-963,

**MIKROEKONOMIE III**

**Zuzana Dohnalová**



**2018**

**Informace o autorech:**

Doc. Ing. Zuzana Dohnalová, Ph.D.

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky

e-mail: zdohnalova@utb.cz

OBSAH

[OBSAH 3](#_Toc2245307)

[Úvod 0](#_Toc2245308)

[1 metodologie ekonomické teorie 1](#_Toc2245309)

[1.1 Ekonomie 1](#_Toc2245310)

[1.2 Metody myšlení a zkoumání ekonomické reality 2](#_Toc2245311)

[1.2.1 Pozitivní ekonomie versus normativní ekonomie 2](#_Toc2245312)

[1.2.2 Zkoumání ekonomické reality 3](#_Toc2245313)

[1.2.3 Omyly v ekonomickém uvažování 4](#_Toc2245314)

[2 Analytický aparát mikroekonomie 7](#_Toc2245315)

[2.1 Základní problémy mikroekonomie 7](#_Toc2245316)

[2.2 Matematické nástroje mikroekonomie 7](#_Toc2245317)

[2.3 Grafy 8](#_Toc2245318)

[2.3.1 Funkce 8](#_Toc2245319)

[2.3.2 Změny a míra změn funkce 10](#_Toc2245320)

[2.4 Ekonomické veličiny 11](#_Toc2245321)

[Vztahy mezi mezními a průměrnými veličinami. Pro grafické znázornění vztahu průměrné a mezní veličiny platí: 12](#_Toc2245322)

[3 Systematický rozbor chování poptávkové strany tržního mechanizmu 14](#_Toc2245323)

[3.1 Racionální chování spotřebitele 14](#_Toc2245324)

[3.1.1 Axiomy 15](#_Toc2245325)

[3.2 Užitek 16](#_Toc2245326)

[3.2.1 Kardinalistická verze teorie užitku 16](#_Toc2245327)

[3.2.2 Ordinalistická verze teorie užitku 17](#_Toc2245328)

[3.3 Rozpočtové omezení spotřebitele 19](#_Toc2245329)

[3.4 Optimum spotřebitele 20](#_Toc2245330)

[3.5 Aplikace indiferenční analýzy 21](#_Toc2245331)

[3.5.1 Kombinace současné a budoucí spotřeby 21](#_Toc2245332)

[3.5.2 Rozhodování v podmínkách rizika a nejistoty 22](#_Toc2245333)

[3.5.3 Rozhodování spotřebitele o nabídce práce 23](#_Toc2245334)

[4 Systematický rozbor chování nabídkové strany tržního mechanizmu 26](#_Toc2245335)

[4.1 Zisk firmy 26](#_Toc2245336)

[4.2 Pojetí transakčních nákladů 27](#_Toc2245337)

[4.3 Produkce firmy 29](#_Toc2245338)

[4.3.1 Produkční analýza firmy v krátkém období 29](#_Toc2245339)

[4.3.2 Produkční analýza firmy v dlouhém období 30](#_Toc2245340)

[4.4 Optimální výstup firmy 30](#_Toc2245341)

[4.4.1 Linie stejných nákladů 31](#_Toc2245342)

[4.4.2 Minimalizace nákladů firmy 31](#_Toc2245343)

[4.5 Příjmy firmy 32](#_Toc2245344)

[4.6 Výrobní rozhodnutí firmy 33](#_Toc2245345)

[5 Alternativní teorie firmy 36](#_Toc2245346)

[5.1 Vznik alternativních teorií firmy 36](#_Toc2245347)

[5.1.1 Manažerské teorie firmy 37](#_Toc2245348)

[5.1.2 Behavioristické teorie firmy 39](#_Toc2245349)

[5.2 Stakeholderská koncepce firmy 42](#_Toc2245350)

[5.2.1 Kdo je stakeholder? 42](#_Toc2245351)

[5.2.2 Modely stakeholderského pojetí firmy 44](#_Toc2245352)

[6 Ekonomická efektivnost a Blahobyt 48](#_Toc2245353)

[6.1 Celková rovnováha a efektivnost 48](#_Toc2245354)

[6.1.1 Efektivnost v ekonomii 49](#_Toc2245355)

[6.1.2 Pareto efektivní směna 49](#_Toc2245356)

[6.1.3 Pareto efektivní výroba 51](#_Toc2245357)

[6.1.4 Celková rovnováha 52](#_Toc2245358)

[6.1.5 Efektivností versus spravedlnost 54](#_Toc2245359)

[6.2 Ekonomie blahobytu 55](#_Toc2245360)

[6.2.1 Teorie společenského blahobytu 55](#_Toc2245361)

[7 Ekonomie informací 60](#_Toc2245362)

[7.1 Trhy s asymetrickými informacemi 60](#_Toc2245363)

[7.1.1 Příklady asymetrie informací na trzích 62](#_Toc2245364)

[7.2 Asymetrické informace a státní zásahy do ekonomiky 64](#_Toc2245365)

[SHRNUTÍ 66](#_Toc2245366)

[Seznam použité literatury 67](#_Toc2245367)

[Seznam použitých symbolů a zkratek 69](#_Toc2245368)

[Seznam obrázků 71](#_Toc2245369)

[Seznam tabulek 72](#_Toc2245370)

Úvod

Výuka mikroekonomie je na ekonomických fakultách organizována ve třech stupních studia. V rámci bakalářského studia je probírán základní stupeň mikroekonomie, kde je student seznámen se základními pojmy mikroekonomie. Studium mikroekonomie na úrovni magisterského studia dále rozvíjí poznatky získané v základním stupni studia. Třetí stupeň studia mikroekonomie je obvykle realizován v doktorském studijním programu. Cílem tohoto studia je získané poznatky předchozího studia aplikovat do běžné ekonomické reality.

Studijní text je rozdělený do sedmi kapitol, které na jedné straně vycházejí ze standartních mikroekonomických problémů; na straně druhé je rozvíjejí do řešení mikroekonomických problémů, které nebyly obsahem předchozího studia.

První kapitola bude zaměřena na metodologický aparát mikroekonomie. Druhá kapitola pojednává o matematických nástrojích, které jsou běžně využívány v rámci mikroekonomických analýz. Třetí kapitola bude zaměřena na teorii spotřebitele a formování poptávkové strany na trzích statků a služeb. Čtvrtá kapitola se bude zabývat stranou nabídky na trzích statků a služeb. Pátá kapitola bude zaměřena na alternativní teorie firmy. Šestá kapitola bude věnovaná pojetí efektivnosti v ekonomii a ekonomii blahobytu. Sedmá kapitola bude zaměřena na vybrané problémy z ekonomie informací.

# 1 metodologie ekonomické teorie

**Cíl kapitoly**

* seznámit studenta s pojetím ekonomie jako společenské vědy
* objasnit metodologické nástroje využívané v ekonomii jako vědní disciplíny
* objasnit metody myšlení a zkoumání ekonomické reality
* upozornit na možné chyby při hodnocení a vysvětlování ekonomické reality

## Ekonomie

**Ekonomie** je společenská věda, jako každá jiná vědní disciplína se snaží přistupovat ke zkoumání a vysvětlování ekonomických jevů objektivně. Využívá vědecké metody, které ekonomové společně s vědci jiných oborů vyvinuli. Proces formování ekonomie jako samostatné vědy sestál východiskem pro vymezení jejího předmětu. Rovněž umožňuje pochopit význam ekonomie pro člověka a vede k poznání hlavních hospodářských problémů společnosti. (Samuelson &Nordhaus, 2010)

*Ekonomie je společenská věda*

Za zakladatele ekonomie jako vědy je považován **Adam Smith** (1776). Ve 20. století se ekonomická teorie stává nástrojem hospodářské politiky státu. Iniciátorem státního intervencionismu byl **J. M. Keynes** (1936). V ekonomickém myšlení od té doby existuje zásadní problém, jehož řešení se hledá politickou cestou. Jde o vztah „trhu a státu“, jaká je účinnost tržního mechanismu a jaká je efektivnost ekonomické úlohy státu. (Samuelson &Nordhaus, 2010)

*„Ekonomie zkoumá, jak různé společnosti užívají vzácné zdroje k výrobě užitečných komodit a jak je rozdělují mezi různé skupiny“.* (Samuelson &Nordhaus, 2010) Ekonomové se snaží zjistit, jak je ekonomika organizována, analyzují chování ekonomických subjektů a úroveň uspokojování lidských potřeb. Složitost ekonomické reality vyžaduje dodržování logiky ekonomie, protože jinak hrozí nebezpečí nepravdivých úsudků a neefektivních opatření. (Samuelson &Nordhaus, 2010)

*Funkce ekonomie*

## Metody myšlení a zkoumání ekonomické reality

Proces vytváření ekonomické vědecké teorie zahrnuje několik na sebe navazujících fází.

*Tvorba*

*ekonomické teorie*

* **Pozorování**, které by mělo vyústit do jednoduchého popisu jevu.
* **Analýzu a formování hypotéz**. Metoda abstrakce umožňuje vydělit z hospodářské reality její podstatné stránky, následně lze formulovat pravděpodobný výklad jevů – hypotézu, což je neověřený výrok, který vychází z ověřitelných předpokladů.
* **Testování hypotéz a jejich interpretace**. Používají se metody matematicko-statistické, řízené experimenty, metody analogie, ekonomické modely apod.
* **Vytvoření teorie** na základě syntézy získaných poznatků. (Březinová & Varadzin, 2003)

### Pozitivní ekonomie versus normativní ekonomie

Ekonomové se snaží odhalovat zákonitosti ekonomického života. Ekonomická teorie jim poskytuje nástroje, pomocí kterých lze tyto zákonitosti poznat, pochopit a vysvětlit. Podle způsobu ekonomického myšlení při vysvětlování ekonomických jevu rozlišujeme pozitivní a normativní ekonomii.

*Pozitivní a normativní ekonomie*

**Pozitivní ekonomie** - vysvětlování ekonomických jevů a jejich příčin probíhá na základě poznání reality s využitím a popsáním faktů, bez hodnotových soudů a stanovování cílů.

**Normativní ekonomie** - se na základě zkoumání ekonomické reality snaží ukázat, jak by měly ekonomické jevy vypadat, činí hodnotové soudy a stanovuje cíle, je normativní ekonomií. Ekonomové, kteří užívají jazyk normativní ekonomie, jdou za hranice objektivní analýzy a v podstatě nabízejí rady. (Samuelson &Nordhaus, 1995)

Výroky pozitivní a normativní ekonomie jsou vzájemně propojené. Pozitivní pohled na vysvětlování ekonomických jevů, tj. jaký ekonomický život je, ovlivňuje normativní pohled na to, jaký by ekonomický život měl být.

### Zkoumání ekonomické reality

Metody procesu poznání tvoří základ technologie vědecké činnosti. Metody jsou nástrojem poznání a tvoří je pravidla, kterými je nutné se v procesu poznání řídit, aby byly získány potřebné poznatky. V ekonomii mají velký význam metody poznání založené na rozumovém, tj. zprostředkovaném obrazu reality. (Březinová & Varadzin, 2003)

*Metody procesu*

*poznání*

*v ekonomii*

V ekonomii jsou standardně aplikovány obecné vědecké metody, tak jako v jiných vědních disciplínách:

* **Analytická metoda** - rozložení celku na dílčí části, jejich popis. Umožňuje pochopit fungování složitých ekonomických procesů a následně předpovědět způsob ekonomického chování (ekonomické modely, např. ekonomický koloběh, hranice produkčních možností).
* **Syntéza** - spojení dílčích poznatků v logicky propojený celek. Dochází ke složení jednotlivých komponentů do celku a zároveň jsou odvozovány hlavní organizační principy, jimiž se tento celek řídí v závislosti na jeho částech. Vzhledem k rostoucí složitosti zkoumaných ekonomických jevů roste význam využití nástrojů statistiky pro pochopení jejich kvantitativní stránky.
* **Induktivní metoda** - řeší vztah mezi pozorovanými údaji a teorií tak, že se shromažďují empirické poznatky a z nich se vyvozují obecné i konkrétní závěry o stavu a vývoji dané reality. Z pravidelnosti zkoumaných událostí odvozujeme závěr o tom, že tato pravidelnost bude platit pro další události na jiném místě nebo v jiném čase.
* **Deduktivní metoda** – spočívá v tom, že vyvozuje nové poznatky z původních premis (tvrzení) s odůvodněním, že jsou-li původní premisy pravdivé, budou pravdivé i poznatky, které jsou z nich vyvozovány, a naopak.
* **Historická metoda** – sleduje vývoj zkoumaného ekonomického jevu v čase. Jde o snahu zrekonstruovat uplynulé procesy a vysvětlit je.
* **Abstrakce** - odděluje nepodstatné, nahodilé vlastnosti zkoumaného jevu či objektu od vlastností obecných a podstatných. v ekonomickém poznání dochází k abstrahování od časového vývoje objektů reality a předmětem zkoumání se stává stav ekonomiky v určitém časovém okamžiku. Statický pohled umožňuje přiblížit se vnitřní logice zkoumaného jevu a zobrazit jeho funkční závislosti.
* **Komparace** - porovnává stacionární stavy a hledá optimální stav. Vymezuje shody a rozdíly zkoumaných ekonomických jevů či objektů. Vysvětluje příčiny narušování optimálních stavu v ekonomii.
* **Dynamizace** - časová dimenze má zásadní význam pro odhalení podstaty ekonomických jevů s nimi spjatých procesů. Nevychází jen z událostí tak, jak se odehrávají v reálném čase, ale uvažuje také s očekáváním budoucích událostí u jednotlivých prvků sledovaného ekonomického jevu.
* **Statistické metody** - přesné exaktní vyjádření jevů a vztahů mezi nimi. Statický pohled umožňuje přiblížit se vnitřní logice zkoumaného jevu a zobrazit jeho funkční závislosti. (Březinová & Varadzin, 2003)

Ekonomická věda jakožto společenská věda není vědou exaktní. To znamená, že k ověření hypotéz nelze v hospodářství provádět experimenty, tak jako je to v exaktních vědách. Ekonomie pracuje s abstrakcemi, její výroky vyjadřují určité modelové situace, které v reálnem ekonomickém životě jen těžce můžeme rozpoznat. Jejich význam pro vysvětlování konkrétních ekonomických jevů je značný, protože jejich prostřednictvím dokážeme rozpoznat jejich povahu a uvědomovat si jejich místo ve fungování ekonomického mechanismu a důsledky jejich působení. (Březinová & Varadzin, 2003)

*Ekonomie není exaktní*

*věda*

### Omyly v ekonomickém uvažování

Vzhledem k tomu, že ekonomické vztahy jsou často složité, zahrnující mnoho různých proměnných, je snadné se zmást o tom, jaký je důvod událostí nebo dopadu politik na ekonomiku. Z běžných klamů se v ekonomických úvahách vyskytují:

*Chyby*

*v ekonomickém*

*myšlení*

* **Ceteris paribus. Z**namená zkoumání vlivu jediného faktoru na ekonomický jev a předpokládá abstrahování od vlivu ostatních faktorů. Jinak řečeno, měníme-li uvažovaný faktor, ostatní faktory považujeme za neměnné.
* **Omyl poté tedy proto. P**ři zkoumání ekonomických jevů může docházet k častým omylům a to proto, že nemusí být pravdou tvrzení, že předcházela-li jedna událost druhou pak druhá událost je následkem té první.
* **Celek není vždy sumou částí. P**ředpokládáme, že to, co platí i pro část systému platí i pro celý. V ekonomii často přicházíme k tomu, že celek nemusí být sumou jednotlivých částí.
* **Subjektivnost.** Každý ekonom vnáší do zkoumání a vysvětlování ekonomických jevů svůj subjektivní pohled. Může se stát, že pohled několika ekonomů na objektivní realitu může být značně odlišný.
* **Ignorování sekundárních účinků.** Jde o sklon vnímat pouze bezprostřední dopad daného rozhodnutí na určitou skupinu lidí a nevěnuje pozornost druhotným důsledkům tohoto opatření. Sekundární projevy se obvykle rozvíjejí pomaleji a nejsou vždy zřetelné. Ekonomická analýza musí zahrnovat i sekundární efekty, které někdy mají větší význam než primární důsledky daného opatření. (Samuelson &Nordhaus, 1995)

**Shrnutí**

* Ekonomie zkoumá, jak různé společnosti užívají vzácné zdroje k výrobě užitečných komodit a jak je rozdělují mezi různé skupiny.
* Ekonomie jako vědní disciplína plní tři funkce: poznávací, praktickou a metodologickou.
* Proces vytváření ekonomické vědecké teorie zahrnuje několik na sebe navazujících fází: pozorování, analýza a formování hypotéz, abstrakce, testování hypotéz a jejich interpretace, vytvoření teorie na základě syntézy získaných poznatků.
* **Podle způsobu ekonomického myšlení při vysvětlování ekonomických jevu rozlišujeme pozitivní a normativní ekonomii.**
* **V ekonomii jsou standardně aplikovány obecné vědecké metody, tak jako v jiných vědních disciplínách: analýza, syntéza, indukce, dedukce, historická metoda, komparace, dynamizace, statistické metody.**
* Ekonomická věda jakožto společenská věda není vědou exaktní.
* Při formulování závěrů o jevech v reálném ekonomickém světě docházet k omylům, ceteris paribus, omyl poté tedy proto, celek není vždy sumou částí, subjektivnost, ignorování sekundárních účinků.

# Analytický aparát mikroekonomie

**Cíl kapitoly**

* objasnit základní matematický aparát využívaný v mikroekonomii
* objasnit funkci grafů v mikroekonomii
* objasnit lineární a nelineární vztah mezi proměnnými
* objasnit směrnici a sklon přímky a křivky
* vysvětlit vztah průměrných a mezních veličin

## Základní problémy mikroekonomie

Zjednodušeně řečeno mikroekonomie se zaměřuje na zkoumání zejména dvou hlavních problémů, a to na:

*Optimální stavy a rovnováha*

*v mikroekonomii*

* **zjišťování optimálních stavů** jednotlivých tržních subjektů,
* **hledání rovnováhy** ve vzájemném působení tržních subjektů.

Zjišťování optimálních stavů jsou rozhodovací problémy tržních subjektů. Například jednotlivec se rozhoduje o spotřebě statků tak aby maximalizoval svůj užitek. Firma se rozhoduje o kombinaci vstupů do výroby tak, aby minimalizovala náklady. Matematicky jde o hledání lokálního extrému. (Hořejší et al., 2012)

Problémy rovnováhy jsou řešením analýzy vzájemného působení nabídky a poptávky na trzích. Například na trhu práce. Sledujeme vývoj závislé proměnné (Q, tj. množství práce) na nezávislé proměnné (P, tj. ceně práce) na sledovaném trhu práce. (Hořejší et al., 2012)

## Matematické nástroje mikroekonomie

Ekonomická analýza není schopna postihnout současně složitost vztahů mezi mnoha prvky ekonomického systému tak, jak reálně existuje. Při popisování reálného ekonomického života využívá značné zjednodušení, tzv. abstrakci. Výsledkem jsou pak ekonomické modely, které vystihují podstatu zkoumaného ekonomického jevu.

*Ekonomické*

*modely*

*v mikroekonomii*

Ekonomické modely znázorňují vztahy mezi vybranými proměnnými, čím umožňují lépe pochopit procesy rozhodování firem, jednotlivců a jejich vzájemnou propojenost. Mohou být formulovány verbálně, graficky nebo algebraicky. (Varian, 2010)

## Grafy

Při studiu mikroekonomie se často setkáváme s grafickými interpretacemi studovaných ekonomických jevů. Cílem je usnadnit porozumění různým ekonomickým vzorům.

*Grafy*

*v mikroekonomii*

Co je graf? Je to schéma ukazující, jak jsou navzájem propojeny dva nebo více sad dat nebo proměnných. Grafy jsou v ekonomii nezbytné, protože mimo jiné nám umožňují analyzovat ekonomické jevy a zkoumat vývojové trendy. Obecně je graf znázorňuje vztah mezi dvěma nebo více dat. (Samuelson & Nordhaus, 2010) Konstrukci grafu vždy začínáme znázorněním horizontální a vertikální hranicí. Tyto hranice se nazývají osy grafu. Obecně se svislá osa označuje jako osa y a vodorovná osa jako osa x. na každé z nich měříme jeden z monitorovaných parametrů. (Varian, 2010) Proměnná je takový objekt našeho zájmu, který lze definovat a měřit.

V matematice je často na ose x znázorněna nezávislá proměnná x a na ose y závislá proměnná y. V mikroekonomii je na ose x znázorňováno množství Q jako závislá proměnná a na ose y je znázorňovaná cena jako nezávislá proměnná. (Hořejší et al. 2012, Varian, 2010)

### Funkce

**Funkce** je pravidlo, které popisuje vztah mezi proměnnými. Pro každou hodnotu x přiřazuje funkce podle určitého pravidla hodnotu y. Funkci lze tedy označit jako pravidlo, které může "danou hodnotu x umocňuje " nebo "danou hodnotu x násobí" a podobně. Například jde o tyto konkrétní funkce jako y = x2, y = 2x. Funkce jsou někdy označovány jako transformace. Často chceme naznačit, že nějaká **proměnná y závisí na** nějaké jiné proměnné x, ale neznáme specifický algebraický vztah mezi oběma proměnnými. V tomto případě píšeme y = f (x), který by měl být interpretován tak, že proměnná y závisí na x podle pravidla f. Vzhledem k funkci y = f (x) se číslo x nazývá nezávislá proměnná a číslo y se často nazývá závislou proměnnou. Je to pravidlo, které zachycuje vztah mezi dvěma proměnnými. Pro každou hodnotu x funkce přiřadí jednu hodnotu y v závislosti na pravidle. (Varian, 2010)

*Lineární*

*a nelineární vztah mezi proměnnými*

Podle závislosti rozlišujeme funkce **lineární a nelineární**.

Lineární funkční vztah znamená, že pokud roste hodnota proměnné x potom roste i proměnná y, anebo hodnota proměnné y klesá, pokud hodnota x roste.

Obecný zápis lineární funkce má podobu:

***y = a + bx***

kde y je závisle proměnná, x je nezávisle proměnná, a je konstanta, b je konstanta. Například lineární funkcí je funkce zapsaná ve tvaru: y = 3 + x. (Varian, 2010)

Grafické znázornění uvedeného lineárního funkčního vztahu dvou proměnných je na obrázku 2.1.

***y***

***x***

**3**

**y = 3 + x**

*Obrázek 2.1 Lineární vztah mezi proměnnými. Zdroj: zpracováno podle Varian, 2010*

**Nelineární funk**ce mohou být zapsány ve tvaru například Y = a + bx2. Jejich grafickým znázorněním je **křivka.** Viz obrázek 2.2.

***X***

Y

***Y = x2***

*Obrázek 2.2 Nelineární vztah mezi proměnnými. Zdroj: zpracováno podle Varian, 2010*

### Změny a míra změn funkce

Míra změny funkce může být graficky interpretovaná jako sklon funkce. **Sklon funkce** udává měnu, ke které dochází u jedné proměnné, jestliže se mění proměnná druhá. Je to změna proměnné na vertikální ose (ose y) ke změně proměnné na horizontální ose (ose x). Sklon je vždy vyjádřen číslem.

*Sklon přímky*

Sklon křivky vyjadřuje, zda proměnné jsou x a y **přímo** nebo **nepřímo úměrné**. Viz. Obrázek 2.3 a) a b).

**Přímý (pozitivní) vztah** mezi proměnnými znamená, že obě proměnné se pohybují stejnosměrně. V daném případě obě proměnné společně rostou nebo klesají.

**Nepřímý (negativní) vztah** mezi proměnnými znamená, že veličiny se pohybují v opačných směrech. Když hodnota proměnné na ose x roste, hodnota proměnné na ose y klesá a naopak. (Samuelson & Nordhaus, 2010)

***Přímý vztah***

***Nepřímý vztah***

***x***

***x***

***a)y***

***b)***

***y***

*Δx*

*Δy*

*Δy*

*Δx*

*Obrázek 2.3 Sklon přímky. Zdroj: zpracováno podle Samuelson &Nordhaus, 2010*

## Ekonomické veličiny

Mikroekonomická teorie pracuje celkovými, mezními a průměrnými s ekonomickými veličinami. Definici těchto ekonomických veličin ukážeme na nákladech firmy.

*Celkové, průměrné a*

*mezní veličiny*

**Celkové ekonomické náklady na výrobu** se v krátkém období skládají z fixních a variabilních nákladů. Fixní náklady se nemění s úrovní výstupu a lze vyloučit pouze ukončením výroby. Variabilní náklady se mění v závislosti na změně výstupu. V dlouhém období jsou celkové náklady firmy tvořeny pouze náklady variabilními. (Pyndik & Rubinfeld, 2013)

**Průměrné celkové náklady na výrobu** dostaneme, když celkové náklady firmy dělíme velikostí výstupu. **Průměrné fixní náklady** získáme vydělením celkových fixních nákladů velikosti výstupu. **Průměrné variabilní náklady** dostaneme vydělením celkových variabilních nákladů úrovní výstupu. (Pyndik & Rubinfeld, 2013)

**Mezní náklady** představují zvýšení celkových nákladů způsobené zvýšení výroby o další jednotku. Vzhledem k tomu, že fixní náklady se nemění, jak se změní úroveň výstupu firmy, mezní náklady se rovnají nárůstu variabilních nákladů nebo nárůstu celkových nákladů, které jsou výsledkem dodatečné jednotky výstupu. (Pyndik & Rubinfeld, 2013)

Konkrétní hodnotu dané mezní veličiny můžeme zjistit dvěma způsoby:

* metodou jednoduché algebry, kdy velikost mezní veličiny je vypočtena rozdílem.
* metodou založenou na diferenciálním počtu, která vede ke zjištění přesné hodnoty mezní veličiny. Mezní veličina se v tomto případě vyjádří výpočtem první derivace příslušné funkce y, tj. y´= dy/dx. (Hořejší et al., 2012)

### Vztahy mezi mezními a průměrnými veličinami. Pro grafické znázornění vztahu průměrné a mezní veličiny platí:

* jestliže křivka mezní veličiny leží pod křivkou průměrné veličiny, křivka průměrné veličiny klesá;
* jestliže křivka mezní veličiny leží nad křivkou průměrné veličiny, křivka průměrné veličiny roste;
* v bodě, kde křivka mezní veličiny protíná křivku průměrné veličiny se hodnoty obou veličin se rovnají. Funkce průměrné veličiny ani neroste ani neklesá. Průměrná veličina je ve svém minimu. (Hořejší et al. 2012)

Vztah mezi mezními a průměrnými veličinami graficky je znázorněn na obrázku 2.4.

***MC***

*C*

***AC***

***Q***

***Minimum AC***

***Minimum AVC***

*Obrázek 2.4 Vztah mezi mezními a průměrnými veličinami.*

*Zdroj: zpracováno podle Hořejší et al., 2012*

**Shrnutí**

* Mikroekonomie se zaměřuje na zkoumání zejména dvou hlavních problémů, a to na zjišťování optimálních stavů jednotlivých tržních subjektů a hledání rovnováhy ve vzájemném působení tržních subjektů.
* Ekonomická analýza při popisování reálného ekonomického života využívá značné zjednodušení, tzv. abstrakci.
* Při studiu mikroekonomie se často setkáváme s grafickou interpretací zkoumaných eko-nomických jevů.
* V matematice je často na ose x znázorněna nezávislá proměnná x a na ose y závislá pro-měnná y. V mikroekonomii je na ose x znázorňováno množství Q jako závislá proměnná a na ose y je znázorňovaná cena jako nezávislá proměnná.
* Funkce je určité pravidlo, které zachycuje vztah mezi dvěma veličinami. Pro každou hod-notu x přiřazuje funkce v závislosti na určitém pravidle jedinou hodnotu y.
* Sklon křivky vyjadřuje, zda proměnné jsou x a y přímo nebo nepřímo úměrné.
* Přímý (pozitivní) vztah mezi proměnnými znamená, že obě proměnné se pohybují stejnosměrně. V daném případě obě proměnné společně rostou nebo klesají.
* Nepřímý (negativní) vztah mezi proměnnými znamená, že veličiny se pohybují v opačných směrech. Když hodnota proměnné na ose x roste, hodnota proměnné na ose y klesá a naopak.
* Celkové ekonomické náklady na výrobu se v krátkém období skládají z fixních a variabilních nákladů. Fixní náklady se nemění s úrovní výstupu a lze vyloučit pouze ukončením výroby. Variabilní náklady se mění v závislosti na změně výstupu.
* Průměrné celkové náklady dostaneme, když celkové náklady firmy dělíme velikostí výstupu. Průměrné fixní náklady získáme vydělením celkových fixních nákladů velikosti výstupu. Průměrné variabilní náklady dostaneme vydělením celkových variabilních nákladů úrovní výstupu.
* Mezní náklady představují zvýšení celkových nákladů způsobené zvýšení výroby o další jednotku. Vzhledem k tomu, že fixní náklady se nemění, jak se změní úroveň výstupu firmy, mezní náklady se rovnají nárůstu variabilních nákladů.

# Systematický rozbor chování poptávkové strany tržního mechanizmu

**Cíl kapitoly**

* seznámit studenta s teorií racionálního rozhodování spotřebitele
* objasnit spotřebitelské preference a teorii užitku
* objasnit rozhodování spotřebitele v případě rozpočtového omezení
* objasnit optimální výběr spotřebitele
* objasnit vliv cenových a důchodových změn na optimální výběr spotřebitele

## Racionální chování spotřebitele

**Teorie chování spotřebitele** představuje východisko pro analýzu poptávky na trzích statků a služeb. Základním problémem při analýze chování spotřebitele je hledání odpovědí na otázky proč spotřebitel nakupuje právě určité množství statků a ne jiné? Co určuje optimální množství nakupovaného statku? (Hořejší et al., 2012)

*Analýza chování spotřebitele*

Součástí teorie chování spotřebitele jsou předpoklady racionálního chování spotřebitele. Jednotlivec se rozhoduje na základě efektů (užitku), které mu daný výrobek či služba přinese, dále na základě výdajů, které musí za výrobek či službu vynaložit. Každý spotřebitel se zabývá otázkou, jak důchod získat a jak ho vynaložit. (Hořejší et al., 2012, Varian 1995)

*Racionálně chovající se spotřebitel maximalizuje užitek*

Snahou racionálně jednajícího spotřebitele je **maximalizace užitku**. Spotřebitel si vybírá z různých souborů statků a vytváří tzv**. spotřební koš**. Jeho rozhodování o koupi je však limitováno výší důchodu. (Hořejší et al. 2012, Varian, 1995)

### Axiomy

**Spotřebitelské preference** se v klasické teorii spotřebitele analyzují za předpokladů jistých zjednodušení, které se nazývají **axiomy**.

*Axiomy spotřebitelských preferencí*

**Axiom úplnosti srovnání.** Předpokládá, že spotřebitel je schopen porovnat jakékoliv dva spotřební koše. Pro koše A a B mohou nastat následující situace:

1. *A je upřednostňováno před B: A > B;*
2. *B je upřednostňováno před A: B > A;*
3. *A i B je preferováno stejně (indiferentní): A = B.*

**Axiom tranzitivity.** Vychází z předpokladu, že pro každá tři spotřební koše A, B a C platí, že je-li spotřební koš A upřednostňován před spotřebním košem B a B je upřednostňován před spotřebním košem C, potom spotřební koš A je upřednostňován před C. (Soukup, 2012)

***A > B současně B > C pak i A > C***

**Axiom nenasycenosti.** Obsahuje-li spotřební koš A více jednoho zboží než spotřební koš B a minimálně stejné množství ostatních zboží jako B, bude pak spotřební koš A upřednostňován před košem B. (Pyndik & Rubinfeld, 2013)

**Axiom spojitosti.**  Tento axiom se domnívá, že spotřebitel lpí na zvýšení množství statku A při libovolném malém snížení spotřeby statku B. Změna spotřebovaného jedné komodity musí být nahrazena změnou spotřebovaného jiné komodity, pak bude jedinec dosahovat stále stejného celkového užitku. (Pyndik & Rubinfeld, 2013)

**Axiom reflexivity.**  Libovolná kombinace statků je tak dobrá, jako je ta stejná. Předpokládáme, že existuje pouze spotřební koš A a sám spotřebitel si určí míru užitku přinášejícího pro daný soubor. Je to banální podmínka existence funkce užitku. (Soukup, 2012)

**Axiom preference průměru před extrémy.** Spotřebitel preferuje ve své spotřebě kombinaci více druhů statků před spotřebou, kdy je jeden statek zastoupen mnohem více než ostatní. Například spotřebitel dává přednost denní spotřebě dvou šálků čaje a dvou lžiček medu před spotřebou pouze čtyř lžiček medu. (Soukup, 2012)

## Užitek

Měření uspokojení spotřebitele patří mezi složitější ekonomický problém. Pro jeho vyjádření byla vytvořena ekonomická veličina, nazývaná **užitek** (U). Jejím úkolem je nějakým způsobem vyjádřit velikost upokojení spotřebitele plynoucí ze spotřeby statku nebo skupiny statků. Užitek je, za jinak nezměněných podmínek, funkcí množství spotřebovávaných statků

*Kardinalistická a ordinalistická verze teorie užitku*

***U = f (X1, X2, …, Xn),***

kde X1, X2, …, Xn jsou množství jednotlivých statků. (Hořejší et al. 2013, Varian 1995)

V ekonomické teorii užitku existují dva přístupy k možnosti měření užitku, které jsou reprezentovány kardinalistickou a ordinalistickou verzi teorie užitku. Obě verze se vzájemně odlišují přístupem ke způsobu měření užitku:

1. **Kardinalistická verze teorie užitku** říká, že užitek je přímo měřitelný. To znamená, že jsou známy konkrétní hodnoty užitku při spotřebě daného množství statku. Podle ní lze sestrojit křivku vývoje celkového a mezního užitku.
2. **Ordinalistická verze teorie užitku** nepovažuje užitek za přímo měřitelný. Vychází z předpokladu, že lze určit pouze určitou úroveň uspokojení spotřebitele plynoucí z jeho spotřeby určité kombinace statků. (Hořejší et al., 2012, Varian,1995, 2014)

### Kardinalistická verze teorie užitku

**Celkový užitek** (TU) vyjadřuje celkovou úroveň uspokojení určité potřeby spotřebitele. Je závislý na množství spotřebovávaného statku. Platí, že s růstem objemu spotřebovávaného statku roste klesajícím tempem, a to až do svého maxima. Vývoj a velikost celkového užitku jsou ovlivněny subjektivním pohledem každého spotřebitele na daný statek. (Hořejší et al., 2012, Varian, 1995, 2014)

*Celkový a mezní užitek*

**Mezní užitek** (MU) je přírůstkovou veličinou, která udává, o kolik se změní celkový užitek, pokud dojde ke spotřebě další jednotky statku. Lze ji odvodit z funkce celkového užitku.

Zajímavou vlastností vývoje mezního užitku je, že s růstem objemu spotřebovávaného statku klesá. Největší přírůstek uspokojení potřeb přinese první jednotka spotřebovávaného statku. Každá další jednotka, při neměnných podmínkách, přináší menší uspokojení spotřebitele. Tato vlastnost mezního užitku je formulována v **zákoně klesajícího mezního užitku, který říká že "mezní užitek s růstem objemu spotřebovávaného statku klesá**". (Hořejší et al. 2012, Pyndik & Rubinfeld, 2013)

*MU s růstem objemu spotřebovávaného statku klesá".*

Rozdíl mezi celkovým a mezním užitkem, budeme-li je měřit v penězích, je takový, že celkový užitek při spotřebě daného statku je dán maximální peněžní částkou, kterou je spotřebitel ochoten na jeho nákup vynaložit. Mezní užitek je určen peněžní částkou, kterou je spotřebitel ochoten vynaložit na nákup další jednotky statku. (Hořejší et al., 2012)

### Ordinalistická verze teorie užitku

Současná ekonomická teorie se většinou přiklání k ordinalistické verzi teorie užitku. Podle níž není užitek přímo měřitelný. Spotřebitel je schopen říci, kterou spotřební situaci preferuje, ale ne, jak velký je její užitek. Dále je možno určit, zda celkový užitek s růstem množství spotřebovávaného statku roste a mezní užitek je tedy kladný, či zda celkový užitek klesá a mezní užitek je záporný. (Hořejší et al. 2012)

*Užitek přímo měřitelný*

Spotřebitel je schopen seřadit kombinace statků podle jejich užitku ale není schopen určit velikost užitku těchto kombinací. Křivky znázorňující kombinace se stejným užitkem nazýváme **indiferenční křivky**. **Indiferenční křivka** je množina kombinací statku X a Y se stejným celkovým užitkem. Soubor indiferenčních křivek vytváří **mapu indiferenčních křivek**. Viz obrázek 3.1.

K indiferenčním křivkám je možno přistoupit dvojím způsobem:

1. na základě užitku (indiferenční křivka představuje určitou úroveň užitku),
2. na základě preferencí (indiferenční křivky zobrazují preference). (Hořejší et al., 2012)

Statek Y

U1

XA  XB Statek X

YA

YB

A

B U2

*Obrázek 3.1 Mapa indiferenčních křivek. Zdroj: zpracováno podle Franka, 1991*

K indiferenčním křivkám se váže **tzv. mezní míra substituce ve spotřebě (MRSC).** Je to poměr, v němž je statek Y nahrazován statkem X, aniž se mění úroveň uspokojení potřeb neboli celkový užitek.

**Zvláštní tvary indiferenčních křivek**. Až dosud jsme předpokládali, že oba statky jsou pro spotřebitele žádoucí, užitek se s jejich spotřebovaným množstvím zvyšuje. Takovéto statky nazýváme **statky žádoucí** neboli statky **s pozitivní preferencí**. Existují však i statky s jiným směrem preferencí. Může totiž nastat situace, že nějaký žádoucí statek nutně přináší i záporný efekt. V rámci celé společnosti je takovýmto případem volba určité kombinace objemu průmyslové výroby a znečištění životního prostředí. I v chování spotřebitele můžeme najít případy, kdy preferujeme menší množství statku před větším. Příkladem je volba struktury portfolia (tj. volba mezi různými druhy cenných papírů). V daném případě jde o statky **nežádoucí** nebo statky **s negativní preferenci**. (Hořejší et al., 2012)

*Statky s pozitivní a negativní preferenci*

Kromě statků žádoucích a nežádoucích existují i statky, které **nemají vliv na užitek spotřebitele**, jejich spotřebovávané množství je spotřebiteli lhostejné. Takovéto statky nazýváme statky lhostejné neboli statky neutrální. Indiferenční křivky mají potom tvar přímky.

V realitě může nastat i situace, kdy se **směr preferencí se změnou spotřebovávaného množství statku mění**. Předpokládejme statek, který je do určitého objemu žádoucí, ale od určitého množství se mění na nežádoucí. (Hořejší et al. 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

## Rozpočtové omezení spotřebitele

Při rozhodování o nákupu statku je však spotřebitel omezen výší svého důchodu a cenami statků. Má-li spotřebitel v daném čase k dispozici důchod (I) a celý jej utrácí za nákup dvou statků X a Y, potom platí následující rovnice, která je nazývaná linie rozpočtu nebo také rozpočtové omezení spotřebitele:

*Omezená výše důchodu spotřebitele*

***PX . X + PY . Y = I***

kde I je důchod, PX je cena statku X a PY je cena statku Y.

Grafickým znázorněním této rovnice je **přímka,** která ukazuje různé kombinace dvou statků, které si spotřebitel může při daném příjmu a daných cenách obou statků koupit. (Hořejší et al., 2012, Varian, 1995, 2014) Viz obrázek 3.2.

XA ****I/Py**** Statek X

Statek Y

****I/Py****

YA

Linie rozpočtu

Budget Line (BL)

***A***

*Obrázek 3.2 rozpočtové omezení spotřebitele. Zdroj: zpracováno podle Franka, 1991*

Směrnici linie rozpočtu je daná poměrem cen obou nakupovaných statků X i Y a má zápornou hodnotu. Jde vlastně o poměr, v němž spotřebitel může statky X a Y směňovat na trhu při vynaložení celého důchodu. Sklon linie rozpočtu je dán absolutní hodnotou směrnice této přímky. V případě linie rozpočtu jej nazýváme **mezní míra substituce ve směně** (MRSE). Je dána poměrem cen obou spotřebovávaných statků PX / PY. (Hořejší et al. 2012, Varian, 1995, 2014)

## Optimum spotřebitele

Spotřebitel volí optimální kombinaci statků v závislosti na svých preferencích a v závislosti na svých tržních možnostech, a to ve snaze **maximalizovat svůj užitek**. Způsob určení optima spotřebitele závisí na možnosti měření užitku.

*Maximalizace užitku spotřebitele*

Kardinalistický přístup umožňuje dva způsoby určení optima:

1. Optimální množství jednoho statku je takové, pro které se mezní užitek rovná ceně:

***MUX = PX***

1. Optimální kombinace dvou statků je taková, pro kterou platí:

***MUX / PX = MUY / PY***

Ordinalistický přístup předpokládá, že užitek není přímo měřitelný. Optimální výběr spotřebitele je dán bodem (A), ve kterém se jeho linie rozpočtu dotýká indiferentní křivky v indiferenční mapě. Jde o indiferenční křivku, která je nejvzdálenější od počátku souřadného systému tudíž představuje kombinaci spotřeby (x A, yA) nesoucí nejvyšší úroveň uspokojení za daných podmínek spotřebitele. (Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013,Varian 1995, 2014) Viz obrázek 3.3.

*xA*

Statek X

Statek Y

***A***

I1

I2

I3

*yA*

***Optimální výběr spotřebitele***

*Obrázek 3.3 Optimum spotřebitele. Zdroj: vlastní zpracování podle Franka, 1991*

Tento způsob řešení optima spotřebitele je nazýváno **vnitřním řešením**. Bude-li spotřebitel spotřebovávat pouze jeden ze dvou statků použijeme tzv. **rohové řešení** optima spotřebitele

**Přebytek spotřebitele** je rozdíl mezi celkovým užitkem, který mu přinese spotřebovávané množství určitého statku, a výdaji na jeho získání (celkovou částkou, kterou za ně zaplatí), neboli jeho tržní hodnotou. (Hořejší et al., 2012, Pyndik & Rubinfeld, 2013)

## Aplikace indiferenční analýzy

Teorii spotřebitele lze aplikovat i v dalších rozhodovacích modelech spotřebitelského chování, a to například:

* kombinace současné a budoucí spotřeby;
* rozhodování v podmínkách rizika a nejistoty;
* rozhodování mezi spotřebou a volným časem.

### Kombinace současné a budoucí spotřeby

Pokud ekonomický subjekt získá příjem, může ho vynaložit na nákup statků, které běžně spotřebovává. Příjem je vynaložen na současnou spotřebu. Ekonomické subjekty však nemusí veškerý svůj příjem vynaložit okamžitě na svou spotřebu. Tu část důchodu, kterou nepoužijí na nákup statků, označíme jako úspory. Příjem ekonomických subjektů se tudíž rozkládá na dvě části: na spotřební výdaje a na úspory. Motivy, které vedou ekonomické subjekty k tvorbě úspor, mohou být různé. Jednou ze základních pohnutek je snaha zvýšit svou budoucí spotřebu. Jestliže v současnosti sníží ekonomické subjekty dočasně svou spotřebu (tj. vytvoří úspory), potom očekávají, že úspory použijí v budoucnu a zvýší tak svou budoucí spotřebu. Toto zvýšení budoucí spotřeby může být dočasné nebo trvalé.**Optimální rozhodnutí spotřebitele** o výši současné a budoucí spotřeby je dáno:

*Spotřeba a úspory*

* mezní mírou jeho časových preferencí (které určují tvar indiferenčních křivek),
* velikostí reálné úrokové míry (která určuje směrnici linie tržních příležitostí),
* velikostí současného a budoucího příjmu spotřebitele a výší cen statku C v obou po sobě jdoucích obdobích. (Hořejší et al. 2012, Varian, 1995, 2014)

### Rozhodování v podmínkách rizika a nejistoty

V tradičním modelu rozhodování spotřebitele není brána v úvahu informační bariéra. Lidé maximalizují svůj užitek za podmínek jistoty a dokonalých znalostí ekonomického prostředí. Znají dokonale všechny okolnosti každé tržní směny a provádějí svůj výběr z různých alternativ bez jakéhokoli rizika. Předpokládá se, že všechny nezbytné informace jsou dostupné bez dodatečných nákladů. Za těchto předpokladů má každé rozhodnutí pouze jeden důsledek a ten je předem znám. Ve skutečnosti však většina rozhodnutí probíhá v podmínkách nejistoty, za nichž má rozhodnutí více možných důsledků. Který z těchto důsledků nastane, není předem známo.

*Rozhodování spotřebitele za nejistoty v realitě*

Určitá nejistota vzniká proto, že neznáme procesy, které podmiňují určité události. Avšak ani dokonalé znalosti nezabezpečují dokonalou předpověď, protože některé ekonomické události jsou určeny náhodně. Mohou být např. řízeny nahodilostí přírody, jako je vývoj počasí, nebo politickými rozhodnutími, která jsou často nepředpověditelná.

Případ kdy jsou známé výsledky rozhodnutí a jejich pravděpodobnost v ekonomické teorii je označován **za rozhodování v podmínkách rizika**.

**Riziko** je situace, kdy ten, kdo se rozhoduje, zná všechny možné důsledky svého rozhodnutí a je schopen určit pravděpodobnost každého z nich. Důsledky musí být na sobě navzájem nezávislé a součet jejich pravděpodobností se za daných předpokladů rovná jedné. Pravděpodobnost vyjadřuje možnost, že nastane nějaký výsledek, přičemž v teorii rozhodování za rizika se používá nejen objektivní, ale především subjektivní pravděpodobnost. (Hořejší et al., 2012)

**Objektivní pravděpodobnost** je založena na znalosti frekvence, s níž mají určité události tendenci nastávat. **Subjektivní pravděpodobnost** je určitý dojem, že předpokládaný výsledek nastane. (Hořejší et al., 2012)

**Optimální rozhodnutí v podmínkách rizika.** Zjednodušený model rozhodování za rizika předpokládá pouze dvě možné situace určující výsledek určité alternativy rozhodnutí: S1 a S2. Za těchto předpokladů lze pro modelování rozhodování v podmínkách rizika použít v podstatě stejný rámec, jaký využívá konvenční teorie rozhodování spotřebitele v podmínkách jistoty, tj. indiferenční křivky a linie rozpočtu, jejich interpretace je však odlišná. (Hořejší et al., 2012)

### Rozhodování spotřebitele o nabídce práce

Při rozhodování jednotlivce o množství nabízených hodin práce použijeme analogie s rozhodováním spotřebitele. Před jakou volbou stojí vlastník výrobního faktoru práce? Spotřebitel se rozhoduje, zda má pracovat, nebo zda nemá pracovat, popřípadě jakou kombinaci práce a volného času si zvolí, aby **maximalizoval svůj užitek**.

Čím je jednotlivec při tom rozhodování omezen? Počtem hodin jednoho dne. Přesněji řečeno, jednotlivec volí mezi dvěma „statky“: mezi spotřebou (C) a volným časem (H). (Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

*Volba mezi spotřebou a volným časem*

Předpokládáme, že spotřeba může být realizována jen jako důsledek vlastní práce (L). Součet hodin práce a volného času během jednoho dne nemůže být větší než 24 hodin: L + H = 24. Optimální rozložení času mezi práci a volný čas znamená, že jednotlivec při dané kombinaci práce a volna maximalizuje svůj užitek, daný spotřebou statků a volným časem

***U = ƒ(C,H)***

Při maximalizaci svého užitku naráží jednotlivec na dvě omezení

1. den má 24 hodin (L + H = 24; úpravou L = 24 – H);
2. spotřeba může být realizována pouze na základě jeho vlastní práce. Jestliže je mzdová sazba tohoto jednotlivce w, potom můžeme druhé omezení zapsat jako

***C = w · L.***

Jestliže za L dosadíme 24 – H, dostaneme

***C = w · (24 – H)***

***C = 24 · w – w · H***

***0 = 24 · w – C – w · H***

Optimální kombinaci volného času a práce graficky znázorňuje obrázek 3.4, který připomíná obdobné znázornění optima spotřebitele. (Hořejší et al., 2012)

HA  H

C

W. 24

(24-HA)w

A

Rozpočtové omezení

Budget line (BL)

I

*Obrázek 3.4 Optimum spotřebitele na trhu práce. Zdroj: zpracováno podle* Hořejší et al., 2012

**Shrnutí**

* Teorie chování spotřebitele představuje východisko pro analýzu poptávky na trzích statků a služeb.
* Snahou racionálně jednajícího spotřebitele je maximalizace užitku. Spotřebitel si vybírá z různých souborů statků a vytváří tzv. spotřební koš.
* Spotřebitelské preference se v klasické teorii spotřebitele analyzují za předpokladů jistých zjednodušení, které se nazývají axiomy.
* Axiom úplnosti srovnání. Předpokládá, že spotřebitel je schopen porovnat jakékoliv dva spotřební koše.
* Axiom tranzitivity. Vychází z předpokladu, že pro každá tři spotřební koše A, B a C platí, že je-li spotřební koš A upřednostňován před spotřebním košem B a B je upřednostňován před spotřebním košem C, potom spotřební koš A je upřednostňován před C.
* Axiom nenasycenosti. Obsahuje-li spotřební koš A více jednoho zboží než spotřební koš B a minimálně stejné množství ostatních zboží jako B, bude pak spotřební koš A upřednostňován před košem B.
* Axiom spojitosti. Tento axiom se domnívá, že spotřebitel lpí na zvýšení množství statku A při libovolném malém snížení spotřeby statku B.
* Axiom reflexivity. Libovolná kombinace statků je tak dobrá, jako je ta stejná.
* Axiom preference průměru před extrémy. Spotřebitel preferuje ve své spotřebě kombi-naci více druhů statků před spotřebou, kdy je jeden statek zastoupen mnohem více než ostatní.
* Užitek je ekonomická veličina, která vyjadřuje velikost upokojení spotřebitele plynoucí ze spotřeby statku nebo skupiny statků.
* V ekonomické teorii užitku existují dva přístupy k možnosti měření užitku, které jsou reprezentovány kardinalistickou a ordinalistickou verzi teorie užitku.
* Kardinalistická verze teorie užitku říká, že užitek je přímo měřitelný. To znamená, že jsou známy konkrétní hodnoty užitku při spotřebě daného množství statku.
* Současná ekonomická teorie se většinou přiklání k ordinalistické verzi teorie užitku. Podle níž není užitek přímo měřitelný.
* Při rozhodování o nákupu statku je však spotřebitel omezen výší svého důchodu a cenami statků.
* Spotřebitel volí optimální kombinaci statků v závislosti na svých preferencích a v závislosti na svých tržních možnostech, a to ve snaze maximalizovat svůj užitek.

# Systematický rozbor chování nabídkové strany tržního mechanizmu

**Cíl kapitoly**

* seznámit studenta s klasickým pojetím teorie firmy
* objasnit problém maximalizace zisku firmy
* objasnit snahu firmy o minimalizaci nákladů firmy
* objasnit optimální rozhodování firmy

## Zisk firmy

**Firma** je v pojetí klasické ekonomické teorie charakterizovaná jako ekonomický subjekt specializující se proměnu vstupů na statky výstupy. Cílovým chováním firmy podle klasické ekonomické teorie je **maximalizace zisku**, tj. rozdílu mezi příjmy a náklady**.**

Proměna vstupů na výstupy

Firma maximalizující zisk volí takovou kombinaci vstupů i výstupu aby dosahovala **maximálního ekonomického zisku.** Kromě ekonomického zisku rozlišujeme ještě **zisk účetní**.

Účetní a ekonomický zisk

Ekonomický zisk firmy (π) vzniká rozdílem mezi jejími celkovými příjmy (TR) a celkovými náklady (TC).

***π = TR – TC***

**Celkové příjmy (TR)** firmy představují sumu peněžních prostředků, které firmě plynou z realizace její produkce na trhu.

**Celkové náklady (TC)** firmy lze chápat jako částku, kterou firma zaplatí za nákup vstupů potřebných k výrobě produkce. Existují dva druhy pojetí nákladů, které nelze z hlediska teorie firmy opomenout, a to **účetní a ekonomické**. (Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

Explicitní a

implicitní náklady

**Účetní (explicitní) náklady** jsou náklady reálně vynaložené na nákup či pronájem vstupů do výroby. Tyto náklady jsou evidovány v účetních výkazech (Samuelson & Nordhaus, 1995). Jedná se tedy o peněžně vyjádřenou spotřebu výrobních faktorů vynaloženou na činnost podniku (Hořejší et al., 2012). Výrobní faktory jsou zde představovány půdou, jejíž cenou je pozemková renta, prací, jejíž cenou je mzdová sazba, a kapitálem, přičemž cena je v tomto případě úroková sazba. Tyto náklady je možné také označit jako explicitní.

**Účetní zisk** je potom roven rozdílu mezi celkovými příjmy a explicitními (účetními) náklady. (Frank, 1991)

Účetní zisk je

vedený v účetních knihách

***Účetní zisk = celkové příjmy – explicitní náklady***

**Ekonomické náklady** zahrnují kromě nákladů účetních také **náklady implicitní**. Jde o náklady založené na principu alternativních nákladů. Ekonomické náklady jsou ve většině případů vyšší než náklady účetní. (Frank, 1991)

***Ekonomické náklady = explicitní náklady + implicitní náklady***

**Ekonomický zisk** je potom roven rozdílu mezi celkovými příjmy a explicitními (účetními) náklady a implicitními náklady, tj. náklady obětované příležitosti. (Frank, 1991)

Ekonomický zisk

zahrnuje explicitní i implicitní náklady

## Pojetí transakčních nákladů

Důvodem existence **institucionálního uspořádání firmy** je **existence transakčních nákladů** a snaha firmy o jejich minimalizaci. (Holman 2002, Hořejší et al., 2012)

**Transakční náklady** poprvé popsal ekonom Ronald Coase, který je laureátem Nobelovy ceny za ekonomii. Transakční náklady definuje jako **náklady využití trhu**, když jejichž existence vychází z neefektivního fungování trhu, respektive nedokonalé informovanosti účastníků trhu. Tedy pokud by trh pracoval efektivně, neexistovaly by ani transakční náklady. (Coase, 1937) Holman definuje transakční náklady jako náklady na provádění směnných transakcí. (Holman, 2002)

Transakční náklady jsou náklady směnných transakcí

na trzích

Hlavním důvodem pro založení firmy je **existence nákladů za využití tržního mechanismu**. Nejzřetelnějším nákladem je náklad na řízení a organizování produkce skrze tržní mechanismus a následné zjištění, jaká cena je přijatelná. Tyto náklady mohou být eliminovány, ne však zcela odstraněny, objeví-li se osoba, která bude tyto informace nabízet. Náklady na vyjednávání a rozhodnutí či uzavření jednotlivé smlouvy pro každou výměnnou transakci, která bude na trhu provedena, je také nutno započítat. Samozřejmě nelze předpokládat, že existencí firmy dojde k úplnému vymizení těchto nákladů, budou však značně omezeny. Vlastníci výrobních faktorů nemusí provádět řadu směnných transakcí s těmito faktory, jelikož se stávají zaměstnanci firmy. Další eliminací nákladů na využití trhu je nahrazení několika krátkodobých kontraktů jedním dlouhodobým. Lze tedy shrnout, že operace na trhu jsou zatíženy vždy nějakými náklady a vznik firmy a řízení výrobních faktorů jednou osobou umožňuje některé náklady na využití trhu eliminovat (Coase, 1937).

Institucionální uspořádání firmy – minimalizace transakčních nákladů

Dle Coaseho je existence firmy pouhým právním rozdělením, nemá žádnou fyzickou podstatu. Je tedy založena pouze na existenci vztahů mezi majiteli, manažery, zaměstnanci, dodavateli a odběrateli. Efektivita firmy je následně závislá na schopnosti jednotlivých zmíněných účastníků najít rozdělení, které směřuje k minimalizaci transakčních nákladů jejich spolupráce. Transakční náklady rozlišujeme na:

* **Náklady informací** – jinak je lze nazvat také náklady na vyhledávání a z praxe lze uvést například náklady na vyhledání druhu a kvality zboží a služeb, jež jsou požadovány zákazníky. Dále sem patří také náklady na zajištění materiálu, oslovení a získání vhodné pracovní síly, rozvinutí značky, která přiláká zákazníky.
* **Náklady rozhodovací** – tyto náklady jsou spojeny s uzavíráním smluv. Příkladem může být uzavření smlouvy mezi firmou, resp. jejím managementem a nově přijímaným zaměstnancem, kdy mimo jiné dochází také k ujednání mzdy tohoto zaměstnance. Kromě nově uzavíraných smluv je však třeba zmínit také smlouvy již uzavřené, kdy k vyjednávání mezi zaměstnancem a management dochází vlastně také, ale ne již v oblasti mzdy, která je v tom případě již pevně stanovena, ale v oblasti odvedené práce, kdy management za vyplacenou mzdu očekává určité výkony, které zaměstnanec nemusí vždy provádět.
* **Náklady vymáhací** – tato skupina transakčních nákladů zahrnuje například náklady na dohlížení, které vznikají v momentě, kdy se účastníci smlouvy potřebují pře-svědčit, že protistrana činí tak, jak jí smlouva ukládá. Patří sem také náklady na pojištění nebo právní poplatky (Hirschey, 2006).

## Produkce firmy

Vztah mezi výrobním procesem firmy a vývojem nákladů firmy zkoumá **produkční analýza**. Výše nákladů firmy je ovlivněna množstvím a cenou nakupovaných výrobních faktorů potřebných k výrobě. Výsledkem užití kombinace různých výrobních faktorů ve výrobním procesu je konkrétní výstup, tzv. produkce firmy, který firma sleduje v určitých měrných jednotkách. Při sledování výstupu firmy produkční analýza uplatňuje časové hledisko. Tvorbu výstupu firmy sleduje z krátkodobého a dlouhodobého hlediska.

Výrobní proces a výrobní náklady

### Produkční analýza firmy v krátkém období

Analýza **vývoje produkce firmy v krátkém období** vychází z předpokladu, že firma má omezené možnosti při nákupu výrobních faktorů. Pokud uvažujeme, že ve výrobě využívá dva výrobní faktory, práci a kapitál, tak v krátkém období je kapitál považován za fixní a práce za variabilní. (Frank, 1991, Hořejší et al., 2012,Varian, 2003)

Produkční funkce v krátkém období je vztah mezi variabilním vstupem

a výstupem

Vztah mezi množstvím používaného variabilního vstupu a objemem produkce vytvořené v krátkém období vyjadřuje tzv. **produkční funkce**. Obecně řečeno, produkční funkce znázorňuje objem produkce vytvořený danou kombinací výrobních faktorů při dané úrovni technologie a lze ji vyjádřit vztahem

***Q = f (F1 , F2…..Fn )***

kde Q je objem produkce a F1 , F2….. Fn je množství daného výrobního faktoru. (Hořejší et al., 2012)

### Produkční analýza firmy v dlouhém období

Analýza **vývoje produkce firmy v dlouhém období** vychází z předpokladu, že všechny vstupy používané ve výrobním procesu jsou variabilní. Pokud firma používá ve výrobě práci a kapitál potom v dlouhém časovém období je může měnit v závislosti na objemu produkce. (Frank, 1991, Hořejší et al. 2012).

Izokvantová analýzy zkoumá vývoj produkce v dlouhém

období

Vývojem produkce firmy v dlouhém období se zabývá tzv. **izoknantová analýza**. Produkce firmy zkoumá v závislosti na dvou variabilních vstupech, kterými jsou práce (L) a kapitál (K). Výstup firmy znázorňuje tzv. **izokvant.** (Frank, 1991, Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

**Izokvanta** je křivka, která představuje takové kombinace výrobních faktorů práce (L) a kapitálu (K), s jejichž pomocí je možno vyrobit stejný objem produkce. Například kombinací výrobních faktorů K1 a L1 je možno vyrobit objem produkce na úrovni Q1. Samozřejmě existuje i řada jiných kombinací práce a kapitálu, kterými lze vyrobit objem produkce Q1. (Frank, 1991, Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

## Optimální výstup firmy

Firma musí **sladit své technické možnosti s finančními**. Firma maximalizující zisk se bude snažit za dané celkové náklady vyrobit maximálně možný objem produkce. (Hořejší et al., 2012)

Technické a finanční možnosti firmy pro maximální objem produkce

### Linie stejných nákladů

Finanční možnosti firmy jsou v ekonomické teorii reprezentovány přímkou zvanou **isokosta** nebo nazývaná **linie stejných nákladů.** Znázorňuje **v**šechny možné kombinace práce a kapitálu, které si firma může pořídit za dané celkové náklady. Rovnici této přímky lze zapsat ve tvaru:

Isokosta - kombinace práce a kapitálu

***TC = w . L + r . K***

kde TC jsou celkové náklady, L je množství použité práce, w je cena jednotky práce, K je množství použitého kapitálu, r je cena jednotky kapitálu. (Hořejší et al., 2012)

### Minimalizace nákladů firmy

V bodě dotyku isokosty a izokvanty firma volí takovou úroveň výstupu, který je produkován s minimálními náklady. Tento bod je označován jako **nákladové optimum firmy**. Formálně ho lze definovat vztahem:

Bod dotyku

isokosty a izokvanty

***MPL / w = MPK / r***

nebo

***MPL /MPK = w / r***

kde MPL je mezní produkt práce, MPK je mezní produkt kapitálu, w je cena práce, r je cena kapitálu. (Frank, 1991, Hořejší et al., 2012)

Tento vztah je označován také jako **pravidlo nejnižších nákladů**. Pravidlo říká, že firma bude minimalizovat náklady v situaci, kdy mezní produkt z jedné koruny vynaložené na nákup každého z používaných vstupů bude stejný. (Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

## Příjmy firmy

**Příjmy firmy** představují sumu peněžních prostředků, které firmě plynou z realizace její produkce na trhu. Vývoj příjmů firmy je závislý na tržním prostředí, ve kterém se firma pohybuje. Příjmy firmy rozlišujeme celkové, průměrné a mezní. (Frank, 1991, Hořejší et al., 2012)

Mezní produkt z jedné koruny vynaložené na nákup vstupů musí být stejný

**Celkový příjem firmy** (TR)je celková peněžní částka, kterou firma získá prodejem svých výrobků. V podmínkách **dokonalé konkurence** pro TR platí:

V dokonalé konkurenci je cena produkce konstantní

***TR = P. Q***

kde P je cena za jednotku produkce, Q je množství realizované produkce.

V podmínkách **nedokonalé konkurence** je situace složitější, protože cena není konstantní tak jak v dokonalé konkurenci. Firma působící v nedokonalé konkurenci má klesající individuální křivku poptávky. Aby mohla prodat další jednotku produkce, tak musí snížit cenu. Bude-li výstup firmy vetší než nula potom bude vždy platit, mezní příjem je menší než cena produkce:

V nedokonalé konkurenci je mezní příjem menší než cena produkce

***MR < P***

**Průměrný příjem firmy** (AR) je příjem plynoucí firmě z jedné prodané jednotky. Vypočteme jej, když celkový příjem firmy (TR) vydělíme počtem prodaných jednotek. Formálně zapsáno:

Průměrný příjem firmy je vždy roven ceně produkce

***AR = TR / Q = P. Q / Q = P***

úpravou

***AR =P***

Skutečnost, že průměrný příjem je roven ceně produkce platí ve všech typech konkurence. Křivka průměrného příjmu je vždy totožná s křivkou poptávky po produkci firmy. (Frank, 1991, Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

## Výrobní rozhodnutí firmy

Základem pro výrobní rozhodnutí firmy je její snaha o maximalizaci zisku. Rozhodující význam pro tuto situaci má **porovnání mezních příjmů (MR) a mezních nákladů (MC) firmy**. Víme, že mezní příjem je příjem za poslední prodanou jednotku produkce firmy a mezní náklady jsou náklady na poslední vyrobenou jednotku produkce. Porovnáme-li velikost obou sledovaných veličin, pak mohou nastat situace:

Zlaté pravidlo maximalizace zisku

MC = MR

1. ***MR < MC***

V této situaci firma za prodej získá menší částku peněz, než vložila do její výroby. Další zvýšení objemu produkce o jednotku by způsobilo větší růst celkových nákladů, než celkových příjmů. Zisk by dalším zvyšováním výroby klesal, proto firma bude množství vyráběné produkce snižovat.

1. ***MR > MC***

V této situaci firma za prodej poslední jednotky produkce získá větší částku, než vložila do její výroby. Další zvýšení objemu produkce o jednotku, způsobí větší růst celkových příjmů, než celkových nákladů. Zisk by dalším zvyšováním výroby rostl, proto firma bude množství vyráběné produkce zvyšovat.

1. ***MC = MR***

Nyní firma za prodej poslední jednotky produkce získá stejnou částku, jakou vložila do její výroby. Změnou objemu produkce není možno zisk zvýšit. Rozdíl mezi celkovými příjmy a celkovými náklady je největší. Firma maximalizuje zisk, říkáme, že se nachází v rovnováze.

Volba výstupu firmy na základě rovnosti mezních nákladů a mezních příjmů je označována jako zlaté pravidlo **maximalizace zisku firmy**. (Frank, 1991, Hořejší et al., 2012)

**Shrnutí**

* Firma je v pojetí klasické ekonomické teorie charakterizovaná jako ekonomický subjekt specializující se proměnu vstupů na statky výstupy.
* Důvodem existence institucionálního uspořádání firmy je existence transakčních nákladů a snaha o jejich minimalizaci.
* Firma maximalizující zisk volí takovou kombinaci vstupů i výstupu aby dosahovala maximálního ekonomického zisku.
* Celkové příjmy (TR) firmy představují sumu peněžních prostředků, které firmě plynou z realizace její produkce na trhu.
* Celkové náklady (TC) firmy lze chápat jako částku, kterou firma zaplatí za nákup vstupů potřebných k výrobě produkce.
* Účetní (explicitní) náklady jsou náklady reálně vynaložené na nákup či pronájem vstupů do výroby.
* Účetní zisk je potom roven rozdílu mezi celkovými příjmy a explicitními (účetními) náklady.
* Ekonomické náklady zahrnují kromě nákladů účetních také náklady implicitní.
* Ekonomický zisk je potom roven rozdílu mezi celkovými příjmy a explicitními (účetními) náklady a náklady obětované příležitosti.
* Transakční náklady definuje jako náklady využití trhu.
* Transakční náklady lze klasifikovat jako náklady: objektivní; subjektivní benigní; subjektivní maligní; příležitostní.
* Vztah mezi výrobním procesem firmy a vývojem nákladů firmy zkoumá produkční analýza.
* Analýza vývoje produkce firmy v krátkém období vychází z předpokladu, že firma ve výrobě využívá dva výrobní faktory, práci a kapitál, tak v krátkém období je kapitál považován za fixní a práce za variabilní.
* Analýza vývoje produkce firmy v dlouhém období vychází z předpokladu, že všechny vstupy používané ve výrobním procesu jsou variabilní.
* Vývojem produkce firmy v dlouhém období se zabývá tzv. izoknantová analýza.
* Izokvanta je křivka, která představuje takové kombinace výrobních faktorů práce (L) a kapitálu (K), s jejichž pomocí je možno vyrobit stejný objem produkce.
* Nákladové optimum firmy je v bodě dotyku isokosty a izokvanty.
* Příjmy firmy představují sumu peněžních prostředků, které firmě plynou z realizace její produkce na trhu.
* Průměrný příjem firmy (AR) je příjem plynoucí firmě z jedné prodané jednotky.
* Základem pro výrobní rozhodnutí firmy je její snaha o maximalizaci zisku.
* Volba výstupu firmy na základě rovnosti mezních nákladů a mezních příjmů je označována jako zlaté pravidlo maximalizace zisku firmy.

# Alternativní teorie firmy

**Cíl kapitoly**

* seznámit studenta s alternativními přístupy k teorii firmy
* objasnit manažerské pojetí teorie firmy v různých modelech
* objasnit behavioristické přístupy k teorii firmy
* seznámit se stakeholderskou koncepci firmy

## Vznik alternativních teorií firmy

Původní teorie firma byla vytvořena na základech maximalizace zisku firmy. Tato teorie se připisuje Marshallovi. V teorii maximalizace zisku se komparaci marginálních veličin mezních nákladů (MC) výroby a mezního příjmů (MR) stanovuje úroveň produkce firmy, která maximalizuje zisk. Centrálním zaměřením klasické teorie firmy je maximalizace zisku jako cílové chování firmy. (Dohnalová, 2008)

*Alternativní teorie firmy jako*

*odraz reality*

Vypovídací schopnost klasické teorie firmy je v současnosti považována za omezenou. Hlavním důvodem je složitá vlastnická struktura firem. Existují složité vazby mezi vlastnictvím a řízením firmy. K tomu přistupují i organizační problém, nedostatek informací, nestále se měnící okolí firmy, nejistota spojená s řadou aspektů rozhodování firmy atd. (Hořejší et al., 2012)

*Maximalizace zisku cíl klasické*

*teorie firmy*

Nové pohledy na firmu se začínají objevovat v padesátých letech dvacátého století jako reakce na vývoj společnosti. Nedostatek finančních zdrojů firem vedl ke změně vlastnické struktury firem, a také k oddělení řízení od její kontroly. Rozhodování firem je ovlivněno zájmy různých subjektů, které jsou její existenci nějak dotčeny. (Dohnalová, 2008, Hořejší et al., 2012)

*Manažerské*

*a behavioristické*

*teorie firmy*

Zpochybnění přístupů klasické teorie firmy a odraz nových skutečností dal prostor pro vznik tzv. **alternativních teorií firmy**, které různým způsobem reagují na reality spojené s fungováním firmy. I alternativní teorie zaznamenaly jistý vývoj v čase. Nejdříve vznikly tzv. **manažerské teorie firmy** a o málo později **behavioristické teorie firmy**.

### Manažerské teorie firmy

**Manažerské teorie firmy** jsou založeny na předpokladu **odděleného vlastnictví a řízení firmy**. Podle těchto teorií firma řízená manažery může sledovat odlišné cíle než ziskové, to v závislosti na cílech manažerů. Stiglitz, spolu s jinými autory, se zabýval problémy vztahu manažerů a vlastníků firmy již v šedesátých letech minulého století. Zabýval se nedokonalou informovaností ve vztahu vlastník a manažer. (Dohnalová, 2008, Stiglitz, 1999) Podle Stiglitze:

*Oddělené vlastnictví a řízení firmy*

* vlastníci disponují nedokonalou informací o možnostech rozhodování manažerů. Tato nedokonalost informací vyvolala nutnost delegovat zodpovědnost na manažery;
* manažeři si existenci nedokonalých informací uvědomují a mohou podniknout akce ke zvýšení asymetrie informací, čímž zesílí svoji rozhodovací autoritu;
* výše uvedené problémy mohou nastat v situaci jak jednoho tak mnoha vlastníků firmy. (Stiglitz, 1999)

Manažerské teorie firmy vycházejí z předpokladu, že **vlastníci a manažeři působící uvnitř firmy sledují své vlastní maximalizační cíle. Tyto cíle** mohou být vzájemně konfliktní.

Nejznámějšími modely manažerských teorií firmy jsou **model** **Williama Jacka Baumola** z roku 1959, dále **model Olivera Eatona Wiliamsona** z roku 1964, **model Tibora Scitovského,** jednoduchý manažerský model. Jejich výchozím předpokladem je *oddělení vlastnictví firmy od jejího řízení*. Cílové chování firmy analyzují prostřednictvím maximalizačních cílů vlastníka resp. vlastníků a manažera. Ostatními členy firmy se nezabývají.

*Modely*

*manažerských teorií firmy*

**Manažerské teorie firmy** mají společný základ v představě o snaze **maximalizace užitku manažerů**, a to i na úkor zájmu vlastníků. Diference mezi jednotlivými modely spočívají:

*Cíl maximalizace užitku manažerů*

* v parametrech, které ovlivňují manažerskou funkci užitku;
* v nástrojích, které management využívá k dosahování svých cílů;
* v následcích, které vyvolávají změny různých parametrů. (Dohnalová, 2008)

**Baumolův model**. Tento manažerský model vychází z předpokladu, že cílem manažerů je **maximalizace obratu (TR).** Předpokládáme přitom nedokonalou konkurenci a existenci bariér vstupu do odvětví. Nejdůležitějším rysem nedokonalé konkurence je skutečnost, že poptávka není dokonale elastická a cena proto není nezávislým parametrem. Obrat tudíž nemusí vždy růst s objemem výroby. Pro jednoduchost předpokládejme lineární poptávkovou funkci. V tomto případě nejdříve celkový příjem s růstem objemu výroby roste, od určitého bodu však klesá. Maximum funkce je v bodě, kdy se MR = 0. Maxima obratu firma tedy dosahuje, pokud se mezní příjmy rovnají nule a cenová elasticita poptávky se rovná -1. Manažeři usilují o maximalizaci obratu, současně nesmí zisk klesnout pod jistou úroveň, tzv. minimálního požadovaného zisku. Existenci minimálního požadovaného zisku lze zdůvodnit především tím, že vlastníci firmy požadují výnos. Pokud výnos vlastníků firmy klesne pod určitou hranici, je firma a s ní i manažeři ohrožena. Zisk může být jedním ze zdrojů dalšího rozvoje firmy. (Hořejší et al., 2012)

*Baumolův model:*

*maximalizace příjmů*

**Scitovského jednoduchý manažerský model** vychází z předpokladu, že chování manažerů ve firmě je analogické s chováním spotřebitelů. Cílem chování spotřebitelů v tradiční ekonomické teorii je maximalizace užitku, a proto cílem firmy řízené manažery je **maximalizace užitku manažerů.** V případě manažerů však nejde o optimalizaci spotřeby vzhledem k rozpočtovému omezení. Užitek je pro manažera dán jeho postavením ve firmě, jeho výhodami a vedlejšími příjmy. Existence vedlejších příjmů a výhod manažerů ovšem znamená zvýšení celkových nákladů firmy a tedy snížení zisku.

*Jednoduchý manažerský model:*

*maximalizace užitku manažerů*

Hlavní odlišností jednoduchého manažerského modelu od maximalizace zisku je větší volnost výběru kombinace vykazovaného zisku a vedlejších příjmů a výhod manažerů, např. v souvislosti s různým zdaněním. (Hořejší et al., 2012)

**Williamsonův model** je založený na hypotéze, že moderní firma je fakticky řízena manažery, kteří sledují své zájmy a snaží se je zabudovat do firemních rozhodovacích procesů. Jejich cílem je snaha o maximalizaci užitku. K udržení spokojenosti vlastníků však rovněž musí dosahovat jistou minimální úroveň zisku. Firemní rozhodování je ovlivňováno mnoha faktory, které vycházejí z cílů, resp. zájmů sledovaných manažery. (Soukup, 2012)

*Williamsonův model:*

*Tři kategorie manažerských zájmů*

Williamson formuluje **tři základní kategorie manažerských zájmů**, a to v rámci „teorie preference výdajů“, jež zvyšují plat a postavení manažerů ve firmě. Těmito kategoriemi jsou:

1. počet a úroveň podřízených;
2. platy a vedlejší výhody manažerů;
3. prostředky, se kterými mohou samostatně disponovat. (Hořejší et al., 2012)

Vytvořením parametrů charakterizujících jednotlivé kategorie můžeme sledovat jejich relativní důležitost v rámci firmy. Cesta pro hledání optima firmy, která maximalizuje užitek manažerů je dána hledáním maxima funkce závislé na všech třech kategoriích.

### Behavioristické teorie firmy

Společným rysem všech behaviorálních přístupů je uznání skutečnosti, že určit cíl velké organizace je obtížné. Jednotlivci mají své cíle, a pokud kontrolují firmu, své cíle přenášejí na cíle firmy. Behavioristické teorie opouštějí předpoklad, že cíl firmy je záležitostí pouze vlastníků (popř. špičkových manažerů). Firma je potom „koalicí“ jednotlivých zájmových skupin. Různé konfliktní skupiny mohou mít své zástupce ve správní radě a střetávání zájmů se projeví již ve výsledku rozhodování. Cíl firmy se potom může měnit se změnami cílů jednotlivých skupin a jejich relativní moci uvnitř firmy. Z uvedených skutečností plyne, že v cílové funkci firmy je nahrazena maximalizace určité proměnné její „uspokojivou“ výši. V tomto smyslu je možno za východisko behavioristických teorií považovat teorii uspokojení. Existují-li ve firmě různé skupiny s různými cíli, není možné, aby jedna skupina dosáhla plné maximalizace svého cíle. Realističtější je předpoklad, že všechny skupiny usilují o dosažení přijatelného výsledku. Chování firmy kontrolované skupinou, jejíž rozhodování odpovídá teorii „uspokojení“, je potom následující: je-li situace neuspokojivá, usiluje o změnu vedoucí k dosažení uspokojivého výsledku. Pokud je výsledek uspokojivý, může zachovávat status quo, nebo se snažit výsledek ještě zlepšovat. (Hořejší et al., 2012)

*Složitější struktura firmy*

Behavioristické modely jsou konstruovány v zásadě na dvou základních předpokladech, a to, že firma je koalicí skupin a jednotlivců s rozdílnými zájmy. Rozdílné zájmy skupin a jednotlivců mohou na cílové chování firmy působit v rozdílné míře, a to v závislosti na relativní moci těchto skupin uvnitř firmy.

Rozhodování firmy jsou podřízena cílům v pěti základních oblastech:

1. V oblasti výroby. Jednak jako plynulost výroby a jednak jako dosažení určitého objemu produkce.
2. V oblasti zásob. Stanovení absolutní úrovně anebo určité žádoucí rozmezí jejich pohybu. V
3. V oblasti prodejů může být formulován v hodnotových nebo fyzických jednotkách.
4. Podíl na trhu je alternativou předcházejícího cíle jako měřítko uskutečněných prodejů.
5. Zisk jako ukazatel kompetentnosti špičkových manažerů. (Hořejší et al., 2012)

K nejrozšířenějším behavioristickým modelům patří **Simonův model** z roku 1959, model **R. M. Cyerta** z roku 1963 a model **J. G. Marche** z roku 1963. K novodobějším modelům patří například **Doylův model** z roku 1994. (Hořejší et al., 2012)

**V Simonově modelu** je výchozím **cílem firmy přežití na trhu**. Tento cíl je v chodu firmy transformován do takových řešení, která jsou přijatelná všem zájmovým skupinám v rámci firmy. Model se zaměřuje spíše na procesy, prostřednictvím nichž firma přijímá svá rozhodnutí, než na výsledky těchto rozhodovacích procesů. Podle Simona management určuje nejdříve počáteční cíle, po určité době dojde k jejich vyhodnocení. Pokud jsou stanovené cíle splněny, management může zvýšit úroveň aspirace firmy a určit nové vyšší cíle. Pokud nejsou původní cíle dosaženy, může management zvolit nižší úroveň aspirace a stanovit nižší cíle. Tak se mohou nižší a snadno dosažitelné cíle stát prvním stupněm stále vyšších úkolů. Zvyšování náročnosti úkolů tak může vést k postupnému naplnění cílů, totožných s maximalizačními cíli. (Soukup, 2012)

*Simonův model:*

*přežití na trhu*

**Doylův model**, podobně jako Simonův, předpokládá, že vnitřně složitěji strukturovaná firma by měla sledovat hned několik cílů najednou. V jeho modelu sleduje firma současně osm hlavních cílů. Participující subjekty ve firmě se s rozdílnými cíli ztotožňují v různé míře. Problémem může být nerovnoměrné naplňování vytýčených cílů. Může docházet k přílišnému naplňování jednoho cíle na úkor jiných cílů. Tato skutečnost může v konečném důsledku firmu destabilizovat případně i ohrozit existenci firmy. (Soukup. 2012)

*Doylův model:*

*Několik cílů*

*najednou*

**Modely R. M. Cyerta a J. G. Marche** zkoumají moderní velkou firmu jako organizaci a zabývají se proměnnými, které ovlivňují firemní cíle. Cíle firmy jsou chápany jako výsledky vyjednávání členů koalice. (Hořejší et al., 2012)

*Cíle firmy:*

*výsledky vyjednávání členů koalice*

Hlavním rozdílem mezi manažerskými a behavioristickými teoriemi firmy je, že pokud manažerské sledují maximální výši cílové funkce, tak behavioristické sledují pouze její uspokojivou výši. Oba typy alternativních přístupů teorií firmy jsou odrazem reálných procesů probíhajících v ekonomikách. Jsou jedním ze směrů, kterým se ekonomická teorie přibližuje k realitě. Vysvětluje jevy a procesy, které klasickém modelu teorie firmy vysvětlit nejdou.

## Stakeholderská koncepce firmy

**Koncepce existence stakeholderů** firmy v souvislosti s podnikovou praxi se začala rozvíjet v druhé polovině minulého století, jako důsledek dynamického vývoje celé společnosti. Základy koncepce se však začaly formovat již mnohem dříve. Alfred Marshall už na konci devatenáctého století shrnul v přednášce v r. 1897 úspěchy a problémy pro nastávající století. Otevřel problém vztahu vlastník a manažer v řízení korporací. (Stiglitz, 1999)

*Odraz reálného*

*vývoje společnosti*

V důsledku společensko-ekonomických změn, které se začaly objevovat v polovině minulého století, kritika klasického pohledu ekonomické teorie na firmu zesílila. V této souvislosti přichází také koncepce stakeholderského přístupu firem. Její základy formuloval Freeman ve své práci: „Strategic Management: A Stakeholder Aproach“ v roce 1984. Ve své práci formuloval klasickou definici stakeholderů podniku, a to, že jde o: „*skupiny nebo jednotlivce, kteří mohou ovlivňovat nebo být ovlivňováni naplňováním cílů organizace*“. Vytvořil tak všeobecné základy náročné koncepce existence stakeholderů v organizacích. Základy Freemanového přístupu ke stakeholderům organizací byly dále modifikovány a rozvíjeny mnohými autory, například Clarkson, 1995; Donaldson a Preston, 1995 a dalšími. (Freeman, 1984, Friedman & Miles, 2006))

### Kdo je stakeholder?

Vymezením stakeholderů se doposud zabývala řada ekonomů. Nově vznikající pohledy na problematiku stakeholderů jsou vedeny ve dvou směrech, a to, že vycházejí buď ze strategického, nebo normativního přístupu. To vedlo k vytvoření celé řady definic. Jejich odlišnosti spočívají zejména ve vymezení obsahu a rozsahu pojmu stakeholdeři a míry jejich působnosti. Rozlišujeme definice:

*Definice*

*stakeholderů:*

*užší a širší pojetíi*

* **užšího pojetí**, které se orientují pouze na identifikaci stakeholderů, tj. kdo jdou stakeholdeři;
* **širšího pojetí**, které se kromě identifikace stakeholderů zabývá také vymezením vztahu stakeholderů s firmou (resp. organizaci).

Jednu z prvních definic stakeholderů formuloval v roce 1963 Standford Reseach Institute, v podobě, že: „*stakeholdeři jsou skupiny, bez jejichž podpory by organice přestala existovat*“. Na toto pojetí stakeholderů podniku následně navazovali další autoři a různě ji modifikovali. Jak již bylo zmíněno, k nejvýznamnějším z nich patří práce Freemana a Reda z roku 1983, Freemana z roku 1984 a z roku 2004, Bowiho z roku 1988, Donaldsona a Prestona z roku 1995 a dalších autorů. Všichni se více méně shodují na tom, že: *stakeholdeři jsou: „ty skupiny, které působí na životaschopnost a úspěch organizace*“. Nejznámější a také považovanou za klasickou definicí Miltona Freemana z roku 1984, je, že: „*stakeholdeři jsou skupiny nebo jednotlivci, které mohou ovlivňovat nebo být ovlivňovány podnikovými cíli*“. (Freeman, 1984, Friedman & Miles, 2006)

V devadesátých letech byly vytvářeny definice, které uplatňují širší přístup k vymezení stakeholderů podniku. Například Starik v roce 1994 za stakeholdery považuje každý přirozeně se vyskytující subjekt v organizaci, který její výkon může ovlivňovat nebo jím být ovlivňován. Gray, Owen a Adams v roce 1996 vytvořili definici, ve které za stakeholdery podniku považují každou lidskou sílu, která může mít vliv nebo být ovlivněna aktivitami příslušné organizace. I samotný Freeman ve svých pracích (s postupem času) používá různé definice stakeholderů. Jednou z jeho novodobějších formulací je definice z roku 2004, ve které za stakehldery považuje „*ty skupiny, které ovlivňují životaschopnost a úspěch organizace*“.

**Strategická dimenze** chápání stakeholderů popisuje stakeholdery firmy jsou subjekty silného strategického významu, se schopností ovlivňovat existenci organizace. (Friedman, 2006)

*Stakeholdeři firmy: subjekty silného strategického významu*

**Normativní dimenze** je orientována na ideály sociální společnosti a společenskou odpovědnost organizací. Za stakeholdery považuje jednotlivce nebo skupiny, které mají legitimní nároky vůči organizaci a významnou odpovědnost. (Friedman, 2006)

### Modely stakeholderského pojetí firmy

Různé přístupy ke koncepcím stakeholderů vedly ke vzniku také různých modelů stakeholderského podniku. Modely se vzájemně odlišují zejména výčtem typů stakeholderů nebo pohledem na jejich uspořádání vzhledem k podniku. K nejznámějším patří různě modifikované modely primárních a sekundárních stakeholderů podniku, model koaliční teorie podniku nebo model podle hierarchického uspořádání stakeholderů atd.

*Modely stakeholderů podle výčtu*

*a uspořádání*

**Model primárních a sekundárních stakeholderů podniku**. Za primární stakeholdery podniku jsou tradičně považováni zaměstnanci, akcionáři, zákazníci, dodavatelé, komunity. Jde o ty stakeholdery, kteří mají určitý zájem na tvorbě hodnoty podniku. Za sekundární stakeholdery jsou považovány subjekty působící v širším okolí podniku, a to konkurence, vláda, média a různé specializované organizace. (Feeman at al., 2007)

*Stakeholdeři*

*v užším a širším okolí podniku*

**Koaliční model podniku**. V koaliční teorii je podnik chápán jako abstraktní útvar, ve kterém se střetávají a musí být uspokojeny nároky a očekávání rozdílných osob a institucí. Koaliční teorie pohlíží na podnik jako na prostředek, s jehož pomocí koordinují cílově orientované aktivity tři koaliční partneři: kapitál, zaměstnanci a okolí. Předpokladem pro stabilitu podniku je rovnoměrné splnění cílů ve všech oblastech, přičemž jsou všechny tři cílové oblasti stejně kritické. Překročení plnění cílů v jedné oblasti znamená pro podnik situaci tzv. labilní rovnováhy. V rámci koaličního modelu podniku jsou rozlišovány aktivní a pasivní závislosti významných stakeholderů podniku. (Eschenbach, 2000) Viz tabulka 5.1.

*Tři koaliční partneři: kapitál, zaměstnanci a okolí*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Stakeholder** | **Aktivní závislost** | **Pasivní závislost** |
| investoři | * nadprůměrné zúročení vloženého kapitálu * jediný zdroj příjmů pro investora * prvotřídní bonita | * vyšší potřeba vnějšího financování * vyčerpané úvěrové linky |
| zaměstnanci | * vysoká úroveň mezd a platů * atraktivní pracovní okolí * dobré možnosti vývoje a kariéry * kladný image podniku | * silná expanze podniku * málo nositelů know-how v podniku * chybějící personální vývoj a plánování budoucích řídících pracovníků * zastupování není upraveno * napjatý trh práce |
| zákazníci | * nízký počet nabízejících * nízké možnosti substituce * atraktivní nabídka výkonu * profilace značky * koncentrace na řešení problémů šitých na míru * silné řetězové propojení procesu tvorby výkonů | * málo hlavních zákazníků (extremní případ jeden odběratel) * neexistuje přímý kontakt na konečné zákazníky * zákazníci obzvláště podporující image * „lead-user“ (technologicky vůdčí zákazníci) |
| dodavatelé | * hlavní zákazník dodavatelů * zákazník podporující image * „lead-user“ z hlediska dodavatelů | * vysoká koncentrace dodavatelů * dodavatelé know-how * silné řetězcové propojení procesu tvorby výkonů |

*Tabulka 5.1 Aktivní a pasivní závislosti významných stakeholderů podniku. Zdroj: Eschenbach, 2000*

**Model hierarchického uspořádání stakeholderů**. Princip konstrukce tohoto modelu vychází z autority sledovaných stakeholderů a tím i hierarchie naplňování jejich zájmů. (Dohnalová, 2008, Freeman, 1984)

*Podle autority sledovaných stakeholderů*

**Shrnutí**

* Klasická ekonomická teorie firmu chápe jako subjekt, který na trzích finální produkce nebo na trzích výrobních faktorů sleduje jediný cíl, a tím je maximalizace zisku.
* Nové pohledy na firmu se začínají objevovat v padesátých letech 20-tého století jako reakce na vývoj společnosti, a to v důsledku nových společensko-ekonomických změn na trzích.
* Zpochybnění přístupů klasické teorie firmy a odraz nových skutečností dal prostor pro vznik tzv. alternativních teorií firmy, které různým způsobem reagují na reality spojené s fungováním firmy.
* Manažerské teorie firmy jsou založeny na obecném předpokladu odděleného vlastnictví a řízení firmy. Manažerské teorie firmy odrazem daných skutečností přiznávají, že oba subjekty působící uvnitř firmy, vlastníci a manažeři, sledují své vlastní maximalizační cíle zájmů, které mohou být mnohdy konfliktní.
* Nejznámějšími modely manažerských teorií firmy jsou model Williama Jacka Baumola z roku 1959, dále model Olivera Eatona Wiliamsona z roku 1964, model Tibora Scitov-ského, jednoduchý manažerský model. Jejich výchozím předpokladem je oddělení vlastnictví firmy od jejího řízení.
* Baumolův model stojí na předpokladu maximalizace obratu.
* Scitovského jednoduchý manažerský model je založen na hypotéze, že chování manažerů ve firmě je analogické s chováním spotřebitelů. Porovnává dvě veličiny zisk a volný čas manažera. V jeho pojetí je zisk firmy závislý na vynaloženém času a úsilí manažera.
* Williamsonův model je založený na hypotéze, že moderní firma je fakticky řízena manaže-ry, kteří sledují své zájmy a snaží se je zabudovat do firemních rozhodovacích procesů. Je-jich cílem je snaha o maximalizaci užitku.
* Wardův model zaměstnanecké firmy zkoumá ty formy podnikání, u nichž nelze odlišit vlastníky od zaměstnanců. Cílem zaměstnanecké firmy je maximalizace příjmu na zaměstnance.
* Behavioristické teorie firmy považují strukturu firmy za mnohem složitější za mnohem složitější než teorie manažerské. Analyzují firmu jako „koalici“ různých subjektů, vzájemně si konkurujících.
* K nejrozšířenějším behavioristickým modelům patří Simonův model z roku 1959, model R. M. Cyerta z roku 1963 a model J. G. Marche z roku 1963. K novodobějším modelům patří například Doylův model z roku 1994.
* Stakeholderské koncepce podniku v souvislosti s podnikovou praxí se začala rozvíjet v 60. letech minulého století.
* Výraz „stakeholder“ poprvé použit ve Stanford Reseach Institute 1963.
* Klasická definice stakeholderů podniku: „skupiny nebo jednotlivce, kteří mohou ovlivňovat nebo být ovlivňováni naplňováním cílů organizace“.

# Ekonomická efektivnost a Blahobyt

**Cíl kapitoly**

* seznámit studenta s pojetím tržní rovnováhy v ekonomické teorii
* objasnit pojetí efektivnosti v ekonomii
* objasnit konflikt mezi efektivností a spravedlností
* seznámit s teorii ekonomie společenského blahobytu
* seznámit s hodnocením růstu společenského blahobytu

## Celková rovnováha a efektivnost

**Analýza dílčí rovnováhy** v mikroekonomii zkoumá modely dílčích trhů jako vzájemně nezávislé. Ceny a množství na trzích finální produkce nebo výrobních faktorů jsou závislé na nabídce a poptávce na každém z nich. Ceny ostatních trhů jsou považovány za neměnné.

Analýza dílčí

a celkové rovnováhy

**Analýza celkové rovnováhy** zkoumá vzájemnou propojenost mezi jednotlivými trhy. Každý trh je zde chápán jako součást propojeného systému. Cílem analýzy je stanovení podmínek rovnováhy na všech trzích současně. (Frank, 1995, Hořejší et al., 2012)

Pro odvození všeobecné rovnováhy využívá ekonomická **teorie model jednoduché ekonomiky**, nazýván také **model 2 x 2 x 2.** Tento model vychází z předpokladů, že existují: pouze 2 spotřebitelé, spotřebitele A a B; pouze 2 statky, statek X a Y; pouze 2 výrobní faktory, práce L a kapitálu K.

Model 2 x 2 x 2

Dva spotřebitele

Dva výrobní faktory

Dva statky

Abstrakcí od mnoha skutečností reálného světa ilustruje model 2 x 2 x 2 fungování jednoduché ekonomiky. Funguje v rámci **uzavřené ekonomiky** bez existence zahraničního obchodu. Všechny trhy v něm jsou v něm **dokonale konkurenční** a tržní subjekty mají dokonalé informace. Všechny tržní subjekty na všech trzích sledují **maximalizační cíle**. Maximalizace užitku z pohledu spotřebitele a maximalizace zisku z pohledu výrobce.

Dosažení situace všeobecné rovnováhy v modelu jednoduché ekonomiky znamená nastolení **rovnovážného stavu ve výrobě, ve spotřebě a ve výrobě a spotřebě současně**. To vyžaduje splnění tří podmínek efektivnosti:

1. **efektivnost ve směně;**
2. **efektivnost ve výrobě;**
3. **výrobně- spotřební efektivnost.**

Zákonitosti zkoumané v modelu jednoduché ekonomiky a formulované závěry jsou obecného charakteru a proto jsou aplikovatelné na jakýkoliv počet ekonomických subjektů, produktů a výrobních faktorů. (Frank, 1995, Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013, Varian, 2014)

### Efektivnost v ekonomii

V ekonomické teorií je za **efektivní** považována s**ituace,** ve které jsou zdroje, které máme k dispozici rozděleny tak, že při existenci více prospěšných činností nemůže být jedna z těchto činností zvýšena bez současného snížení činnosti jiné. Situaci, ve které jsou zdroje rozděleny tak, že je možné zvýšit jednu z prospěšných činností bez současného snížení činnosti jiné, označujeme za **ekonomicky neefektivní**.

Výše uvedené pojetí ekonomické efektivnosti je známé jako **Paretova efektivnost**, a to podle ekonoma Vilfreda Pareta (1842-1923). V 19. století byl jedním z prvních, kdo se zabýval aplikací myšlenky efektivnosti do oblasti ekonomie. (Frank, 1995, Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013, Varian, 2002)

### Pareto efektivní směna

**Pareto efektivní směna** nastane, když fixní množství statků je rozděleno mezi spotřebitele tak, že dalším přerozdělením nemůže být ani jednomu spotřebiteli polepšeno, aniž by současně nebyl poškozen jiný spotřebitel. V modelu 2 x 2 x 2 je nutnou podmínkou pro efektivní rozdělení fixního množství statků X a Y mezi spotřebiteli A a B, že mezní míra substituce ve spotřebě MRSC spotřebitele Aje stejná jako mezní míra substituce ve spotřebě MRSC spotřebitele B. Formálně zapsáno vztahem:

Pareto

efektivní rozdělení statků *je při rovnosti MRS ve spotřebě všech spotřebitelů*

***MRSC (A) = MRSC (B)***

nebo

***(MUX / MUY )A = (MUX / MUY )B***

**Edgeworthův diagram směny.** Graficky znázorňuje rozdělení fixního množství dvou statků mezi dva spotřebitele. Jeho konstrukce je založena na znázornění mapy indiferenčních křivek pro každého spotřebitele A a B. Indiferenční mapu spotřebitele B, otočíme ji o 180o a přiložíme k indiferenční mapě spotřebitele A, tak aby její počáteční bod 0B ležel v protějším úhlu k bodu 0A. Viz obrázek 6.1. Dostaneme tzv. **Edgeworthův box diagram**, nebo **krabicové schéma směny.** Každý bod uvnitř schématu představuje rozdělení fixního množství dvou statků X a Y mezi dva spotřebitele A a B. Pro efektivní rozdělení musí platit, že mezní míra substituce ve spotřebě MRSC obou spotřebitelů musí být stejná.

**0A**

M

***Statek X***

***Statek Y***

***Statek Y***

**0B**

***Statek X***

***Smluvní křivka***

*Indiferenční křivky spotřebitele B*

*Price Line*

*Pareto*

*efektivní alokace*

*Indiferenční křivky spotřebitele A*

*Obrázek 6.1 Edgeworthův diagram směny. Zdroj: zpracováno podle Frank, 1995, Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013, Varian, 2002*

Tato podmínka je splněna pouze **v bodech dotyku indiferenčních křivek v mapách obou spotřebitelů.**  Spojením všech bodů dotyku indiferenčních křivek spotřebitelů A i B dostaneme smluvní křivku směny nebo kontraktační křivku. Body ležící uvnitř box diagramu mimo smluvní křivky směny představují **neefektivní kombinace rozdělení dvou statků X a Y mezi dva spotřebitele A a B.** (Frank, 1995, Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013, Varian, 2002)

### Pareto efektivní výroba

**O Pareto efektivní výrobě hovoříme**, když je v ekonomice fixní množství zdrojů rozděleno na výrobu statků tak, že není možné zvýšit výrobu jednoho ze statků, aniž by současně nebyla omezena výroba statku druhého. V modelu 2 x 2 x 2 je nutnou podmínkou pro dosažení efektivnosti ve výrobě dvou statku X a Y pomocí fixního množství dvou výrobních faktorů práce (L) a kapitálu (K) situace, kdy mezní míra technické substituce MRTS obou výrobních faktorů L i K je pro oba vyráběné statky je stejná. Formálně zapsáno vztahem:

Paretovsky

efektivní rozdělení vstupů *je při rovnosti MRTS pro vyráběné statky*

***(MRTSK,L)X = (MRTSK,L)Y***

nebo

***(MPL / MPK )X = (MPL /MPK)Y***

**Edgeworthův diagram vyroby.** Konstrukce Edgeworthůva diagramu nebo krabicového schématu výroby je podobná jako v případě směny s tím rozdílem, že pro situaci výroby využijeme izokvantovou analýzu. Pro výrobu každého ze statků X i Y znázorníme izokvantovou mapu. Izokvantovou mapu jednoho ze statků, např. statku Y, vezmeme a otočíme o 180o a přiložíme ji k izokvantové mapě statku druhého, v našem případě statku X, tak aby její počáteční bod 0Y ležel v protějším úhlu k počátečnímu bodu 0X izokvantové mapy statku X. Viz obrázek 6.2. Každý bod uvnitř tohoto diagramu představuje určité rozdělení fixního množství práce (L) a kapitálu (K) při výrobě statků X a Y v modelu jednoduché ekonomiky. Zároveň znázorňuje různé úrovně objemů výroby obou vyráběných statků. Pro efektivní výrobu je nutná podmínka rovnosti MRTSL,K při výrobě obou statků. Tato podmínka je splněna v bodech dotyku izokvant. Spojením těchto bodů dostaneme tzv. smluvní křivku výroby nebo kontraktační křivku výroby. (Frank, 1995, Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013, Varian, 2002)

**Hranice produkčních možností (PPF)** poskytuje stejnou informaci jako krabicové schéma výroby. Informuje nás o třech výrobních situacích: za prvé, body ležící na křivce znázorňují takové kombinace výroby statků X a Y, při kterých fixní množství zdrojů je rozděleno efektivním způsobem; za druhé, body ležící pod křivkou hranice představují dosažitelnou výrobní kombinaci, přičemž ale fixní množství zdrojů není rozděleno efektivním způsobem; za třetí, body ležící nad křivkou hranice představují nedosažitelnou výrobní kombinaci. Viz obrázek 6.3.

PPF možnosti znázorňuje efektivní kombinace výroby při fixních zdrojích

***Statek Y***

X\* ***Statek X***

*sklon = mezní míra transformace produktu (MRPT)*

*marginal rate of transformation*

Y\*

*Hranice produkčních možností*

*Production Possibilities Frontier (PPF)*

Obrázek 6.3 Hranice produkčních možností. Zdroj: zpracováno podle Frank, 1995, Hořejší et al., 2012

Sklon tečny v kterémkoliv bodě hranice produkčních možností udává poměr vzájemného nahrazování výroby statku X za statek Y při zachování efektivnosti ve výrobě. Tento poměr je nazýván **mezní míra transformace produktu (MRPT)**.

### Celková rovnováha

**Celková rovnováha** v ekonomice nastane, pokud jsou všechny statky vyráběny v požadovaném množství efektivním způsobem a jsou efektivně rozděleny mezi spotřebitele. V modelu 2 x2 x 2 celková rovnováha nastane, pokud je mezní míra substituce ve spotřebě MRSC obou statků X i Y pro oba spotřebitele A i B rovna mezní míře transformace MRPT pro statky X i Y. Formálně zapsáno vztahem:

Celková

rovnováha nastane při rovnosti

MRSC a MRPT

***MRPT = MCX / MCY = PX/PY***

Graficky lze výrobně spotřební efektivnost v ekonomice znázornit využitím hranice produkčních možností PPF a krabicového schématu směny popsané v předchozích kapitolách. Body ležící na hranici produkčních možností nám znázorňují kombinace výroby statků X a Y při efektivním využití fixního množství výrobních faktorů v ekonomice, práce (L) i kapitálu (K). Krabicové schéma směny znázorňuje indiferenční mapy dvou spotřebitelů A i B při dané spotřebě statků X a Y. Smluvní křivka směny ležící uvnitř schématu je souborem bodů, kde se indiferenční křivky obou spotřebitelů dotýkají a kde MRSC statků X i Y obou spotřebitelů je stejná. Pro nalezení bodu, ve kterém platí, že MRS je rovna MRPT, spojíme oba grafy tak, aby pravý horní roh krabicového schématu směny byl jedním bodem hranice produkčních možností. Bod Z, na obrázku 6.4, představuje efektivní výrobu X1 množství statku X a Y1 množství statku Y v ekonomice. Sklon tečny (g) křivky PPF vedené bodem Z vyjadřuje poměr, ve kterém jsou statky X a Y nahrazovány při zachování efektivní výroby. Tento poměr je označován jako mezní míra transformace produktu (MRPTXY). Pro splnění výrobně spotřební efektivnosti musí být mezní míra transformace produktu shodná s MRSC obou spotřebitelů.

*XA*

*Statek X*

*XZ*

*Statek Y*

**Z**

*g: sklon = MRPT*

*PPF*

*YA*

H

*h: sklon =*

*MRS*

MRS

*YZ*

*YB*

*XB*

XB

*Obrázek 6.4 Celková rovnováha v modelu 2 x2 x 2. Zdroj: zpracováno podle Hořejší et al., 2012*

Vyrobené množství statků X a Y na úrovni X1 a Y1 může být rozděleno mezi spotřebitele A a B v různých poměrech. Efektivní kombinaci spotřeby nalezneme pomocí rovnoběžky h vedenou s tečnou g. Rovnoběžka h jako tečna indiferentních křivek obou spotřebitelů vymezuje bod H, který je bodem znázorňujícím výrobně spotřební efektivnost v jednoduché ekonomice. V tomto bodě je splněna podmínka výrobně spotřební efektivnosti a je soulad mezi výrobou a spotřebou. Bod Z ukazuje, že v ekonomice bude celkem vyráběno X1 množství statků X a Y1 množství statku Y. Bod H ukazuje, že z tohoto množství bude spotřebitel A spotřebovávat XA jednotek statku X a YA jednotek statku Y a spotřebitel B spotřebuje XB jednotek statku X a YB jednotek statku Y.

Pro každou vyrobenou kombinaci obou statků můžeme obdobným způsobem odvodit množství, které by mělo být rozděleno mezi oba spotřebitele.

Závěry o chování se ekonomických subjektů v modelu jednoduché ekonomiky při dosahování rovnovážných stavů můžeme zevšeobecnit pro situaci celkové **rovnováhy mnoha spotřebitelů** a mnoha výrobních faktorů:

1. mezní míra substituce ve spotřebě MRSC všech statků by měla být stejná pro všechny spotřebitele;
2. mezní míra technické substituce MRTS všech výrobních faktorů by měla být stejná pro všechny statky;
3. společná mezní míra substituce ve spotřebě MRSC by se měla rovnat společné mezní míře transformace produktu MRPT pro všechny statky.

### Efektivností versus spravedlnost

Problémem dosahování efektivnosti v modelu dokonale konkurenčního cenového systému je, že efektivní situace nemusí být společensky žádoucí. Daná alokace může být označena za: **ekonomicky efektivní**, když není možné přerozdělení, které by někomu polepšilo, aniž by poškodilo kohokoli jiného; a **spravedlivou**, když je spojena se spravedlivým rozdělováním příjmů a bohatství.

Co je efektivní

nemusí být spravedlivé

Pro zjištění, která alokace je pro společnost lepší vyžaduje srovnání mezi spotřebiteli. Jednotné kritérium pro takové srovnání neexistuje. Hledáním alokací, které jsou současně efektivní, i spravedlivé se zabývá **teorie společenského blahobytu**. Je zaměřena na nalezení těch alokací, které jsou současně efektivní i spravedlivé. **Společenský blahobyt** je chápán jako synonymum úrovně uspokojení či užitku členů společnosti. Funkce společenského blahobytu je výčtem faktorů, které společenský blahobyt určují. Například celkové množství produktů a služeb; způsob, kterým jsou rozdělovány statky a služby rozdělovány mezi spotřebitele; zdraví společnosti; množství volného času; stupeň znečištění prostředí; politickou stabilitu a jiné. (Hořejší et al., 2012)

## Ekonomie blahobytu

**Ekonomie blahobytu** představuje část ekonomické teorie, která se zabývá účinky celého ekonomického procesu na blahobyt jedince nebo skupin lidí. Předmětem jejího zkoumání je definovat blahobyt a hledání kritérií pro jeho měření. Ekonomie blahobytu bývá mnoha autory definována jako normativní část ekonomie. V pojetí blahobytu existuje z řad ekonomů názorová nejednotnost.

Ekonomie blahobytu definuje blahobyt jedince nebo skupin lidí

### Teorie společenského blahobytu

**Teorie společenského blahobytu** je zaměřena na nalezení alokací, které jsou efektivní a současně spravedlivé.

Nalezení alokací, které jsou zároveň spravedlivé a efektivní

**Společenský blahobyt** **(SW)** je chápán jako synonymum úrovně uspokojení členů společnosti. Společenský blahobyt hodnotí stav ekonomiky, který vychází z určité úrovně společenského blahobytu. Hledá cesty jak dosáhnout vyšší úrovně blahobytu společnosti.

W **<**  W\*

kde, W\* = optimální, vyšší úroveň blahobytu, W určitá úroveň společenského blahobytu.

**Funkce společenského blahobytu** je výčtem faktorů, které společenský blahobyt určují. Zahrnuje:

Blahobyt společnosti závisí na užitku všech členů

***SW = f (Q, D, H, L, P, S, R, Z)***

Kde Q je celkové množství produktů a služeb; D je způsob, kterým jsou rozdělovány; H je zdraví společnosti; L je množství volného času; P je stupeň znečištění životního prostředí; S politická stabilita; R je množství vodních srážek; Z jiné relevantní faktory. (Hořejší et al., 2012, Varian, 2002)

Alternativně lze říct, že blahobyt společnosti v celku závisí na blahobytu, resp. užitku všech jednotlivých spotřebitelů, kteří společnost tvoří. Je-li užitek n-tého spotřebitele Un potom

***SW = f (U1, U2 .... Un)***

Koncept funkce společenského blahobytu sestavil A. Bergson, který tuto funkci formuloval dvěma možnými způsoby:

1. jako funkci blahobytu každého člena společnosti;
2. jako množství spotřebovávaných výrobků a služeb každým členem společnosti

Bergsson spojuje společenskou efektivnost s určitým rozdělením užitečnosti mezi subjekty a definuje společenskou indiferenční křivku, která není plynulá a hladká, ale má různý průběh.

Uvažujeme společnost se dvěma spotřebiteli. Křivka společenského blahobytu W pak znázorňuje všechny kombinace užitku obou spotřebitelů, které představují stejnou úroveň společenského blahobytu. Dále lze sestrojit křivku **hranice dosažitelného užitku UPF** znázorňující různé kombinace užitku dvou spotřebitelů dosažitelné s fixním množstvím zboží, které bylo vyrobeno efektivní kombinací zdrojů. V každém bodě UPF jsou splněny všechny tři Paretovy podmínky efektivnosti. **Společenské optimum** se nachází v bodě dotyku křivky UPF a křivky W, tzv. **bod blaženosti** (B). V tomto bodě se společnost nachází ne nejvyšší dosažitelné indiferenční křivce. Viz obrázek 6.5.

*UPF znázorňuje různé kombinace užitku dvou spotřebitelů*

*UA*

*UA*

*UFF*

B

W\*

*Obrázek 6.5 Společenské optimum. Zdroj: (Hořejší et al., 2012)*

Pro dosažení jisté úrovně společenského blahobytu má smysl akceptovat určitou neefektivnost. Jestliže je optimální alokace nedosažitelná, může být společenským zájmem vybrat neefektivní alokaci vstupů. V takovém případě to, co je obětováno z pohledu efektivnosti, je kompenzováno zvýšením spravedlnosti. (Hořejší et al., 2012, Varian, 2002)

**Shrnutí**

* Analýza dílčí rovnováhy v mikroekonomii zkoumá modely dílčích trhů jako vzájemně nezávislé.
* Analýza celkové rovnováhy zkoumá vzájemnou propojenost mezi jednotlivými trhy. Každý trh je zde chápán jako součást propojeného systému.
* Abstrakcí od mnoha skutečností reálného světa ilustruje model 2 x 2 x 2 fungování jednoduché ekonomiky.
* Dosažení situace všeobecné rovnováhy v modelu jednoduché ekonomiky znamená nastolení rovnovážného stavu ve výrobě, ve spotřebě a ve výrobě a spotřebě současně. To vyžaduje splnění tří podmínek efektivnosti.
* Za efektivní považována taková situace, ve které jsou zdroje, které máme k dispozici rozděleny tak, že při existenci více prospěšných činností nemůže být jedna z těchto činností zvýšena bez současného snížení činnosti jiné.
* Efektivnost ve směně nastane, když fixní množství statků je rozděleno mezi spotřebitele tak, že dalším přerozdělením nemůže být ani jednomu spotřebiteli polepšeno, aniž by současně nebyl poškozen jiný spotřebitel.
* Efektivnost ve výrobě nastane, když je v ekonomice fixní množství zdrojů rozděleno na výrobu statků tak, že není možné zvýšit výrobu jednoho ze statků, aniž by současně nebyla omezena výroba statku druhého.
* V modelu 2 x 2 x 2 všeobecná rovnováha nastane, pokud je mezní míra substituce ve spotřebě MRSC obou statků X i Y pro oba spotřebitele A i B rovna mezní míře transformace MRPT.
* Problémem dosahování efektivnosti v modelu dokonale konkurenčního cenového systému je, že efektivní situace nemusí být společensky žádoucí.
* Hledáním alokací, které jsou současně efektivní, i spravedlivé se zabývá teorie společenského blahobytu.
* Ekonomie blahobytu představuje tu část ekonomické teorie, která se zabývá účinky celého ekonomického procesu a jeho částí na blahobyt jedince či skupin lidí.
* Společenský blahobyt SW je chápán jako synonymum úrovně uspokojení členů společnosti.
* Funkce společenského blahobytu je výčtem faktorů, které společenský blahobyt určují. Zahrnuje: Q je celkové množství produktů a služeb; D je způsob, kterým jsou rozdělovány; H je zdraví společnosti; L je množství volného času; P je stupeň znečištění životního prostředí; S politická stabilita; R je množství vodních srážek; Z jiné relevantní faktory.

# Ekonomie informací

**Cíl kapitoly**

* seznámit studenta s teorií ekonomie informací
* seznámit s fungováním trhů s asymetrickými informacemi
* objasnit problematiku nepříznivého výběru
* objasnit podstatu teorie morálního hazardu
* objasnit problematiku signalizace na trhu práce

## Trhy s asymetrickými informacemi

**Asymetrické informace** jsou tržní situace, kdy ekonomické subjekty na jedné straně trhu mají více informací než subjekty na druhé straně. S takovým stavem se můžeme na trzích setkat velmi často a provází nás mnoha životními situacemi i mimo ekonomiku. V tomto postavení se nacházíme mnohdy jako zákazníci v autoservisu, pacienti u lékaře, když potřebujeme koupit nebo opravit jakýkoli složitější elektronický přístroj aj. Do obdobného postavení se dostává personalista, má-li přijímat nového zaměstnance nebo manažer usilující o to, aby jeho zaměstnanci využívali co nejlépe pracovní dobu a pracovali kvalitně. Asymetrické informace jsou vedle externalit, nedokonalé konkurence a veřejných statků jednou z příčin selhání trhu. (Sojka, 2002)

Nerovnoměrné informace mezi subjekty trhu

Asymetrie informací je součástí širší problematiky nejistoty, která je průvodní charakteristikou lidského života od nepaměti. V ekonomické teorii začala hrát odpovídající úlohu počínaje knihou F. H. Knighta *Riziko, nejistota a zisk* z roku 1921 a *Obecnou teorií zaměstnanosti, úroku a peněz* J. M. Keynese z roku 1936. Pojem nejistoty v ekonomii byl obvykle spojován s nejistou budoucností. Problém neznalosti a nejistoty s ohledem na informace o současném stavu trhu přinesl do ekonomie F. Von Hayek již svou kritikou centrálního plánování a zejména svým slavným článkem "*Používání znalostí ve společnosti*" (The American Economic Review, 35, September 1945) a knihou *Individualism and Economic Order* z roku 1948. Von Hayek ve svém přístupu zdůrazňuje, že informace jsou časově a místně podmíněné. Ekonomickými subjekty mohou být informace odlišně interpretovány v závislosti na jejich zkušenostech, znalostech a motivacích. I když von Hayek pojem asymetrické informace nikdy nepoužil, jeho pojetí trhu jako procesu pro asymetrické informace vytváří velmi vhodný teoretický základ. (Sojka, 2002)

Moderní pojem asymetrie informací klade důraz na skutečnost, že naše informace o současném stavu trhů jsou nedokonalé a zejména, že se jednotlivé subjekty na trhu kvalitou svých informací významně liší, což má pro chování těchto trhů závažné důsledky.

Utajená činnost a utajené informace

Za důvody vzniku asymetrické informace lze považovat existenci:

1. **utajené činnosti**, které znamenají nemožnost nebo přílišnou nákladnost jejich pozorování jinými subjekty. Například nejsme svědci samotného průběhu výroby statků, které nakupujeme;
2. **utajené informace**, které znamenají, jedna strana z účastníků trhu má větší odborné znalosti než strana druhá.

Důsledkem existence asymetrických informací na trzích může být tzv. **morální hazard a nepříznivý výběr. (**Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

**Morálním hazardem** je označována situace, kdy jeden informovaný účastník trhu ve snaze maximalizovat svůj užitek snižuje užitek ostatních neinformovaných účastníků trhu. Tam, kde nelze chování podřízených či zástupců dobře monitorovat se vytvářejí podmínky pro zneužívání výhodného postavení. Dojde-li k tomu reálně však závisí rovněž na morálce těchto subjektů. Pojem morální hazard je dnes významně využíván novou institucionální ekonomií zejména v kontextu tzv. problému zastupování (principal-agent problem), kde je přítomna významná asymetrie informací mezi zastupovaným a zastupujícím. Jedná se o četné situace vztahu akcionářů a manažerů, mistrů a dělníků, politiků a voličů aj. V těchto vztazích může velmi často docházet k tomu, že lépe informovaný zástupce, který se dnes a denně věnuje příslušným činnostem, může zneužívat svého postavení ke svému prospěchu na úkor zastupovaného. **(**Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

Problém zastupování

**Nepříznivým výběrem** nazýváme situaci, kdy jsou z trhu z trhu vytlačovány žádoucí subjekty méně žádoucími. Jde o proces vedoucí ke zhoršování kvality produkce prodávané na trhu s významnou asymetrií informací. Například na trhu pojištění se zhoršuje struktura pojištěnců, protože například u životních pojistek doplácejí nekuřáci na kuřáky, pojistné se jim jeví příliš vysoké a o pojištění ztrácejí zájem. Na trhu, kde vedla asymetrie informací k negativnímu výběru, se nakonec prodávají jen výrobky pochybné kvality a z firmy, v níž probíhá negativní výběr, postupně odejdou kvalifikovaní a schopní pracovníci. **(**Hořejší et al., 2012, Pyndik &Rubinfeld, 2013)

Vytěsňování žádoucích subjektů trhu nežádoucími

Ekonomická teorie informací například přišla zároveň i s teoretickou koncepcí **signalizace** (A. M. Spence), vycházející z etologie a ukazující, že lépe informovaná strana trhu má zájem, aby zlepšila fungování trhu, a proto je ochotna se s hůře informovanou stranou trhu podělit o část svých informací. Existují i další způsoby, jimiž si může trh hledat řešení asymetrie informací. J. E. Stiglitz vytvořil obdobnou koncepci, která je založena na pečlivém zkoumání či prověřování (screening) hůře informovanou stranou. Na tomto základě může hůře informovaný subjekt zlepšit své informace a tak přestane být lépe informovaným vydán na milost a nemilost. **(**Pyndik &Rubinfeld, 2013, Sojka, 2002)

### Příklady asymetrie informací na trzích

Důsledky asymetrie informací se zabýval G. Akerlof již ve svém slavném a často citovaném článku "Trh citronů" (The Market for Lemons, Quarterly Journal of Economics, 1970). "Citron" je v americké angličtině slangové označení ojetého automobilu, který má závažné problémy, jež však nejsou patrné při zběžné prohlídce a o nichž zpravidla velmi dobře ví prodávající. Na trhu ojetých automobilů tak vzniká problém, že nelze dobře a relativně levně odlišit dobrá auta od aut skrývajících vážné závady. V důsledku této asymetrie informací vzniká u kupujících nedůvěra k ojetinám a ceny ojetých automobilů jsou podstatně nižší, než by odpovídalo jejich stáří a fyzickému opotřebení. Akerlof upozorňuje, že i úplně nové auto koupené ve středu za 15 000 USD může být již ve čtvrtek na trhu s ojetými automobily prodáváno za mnohem nižší cenu, ačkoli jeho technický stav je stejný, jako ve středu. Důsledkem této situace je negativní výběr spojený s tím, že vlastníci dobrých aut, pro něž jsou takové nízké ceny nepřijatelné, auta raději provozují. Na trhu ojetých aut pak převažují auta se skrytými závadami. (Sojka, 2002)

Trh citronů

Jako vhodný případ asymetrie informací spojené s morálním hazardem a negativním výběrem může posloužit teorie efektivnostních mezd. Jedná se o jednu z teoretických koncepcí nové keynesovské ekonomie. Je založena na snaze vysvětlit, proč jsou mzdy ve firmách využívajících moderní technologie relativně vysoké a příliš se nemění ani v případě, že lze na trhu práce nalézt nezaměstnané pracovníky obdobné kvalifikace. Podle původní neoklasické ekonomie by za těchto okolností měla firma sledující maximalizaci zisku usilovat o snížení mzdových sazeb (buď tak že stávajícím zaměstnancům pohrozí propuštěním, pokud snížení neakceptují, nebo je propustí a při nižších mzdových sazbách najme nezaměstnané). Podle teorie efektivnostních mezd je příčinou relativně vysokých nepružných mezd a platů opět asymetrie informací spojená s obtížnou kontrolou kvalifikovaných pracovníků při výkonu pracovních činností využívajících nejmodernější technologie. (Sojka, 2002)

Důsledky asymetrie informací v podobě morálního hazardu a negativního výběru lze rovněž velmi dobře vyložit na problému zastupování (problem of agency), s nímž se můžeme sekat v různých pojetích a modelových případech v nové institucionální ekonomii. Vztah zastupování vzniká, když jeden subjekt (vlastník) deleguje svá práva na jiný subjekt, který ho zastupuje a je vázán formální nebo neformální smlouvou k tomu, aby v určité oblasti jeho zájmy zabezpečoval či prosazoval. Jako kompenzaci za to mu zastupovaný subjekt poskytuje sjednané platby či požitky. V hospodářském životě existuje velké množství vztahů zastupování. Může se jednat o vztah akcionářů a manažerů v akciové společnosti, vztah pozemkového vlastníka a nájemců jeho půdy, vztah pracovníků a manažerů ve firmě apod. Tento vztah vzniká na všech úrovních hierarchických organizací, protože k dělbě vlastnických práv dochází ve všech vztazích nadřízenosti a podřízenosti. Tyto situace se obvykle vyznačují asymetrickými informacemi, protože zástupce je mnohem lépe obeznámen se skutečným stavem věcí v oblasti, v níž zastupovaného zastupuje. Proto také může své informační převahy mnohdy zneužívat a zastupovaného ve svůj prospěch poškozovat. Vzhledem k tomu, že máme často co do činění s prohibitivními náklady, jež by zastupovaný musel vynaložit, aby byl o činnosti zástupce odpovídajícím způsobem informován, vzniká zde značný prostor pro morální hazard. (Sojka, 2002)

## Asymetrické informace a státní zásahy do ekonomiky

Koncepce asymetrických informací sama o sobě neimplikuje zdůvodnění státních zásahů do ekonomiky. Sama o sobě včetně s ní spojených koncepcí morálního hazardu a negativního výběru má vedle regulace a státních zásahů do ekonomiky i tržní řešení a je možno ji spojit s liberalismem. (Sojka, 2002)

S výraznou asymetrií informací se můžeme setkat například ve školství nebo zdravotnictví. V obou případech máme co do činění s aktivitami, které nemají povahu čistých soukromých statků, nejsou však ani čistými veřejnými statky. Zvyšování kvality formálního vzdělání ve společnosti je spojeno s výraznými pozitivními externalitami. V podmínkách přechodu od industriální k postindustriální společnosti se význam kvality vzdělání podstatně zvyšuje, na jejím základě lze kultivovat nové komparativní výhody a zvyšovat potenciální produkt ekonomiky. Je tedy zájmem společnosti pečovat o kvalitu vzdělávacích institucí a hledat nástroje ke zvyšování kvality vysokoškolských institucí. O skutečné kvalitě poskytovaného vzdělání v konkrétní vysoké škole se nejsou uchazeči schopni v době, kdy vstupují do přijímacího řízení, přesvědčit. Tu mohou již lépe ocenit s dostatečným odstupem po absolvování. (Sojka, 2002)

**Shrnutí**

* Asymetrické informace jsou tržní situace, kdy ekonomické subjekty na jedné straně trhu mají více informací než subjekty na druhé straně.
* Asymetrie informací je součástí širší problematiky nejistoty. V ekonomické teorii začala hrát odpovídající úlohu počínaje knihou F. H. Knighta Riziko, nejistota a zisk z roku 1921 a Obecnou teorií zaměstnanosti, úroku a peněz J. M. Keynese z roku 1936.
* Moderní pojem asymetrie informací klade důraz na skutečnost, že naše informace o současném stavu trhů jsou nedokonalé a zejména že se jednotlivé subjekty na trhu kvalitou svých informací významně liší.
* Za důvody vzniku asymetrické informace lze považovat existenci: utajené činnosti, které znamenají nemožnost nebo přílišnou nákladnost jejich pozorování jinými subjekty, a utajené informace, které znamenají, jedna strana z účastníků trhu má větší odborné znalosti než strana druhá.
* Důsledkem existence asymetrických informací na trzích může být tzv. morální hazard a nepříznivý výběr.
* Morálním hazardem je označována situace, kdy jeden informovaný účastník trhu ve snaze maximalizovat svůj užitek snižuje užitek ostatních neinformovaných účastníků trhu.
* Nepříznivým výběrem nazýváme situaci, kdy jsou z trhu z trhu vytlačovány žádoucí subjekty méně žádoucími.
* Ekonomická teorie informací například přišla zároveň i s teoretickou koncepcí signalizace (A. M. Spence), vycházející z etologie a ukazující, že lépe informovaná strana trhu má zájem, aby zlepšila fungování trhu, a proto je ochotna se s hůře informovanou stranou trhu podělit o část svých informací.
* S výraznou asymetrií informací se můžeme setkat například ve školství nebo zdravotnictví.

SHRNUTÍ

Prostudováním a pochopením učebního textu určeného studentům doktorského studia byly osvojeny nástroje základního mikroekonomického aparátu, a to v souvislosti s jejich využitím v reálném ekonomickém živote jednotlivců nebo skupin jednotlivců.

První a druhá kapitola byly zaměřeny na metodologický aparát mikroekonomie. Třetí kapitola byla zaměřena na teorii racionálního chování spotřebitele a formování poptávkové strany na trzích statků a služeb. Čtvrtá kapitola se zabývala stranou nabídky na trzích statků a služeb. Pátá kapitola byla zaměřena na alternativní teorie firmy jejich vznik a vývoj a stakeholderskou koncepci firmy. Šestá kapitola se věnovala pojetí efektivnosti v ekonomii a ekonomii blahobytu. Sedmá kapitola byla zaměřena na vybrané problémy z ekonomie informací.

Úkolem studijního textu bylo seznámit s využitím mikroekonomie při řešení společnsko - ekonomických problému.

Seznam použité literatury

BŘEZINOVÁ, O., VARADZIN, F. (2003) Hledání ve světě ekonomie (věda, metodologie, ekonomie). 1. vydání, Praha: Professional Publishing.

COASE, R. H. (1937) The Nature of the Firm. Economica. vol. 4, issue 16, s. 386-405. DOI: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x.

DOHNALOVÁ, Z. (2008) Habilitační práce. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky.

ESCHENBACH, R. (2000) Controling. 1. vydání, Praha: ASPI publishing.

FRANK, R.H (2006) Microekonomics and behaviour. Sixth Edition, McGraw-Hill Irwin.

FRANK, R.H. (1995) Mikroekonomie a chování. Praha: Nakladatelství Svoboda.

FREEMAN, R. E. (1984) Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: MA: Pitman,

FRIEDMAN, A. L., MILES, S. (2006) Stakeholders. Theory and Practice. Oxford: University Press.

FREEMAN, E. R., HARRISON, S. J., WIKS, C. A. (2007) Managing for Stakeholders. Survival, reputation, and Succcess. Yale University Press, New Haven and London.

GRAVELLE, H., RESS, R. (1984) Microeconomics. Third impression, London and New York: Longman.

HIRSCHEY, M. (2006) Managerial economics. 11th ed. Mason, Ohio: Tho-mson/South-Western.

HOLMAN, R. (2007) Mikroekonomie: středně pokročilý kurz. 2., aktualiz. vyd. V Praze:C.H.Beck.

HOŘEJŠÍ, B., SOUKUPOVÁ, J., MACÁKOVÁ, I., SOUKUP, J. (2012) Mikroekonomie. dotisk, Praha: Management Press.

PINDYCK, S. R., RUBINFELD L.D. (2013) Microeconomics. Eight edition. Pearson.

SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. (1995)Ekonomie. 2. vydání, Praha: Svoboda.

SOUKUP, J. (2012) Mikroekonomická analýza. 4. vydání, nakladatelství a vydavatelství E-knihy. (online: pdf)

VARIAN, R. H. (1995) Mikroekonomie. Moderní přístup. 1.vydání, , Praha: Victoria Publishing.

VARIAN, R. H. (2014) Intermediate Microeconomics a Modern Approach. W. W. Norton & Company; 9th Revised edition edition.

Elektronické zdroje:

SOJKA, M. (2002) Asymetrické informace a jejich důsledky pro metodologii ekonomie. Dostupné na <http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=241>.

STIGLITZ, J. (1999) Luis Custodiet Ipsos Custodes? Dostupné na WWW< 4.233.183.104/search?q=cache:vP-bLfizhBkJ:www.tendence.cz/kotrba/stiglitz-9906.htm+stiglitz&hl=cs&ct=clnk&cd=25&gl=cz&client=firefox-a>.

Seznam použitých symbolů a zkratek

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Q |  | Množství |
| P |  | Cena |
| T |  | Celkové veličiny |
| TC |  | Celkové náklady |
| TR |  | Celková příjem |
| AR |  | Průměrný příjem |
| U |  | Užitek |
| TU |  | Celkový užitek |
| MU |  | Mezní užitek |
| MRSC |  | Mezní míra substituce ve spotřebě |
| MRSE |  | Mezní míra substituce ve směně |
| C |  | Spotřeba |
| H |  | Volný čas |
| L |  | Práce |
| K |  | Kapitál |
| MPL |  | Mezní produkt práce |
| MPK |  | Mezní produkt kapitálu |
| MC |  | Mezní náklady |
| MR |  | Mezní příjem |
| MRTS |  | Mezní míra technické substituce |
| PPF |  | Hranice produkčních možností |
| MRPT |  | Mezní míra transformace produktu |
| SW |  | Společenský blahobyt |
| UPF |  | Křivka společenského blahobytu |
| B |  | Bod blaženosti |

Seznam obrázků

[Obrázek 2.1 Lineární vztah mezi proměnnými](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 14

[Obrázek 2.2 Nelineární vztah mezi proměnnými](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 15

[Obrázek 2.3 Sklon přímky](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 16

[Obrázek 2.4 Vztah mezi mezními a průměrnými veličinami](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 17

[Obrázek 3.1 Mapa indiferenčních křivek](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 23

[Obrázek 3.2 Rozpočtové omezení spotřebitele](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 25

[Obrázek 3.3 Optimum spotřebitele](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 26

[Obrázek 3.4 Optimum spotřebitele na trhu práce](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 30

[Obrázek 6.1 Edgeworthův diagram směny](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 55

[Obrázek 6.2 Hranice produkčních možností](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 56

[Obrázek 6.4 Celková rovnováha v modelu 2 x2 x 2](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 58

[Obrázek 6.5 Společenské optimum](file:///C:\Users\tomkg_000\Downloads\DA12-sablona-studijni-materialy-en.dotx#_Toc485638670) 61

Seznam tabulek

[Tabulka 5.1 Aktivní a pasivní závislosti významných stakeholderů podniku](#_Toc485638688) 50