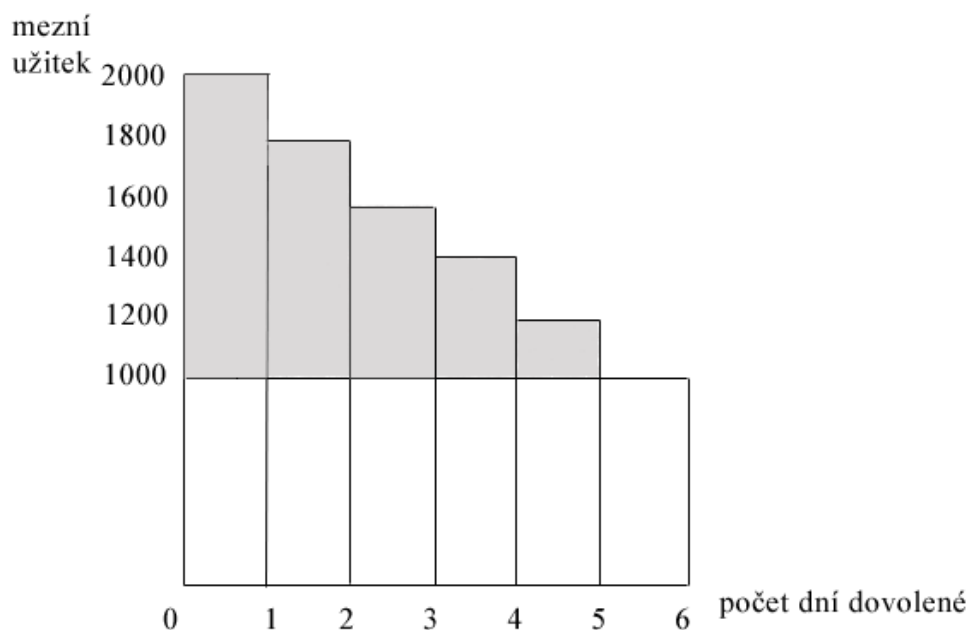
Předpokládejme, že cestovní kancelář prodává den dovolené v Itálii za 1000 Kč. Pan Novák by byl ochoten za první den zaplatit 2000 Kč, neboť tak velký užitek z něj pociťuje. Zaplatí však pouze 1000 Kč, protože to je cena, kterou cestovní kancelář požaduje. To ale znamená, že pan Novák vydělal.

Když kupuje druhý den dovolené, byl by ochoten za něj dát až 1800 Kč, ale zaplatí za něj opět jen 1000 Kč. Tak pan Novák kupuje postupně další dny dovolené až do celkového počtu šesti dnů, protože užitek šestého dne je již pro něho stejný jako jeho cena 1000 Kč. Cenu 1000 Kč ovšem platí nejen za šestý den, nýbrž i za první, druhý, třetí, čtvrtý a pátý den.

Pan Novák na prvních pěti dnech vydělal. Zaplatil za ně méně, než kolik by byl maximálně ochoten zaplatit. Hypoteticky, kdyby s ním cestovní kancelář smlouvala o cenu každého jednotlivého dne dovolené, byl by pan Novák ochoten za první den zaplatit až 2000 Kč, za druhý den až 1800 Kč, za třetí den až 1600 Kč, za čtvrtý den až 1400 Kč, za pátý den až 1200 Kč a za šestý den 1000 Kč. Celkově by byl ochoten za těchto šest dní zaplatit až 9000 Kč. Zaplatí ale jen 6000 Kč. Cestovní kancelář není totiž schopna smlouvat individuálně s každým zákazníkem o ceně jednotlivých dnů dovolené, a proto nemá ponětí, jaký užitek má pan Novák z jednotlivých dní dovolené. Nabízí ve svém katalogu všem zákazníkům stejnou cenu za den dovolené.

To ovšem znamená pro pana Nováka (a nejen pro něho, ale pro každého zákazníka) výhodu – celkový užitek, který má z dovolené, je větší než celková peněžní částka, kterou zaplatí.

Tato výhoda se nazývá **spotřebitelův přebytek**. **Spotřebitelův přebytek je rozdíl mezi celkovým užitek statku a částkou, kterou za něj spotřebitel zaplatí. Jinak řečeno, spotřebitelův přebytek je rozdíl mezi částkou, kterou by spotřebitel byl ochoten maximálně zaplatit, a částkou, kterou skutečně zaplatí.**



Obrázek 3: Spotřebitelův přebytek

Ale je to náhoda nebo zákonitost? Získává každý spotřebitel při nákupu jakéhokoli statku vždy onu výhodu, kterou nazýváme spotřebitelovým přebytkem? **Je to zákonitost – vyplývá z klesajícího mezního užítku.** Spotřebitel vždy nakupuje za cenu, která existuje na trhu, a přizpůsobuje kupované množství této ceně. Proto má poslední jednotka kupovaného statku pro něho užitek, který se přibližně rovná ceně. Protože je mezní užitek klesající, je cena vždy menší než užitek předchozích kupovaných jednotek statku. Proto spotřebitel na nákupu zboží vždy vydělá. Má z něho větší celkový užitek, než kolik za něj zaplatí.

### 2.3 Obětovaná příležitost a vyrovnání mezních užítků

V předchozím příkladu jsme viděli, že pan Novák oceňuje užitek statku v penězích. To je v pořádku, ale peníze nemají užitek samy o sobě. Užitek má to, co si člověk za peníze může koupit. Když pan Novák platí 1000 Kč za den dovolené, ztrácí se tím něčeho jiného, co by za tuto částku mohl mít. **Tím, že kupuje dovolenou v Itálii, obětuje nějaké jiné příležitosti.** Například si nebude moci dovolit tolik kouřit. Nebo bude muset obětovat (nekoupit si) nové lyže. To jsou jeho obětované příležitosti.

Předpokládejme, že pan Novák porovnává dovolenou s cigaretami. Cigarety jsou onou příležitostí, kterou musí obětovat, chce-li mít na dovolenou u moře.

#### Obětování cigaret za dovolenou v Itálii

Pan Novák si může dopřát dovolenou v Itálii za předpokladu, že omezí kouření a takto ušetřené peníze věnuje na zakoupení dovolené. Je ovšem silný kuřák a omezení kouření je pro něj obětí. Když se rozhoduje, kolik dní dovolené si má koupit, porovnává mezní užitek z dalšího dne dovolené s mezním užitekem cigaret, které musí obětovat.

Jeden den dovolené v Itálii stojí 1 000 Kč a jedna krabička cigaret 40 Kč. To znamená, že za den dovolené musí pan Novák obětovat 25 krabiček cigaret ( $1000 : 40 = 25$ ). Pro dva dny dovolené by musel obětovat 50 krabiček atd.

Předpokládejme, že chce rozdělit částku 10 000 Kč mezi dovolenou a cigarety. Jak ji má rozdělit, aby z ní dosáhl maximální uspokojení? Odpověď poskytuje jeho následující „rozhodovací tabulka“.

Dny dovolené	Mezní užitek	Krabičky cigaret	Mezní užitek
0		0	
	2 000		3 000
1		25	
	1 800		2 200
2		50	
	1 600		1 500
3		75	
	1 400		1 100
4		100	
	1 200		800
5		125	
	1 000		500
6		150	
	800		200
7		175	
	600		100
8		200	

Pan Novák si bude chtít za prvních tisíc korun koupit nejprve prvních pětadvacet krabiček cigaret, protože uspokojení z nich, tj. jejich užitek, je větší (3000) než z prvního dne dovolené (2000). Pak bude chtít ještě druhých pětadvacet krabiček cigaret, protože mezní užitek z nich je stále větší (2200) než z prvního dne dovolené. Pak bude chtít už první den dovolené. Pak bude chtít druhý a třetí den dovolené. Pak už bude chtít zase cigarety, protože mezní užitek z třetích pětadvaceti krabiček je větší (1500) než ze čtvrtého dne dovolené (1400). Pak bude chtít čtvrtý den dovolené. Pak pátý den dovolené. Pak čtvrtých pětadvacet krabiček cigaret. A pak šestý den dovolené. A tím bude jeho částka 10 000 Kč vyčerpána. Pan Novák bude tedy chtít koupit celkem 6 dní dovolené a 100 krabiček cigaret.

Příklad ilustruje **spotřebitelskou alokaci**. Když pan Novák alokoval (rozděloval) svou částku 10 000 Kč mezi dva statky, dovolenou a cigarety, porovnával jejich mezní užítky. Dokud byl mezní užitek jednoho statku vyšší než mezní užitek druhého, snažil se přesunout své výdaje ze statku s nižším mezním užitem na statek s vyšším mezním užitem.

Obecně platí pro dva statky (dělitelné na velmi malé jednotky), že **spotřebitel bude chtít danou peněžní částku rozdělit mezi ně tak, aby byla splněna rovnice:**

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2}$$

Tato rovnice vyjadřuje podmínku optimálního rozdělení dané peněžní částky mezi dva statky. Z toho vyplývá, jak racionální spotřebitel rozdělí svůj peněžní důchod mezi nákupy různých statků. Toto rozdělení musí splňovat následující podmínku:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \frac{MU_n}{P_n}$$

Kde MU jsou mezní užítky n statků a P jsou jejich ceny. To je podmínka **optimální spotřebitelské alokace**.

## 2.4 Poptávka

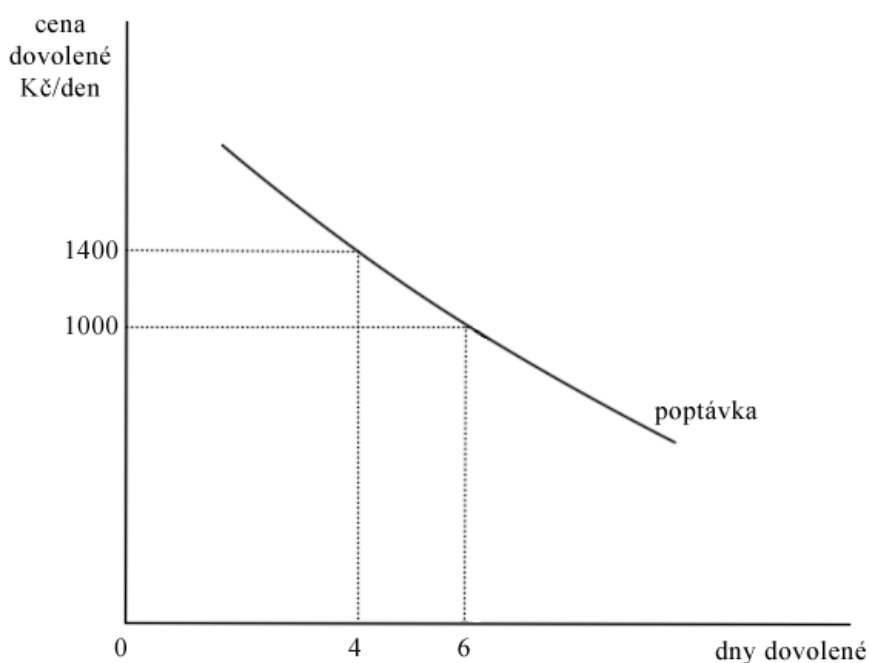
Poptávka ukazuje závislost poptávaného množství statku na jeho ceně. Říká nám, kolik statku bude poptáváno při té které ceně.

### Poptávka po dovolené v Itálii

Navážeme na příklad z předchozí části kapitoly, v němž pan Novák při ceně 1000 Kč za den chtěl kupovat 6 dní dovolené v Itálii. To je jeden z bodů jeho poptávky

Co když cena dovolené vzroste na 1400 Kč za den (přičemž Novákův důchod i cena cigaret zůstávají beze změny)? Intuice nám říká, že při vyšší ceně bude chtít pan Novák kupovat méně než 6 dní dovolené. Dejme tomu, že bude chtít kupovat 4 dny dovolené. Tím dostáváme druhý bod jeho poptávky.

Znázorníme oba tyto body do grafu, který zachycuje závislost kupovaných dní dovolené na její ceně. Při ceně 1000 Kč za den chce pan Novák koupit 6 dní dovolené a při ceně 1400 Kč za den chce koupit 4 dny dovolené. Nalezl by i další body své poptávky. Spojením těchto bodů by dostal křivku své poptávky po dovolené v Itálii.



Obrázek 4: Křivka poptávky

Při různých cenách chce Pan Novák kupovat různý počet dní dovolené u moře. Spojením těchto bodů dostáváme křivku jeho poptávky.

Povšimněte si, že poptávka ukazuje, jak se mění kupované množství daného statku v závislosti na jeho měnící se ceně. Ovšem při nezměněném důchodu kupujícího (pan Novák má stále částku 10 000 Kč) a při nezměněných cenách ostatních statků (cigarety stojí stále 40 Kč za krabičku). Křivka poptávky v zásadě kopíruje křivku mezního užítku. Každý její bod říká, že cena, kterou spotřebitel platí, odpovídá meznímu užítku kupovaného množství statku.

### Závisí poptávka na ceně nebo cena na poptávce?

Pan Svoboda, zemědělec pěstující brambory, očekává všeobecně vysokou úrodu brambor a přemýšlí se svou ženou, jaký to bude mít vliv na jejich příjmy. „Když bude víc brambor, poklesne jejich cena,“ obává se pan Svoboda. „Ale když poklesne cena, vzroste poptávka po bramborách,“ uvažuje paní Svobodová. „A díky vyšší poptávce opět vzroste jejich cena,“ těší se pan Svoboda.

Že by se mohlo zemědělcům dostat „dvojitého požehnání“ – vysoké úrody a zároveň vysokých cen? To asi sotva, řeknete si. Když ale projdete znovu věty, které říká pan Svoboda a jeho žena, cožpak není každá z nich sama o sobě správná? Není. Pan Svoboda a jeho žena se dopustili vážné chyby: nebyli schopni rozlišit pojmy – poptávané množství a poptávka. Odlišení těchto dvou pojmů je však nezbytné. Podíváme-li se na předchozí graf poptávky pana Nováka po dovolené v Itálii, vidíme, že při ceně 1000 Kč chce kupovat 6 dní dovolené. Těchto 6 dní je poptávaným množstvím. Mluvíme-li však o poptávce, máme na

mysli celou funkci spojující určitá poptávaná množství s určitými cenami. **Poptávané množství je číslo. Poptávka je funkce.**

Kdyby si Svobodovi uvědomili rozdíl mezi poptávkou a poptávaným množstvím a uměli s těmito pojmy dobře zacházet, jejich rozhovor by zněl takto: „Když bude velká úroda brambor, poklesne jejich cena. A když klesne jejich cena, vzroste poptávané množství.“

## 2.5 Zákon klesající poptávky – důchodový a substituční efekt

**Důchodový efekt – spotřebitel při vyšší ceně kupuje méně statku, protože mu původní částka nestačí na nákup původního množství (které kupoval před zvýšením ceny). Substituční efekt – spotřebitel při zvýšení ceny statku nakupuje méně tohoto statku, protože jej substituuje (nahrazuje) jinými statky.**

Působení obou těchto efektů způsobuje, že **poptávka je klesající funkcí**: při vyšší ceně kupují spotřebitelé menší množství a při nižší ceně větší množství.

V této souvislosti nás může napadnout, jestli má každý statek substituty?

### Substituce benzínu

Pan Růžička je zvyklý jezdit se svou rodinou autem každý víkend na chatu. Co udělá, když se zvýší cena benzínu? Může substituovat benzín něčím jiným? V technickém smyslu ne, protože jeho auto na nic jiného než na benzín nejezdí. Ale ve spotřebitelském smyslu ano. Je-li benzín dražší, rozhodne se jezdit na chatu pouze každý sudý týden a každý lichý týden chodí s rodinou na pouť (kde také utratí dost peněz). Pan Růžička substituoval jedno uspokojení druhým uspokojením.

Spotřebitelská substituce je něco jiného než technická substituce. **Podstatou spotřebitelské substituce je náhrada jednoho uspokojení jiným uspokojením.** Proto pan Růžička nemusí nahrazovat benzín jinou pohonnou hmotou, nýbrž může nahradit uspokojení z rekreace na chatě uspokojením z návštěvy pouti. V tomto smyslu **má každý statek substituty**. Jde pouze o to, jak blízké či jak vzdálené jsou tyto substituty. Kdyby do obce, kde mají Růžičkovi chatu, jezdil vlak, mohl by pan Růžička nahradit jízdu autem jízdou vlakem. Jízda na chatu vlakem a strávení soboty na pouti jsou dva různé substituty benzínu. Jízda na chatu vlakem je však bližším substitutem. Pro dovolenou v Itálii je zas blízkým substitutem dovolená u Máchova jezera, kdežto cigarety jsou vzdálenějším substitutem.

Jelikož tedy působí důchodový a substituční efekt, platí **zákon klesající poptávky**.

Připomeňme si, jak jsme konstruovali funkci poptávky. Předpokládali jsme, že se mění cena daného statku, ale přitom se nemění ceny jiných statků ani důchody spotřebitelů. **Funkce poptávky ukazuje, jak se mění poptávané množství statku v závislosti na ceně tohoto statku, při ostatních cenách a důchodech neměnných. Zákon klesající poptávky říká, že poptávané množství klesne, když vzroste cena statku a přitom se nezmění ostatní ceny ani důchody.**

Cena statku se může měnit také tehdy, když probíhá inflace, neboli klesá kupní síla koruny. Jaký vliv má inflace na poptávané množství? Inflace sama o sobě nemá vliv na poptávané množství statku.

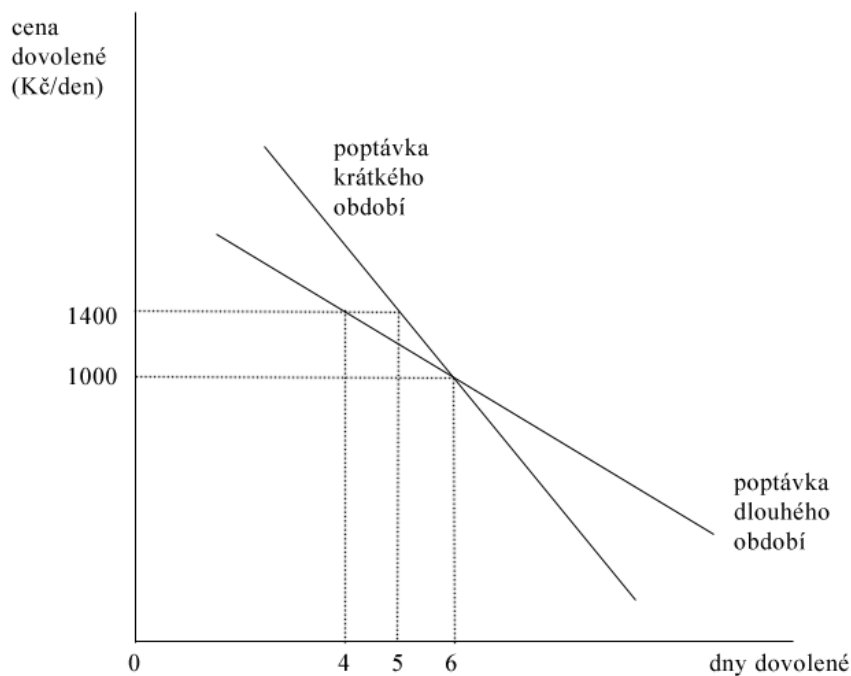
**Poptávané množství statku se mění pouze tehdy, když se mění jeho relativní cena – jeho cena v poměru k ostatním cenám.**

## 2.6 Poptávka v krátkém a v dlouhém období

Poptávka závisí na spotřebitelových preferencích a na jeho omezeních (důchodu a cenách). Ale zkušenost nám ukazuje, že poptávka po stejném zboží je jiná v krátkém a v dlouhém období. Jak to vysvětlit?

Zvýšení ceny motivuje spotřebitele ke snížení poptávaného množství. Ale v krátkém období je sníženo méně a teprve v dlouhém období je sníženo více. Vysvětlení je prosté. V krátkém období je pro nás substituce zdraženého statku jinými statky obtížnější. Spotřeba daného statku je součástí našich spotřebních zvyklostí, našich plánů a očekávání. Trvá nám nějakou dobu, než své zvyky, plány a očekávání změním. **Spotřebitelská substituce si vyžaduje určitý čas. Člověk ekonomický je racionální a přizpůsobivý, je však méně přizpůsobivý v krátkém období.**

To však znamená, že **křivka poptávky je v krátkém období strmější než v dlouhém období.**



Obrázek 5: Poptávka v krátkém a dlouhém období

Když se zvýší cena z 1000 Kč na 1400 Kč, zkrátí pan Novák letos dovolenou u moře z 6 dní na 5 dní.

## 2.7 Elasticita poptávky

Zákon klesající poptávky nám říká, že zvýší-li se cena statku, sníží se kupované množství statku. Ale jak to ovlivní spotřebitelovy výdaje na tento statek? Když zdraží dovolená v Itálii, vydá na ni rodina Nováková více nebo méně peněz? Bude sice kupovat méně dní, ale za vyšší cenu. Výdaje jsou násobkem ceny a množství, takže není na první pohled zřejmé, zda vzrostou nebo klesnou.

### Změna výdajů na dovolenou

Dokud byla cena dovolené v Itálii 1 000 Kč, kupovali Novákoví 6 dní, což znamená, že na dovolenou vydali 6 000 Kč.

Když se cena dovolené v Itálii zvýšila z 1 000 Kč na 1 400 Kč za den, Novákoví se rozhodli v krátkém období (pro letošní rok) snížit počet dní z 6 na 5. Jejich výdaje na dovolenou potom budou 7 000 Kč (5 x 1 400). Zvýšení ceny tedy způsobilo růst jejich výdajů na tuto dovolenou.

Ale v dlouhém období (na příští léta) se Novákoví rozhodli nakupovat při ceně 1 400 Kč pouze 4 dny. Jejich výdaje za dovolenou v Itálii budou činit jen 5 000 Kč. Zvýšení ceny tedy způsobilo pokles jejich výdajů na tuto dovolenou.

Jak vidíme, při růstu ceny mohou spotřebitelovy výdaje na daný statek vzrůst nebo klesnout. Záleží na tom, zda růst ceny vyvolá velký nebo malý pokles poptávaného množství.

K měření reakce poptávaného množství na změnu ceny používají ekonomové ukazatel zvaný **cenová elasticita poptávky**. Do ekonomie ji zavedl Alfred Marshall. **Udává vztah mezi procentní změnou množství a procentní změnou ceny**. Pokud budeme uvažovat malé změny ceny a množství, můžeme cenovou elasticitu poptávky zapsat vzorcem:

$$e = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}$$

Kde  $\Delta Q$  je změna množství,  $Q$  je původně poptávané množství,  $\Delta P$  je změna ceny a  $P$  je původní cena.

Cenová elasticita poptávky nám dává odpověď na to, jak se změní výdaje spotřebitele na daný statek v případě změny jeho ceny. **Je-li elasticita poptávky** (v absolutní hodnotě) **větší než 1**, což znamená, že jednoprocenní zvýšení ceny vyvolá více než jednoprocenní pokles množství, **pak zvýšení ceny povede k poklesu spotřebitelových výdajů na daný statek. Tomuto případu říkáme elastická poptávka. Je-li však elasticita poptávky menší než 1, povede zvýšení ceny k růstu výdajů na daný statek. Tomu říkáme neelastická poptávka.** Je-li cenová elasticita poptávky rovna jedné, jde o jednotkově elastickou poptávku: změna ceny ponechá výdaje na statek beze změny.

Některá poptávka je elastická v krátkém i dlouhém období. Některá poptávka je naopak v krátkém i dlouhém období neelastická. Pravidlem je pouze to, že **poptávka je v dlouhém období elastičtější než v období krátkém.**

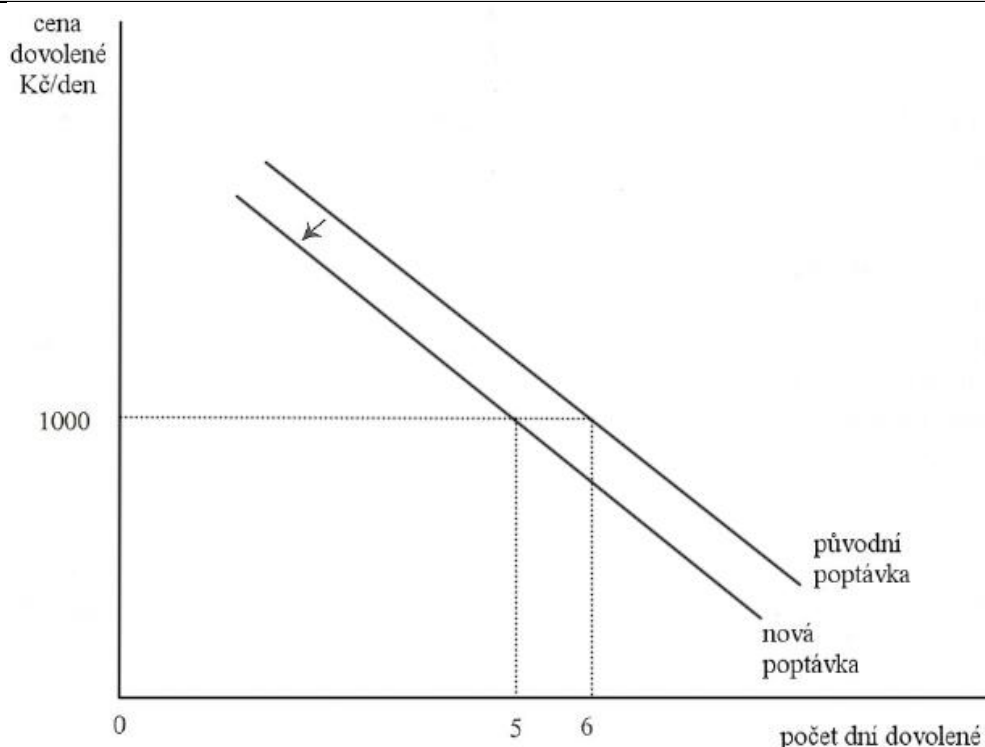
Na elasticitu poptávky má vliv zejména to, jak snadno je statek nahraditelný jinými statky, jinak řečeno, zda má blízké substituty. Některé statky jsou velmi obtížně nahraditelné – například sůl, voda nebo elektřina – takže poptávka po nich bude značně neelastická. Jiné jsou snadno nahraditelné, a proto bude poptávka po nich elastická.

## 2.8 Změna poptávky

Již víme, jak důležité je odlišovat poptávané množství a poptávku. Zatím jsme sledovali, jak se poptávané množství mění v odezvu na změnu ceny. Zabývejme se teď otázkou, kdy a proč se mění celá poptávka. Podívejme se, co všechno může vést ke změně poptávky.

### Změna poptávky po dovolené v Itálii

Pan Novák se v novinách dočetl, že se zvětšila ozónová díra nad Středozemním mořem a že tudíž opalování na italských plážích není příliš zdravé. Proto přehodnotil své původní preference a jeho poptávka po dovolené v Itálii klesla. Ačkoli je cena stále stejná – 1 000 Kč, bude kupovat méně než 6 dní dovolené, například jen 5 dní. Jeho pokles poptávky se projeví v posunu křivky poptávky doleva: při dané ceně bude poptávané množství menší než původně, protože preference pana Nováka trávit dovolenou v Itálii klesly.



Obrázek 6: Změna poptávky

Při nezměněné ceně bude pan Novák kupovat kratší dovolenou v Itálii, protože se dozvěděl, že opalování u Středozemního moře není příliš zdravé.



### **K obdobné změně poptávky dochází i z jiných důvodů**

Tržby Novákovy restaurace poklesly. Pan Novák si teď nemůže dovolit tak dlouhou dovolenou v Itálii. Při dané ceně 1 000 Kč bude nyní kupovat méně dní než původně. Jeho poptávka poklesla, což se projeví posunem jeho křivky poptávky doleva.

Pan Novák zjistil, že citelně podražily opalovací krémy. Když si spočítal, kolik by jej stály, rozhodl se raději dovolenou u moře zkrátit. Jeho poptávka po dovolené v Itálii poklesla, poptávková křivka se posunula doleva.

Pan Novák zjistil, že klesla cena dovolené u Máchova jezera. Rozhodne se proto prodloužit dovolenou u Máchova jezera na úkor dovolené v Itálii. Při dané ceně dovolené v Itálii 1 000 Kč bude kupovat méně dní. Jeho poptávka po dovolené v Itálii poklesla, poptávková křivka se posunula doleva.

Uvedli jsme si čtyři důvody pro změny poptávky. Prvním důvodem je **změna preferencí spotřebitele**. Pokud z nějakého důvodu poklesnou, poklesne poptávka. Pokud naopak vzrostou, poptávka vzroste.

Druhým důvodem je **změna důchodu spotřebitele**. Pokud vzroste, vzroste i poptávka, pokud klesne, klesne poptávka.

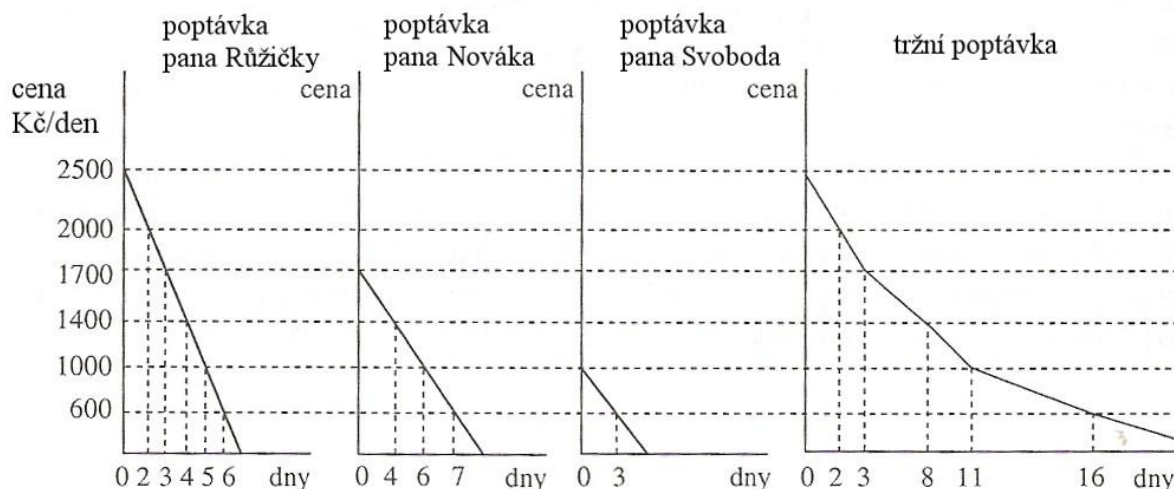
Třetím důvodem je **změna ceny komplementu**. Komplement je statek, který se spotřebovává společně s daným statkem. Zatímco substituty jsou statky, které se ve spotřebě navzájem nahrazují, komplementy jsou naopak statky, které se doplňují. Poptávka po statku klesne, když zdraží jeho komplementy.

Čtvrtým důvodem je **změna ceny substitutu**. Pokud cena substitutu nějakého statku poklesne, spotřebitel bude kupovat více tohoto substitutu a sníží poptávku po daném statku. Když klesla cena dovolené u Máchova jezera (která je substitutem dovolené v Itálii), pan Novák si koupil více dní u Máchova jezera a pak již nepotřeboval trávit tolik dní v Itálii.

Jak vidíme, je rozdíl mezi změnou poptávaného množství a změnou poptávky. Zapamatujme si dobře tento rozdíl i grafické znázornění. Když se mění poptávané množství v závislosti na změně ceny daného statku, pohybuje se spotřebitel podél křivky poptávky. Změna poptávky se však projevuje posunem celé poptávkové křivky. Roste-li poptávka, posouvá se poptávková křivka doprava. Klesá-li poptávka, posouvá se poptávková křivka doleva.

## **2.9 Tržní poptávka a poptávka po statku jednoho prodávajícího**

Až dosud jsme hovořili o poptávce jednoho kupujícího, neboli o **individuální poptávce**. Nyní přejdeme k souhrnné poptávce všech kupujících po daném statku, kterou nazýváme **tržní poptávkou**.



**Obrázek 7: Tržní poptávka po dovolené v Itálii**

**Tržní poptávka je součtem individuálních poptávek (poptávek jednotlivých kupujících).**

**Elasticita tržní poptávky** má vliv na výdaje kupujících a tím i na příjmy prodávajících. Výdaje kupujících jsou totiž příjmy prodávajících.

**Je-li tržní poptávka neelastická, zvýšení ceny a snížení množství statku bude mít za následek zvýšení výdajů kupujících i příjmů prodávajících. Je-li tržní poptávka elastická, bude mít zvýšení ceny naopak za následek snížení výdajů kupujících i příjmů prodávajících.**

Na konkurenčním trhu, kde je mnoho prodávajících, není jeden prodávající sám o sobě schopen významněji ovlivnit celkové množství statku na trhu a tudíž ani cenu. Pokud by snížil svou produkci, konkurenti jeho výpadek snadno a ochotně nahradí.

Výrobce nepotřebuje ke svému rozhodování znát tržní poptávku, ale poptávku po svém zboží. Poptávka po statku jednoho prodávajícího je méně strmá a mnohem elastičtější než tržní poptávka. Je to způsobeno rozdílným substitučním efektem: pokud se zvýší cena na celém trhu, u všech výrobců, kupující by museli daný statek nahrazovat jinými statky – například okurky rajčaty. Pokud ale zvýší cenu jeden z výrobců, kupující jej nahrazují stejným statkem od jiných výrobců.

## **Shrnutí**

- Celkové uspokojení z určitého množství statku nazýváme celkovým užitekem. Přírůstek uspokojení z dodatečné jednotky statku nazýváme mezním užitekem. Mezní užitek klesá s rostoucí spotřebou statku. Spotřebitel porovnává mezní užitek statku s jeho cenou a nakupuje nanejvýš takové množství statku, jehož mezní užitek je větší nebo roven ceně.
- Spotřebitelův přebytek je rozdíl mezi částkou, kterou by spotřebitel byl ochoten maximálně zaplatit, a částkou, kterou skutečně platí.
- Tím, že spotřebitel kupuje určitý statek, obětuje jiné příležitosti (jiné statky). Optimální rozdělení jeho důchodu mezi různé statky je takové, když mezní užitek statků (dělené jejich cenou) jsou stejné.
- Poptávka ukazuje, jak se mění kupované množství statku v závislosti na jeho (relativní) ceně, při daném důchodu kupujícího a při daných cenách ostatních statků. Odlišujeme pojmy poptávané množství a poptávka. Poptávka je funkce.
- Podle zákona klesající poptávky poptávané množství klesne, když vzroste cena statku a přitom se nezmění ostatní ceny ani důchody. Lze to vysvětlit působením důchodového efektu a substitučního efektu. Důchodový efekt znamená, že spotřebitel při zvýšení ceny kupuje méně statku, neboť mu původní částka nestačí na nákup původního množství. Substituční efekt znamená, že spotřebitel při zvýšení ceny kupuje méně statku, protože jej substituuje jinými statky.
- Cenová elasticita poptávky udává vztah mezi procentní změnou množství statku a procentní změnou ceny. Je-li větší než jedna (elastická poptávka), pak zvýšení ceny povede k poklesu spotřebitelových výdajů na daný statek. Je-li menší než jedna (neelastická poptávka), povede zvýšení ceny k růstu výdajů na daný statek.
- Poptávka je v dlouhém období elastičtější než v období krátkém, protože substituce vyžaduje určitý čas.
- Ke změně poptávky (k posunu poptávkové křivky) dochází ze čtyř důvodů: změna preferencí spotřebitele, změna jeho důchodu, změna ceny komplementu a změna ceny substitutu.
- Výrobce potřebuje ke svému rozhodování znát ne tržní poptávku, ale poptávku po svém zboží. Ta je vždy elastičtější než tržní poptávka.

## **Klíčové pojmy**

Celkový užitek • mezní užitek • spotřebitelův přebytek • obětovaná příležitost • spotřebitelská alokace • poptávané množství • poptávka • zákon klesající poptávky • důchodový efekt • substituční efekt • spotřebitelská substituce • substitut • komplement • relativní cena • cenová elasticita poptávky • elastická poptávka • neelastická poptávka • individuální poptávka • tržní poptávka • poptávka po statku jednoho prodávajícího

## ***Dodatek: Indiferenční křivky***

V předchozím výkladu jsme předpokládali, že spotřebitel dokáže ocenit užitek určitým číslem nebo že dokáže říci, o kolik či kolikrát je pro něj jeden statek užitečnější než jiný. Tomu se říká **kardinalistický přístup**. Mnoho ekonomů však pochybuje o tom, že je spotřebitel schopen pouhé pocity uspokojení oceňovat čísly. Domnívají se, že spotřebitel je při porovnávání různých variant schopen nanejvýš říci, zda je určitá varianta pro něho užitečná **více, stejně nebo méně** než jiná (aniž by byl schopen říci, o kolik či kolikrát více nebo méně). Tomuto se říká **ordinalistický přístup**.

Ordinalisté rozpracovali metodu, která zkoumá spotřebitelovo rozhodování mezi různými spotřebními alternativami. Tato metoda využívá **indiferenční křivky**.

**Kombinace statků, které přinášejí spotřebiteli stejné uspokojení, nazýváme indiferenční body (body lhostejnosti). Spojíme-li je, dostaneme křivky, které se nazývají indiferenční křivky (křivky lhostejnosti).** Tyto křivky tvoří jakousi „mapu“ spotřebitelova uspokojení. Indiferenční křivky jsou „vrstevnice“ spojující body stejného uspokojení.

Pokud si má spotřebitel vybrat mezi body ležícími na téže indiferenční křivce, je mu jedno, který bude mít, protože všechny jsou pro něho stejně uspokojivé. Bude však preferovat body ležící na vyšší křivce, protože každá výše ležící křivka pro něho představuje větší uspokojení.

Jak je možné, že různé kombinace statků mohou člověku přinášet stejné uspokojení? Je to proto, že **statky se mohou**

**ve spotřebě navzájem substituovat (nahrazovat).**

Z povahy substituce také vyplývá, proč mají indiferenční křivky svůj charakteristický „prohnutý“ tvar: možnosti substituce slábnou, pokud má spotřebitel již hodně jednoho statku a málo statku druhého.

Přímka, která spojuje **body spotřebních možností** se nazývá **přímka spotřebních možností** (rozpočtová přímka). Představuje ty možnosti, které spotřebitel může mít při daných omezeních: při částce, kterou má k dispozici, a při daných cenách těchto statků.

Poptávka je odvozena ze spotřebitelových preferencí, zobrazených indiferenčními křivkami, a z jeho omezení, zobrazených přímkou spotřebních možností.

**Ordinalistické i kardinalistické pojetí poptávky není navzájem v žádném rozporu. Obojí vede ke konstrukci stejné poptávkové funkce.** V ordinalistickém pojetí je tato funkce odvozena ze spotřebitelových indiferenčních křivek. V kardinalistickém pojetí je funkce poptávky chápána jednoduše jako funkce mezního užítku.

## ***Shrnutí dodatku***

- V teorii chování spotřebitele se uplatňuje kardinalistický přístup a ordinalistický přístup. Ordinalisté odmítají pracovat s mezním užtkem, protože nevěří, že je spotřebitel schopen své pocity uspokojení oceňovat čísly. Je schopen pouze říci, zda je určitá varianta pro něho užitečná více, stejně nebo méně než jiná.
- Indiferenční křivky jsou kombinace dvou statků, které přinášejí spotřebiteli stejné uspokojení.
- Přímka spotřebních možností obsahuje ty kombinace dvou statků, které si spotřebitel může, za svůj důchod a při daných cenách těchto statků, koupit.
- Spotřebitel se snaží dostat na nejvyšší indiferenční křivku, která je pro něj dosažitelná z jeho přímky spotřebních možností.

## ***Klíčové pojmy dodatku***

Kardinalistický přístup • ordinalistický přístup • indiferenční křivka • přímka spotřebních možností