

# 1. Člověk ekonomický a tržní systém

Ekonomie pojednává o ekonomickém chování člověka a o tržním procesu.

## 1.1 Je ekonomie exaktní věda?

Do jaké míry je ekonomie exaktní vědou, srovnatelnou s přírodními vědami? Je schopna formulovat své zákony – zákony ekonomického chování člověka – stejně přesně a jednoznačně, jako dokáže například fyzika formulovat zákony přírody?

### **Volný pád jablka a nakupování jablek**

Když chce fyzik formulovat zákon volného pádu tělesa, uskuteční pokus – pozoruje například pád jablka se stromu. Zjistí, že jablko určité hmotnosti spadne z určitého stromu za určitý čas a s určitým zrychlením. Dokáže nejen přesně změřit potřebné fyzikální veličiny (hmotnost jablka, výšku stromu, čas a zrychlení pádu), ale zjistí, že totéž jablko bude z téhož stromu padat vždy za stejný čas a se stejným zrychlením. Když chce ekonom formulovat zákon poptávky, nezbyvá mu než pozorovat chování kupujícího. Pozoruje například paní Novákovou na trhu jablek. Paní Nováková přichází každý den do tržnice kupovat jablka. Ekonom, který ji pozoruje, zjistí, že paní Nováková nebude při stejné ceně jablek nakupovat vždy stejné množství jablek. Její nákupy budou totiž ovlivněny subjektivními faktory, které nedokáže popsat a změřit nejen pozorovatel, ale mnohdy ani sama paní Nováková. Paní Nováková mívá chuť na jablka někdy větší a jindy menší. Někdy je unavená a nechce se jí nést domů příliš těžký nákup. Její chování na trhu jablek je často nepředvídatelné a nevysvětlitelné – i kdyby se jí pozorovatel ptal, proč koupila méně nebo více jablek, možná by mu nebyla schopna odpovědět.

Jak má ekonom formulovat zákon poptávky (vztah mezi cenou a kupovaným množstvím), když se stejný kupující chová na trhu pokaždé trochu jinak?

Obdobnou neurčitost chování můžete pozorovat u investorů. V roce 1997 propukla v některých asijských zemích finanční krize, protože zahraniční investoři „ztratili důvěru“ v tamní ekonomiky a začali houfně prodávat jejich měny. Ekonomové formulovali řadu hypotéz, proč k tomu došlo. Ale jejich názory se značně lišily v tom, proč k tomu došlo právě v té době a proč měla tato finanční krize právě takový rozměr.

**Veličiny, které ovlivňují ekonomické chování člověka, nejsou objektivně měřitelné,** tak jako hmotnost, dráha a čas. Jsou to jen subjektivní pocity – chuť, nálada, únava, strach, důvěra, nejistota. Pocity, které člověk nedokáže kvantifikovat a přesně sdělit. Proto ekonomové nejsou schopni kvantifikovat ekonomické chování lidí obdobnými metodami, jaké používají přírodní vědy. V tom je rozdíl například mezi ekonomikou a fyzikou. Je rozdíl pozorovat neživé věci a pozorovat lidi. **Chování člověka je těžko předvídatelné, protože je ovlivňováno subjektivními faktory, které nelze měřit.** Proto je ekonomie (což ovšem platí pro všechny společenské vědy) méně exaktní vědou než například fyzika, chemie nebo matematika.

## 1.2 Ekonomie – věda politická

Možná jste si už povšimli, že když ekonomové hovoří k různým hospodářským otázkám, obvykle zároveň vyslovují nějaká hospodářsko-politická doporučení. Je to skutečně specifikum ekonomie? Je ekonomie „poetičtější“ než jiné vědy?

### **Spor o volný obchod**

Vědeckým sporem je spor ekonomů o to, zda je žádoucí vystavit domácí trh zahraniční konkurenci. Někteří ekonomové dokazují, že ano, neboť konkurence zahraničního zboží zvyšuje tlak na domácí výrobce a nutí je vyrábět kvalitněji a prodávat levněji. Jiní ekonomové tvrdí, že je účelné domácí trhy chránit (například dovozními cly), neboť zvýšené dovozy vytlačují domácí producenty z trhu a zvyšují nezaměstnanost. Všimněme si přitom, že takovéto spory se obvykle dostávají na přední stránky novin, vyvolávají horké debaty ve vládě a často i nátlakové akce zainteresovaných skupin. Jsou politicky aktuální. Proč? Protože jakákoliv odpověď, kladná nebo záporná, vyhovuje zájmům některých lidí a poškozují zájmy jiných lidí. Jsou to zájmy ekonomické, v nichž jde o peníze, tedy zájmy velmi silné. Člověk bývá poměrně lhostejný k problému, jak vyhynuli dinosauři. Nebývá však lhostejný, když se řeší otázky, v nichž jde o jeho hmotné zájmy – o to, za kolik prodá (je-li výrobcem) nebo za kolik koupí (je-li spotřebitelem), či o to, zda bude nebo nebude ohrožen ztrátou zaměstnání.

**Ekonomie se zabývá otázkami, které mají bezprostřední vliv na blahobyt lidí. Proto je zřejmě více než jiné vědy vědou politickou.**

Lidé mívají sklon připisovat výsledky ekonomiky politikům, protože věří, že vlády mohou udělat hodně např. pro snížení nezaměstnanosti, pro hospodářský růst, pro růst mezd. Tato víra v ekonomickou moc vlády je odůvodněná jen z malé části, protože na vývoj a výsledky tržní ekonomiky mají dominantní vliv soukromá rozhodování lidí (podnikatelů, výrobců, investorů). Nicméně hospodářská politika vlády má přece jen na ekonomiku svůj dopad. **Politika ovlivňuje ekonomiku. A výsledky ekonomiky mají zpětně dopad na osudy politiků.**

### **1.3 Svoboda volby**

**Svoboda volby, je možnost sám si vybrat mezi příležitostmi, které se mně nabízejí.** Svoboda volby je základním principem našeho života.

Svoboda volby znamená, že si sami volíte rozdělení svého volného času mezi různé aktivity. Že sami rozhodnete o svém povolání. Že si vyberete školu, na které chcete studovat.

Sama možnost svobodné volby vás naplňuje štěstím. Ale zároveň vás vystavuje tlaku. Svobodu volby mají všichni. **Jste proto nejen subjektem volby, ale i objektem volby** – vybíráte si, ale jste také vybírání. Víte, že si vás (z mnoha jiných) někdo volí za životního partnera. Že si vás škola vybírá za svého studenta. **To je soutěž neboli konkurence.** A vy jste ve většině životních situací jedním z mnoha soutěžících.

Vědomí, že chcete obstát v soutěži, ve vás vyvolává snahu o sebezdokonalení a touhu vyniknout. Soutěž je hybnou silou zdokonalování člověka a tedy i silným motorem vývoje společnosti. Představte si, že by vám byl váš životní partner vybrán už při narození. Že by vám někdo předurčil vaše budoucí povolání. Vaše životní jistoty by se tím zvýšily. Ale zároveň by zmizel tlak soutěže. Vaše snaha o sebezdokonalování by vyprchala.

**Tržní ekonomika je systémem, založeným na ekonomické svobodě volby – na tržní konkurenci.** Lidé, kteří chtějí na trzích směňovat svá zboží a služby s jinými, mají možnost si vybrat, s kým a za co je chtějí směňovat. Tržní konkurence dává člověku možnost, aby si vybíral, to nejlepší. A zároveň na něj vyvolává tlak, aby on sám byl co nejlepší – aby se specializoval na to, co umí nejlépe, a aby v tom byl kvalitnější a levnější než jiní. **Tržní konkurence se tak stala hlavní hybnou silou ekonomického růstu.**

O síle a perspektivnosti tržní ekonomiky svědčí nejlépe to, že obstála v historické soutěži s centrálně plánovanou ekonomikou – se systémem, který svobodu volby potlačil a který je výstižně charakterizován výroky dvou předních vůdců bolševické revoluce v Rusku – V.I. Lenina a L. Trockého.

### **Centrálně plánovaná ekonomika**

Centrálně plánovaná ekonomika byla poprvé vytvořena ve 20. a 30. letech v komunistickém Sovětském svazu. Pod tlakem Sovětského svazu, který vyšel vítězně z druhé světové války, vznikly ve druhé polovině 40. let komunistické politické systémy a centrálně plánované ekonomiky v některých zemích střední a východní Evropy – v Československu, Polsku, Maďarsku, NDR, Bulharsku, Rumunsku a Jugoslávii, a také v některých asijských zemích – v Číně, severní Koreji a severním Vietnamu. Tak vznikl tzv. socialistický tábor.

Podstatou centrálně plánované ekonomiky bylo potlačení ekonomické svobody volby – potlačení tržní směny a tržní konkurence. Základním koordinátorem ekonomického chování lidí a podniků přestal být trh a stal se jím plán. Plán, který byl tvořen „nahore“, centrálním plánovacím úřadem, a rozepisovaný „dolů“ jednotlivým podnikům v podobě úkolů plánu. Ceny se nevytvářely volně na trzích pod vlivem poptávek a nabídek, nýbrž byly rovněž tvořeny plánovacím úřadem.

Potlačení svobody volby však znamenalo zároveň potlačení motivace lidí.

Avšak za hranicemi socialistického tábora, v zemích, kde svoboda volby zůstala základním principem života, pokračoval progresivní vývoj. Centrálně plánovaná ekonomika začala prohrávat svou soutěž s tržní ekonomikou. Komunističtí vůdcové si brzy uvědomili, jak nebezpečnou konkurenci pro ně představuje systém založený na svobodě volby. Pochopili, že kdyby ponechali svým občanům svobodu pohybu, mohli by se dočkat hromadné emigrace lidí utíkajících do svobodných zemí. Proto byla na hranicích sovětského bloku spuštěna „železná opona“ – hranice se svobodným světem byly uzavřeny. Nejostudnějším místem této „železné opony“ byla berlínská zeď postavená vládou NDR na začátku 60. let. Tato zeď rozdělovala Německo na dva světy. Východní část Německa pod vládou komunistů organizovala své hospodářství na principu centrálního plánování. Západní část Německa byla demokratickou zemí s tržní ekonomikou. Prosperita západní části Německa se však stala oproti východnímu Německu natolik zřetelná a do očí bijící, že vláda NDR musela postavit napříč Berlínem zeď.

Ve druhé polovině 80. let začalo nejvyšší komunistické vedení v Sovětském svazu koketovat s tržními reformami. Nebyla to náhoda, nýbrž uvědomění si, že centrálně plánovaná ekonomika ztrácí dech a začíná za tržním světem zaostávat. Po roce 1989 se socialistický svět začal rychle bortit a dnes z něj již nezůstalo téměř nic.

## ***1.4 Spontánně vzniklé a člověkem zkonstruované systémy***

**Na základě svobodného lidského jednání vznikají evoluční cestou složité systémy.** Sama lidská společnost je takovým systémem. Ale jsou jimi i její subsystémy, jako je například jazyk, hudba, právo, morálka a také tržní ekonomika.

Tyto a mnohé další systémy nevznikly tak, že by je někdo vyprojektoval a zkonstruoval. Vznikly tak, že si lidé na základě svobodné volby vyměňovali s jinými své činnosti, služby, informace. Každý jednal sám za sebe, z vlastního popudu a rozhodnutí, aniž by byl kýmkoli řízen. Dobrým příkladem spontánně vzniklého systému je jazyk.

### **Jak vznikl jazyk**

Napadlo vás někdy, jak vznikl jazyk? Nikdo jej nevymyslel, nezavedl, nikdo lidi neinstruoval, jaká slova a slovní spojení mají vymýšlet a používat. Jazyk vznikl spontánně – z potřeby lidí vyměňovat si informace. Z počátku byl jednoduchý, chudý a neobratný. Ale tím, jak jej lidé používali, se dále obohacoval, tříbil a zdokonaloval. Někteří lidé mu pak dali pravidla. Ale nejsou to pravidla, kterým jazyk vděčí za svou krásu a bohatství. Za to vděčí tomu, že jej miliony lidí po staletí každodenně používaly při vzájemné komunikaci. Že při svých výrobních, technických a vědeckých aktivitách lidé přicházeli na nové věci, pro které museli nalézat nová slova. Že v něm psali dramata a básně. Že v něm stylizovali politické projevy. Byly učiněny i pokusy vytvořit umělý jazyk. Jeho tvůrci chtěli, aby se umělý jazyk stal univerzálním dorozumívacím jazykem mezi národy. Tyto pokusy ztroskotaly. Lidé umělý jazyk nikdy nezačali používat. Možná i proto, že cítili jeho nepřirozenou umělost.

**Jsou jednoduché systémy, které vznikají lidskou konstrukcí.** Jejich konstruktéři jsou jejich otcové – vyprojektovali je, zkonstruovali je a musí je také řídit (neboť vlastního života nejsou takové systémy schopny). A jsou složité systémy, které vznikají lidským jednáním. Nevznikly jako produkt vynálezce nebo konstruktéra, a proto je také nemůže nikdo řídit.

Firma je jednoduchý systém vzniklý konstrukcí – je založena a řízena svými zakladateli. Ale **ekonomika je složitý systém, který nemůže vzniknout a vyvíjet se jen na základě lidského jednání – na základě svobodné směny mezi lidmi.** Byly učiněny pokusy zkonstruovat ekonomiku podle projektu politiků a plánovačů a řídit ji, tak jako konstruktér řídí svůj stroj. Avšak tyto pokusy dopadly špatně.

### **1.5 Vlastní zájem a společenský zájem**

Tržní ekonomika je systémem, v němž každý člověk sleduje svůj vlastní zájem. A zde se vynořuje otázka. Je možné, aby v systému, kde lidé sledují své vlastní, individuální zájmy, bylo dosahováno společenského prospěchu? Vždyť sledování vlastního zájmu je projevem sobectví. Není sobectví v rozporu se společenským zájmem? Tyto úvahy často svádějí k domněnce, že jediný, kdo dokáže transformovat individuální zájmy ve společenský zájem, je stát. Tato domněnka je však mylná.

Malá skupina lidí, jako je rodina nebo skupina přátel, funguje na základě solidarity a vzájemné pomoci. Jednotlivec v takové skupině nemyslí jen na sebe, ale i na ostatní, a pomáhá jim. To proto, že se lidé v takových skupinách znají, že je k sobě poutají vztahy lásky nebo přátelství. Ale ve velké skupině, jako je město nebo národ, se lidé téměř nebo vůbec neznají, a jejich spolupráce proto nemůže být založena na stejných principech, jako je tomu v malé skupině. Čím větší je skupina lidí, tím slabší jsou pojítka založená na lásce k bližnímu, na přátelství, na vzájemné solidaritě, a naopak tím silnější jsou motivace založené na vlastním prospěchu.

V tržním systému vznikají mezi lidmi vztahy spolupráce tak, že spolu lidé směňují. Dobrovolnost této směny je zárukou, že směna bude výhodná pro oba směňující. Každý sleduje svůj vlastní zájem, a přesto je jeho konání také v zájmu jiných. Pekař pro nás nepeče chléb proto, že nás má rád, ale protože chce vydělat. To díky jeho touze po zisku máme dobrý chléb.

**V tržním systému není sledování individuálních zájmů v rozporu s dosažením společenského zájmu.** Právě naopak: **systém, který dává lidem svobodu sledovat vlastní zájmy, vytváří silné motivace.** Donuťte lidi, aby zapomněli na vlastní zájem a obětovali se

pro jiné, a potlačíte jejich motivace. Získáte nevýkonný a skomírající systém, který povede k chudobě a úpadku.

## 1.6 Úloha cen – informace, motivace, alokace

Možná vás napadlo: jak je možné, že ekonomika, která je založena na sledování vlastního zájmu, může fungovat jako systém? Kdo koordinuje chování lidí, kdo zajišťuje jejich spolupráci ve výrobě? Kde se nachází „banka informací“, z níž by výrobci mohli čerpat znalosti o tom, co, kolik a jak mají vyrábět? Taková „banka informací“ ovšem neexistuje. A naštěstí jí ani není třeba. Naštěstí nikdo, ani sám truhlář, nemusí vědět, jak se vyrábí skříň. Nemusí sbírat všechny ty rozptýlené informace a snažit se je zpracovat. **Každý potřebuje znát pouze ten „svůj kousek“ informace, který sám používá při své specializované činnosti.** Platí to o nejsložitějším počítači právě tak jako o té nejobyčejnější skříni. **Všichni lidé jsou odděleni dělbou práce a zároveň spojeni směnnými transakcemi, v nichž si své činnosti vyměňují. Tisíce jejich rukou jsou spojeny „neviditelnou rukou“ trhu,** která koordinuje jejich činnosti tak, že na konci vznikají věci a služby, které každý z nás chce. Ano, ale jak se k lidem dostávají ty „kousky“ informací, které potřebují znát? Truhlář sice nemusí znát všechno, co souvisí s výrobou skříní. Musí ale přece jen vědět, kolik a jaký nábytek má vyrábět, na které trhy jej má dodávat, z jakého materiálu jej má dělat. Potřebuje vědět, jaká je velikost a struktura poptávky po nábytku a jaké jsou náklady na jeho výrobu. Co jej o tom informuje? Jsou to ceny. Ceny prken, ceny práce (mzdy) jeho dělníků, ceny nábytku. Ceny materiálu a práce mu říkají, jaké jsou náklady. A ceny nábytku mu říkají, jaká je poptávka. Podobně jako dopravní provoz potřebuje ke svému fungování světelné signály, potřebuje tržní systém cenové signály. **Ceny mají v tržním systému tři základní funkce – informační, motivační a alokační.** Tyto tři funkce přitom spolu těsně souvisejí. Abychom je pochopili, ukažme si význam cen na příkladu.

### Úbytek cedrových lesů

Truhlář vyrábí nábytek z cedrového dřeva. Intenzivní těžba cedru však vede k rychlému úbytku těchto stromů. Vědci a odborníci v lesním hospodářství o tom napíší řadu odborných článků. Také doporučí, aby se snížila spotřeba cedru, jinak hrozí těmto lesům ještě rychlejší úbytek či dokonce zánik. Ale dostanou se jejich doporučení k uším truhlářů a spotřebitelů? Budou tyto rady lesních odborníků vyslyšeny? Truhlář si pravděpodobně články lesních expertů vůbec nepřečte, protože má spoustu své práce. Ale i kdyby truhlář chtěl omezit spotřebu cedrového dřeva, neví, o kolik má snížit výrobu cedrového nábytku, nakolik má šetřit dřevem a zmenšovat tloušťku stěn nábytku. Z vědeckého článku se to nedozví. Nejsou pro něho žádnou užitečnou informaci. Stejně jako nejsou žádnou užitečnou informací pro spotřebitele. Naštěstí truhláři dostanou informace, které potřebují z trhů. Když začne ubývat cedrových lesů, objeví se na trhu méně cedrového dřeva a jeho cena vzroste. Truhlář je nucen přenést zdražení cedru do zvýšení cen svého nábytku. Zdražení cedrového nábytku je informačním signálem pro spotřebitele. Protože lidé neradi kupují drahé zboží, přiměje je zdražení cedrového nábytku k tomu, aby jej kupovali méně. Tak vyvolá zdražení cedru pokles poptávky po cedrovém nábytku. Naopak, vzroste poptávka po nábytku z jiných druhů dřeva. To je důležitá informace pro truhláře-ťed' už ví, co má dělat. Bude vyrábět méně cedrového nábytku a začne vyrábět více nábytku z ořechu a višně. V důsledku toho poklesne jeho poptávka po cedrovém dřevu. Pokles poptávky po cedru se pak promítne do snížení jeho těžby. Konečným výsledkem těchto procesů je změna struktury těžby a spotřeby dřeva: relativně se sníží těžba cedru a relativně vzroste těžba jiných stromů.

Příklad nám ukazuje, jak funguje cenový systém. Když se například některý výrobní zdroj stane vzácnějším, musí být o tom výrobci a spotřebitelé *informováni*. A skutečně – zvětšení vzácnosti se na trzích projeví ve zvýšení ceny. Cena přenáší tuto informaci k výrobcům a spotřebitelům. Je informačním signálem, který se šíří ekonomikou, „jako kruhy na vodě“, tak jako se v našem příkladě šířilo zvýšení ceny cedru od majitelů cedrových lesů k truhlářům a nakonec ke spotřebitelům, od nichž se „odrazem“ šířilo zas

nazpět k truhlářům a k majitelům lesů. **To je informační funkce ceny.** Aby však výrobci a spotřebitelé na tuto informaci *reagovali*, musí být k tomu *motivováni*. Truhlář, jakmile se k němu dostaly informace o zdražení cedrového dřeva a o poklesu poptávky po cedrovém nábytku, *chtěl* měnit svůj sortiment nábytku, *chtěl* spotřebovat méně cedrového dřeva. Proč *chtěl*? Protože na tom *vydělal* – Ušetřil drahé dřevo a nahradil jej levnějším. **Perspektiva většího výdělku je jeho motivací.** Podobně snaha ušetřit motivuje spotřebitele, aby snížil spotřebu vzácného (a tedy drahého) dřeva a nahrazoval ji spotřebou méně vzácných (a tedy levnějších) druhů dřeva. Cenová informace tedy vlastně lidem říká: „můžeš vydělat na tom, když mne využiješ a když správně zareaguješ“. **To je motivační funkce ceny.** Co by se stalo, kdyby dejme tomu stát kompenzoval truhlářům každé zvýšení ceny cedrového dřeva státní dotací, aby je uchránil před ztrátami? Truhláři by ztratili motivaci jakkoli reagovat na změnu cen – motivační funkce cen by byla potlačena.

Konečným výsledkem šíření cenových informací a reakcí na tyto informace je *realokace* (přemístění) výrobních zdrojů – práce a kapitálu. V našem příkladě došlo ke snížení těžby cedrů a ke zvýšení těžby jiných druhů dřeva. Část práce a kapitálu dříve zaměstnaných těžbou cedrů, byla převedena na těžbu jiných druhů dřeva. **To je alokační funkce cen.** Ceny alokují (rozmísťují) ekonomické zdroje mezi různá užití tak, aby byly tyto zdroje využívány efektivně.

Jak vidíte, cenový mechanismus je nepostradatelný pro fungování ekonomiky. Je to mechanismus velmi jemný – tak jemný, že není možné nahradit jej sebedokonalejším plánem.

## 1.7 Pravidla tržního systému

Aby mohl tržní systém spolehlivě fungovat, nestačí pouhá svoboda volby a možnost sledování vlastního zájmu. Takový systém musí mít jistá pravidla, která jeho účastníci dodržují. Tak jako dopravní provoz musí mít pravidla, jinak by zkolaboval, také tržní systém musí mít všeobecně dodržovaná pravidla, bez kterých by nefungoval.

Tržní proces je „hrou v rámci pravidel“ a nikoli „hrou bez pravidel“. Kdyby neměl pravidla, nebo kdyby tato pravidla nebyla dodržována, nikdo by nesměňoval, nikdo by nevyrobil pro trh.

### Truhlář v tržním systému

Truhlář nakupuje prkna a vyrábí z nich nábytek, který prodává na trhu. Přitom uzavírá smlouvy s dodavateli prken a s obchodníky nábytkem. Když prosperuje a má zisky, investuje do rozšiřování a modernizace svého truhlářství, vyrábí více nábytku a snaží se s ním proniknout na nové trhy. Aby v této činnosti pokračoval, musí si být jist, že budou ostatní dodržovat jistá pravidla.

Truhlář musí mít jistotu, že smlouvy, které uzavírá s dodavateli a odběrateli, budou dodržovány. Ve společnosti, kde je nedodržování smluv tolerováno, lidé nepodnikají.

Aby truhlář investoval část svých zisků do zvětšování podniku, musí mít jistotu, že jeho vlastnictví je nedotknutelné. V systému, kde by si lidé nebyli jisti nedotknutelností svého majetku, by se neinvestovalo.

A konečně, aby mohl úspěšně konkurovat jiným truhlářům, musí mít truhlář volný přístup na trhy.

Představme si však, že by vznikl cech truhlářů, který by měl pravomoc kontrolovat přístup nových truhlářů na trh. Cech by mohl odmítnout vydat povolení např. z důvodu, že uchazeč nesložil před komisí cechu úspěšně zkoušky z truhlářské profese. Je docela pravděpodobné, že truhláři – členové cechu mají zájem na tom, aby na trh nábytku nevstupovali noví truhláři – konkurenti. Je možné, že náš truhlář bude pak vyřazen jen proto, že mu cech pod nějakou záminkou odepré členství a tím i vstup na trh. Členové cechu budou rádi, když se zbaví nebezpečného konkurenta, ale spotřebitelé budou poškozeni, neboť nebudou mít možnost kupovat jeho kvalitní a levný nábytek. Nedostatek konkurence na trhu nábytku prospěje členům truhlářského cechu, ale neprospěje spotřebitelům.

Tržní ekonomika je systém založený na směně. **Lidé vstupují do vzájemných směnných vztahů. Tyto směnné vztahy mají podobu smluv. Aby lidé směňovali, musí mít elementární jistotu, že se smlouvy dodržují.**

**Základní pravidla pro fungování tržního systému tedy jsou: dodržování smluv, ochrana soukromého vlastnictví a volný vstup na trhy.** Tato pravidla musí být součástí právního řádu každé země, která má tržní ekonomiku. **Nedostatečná vynutitelnost dodržování smluv odrazuje od obchodování.**

**Nedostatečná ochrana soukromého vlastnictví odrazuje od investování. A není-li volný vstup na trhy, konkurence je potlačena.**

## **1.8 Sankce tržní konkurence**

Je rozšířenou představou, že existují jen dva druhy sankcí, které vynucují dodržování pravidel – **zákonné sankce a morální sankce**. Ano, tyto sankce jsou skutečně nepostradatelné. Zákonné sankce ztělesňuje stát: je to policie, vyšetřovatelé, soudy a věznice. Morální sankce ztělesňuje veřejné mínění (například město, ve kterém žijí, nebo lidé mé profese). Zákony a morální normy a s nimi související zákonné a morální sankce však představují pouze „vnější“ rámec tržního procesu. Kdo porušuje tyto normy, může očekávat sankce – ze strany státu a ze strany veřejného mínění. Zloděj se může těšit, že bude zavřen a že s ním lidé z jeho okolí nebudou chtít nic mít.

Jenže kdyby měl tržní systém spoléhat pouze na zákonné a morální sankce, nestačilo by to k jeho dobrému fungování. Naštěstí existuje ještě třetí druh sankcí, které nepřicházejí „zvnějšku“ nýbrž „zevnitř“ samotných trhů.

Obchodníci a podnikatelé vědí, že nejsou na trhu sami, že mají konkurenci. A protože chtějí na trhu zůstat a obstát v konkurenci, dodržují smlouvy. Nedodržování smluv je sankcionováno samotným trhem: lidé přestávají kupovat u firem, které porušují smlouvy. A to takové firmy nakonec vytlačuje z trhu.

Jak vidíte, lidé dodržují pravidla tržního systému nejen pod tlakem zákonných a morálních sankcí, nýbrž také pod tlakem **sankcí tržní konkurence**. A je to právě tento druh sankcí, který je nejúčinnější, protože působí automaticky a protože působí i v takových „malých“ případech (kterých je ovšem velká většina). Kdyby vynucování pravidel spočívalo pouze na státu, potřebovali bychom tolik policistů, vyšetřovatelů a soudců, že bychom velkou většinu svých příjmů museli odevzdat státu na daních.

Můžete si pomyslet, že sankce tržní konkurence přece jen nepůsobí ve všech případech. To je pravda, najdou se výrobci a obchodníci, kteří porušují pravidla bez ohledu na konkurenci.

**Ale tržní konkurence nedovoluje systematické porušování pravidel. Ty, kdo systematicky porušují pravidla, vytlačuje z trhů.**

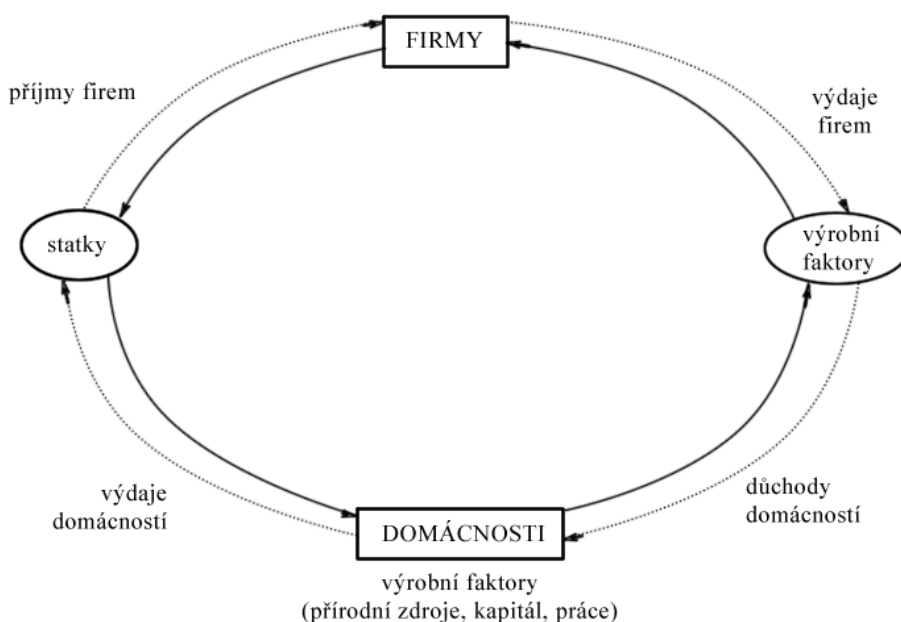
**Můžeme to však očekávat jen od takových trhů, na kterých je dostatečná konkurence.** Tam, kde jsou trhy malé a konkurence na nich slabá, budete muset handrkovat nebo soudit.

Říká se, že pro dobré fungování trhů je nezbytná dobrá jurisdikce (tvorba a vynucování práva). To je pravda, ale platí to i naopak: **jsou-li trhy velké a konkurence na nich silná, lidé na trzích dodržují smlouvy a jurisdikce není zahlcena malichernými spory.** Jsou-li trhy malé a konkurence na nich slabá, budete v restauracích běžně dostávat mouchy v polévce a hodináři nebudou běžně uznávat reklamace. V ekonomice se skomírajícími trhy je úloha obchodních inspekcí, hygieniků a soudů mnohem větší než v ekonomice s velkými trhy a silnou konkurencí.

## **1.9 Ekonomický koloběh**

Tržní hospodářství je složitý systém, v němž fungují miliony lidí a kde každodenně probíhají miliony směnných transakcí. Abychom pochopili, jak tento systém funguje, podívejme se na jeho základní strukturu. Budeme přitom uvažovat nejjednodušší případ: ekonomiku, která se skládá jen ze dvou sektorů –

sektoru domácností a sektoru firem (později uvidíme, že sektorů je více). Východiskem pro výrobu jsou **výrobní faktory: půda** (a další přírodní zdroje), **práce a kapitál**. S využitím výrobních faktorů se vyrábějí **statky**, tj. zboží a služby. Výrobní faktory jsou ve vlastnictví **domácností** a ty je pronajímají **firmám**. Peníze, které domácnosti od firem dostanou, jsou **důchody domácností**. Za ně pak domácnosti od firem nakupují statky. Peníze, které firmy dostanou od domácností, jsou **příjmy firem**. Za ty si pak firmy opět od domácností najímají výrobní faktory. **Ekonomika funguje jako nepřetržitý koloběh.**



**Obrázek 1: Ekonomický koloběh**

### **Pan Novák v ekonomickém koloběhu**

Pan Novák má dům, rybník, pole a nějaké peníze. V patře svého domu bydlí a v přízemí si zřídil restauraci. V rybníku chová kapry, které připravuje hostům. Pole pronajal sousedovi. Peníze uložil v bance. Banka jeho peníze půjčila panu Třískovi na rozšíření jeho truhlárny. Pan Novák má ovšem také vlastní pracovní schopnosti, které uplatňuje při vedení své restaurace.

Zkusme majetkovou situaci, ekonomickou činnost a směnné transakce pana Nováka strukturovat podle předchozího modelu ekonomického koloběhu: výrobními faktory pana Nováka jsou rybník, pole (to jsou přírodní faktory), peníze, část domu, v níž má restauraci (to je kapitál) a jeho práce.

Pan Novák své výrobní faktory pronajímá těmto firmám: zemědělci, kterému pronajal pole. Třískově truhlářství, kterému (prostřednictvím banky) půjčil peníze. A konečně své vlastní firmě – restauraci „U Nováků“, které přenechal část domu (namísto, aby v ní bydlel), rybník a svou práci.

Důchody, které pan Novák ze svých výrobních faktorů dostává, jsou následující: Nájem, který dostává od zemědělce. Úroky, které dostává od banky ze svého vkladu (a které banka dostává od Třískova truhlářství). A konečně výnosy ze své restaurace, jejichž zdrojem je přízemí domu, rybník a Novákovy pracovní výkony spojené s vedením restaurace.

Za své důchody si pan Novák kupuje statky . spotřební zboží a služby. Mimo jiné také nábytek od truhláře. A konec konců také pivo od své vlastní restaurace a kapry z vlastního rybníka (třebaže tyto koupě neprobíhají na trhu).

Pan Novák vystupuje hned v několika tržních rolích, je vlastníkem výrobních faktorů. Je firmou, která kupuje výrobní faktory od jiných (například kupuje práci kuchaře a číšníka), ale i od sebe sama (dům, Novákovu práci a kapry z Novákova rybníka). A je i spotřebitelem, který si za své důchody kupuje spotřební statky.



## 1.10 Racionální chování, člověk ekonomický a efektivní alokace

Základním předpokladem, na kterém ekonomie staví, je **předpoklad racionálního chování člověka**.

Racionalitu člověka nelze posoudit podle toho, jaké si volí cíle, jaké má preference. Preference člověka jsou subjektivní a neexistuje žádné objektivní kritérium, podle kterého by bylo možné posoudit, které z nich jsou více a které méně racionální. **A protože nemohu posoudit, zda jsou mé cíle lepší než vaše cíle nebo cíle kohokoli jiného, je jen jedno smysluplné řešení – ponechat na každém, aby si sám volil své vlastní cíle.**

**Racionalitu lidského chování nenalezneme ve volbě cílů, nýbrž ve volbě prostředků k dosažení cílů. Racionalita lidského chování znamená, že je člověk schopen nalézt ty cesty, po kterých dojde ke svým cílům efektivně, tj. s minimálními náklady.**

Aby ekonomové dokázali lépe analyzovat toto chování, vytvořili si zvláštní abstrakci člověka – je to člověk ekonomický. Takový **člověk ekonomický nemá na zřeteli nic jiného než maximalizovat své výnosy a minimalizovat své náklady**. Žádný z nás není stoprocentním člověkem ekonomickým, neboť naše chování je ovlivněno také mnoha jinými motivy nežli jen maximalizací vlastního uspokojení a minimalizací vlastních nákladů. Ale v každém z nás je kus člověka ekonomického. A ekonomie zkoumá právě tuto část naší povahy.

**Ekonomie objasňuje, jak člověk volí mezi příležitostmi.** Rozšířeným omylem je to, že se ekonomie zabývá pouze rozhodováním o používání peněz. Ekonomie analyzuje jakékoli rozhodování člověka, při kterém běží o volbu mezi příležitostmi.

### Co je pro tebe důležitější?

Pan Novák je se svou ženou na týdenní dovolené. První tři dny strávil na procházkách se ženou, ale čtvrtý den prohlásí, že by rád šel místo procházky na ryby. Paní Nováková se cítí dotčena a říká svému muži: „Znamená to, že jsou pro tebe ryby důležitější než já?“ Pan Novák, který miluje svou ženu, se zarazí a v duchu se ptá sám sebe: „Opravdu – jak to, že se mně chce jít na ryby víc než na procházku se ženou? Cožpak už pro mne není moje žena tím nejdůležitějším na světě, jak jsem si dosud myslel?“ Otázka paní Novákové, „zda znamenají ryby pro jejího muže víc než ona“, je ovšem nesmyslně položená. Kdyby pan Novák ovládal ekonomický způsob myšlení, odpověděl by jí: „Ovšemže jsi pro mne nejdražší na světě. Ale to nemá nic společného s mou volbou mezi procházkou a rybami dnes odpoledne. Tato volba není volbou mezi celkovými hodnotami, nýbrž mezi mezními hodnotami. Jde o to, zda je přírůstek uspokojení z procházky s tebou vyšší nebo nižší než přírůstek uspokojení z rybaření. A po třech dnech procházek jistě chápeš, že můj přírůstek uspokojení z rybaření by byl prostě větší.“ Kdyby paní Nováková ovládala ekonomický způsob myšlení, dala by svému manželovi za pravdu a pustila by jej na ryby, protože nic není pro ženu nebezpečnější, než když muž pociťuje klesající přírůstek uspokojení z její společnosti.

Racionální čili efektivní volba z nabízejících se příležitostí je základní otázkou ekonomie. Říkáme tomu **problém efektivní alokace**. Člověk volí mezi příležitostmi tak, že **porovnává jejich náklady a výnosy**. Řeší problém: **jak mám alokovat (rozmístit) své zdroje mezi nabízející se příležitostmi, abych z nich dosáhl maximálního výnosu či uspokojení?**

**Lidé se chovají v souladu s ekonomickými zákony i přesto, že tyto zákony neznají a nikdy je nestudovali. Kdyby se ale podle nich nechovali, brzy by poznali, že si působí škody, které by změnou svého chování mohli odstranit.**

**Racionalita spočívá nikoli v tom, že je člověk neomylný, ale v tom, že systematicky neopakuje chyby, nýbrž učí se z nich a napravuje je.**

## ***Shrnutí***

- Chování člověka je ovlivňováno subjektivními vlivy, které nelze měřit. Ekonomie nemůže plně převzít metody přírodních věd, protože motivy lidského chování nejsou měřitelné tak, jako přírodní jevy.
- Ekonomie se zabývá otázkami, které mají bezprostřední vliv na blahobyt lidí. Proto je, mnohem více než jiné vědy, vědou politickou.
- Svoboda volby je hybnou silou vývoje společnosti. Tržní ekonomika je systémem založeným na svobodě volby.
- Čím větší skupina lidí, tím slabší jsou motivace založené na vzájemné solidaritě, a tím silnější jsou motivace založené na vlastním prospěchu. Trhy dokáží sladit sledování individuálních zájmů a docílení společenského zájmu.
- Ceny mají tři funkce – informační, motivační a alokační. Cena přenáší informaci o výši nákladů a o výši poptávky.
- Základní pravidla pro fungování tržního systému jsou: dodržování smluv, ochrana soukromého vlastnictví a volný vstup na trh.
- Právní a morální sankce za nedodržování pravidel jsou nezbytné, ale samy o sobě nedokáží zajistit fungování tržního systému. K tomu jsou nezbytné sankce tržní konkurence, která ty, kdo systematicky porušují pravidla, vytlačuje z trhů.
- Ekonomika funguje jako nepřetržitý koloběh. Domácnosti mají výrobní faktory (práci, půdu, kapitál), které pronajímají firmám. Firmy pomocí výrobních faktorů vyrábějí statky, které prodávají domácnostem.
- Racionalitu lidského chování nenalezneme ve volbě cílů, nýbrž ve volbě prostředků k dosažení cílů. Člověk je schopen nalézt efektivní cesty, po kterých dojde ke svým cílům.
- Člověk volí mezi příležitostmi tak, že porovnává jejich náklady a výnosy. Snaží se alokovat své zdroje tak, aby z nich dosáhl maximálního výnosu či uspokojení s minimálními náklady. Toto chování člověka má podobu tápání, které však nepostrádá racionalitu. Tato racionalita spočívá v tom, že člověk sice dělá chyby, ale učí se z nich a napravuje je.

## ***Klíčové pojmy***

Svoboda volby • tržní systém • tržní konkurence • informační funkce cen • motivační funkce cen • alokační funkce cen • ekonomický koloběh • výrobní faktory • statky • člověk ekonomický • racionální ekonomické chování • efektivní alokace