Cena.

Cena, jak jsme shora uvedli, jest ono množství statků, po případě peněz, které jsme za statek nějaký obdrželi.

V hospodářství obchodovém směřuje všecka činnost k oběhu statků, ke směnám a ceny za zboží docílené jsou základem a hybnou silou hospodářského života, směřujícího k výdělku, a jak uvádíme, cena upravuje výrobu i spotřebu.

Při ceně (stejně jako při objektivní hodnotě směnné) není bezprostřední užitečnost statku rozhodnou, nýbrž rozhodující okolností jest, nalézá-li se statek nad hranicí možnosti směny, u jakého množství jedinců se nad touto hranicí nalézá a v jakém množství se statek objevuje, t. j. stačí-li k ukojení potřeb těch, kteří si ho žádají čili nic

Tyto základní podmínky objektivního hodnocení a tvoření ceny vyjádřiti lze zákonem o nabídce a poptávce a zákonem o nákladech.

Hranice hospodářského hodnocení pro směnu bude pro prodavače úhrn nákladů, které měl s tím, aby si statek opatřil. Poněvadž chce vydělati, hledí docíliti ceny vyšší než jsou náklady, které měl a odhodlá se v nejhorším případě dáti zboží za cenu rovnou jeho vlastním nákladům. Musí-li jíti ještě níže (poněvadž by se zboží zkazilo, poněvadž odvozem z trhu utrpěl by jinak škodu, poněvadž má platiti dlužnou pohledávku a pod.), prodělává, jeho hospodářské jednání ztroskotalo a musí hleděti docíliti změn ve výrobě, nákupu, aby mohl zboží příště s výdělkem zpeněžiti.

Pro kupující tvoří hranici potřeby nezbytné a jich ukojení a výše statků, které mohou věnovati. Jinými slovy jejich subjektivní hodnocení a možnost ukojiti potřeby nejnezbytnější na úkor zbytných. Budou dávati více, pokud mohou tak činiti na úkor potřeb zbytných, budou ovšem dávati i více, než sami hodnotí statek (kupuji draho, kupuji lacino značí poměr k subjektivnímu hodnocení koupené věci).

S druhé strany přistupuje zde otázka, mnoho-li je zde nabízeno předmětů k ukojení potřeb a jak silná je poptávka po nich. V obojím případě však nejenom počet osob a množství žádaného a nabízeného zboží, nýbrž také naléhavost poptávky

(tedy subjektivní hodnocení) a způsobilost ukojitelnosti potřeb budou důležitými pro tvoření cen.

Podrobně můžeme vyjíti od cen monopolních, při nichž majitel statků má buď skutečnostmi danou (faktickou), nebo právem propůjčenou (právní) moc výhradního prodeje jistého druhu statků. Při tom posuzujeme jen případ faktických cen monopolních a z právních ty, kde soukromá podnikavost zůstává v platnosti, nikoli tedy, kde má monopol stát a určuje ceny veřejným, závazným příkazem. Takovými monopoly jsou ty, kde jednotlivec má věci svého druhu jediné (léčivý pramen), nebo kde jeho podniku nemůže vzniknouti konkurence (železná dráha), vyloučena je soutěž úmluvou (kartel), nebo jednotlivec má výsadu, privilej výrobní a prodejní (solní, poštovní).

Nejjednodušší případ by byl, že by zde byl jeden prodavač a jeden kupec (démant značné velikosti, starý vzácný obraz, kde na straně prodávajícího je monopol faktický). Kupující musí hodnotiti nabízené zboží výše než prodávající, prodávající pak nabízené statky tvořící cenu musí hodnotiti výše než svoje nabídnuté zboží, jinak by nedošlo ke směně. Přirozeně každý snaží se prodati draho a koupiti lacino, čili každý prodávající chce dostati ještě více, než na mnoho-li nabízené statky hodnotí. Pro obě strany bude zde subjektivní hodnota rozhodující a směňují-li věci pro vlastní požitek, bude rozhodno jejich jmění, jejich hospodářský stav pro nejnižší hranici u prodavače, pro nejvyšší u kupce (boháč, jemuž nabízí jiný boháč za sbírku starého skla 200.000 K, nedá ji, ježto může postrádati této sumy, dal by ji však, kdyby schudl, a snad dokonce levněji, snad by ji i po částech rozprodal, aby nalezl více kupců a větší výnos).

Směňují-li se věci pro další prodej, bude hranice od něho nabízené ceny říditi se dle toho, může-li věci dále prodati se ziskem, tedy dle jmění a kupní schopnosti budoucího kupce a předpokládaného jeho hodnocení.

Kupuje-li se zboží rozmnožitelné, bude hranicí náklad spojený s opatřením zboží jinou cestou. Tedy na př. zboží vyrobené patentovaným výrobním způsobem, nemůže býti libovolně zdraženo, poněvadž nejvyšší hranici ceny bude tvořiti obnos nákladů spojených s výrobou bez patentovaného postupu. Totéž bude i při faktickém monopolu kartelu.

Druhý případ, který si můžeme mysliti, jest ten, kde jest jeden prodavač a více kupců. Tu mohou nastati případy tyto: prodávaný předmět jest jedinečný (obraz, umělecký výrobek jen v jediném exempláři vyhotovený) koupí ho ten, kdo nejvíce zaplatiti chce a může;

prodávaných věcí jest více, ale prodavač dává je do prodeje postupně: první koupí ti, kdož nejvíce zaplatiti chtějí (přikládají předmětu subjektivně největší hodnotu) a mohou (mají mnoho věcí, peněz pro směnu); při dalších přijdou na řadu méně koupěchtiví a méně zámožní; cena klesá;

prodávaných věcí jest více a prodavač prodává je najednou. Tu docílí se mezi kupci, jichž je více než věcí a níže hodnotí věci, ceny střední. Odpadnou totiž ti, kteří nabízejí nejméně, až je takový počet, kolik je věcí a zbylí dají cenu, která bude vyšší než nejvyšší nabídka odpadnuvších a nižší než nejnižší nabídka zbylých. Bylo by zde na prodej 6 věcí (stejných), jež majitele stály po 3 K. Kupců na těchto 6 věcí bude 10, každý chce koupiti jednu věc. Dva hodnotí ji na 2 K, dva na 4 K, dva na 5 K, další dva na 6 K, konečně dva na 7 K. Ti, kteří věc cení na 7, 6, 5 K vytlačí z konkurence ty, kteří ji cení na 2 K a 4 K a docílená cena bude mezi 4 a 5 K, t. j. vyšší než nejvyšší nabídka (4 K) odpadnuvších, nižší než nejnižší nabídka (5 K) zbylých. Jedná se totiž při směně, aby prodávající dostal více, než jak věc hodnotí, aby dobře prodal, kupující, aby dal méně než jak věc hodnotí, aby dobře koupil. A tu všichni dobře koupí a prodavač dobře prodá.

Kdyby bylo věcí 11, prodá se jich jen 8 za cenu mezi 3 a 4 K, poněvadž odpadnou oni dva, kteří nabízeli po 2 K a prodavač nepůjde pod 3 K — jež tvoří jeho náklady na opatření věcí — a ti, kdož hodnotí věci na 4 K, chtějí lacineji koupit.

Je-li tedy věcí více než kupujících, přiblíží se cena nákladům prodávajícího, bude nad ně, ale pod nejnižší nabízenou cenu zbylých nabízečů, pokud jejich nabídka náklady přesahuje.

Rozmnožení zásoby statků bez rozmnožení poptávky bude míti v zápětí klesání ceny a poptávka i nabídka bude stále více blížiti se výrobním nákladům (nebo u obchodníka opatřovacím nákladům).

Proto musí i jediný, monopolistní prodavač hleděti, aby ušetřil na výrobních nákladech, aby mohl zboží dávati lacineji

a přilákati tím k spotřebě vrstvy hospodářsky méně silné, aby rozmnožil poptávku.

Jak daleko bude výrobu rozmnožovati, bude záviseti na tom, jak rozšířením nebo zdokonalením rozmnožují se výrobní náklady na jednotku výrobní a lze-li nad výrobní náklady prodati. Na př. divadlo bude míti téměř stejné výdaje, ať je plno nebo poloprázdno, náklady na provedení kusu budou v obou případech stejné a je proto zájmem divadla, aby mělo jednak hojně laciných míst a s druhé strany aby jen luxusní místa (lože, křesla v prvých řadách) prodávalo draho. Čím větší je tento výrobní náklad, tím více je potřebí buď aby místa byla drahá, nebo aby byla možnost množstvím za levné ceny náklad uhraditi. Železná dráha má veliké výdaje stálé (ohromný kapitál vložený do podniku a jeho nutné zúročení a nahrazování, množství personálu a pod.), které zůstanou téměř stejné, projede-li na trati denně 10 nebo 20 vlaků. Může-li dráha docíliti snížením dovozného toho, aby doprava stoupla z 10 na 20, ačkoli snížení dovozného stalo se na př. z 20 na 15, bude její výdělek větší než při vysokém tarifu. Bude však přirozeně draho prodávati dopravu luxusní (první, druhá třída při osobních vlacích), dopravu expresní, kusovou atd. Z toho lze si vysvětliti, proč dopravné na drahách místních (lokálních) je vyšší než na hlavních, poněvadž nelze u místní dráhy předpokládati, že by narostla doprava snížením tarifu.

Tedy i u monopolu hospodářského vidíme vliv poptávky a nabídky a vliv nákladů výrobních. Při tom dlužno stále míti na mysli, že předpokládáme, že jak prodavač, tak kupující vedeni jsou pouze a jedině hospodářskými pohnutkami, nepočítáme ani se zvyky, ani s obchodní obratností, se studem smlouvati, s nutností prodati občas pod výrobní náklady (pro náchylnost zboží ke zkáze, pro nutnost míti peníze místo zboží pro krytí úvěru atd.). Jsou to konec konců jen výjimky z pravidla, pravidlem budou přece jen zájmy hospodářské.

Totéž stanovisko budeme zachovávati i v dalších úvahách, kde tvoří se ceny nejpravidelněji, totiž při cenách soutěžních čili konkurenčních, a mimo to předpokládati musíme úplně svobodnou soutěž, ač dobře víme, že úplně svobodné soutěže není. Jde nám však o vyvození pravidla čistého, abychom pak vytknouti mohli, čím je pravidlo to upravováno.

Ceny soutěžné jmenujeme ony, kde je větší počet nabízečů (prodavačů), větší počet poptavačů (kupců). Obě skupiny jdou za svými hospodářskými prospěchy: prodavači chtějí docíliti co nejvyšší, kupci co nejmenší ceny. Nalézáme pak, že zboží na obou stranách si jednotlivci různě hodnotí. Dostaneme pak dvojí řadu subjektivních hodnot téhož zboží téže jakosti:

hodnocení kupců	10,	9,	8,	7,	6,	5,	4,	3,	2,	1
hodnocení prodavačů:	1,	2,	3,	4,	5,	6,	7,	8,	9,	10

Každý z prodavačů přinesl na trh zboží stejné jakosti a stejného množství. Tu dojde k obchodu jen mezi prvními pěti a cena bude mezi 5 a 6, čili bude na hranici, kterou tvoří poslední s nejmenší výhodou p o d svoje hodnocení koupivší kupec a s nejmenší výhodou n a d svoje hodnocení prodavší prodavač.

Jestliže budou někteří prodavači míti větší množství věcí než jiní a někteří kupci budou chtíti koupiti větší množství nabízených věcí, budou možny různé kombinace, dle toho, na které straně objeví se převaha nabídky nebo poptávky.

Bude-li míti prodavač, hodnotící zboží po 1 deset kusů zboží, a všichni kupci, hodnotící od 2—10, dohromady budou potřebovati 10 kusů, koupí v š i c h n i tito kupci za cenu mezi 1 a 2 a odpadnou prodavači, hodnotící svoje zboží mezi 2 a 10. Naopak, bude-li potřebovati kupec, hodnotící zboží na 10, deset kusů zboží a prodavači budou míti po jednom kuse, koupí od devíti z nich zboží za cenu mezi 9 a 10 a ostatní (9 kupců a 1 prodavač), vyjdou na prázdno, poněvadž nemohou s výhodou zboží nabýti.

Tvoření ceny nezávisí jen od počtu prodavačů a kupců a od jejich hodnocení, nýbrž také od m n o ž s t v í zboží od nich požadovaného neb nabízeného a hodnocení jeho.

Při hodnocení každý (v peněžním hospodářství), ať prodavač nebo kupec, hodnotí však nejenom zboží, nýbrž také peníze a svůj zájem na tom, aby peníze dostal za zboží (může-li se zbaviti obtížného, naléhavého dluhu; nemá-li pro ně výhodného umístění; zámožný a nezámožný prodavač, může-li jich použíti k rozšíření závodu, k levnějšímu nákupu surovin) neb aby dostal zboží místo peněz (má hotovost přebytečnou, musí si vypůjčit peníze na úrok, chce-li koupiti zboží neb více zboží, potřebuje část zboží ke své výrobě přikoupit a vyplatí se mu

lépe než výrobu rozšířit, kupuje chudý z úspor nebo bohatý z přebytků svých).

Nesmíme totiž přehlédnout, že na ceny nepůsobí jen zboží na trhu se nalézající, nýbrž i otázka, je-li naděje v budoucnu prodati je dráže nebo koupiti je laciněji, lze-li s výhodou čekati s koupí neb prodejem, je-li nabídka a poptávka naléhavá buď sama o sobě (nevyhnutelná potřeba zboží neb peněz), neb proto, že očekává se v budoucnosti nepříznivější stav (nové vydatné žně, chudá žeň pro obchod přede žněmi).

Při tvoření cen bude tedy rozhodujícím: počet osob, množství zboží, subjektivní hodnocení zboží a peněz a to na obou stranách, u prodávajících a kupujících.

Mluvíme-li tedy o zákonu nabídky a poptávky a říkáme-li, že čím větší nabídka a menší poptávka, tím více že cena klesá a je-li tomu naopak, že stoupá, rozumíme poptávkou a nabídkou počet osob, množství zboží a subjektivní hodnocení zboží i peněz na obou stranách.

Nerozhoduje jen množství osob a zboží, nýbrž také jeho jakost, koupěchtivost a usilovnost nabídky, hospodářská síla kupujících i prodávajících, čili nejenom velikost, nýbrž také naléhavost a vážnost nabídky a poptávky.

Nabídka a poptávka upravuje ceny a to nejenom jednoho druhu zboží, nýbrž celé řady jich a to třeba úplně nesouvisejících. Viděli jsme již při pojednávání o objektivní hodnotě směnné, že každý hospodář sestaví si potřeby do určité stupnice co do nutnosti a naléhavosti jejich, na př. byt, šaty, prádlo, jídlo, nápoje, požitky (kouření a pod.), zábava a jiná osvěžení, pojistka, úspory, přepychové potřeby a zase v potřebách jednotlivých jest jisté odstupňování co do množství, jakosti, skromnosti, přepychu. Vezmeme-li na př. rodinu s pevným platem a pevným rozpočtem na jednotlivé potřeby: zdraží-li se zboží ukojující některou z nich, hledí zdražení ušetřiti buď v jakosti, nebo odložením potřeb méně naléhavých, zmenší se poptávka v jednom, vzroste v druhém směru (zdražení masa značí změnu jídelního lístku, zvýšení spotřeby mouky, zelenin, nebo zmenšení poptávky po koncertech, divadlech a přepychových potřebách; naopak zlacinění některého zboží bude působiti také na potřeby stojící níže ve stupnici naléhavosti).

V době hospodářství obchodního jest poptávka a nabídka hlavním upravovatelem a všichni prodavači a kupci docilují prospěchu osobního.

I na trhu dobře organisovaném trvá dosti dlouho, než nabídka a poptávka se uplatní, poněvadž ani kupci ani prodavači nejsou vždy dosti prohlédaví, aby si učinili pravý obraz o stavu trhu a také o budoucím poměru mezi nabídkou a poptávkou při statcích hromadně kupovaných a eventuelním odložení prodeje nebo koupě. Cena mění se i průběhem trhu. (Nejpružnější jest trh na potraviny podléhající zkáze, poněvadž jsou to pro kupce předměty nutné potřeby, pro prodavače pak jest včasné neprodání spojeno s nebezpečím zkázy zboží, takže zde velmi rychle přizpůsobují se ceny poptávce a nabídce a také výroba musí tak učiniti.)

Stoupání neb klesání nabídky jest svrchovaně důležito pro výrobu, která musí se zařizovati dle toho, jak stoupá neb klesá poptávka. Ovšem ani to v praxi nelze provést hned, takže vyšší ceny potrvají delší dobu.

Proto můžeme říci jen, že vždy směřuje se k tomu, jest zde snaha, tendence, aby docíleno bylo plného uspokojení poptávky způsobilé hospodářsky k nákupu, aby docíleno bylo rovnováhy mezi nabídkou a poptávkou a tím stálé ceny. Z toho ovšem neplyne, že se tato snaha zdaří, že přes to nebude vyrobeno zboží dost, nebo že bude vyrobeno zboží mnoho, poněvadž výrobce, jak víme, musí do budoucnosti odhadovati velikost poptávky. A poněvadž jeden výrobce o druhém neví, mnoho-li zboží vyrobí a na trh dodá, musí rovněž odhadovati výrobu jiných a velikost nabídky.

Odtud plyne možnost přílišné nabídky (vzniklé tím, že mnoho výrobců vrhlo se na rozmnožení výrobků, nebo tím, že nabídka předpokládaná se zmenšila — změna vkusu, na trh přijde zboží jiného druhu a dosáhne obliby — a nastane nadvýroba, prodávání se ztrátou, klesnutí cen; nebo naopak předpokládané rozmnožení výroby u jiných nenastalo nebo předpokládaná nabídka vzrostla, zboží nabylo větší obliby, na trh nedošly jiné druhy [na př. sádlo] a použito výrobku prvého [másla] jako náhradního) a cena udržela se na větší výši. Proto mluvíme jen o tom, že trh směřuje k stálosti cen.

Další otázkou jest, zdali tvoření cen ve svobodné soutěži, nabídkou a poptávkou, přináší zisk jen zúčastněným, čili je-li

tím zabezpečen společenský, celkový, národní prospěch, to jest prospěch takový, že stává se život dokonalejším, síla národa, kultura i vzdělání jeho roste, potřeby se zjemňují a lépe ukojují. Pravidelně vede zákon nabídky a poptávky také ke společenskému prospěchu. Má ovšem rozdělení důchodů a vlastnictví často za následek, že bohatí svými potřebami vedou výrobu na cesty pro ukojení těchto zvláštních potřeb nutné a zanedbávají se potřeby vrstev chudších a ceny stoupají ke škodě chudých. Ale i zde dostavuje se při velkopodnikatelské výrobě, odkázané na veliký odbyt, tedy na početně velký kruh odběratelstva, vyrovnání.

Ceny a náklady. Druhý zákon, který se uvádí jako rozhodující pro tvoření cen, jest zákon nákladový a tvrzeno, že při statcích libovolně rozmnožitelných (průmyslových, ne zemědělských), jež mohou přizpůsobiti se nabídce, bude se cena pravidelně blížiti nejnižším výrobním nákladům, to jest všemu, co ke vzniku zboží, jeho dopravení na trh, přivedení k spotřebě a výrobě bylo nevyhnutelně potřebí vynaložiti i s normálním ziskem podnikatele a spotřebitelů.

Každé zvýšení této ceny nad bod nákladový vede k větším ziskům, láká k rozmnožení výroby a tím nabídky, čímž opět cena bude stlačena. Jako subjektivní hodnocení statků spotřebních děje se dle nákladů, tak prý tomu je při tvoření cen a u těchto libovolně rozmnožitelných statků není cena odvislá od poměru mezi nabídkou i poptávkou, nýbrž od výše nejnižších nákladů výrobních, takže ceny klesají, klesají-li náklady, stoupají, stoupají-li náklady.

V této všeobecnosti nelze nákladový zákon uznati za správný a to z těchto důvodů:

Nemůže míti platnosti, jestliže kupci hodnotí předměty níže než jsou náklady výrobní, neboť tu buď nekoupí aneb musí prodavač prodati se ztrátou.

Tím je dána cenám nejvyšší mez hodnocením kupců, nikoli výrobními náklady prodavače a tyto výrobní náklady netvoří také pro prodavače nepřekročitelnou hranici, směrem dolů, poněvadž by jinak se ztrátou neb bez zisku neprodával. On se jen snaží dostati nejméně cenu, rovnající se výrobním nákladům.

Avšak tuto snahu nemá teprve když zboží vyrobil, nevyráběl na zdař bůh, nýbrž on počítal, kalkuloval před tím, než

vyráběti začal: vzal za základ známé ceny tržní nebo známé hodnocení koupěchtivých (říkali mu lidé, kdybyste měl na skladě ty a ty věci, rádi bychom vám dali tolik a tolik), nebo předpokládání jich hodnocení a podle toho počítal, mnoho-li by směl míti výrobních nákladů, aby měl naději, zboží prodati se ziskem. Nebyl-li výpočet příznivý, pak se nepustil do výroby.

Klesání výrobních nákladů samo nezpůsobí klesání cen, nýbrž teprve rozmnožení zboží na trhu, zvýšení nabídky. Vezmeme-li totiž hodnocení prodavačů, jak jsme je shora uvedli, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, a hodnocení kupců, 10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1; jsou v hodnocení prodavačů hlavní součástkou výrobní náklady, které, jak zřejmo, jsou různé. K nejnižším výrobním nákladům přiblíží se cena, jestliže vyrobí prodavač nabízející zboží za 1 tolik kusů, že stačí jeho nabídka na ukojení poptávky všech kupců, hodnotících (nabízejících) od 2—10, poněvadž cena bude mezi 1 a 2. Jestliže však vyrobí prodavač, hodnotící na 2, tolik kusů, že stačí všem kupcům, kteří hodnotí na 4—10, cena klesne mezi 2 a 3 a prodá v této ceně také ten výrobce s nejmenšími náklady, hodnotící si zboží na 1. Do té doby, než rozmnoží se výrobky nejlaciněji vyrábějících a tím nejníže hodnotících prodavačů, bude cena vysoká, jak jsme shora vylíčili.

Stoupání výloh výrobních a tím stoupání ceny nabízejících prodavačů nemusí však také míti za následek stoupání ceny. To stane se jen při statcích, sloužících nevyhnutelné potřebě (na př. při mouce, chlebě a pod.). Jinak odpadnou ti, jichž příjmy nestačí na zakoupení zdražených statků, a výrobu obmezí neb zastaví ti, kdož prodávali hospodářsky méně silným vrstvám, nastane menší, ale zámožnější poptávka, ale také menší nabídka a docíleno bude rovnováhy.

Není však nijaké pochyby o tom, že nízké náklady výrobní — u srovnání s konkurencí — povedou podnikatele k tomu, aby hleděl vyrobiti co nejvíce zboží, aby trh opanoval sám. Ten, kdo může dáti zboží za 1, bude první, který bude hleděti rozšířiti výrobu tak, aby mohl upokojiti nabídku všech kupců, hodnotících 2—10, a vytlačiti soutěžníky vyrábějící draho, kteří mohou dáti zboží téže jakosti za 2—10.

A v tom smyslu jest nákladový zákon správný, ukazuje nám, jakým směrem bude se brátí cena u statků rozmnožitelných, jsou-li ostatní podmínky (t. j. zásoba

zboží a hodnocení nejslabších spotřebitelů, pro něž je zboží určeno) stejné: vždy však budou se ceny jen výrobním nákladem blížiti, zdali však n e j n i ž š í m neb n e j v y š š í m, jest otázkou jinou. Nejnižším nákladům přiblíží se ceny tehda, jestliže statky nejsou pouze rozmnožitelny, nýbrž jestliže se zlaciňuje výroba rozmnožením, to jest, je-li na jednotku (na 1 metr, litr, kus) výrobní náklad menší, vyrobí-li se více, což je zpravidla u výrobků průmyslových. Tyto výrobky zlaciněné přijdou na trh, aniž by se změnilo hodnocení kupujících. Ten, kdo mohl dáti zboží, vyráběje 1 kus za 1 (a prodával je, jak jsme ukázali, za cenu mezi 5—6) může dáti, vyrobiv 9 kusů, kus za ¾, pokud zde bude stejné hodnocení kupujících, potřebujících po 1 kuse a hodnotících od 2—10, prodá mezi ¾ a 2, ale nad 1, poněvadž bude kupec nabízející 1 vyloučen intensivní nabídkou těch, kteří zboží výše cení a jsou ochotni dáti 2 až 10; rozmnoží-li zboží na 11 kusů, může koupiti i kupec, který je ochoten dáti 1, cena klesne — ježto všichni kupci nabízející 1—10 mohou býti upokojeni — mezi ¾ a 1.

Jinak měly by se věci, kdyby hodnotící úsudky kupců se změnily. Kdyby se na př. ten kupující, který byl ochoten dáti 1, zlepšil a byl ochoten dáti 2. Tu cena přes to, že náklad klesl na ¾, nebude mezi ¾ a 1, nýbrž mezi ¾ a 2, poněvadž poptávka stala se intensivnější. Totéž by nastalo, kdyby ten, kdo chtěl koupiti jeden kus po 2, byl ochoten koupiti 3 kusy po 2, vyloučí z kupu toho, kdo byl ochoten dáti 1 a cena stoupne nad jednu.

Z toho vidíme, že snížení nákladů výrobních bude míti za následek přiblížení se ceny ke sníženým nákladům výrobním jen, jestliže h o d n o t í c í ú s u d k y k u p u j í c í c h s e n e z m ě n i l y a s t a č í - l i n a b í z e n é m n o ž s t v í k u k o j e n í n a b í d k y v š e c h, k t e ř í j s o u o c h o t n i d á t i v í c e n e ž m n o h o - l i o b n á š e j í s n í ž e n é n á k l a d y v ý r o b n í.

Nerozhoduje tedy o tom, který náklad bude směrodatným pro stanovení ceny, jenom skutečnosti výrobního nákladu a množství nabízených výrobků, nýbrž také vždy hodnocení kupců.

Můžeme pak míti dvojí možnost při těchto statcích: 1. Buď lze rozmnožiti statky nejlevněji vyráběné pro poptávku úplně: tu by při soutěži přiměřeně hodnotící nad tyto nej-

nižší náklady byl pro cenu rozhodující náklad nejlevněji vyrábějících, ostatní byli by vyloučeni (s náklady 1 vyrábějící vyrobí statky stačící poptávce všech hodnotících 2—10, jeho výrobní náklad bude rozhodujícím a vyloučí všecky vyrábějící za 2 až 10). 2. Jinak budou se míti věci tehdá, jestliže u rozličných vyrabitelů vyráběno je s rozličnými náklady, ale přece je potřebí, aby pro ukojení poptávky také zboží dráže vyrábějících bylo prodáno. (Zelenina na trh do velkého města přiváží se z blízkých i vzdálenějších krajin s různými náklady výrobními, bude rozhodným pro tvoření ceny náklad vyrabitelů méně příznivě vyrábějících, jichž výrobek bude účinně ještě vyhledáván poptávkou. — Stejně tak bude u průmyslových závodů, které pracují za různých podmínek výrobních (drahota a výkonnost práce dělníků, vzdálenost od trhu, vodní síla neb parní stroj, rozdíl v ceně uhlí, vlastní provozovací kapitál a vypůjčený atd.). I zde bude se říditi cena náklady výroby, jež jest ještě nutna, aby byla ukojena poptávka (hodnotící zboží nad náklady této výroby, tedy poptávka účinná).

Náklad, který musí dle stavu poptávky býti nabízečům nahrazen, jest náklad nutný, a tím jest v případě pod č. 1 náklad vůbec nejnižší, v případě 2. náklad vzhledem k upokojení účinné poptávky či relativně nejvyšší.

Zákon nákladový, jak z těchto vývodů plyne, zní správně: za svobodné soutěže směřuje cena k nákladu nutnému (danému tím, aby upokojena byla všecka účinná — nad náklad výrobní zboží hodnotící — poptávka).

Náklady výrobní určují tedy jenom směr, kterým se cena bráti bude. Prodavač vyrábějící laciněji, bude míti větší zisky než prodavač vyrábějící dráže potud, pokud tohoto zboží dráže vyrobeného je potřebí pro kupce a tito jsou ochotni tolik dáti.

Dosud mluvili jsme o statcích, u nichž zvětšením výroby náklady výrobní se snižují na jednotku počítaje. Jsou však výroby, kde rozmnožení výrobků náklady výrobní zvětšuje. Rozmnožení obyvatelstva bude míti za následek zvýšenou potřebu a poptávku po obilí; za tím účelem budou ceny stoupati a budou zabírány do vzdělávání půdy méně úrodné, které musí býti lépe zpracovány, hnojeny a přece nedají takový výnos, jako půdy dobré, obilí bude dováženo z ciziny a přirostou náklady dopravní. Cena v těchto případech bude při svo-

bodné soutěži směřovati rovněž k nákladům relativně nejvyšším. To platí nejenom o výrobě zemědělské, nýbrž také o průmyslové, třeba ne v takové míře. Také zde jsou náklady stálé, ať vyrábí se mnoho nebo málo (budova tovární, řídicí síla, amortisace strojů atd.) a náklady měnlivé. Vyrábí-li se více, přijde z nákladů stálých vždy menší zlomek na jednotku výrobní (na 1 metr. cent cukru, 1 hl. piva) a tím celkové náklady se snižují. To však jde jen až do určité míry. Naroste-li podnik na veliký kolos, přistupují nové a nové výlohy správní, odbytové, které vyrovnávají úplně neb z části úspory na nákladech stálých nebo dokonce je převyšují. (Zpracování cukrovky v nějaké surovárně cukrovarské bude také do jisté míry míti za následek snížení nákladů při větší výrobě, ale jen do té míry, pokud se nemusí cukrovka z daleka dovážet, neboť pak tyto náklady pohltí snížení nákladů stálých na jednotku zvětšené výroby. — Podobně u pivovaru náklady odbytu piva na velké vzdálenosti při velice zvětšené výrobě.)

Ona část zisku, kterou má výrobce s menšími náklady výrobními (majitel zelinářství u velkého města, majitel dobrých pozemků, moderně zařízeného velkozávodu) proto, že cena vzhledem k upokojení účinné poptávky musí kryti náklady těch, kdož dráže vyrábějí (majitel zelinářství vzdáleného od velkého města, majitel horších pozemků, malozávodu nemoderního) nazývá se r e n t o u.

Máme-li tedy stanoviti základní zákony tvoření ceny ve svobodné soutěži, vidíme, že zákon o poptávce a nabídce jest rozhodující, kdežto zákon nákladový pak jednak ovládá soutěžícího prodavače při hodnocení tak, že se snaží vyráběti a prodávati tak, aby kryl plně svoje náklady, jednak určuje směr tvoření ceny statků.

Skutečné tvoření ceny. Dosud mluvili jsme o tvoření cen předpokládajíce pouze a jediné hospodářský zájem na obou stranách — u prodavačů a kupců — stanovíce jako první podmínku svobodnou soutěž, úplný přehled o trhu a výrobě a došli jsme tak k pravidlům, která sice budou platna v hlavních rysech, ale bude od nich mnoho výjimek a nepravidelností. Čím dokonaleji bude organisován trh, čím prohlédavější odborně vzdělaní, kombinace schopní účastníci z obou stran, tím rychleji, přesněji a správněji bude se uplatňovati nabídka a poptávka, tím přesnější bude hodnocení (plodinová bursa —

venkovský trh na obilí ukazují tento rozdíl). Je přirozeno, že bursa se stane autoritou pro obchody mimo bursu (pro bankovní směnárny, pro venkovské trhy na obilí, pro prodej cukru a jiného zboží).

Čím méně bude poruch ve svobodné soutěži, tím spíše proniknou zásady shora vytčené. Proto ve velkém bude cena rychle přizpůsobována trhu, nikoli však v malém, kde přistupuje řada jiných vlivů (pivovar — venkovský hostinec, nákup masa ve velkém na jatkách — v malém u řezníka).

V malém ovládá cenu zvyk, zvýšení i snížení obtížno, a provede-li se zvýšení a obecenstvo mu zvykne, udrží se i když neodpovídá trhu; pevná cena za kus (škatulka sirek, houska, párek uzenek a pod.) neměnila se a zvýšení provádělo se spíše zmenšením množství, povlovným, neznatelným zhoršením kvality. Mimo to obecenstvo široké nevyzná se dobře ani ve stavu trhu, ani v poměru cen ve velkém a drobném (na př. při mase!), nedovede posouditi jakost, musí spoléhati na solidnost prodavače a stává se předmětem klamu (reklama nezřízená, úprava zboží, konfekčního prádla, látek). Dále přichází v úvahu ostych smlouvati u jednoho a smlouvání u druhého a tím zvyk nadceňovati každému, nebo ceniti dle kabátu, čili řada okolností, které prosté a čisté tvoření cen mění.

Sem náleží také tvoření cen souvislých, při nichž nebude podnikatel počítati se ziskem jednotlivého zboží, nýbrž s celkem. (Hostinský, který nevydělává na jídle, ale prodává je bez zisku, poněvadž má výdělek na pivě; zemědělec provozující chov dobytka, mlékaření, polaření počítá výnosnost statku v celku.) Bude proto eventuelní ztrátu v jednom oboru vyrovnávati zvýšeným ziskem v druhém. Železnice nemůže počítati jednotlivě, co ji stála skutečně doprava toho nebo onoho zboží, té nebo oné osoby. Všecky dopravní úkony musí kryti výlohy. Také při podnicích, kde zpracováním dostávají se více neb méně cenné zbytky a odpadky (v plynárně koks, dehet, čpavková voda, v železářství Thomasova struska a pod.). Zde tento vedlejší produkt nebude hlavním předmětem zisku a nebude naň kladena váha. Ve všech těchto případech nebudou při stanovení ceny se strany prodavače brány za základ náklady spojené s jednotlivým výrobkem, nýbrž výnosnost (rentabilita) jmění do podniku vloženého.

Při tom nebéřeme stále zřetele k tomu, že hodnota peněz jakožto měřítko ceny se změniti může a tím i ceny dostanou jiný výraz. O tom v oddílu III.

Ceny úředně stanovené čili taxy vylučují do jisté míry svobodnou soutěž a nemají v soustavě soukromohospodářské místa leč jen tehdá, když mají poskytnouti ochranu proti zneužití výjimečného postavení neb zneužití krise. Sem spadá stanovení nejvyšších cen v lékárnách, notářský tarif, sazba štolová, úřední ceny nutných potravin při nezřízené spekulaci s nimi. Ve veliké míře bylo použito stanovení úředních nejvyšších cen za nynější války. Bez úspěchu všude, bylo zboží málo a poptávka intensivní.

Oddíl III.

Peníze.

Peníze vznikají vždy teprve na vyšším stupni hospodářském, kdy směn je velmi mnoho a kdy směňuje se různé zboží v různých, často vzdálených krajinách. Tu přirozeně vznikají obtíže nejenom v tom, že oba směňující musí míti právě potřebu statků, které se směňovati mají, určených co do jakosti a množství (směňující chce místo obilí opatřiti si kůže) a musí se hledati, nýbrž také proto, že užitkovou hodnotu různě oceňují. Tím docházelo se k tomu, že jeden dostal nad potřebu statků jiných za statek svůj a dle toho hodnotil (za krávu dostal plátna) a o odbyt přebytku starati se musil.

Vyhledávali proto lidé statek, jehož užitková hodnota byla všeobecně uznána, a přibližně stejně vysoko určována hospodářskými zvyky a zkušenostmi. Na tomto všeobecném uznání záleží nejvíce, nikoli na tom, jaký předmět to je. U loveckých národů byly to kůže, u pastevních dobytek, u přímořských ozdobné mušle, sloužící jinak za ozdobu.[18]) Tím provedeno

[18]) U Římanů původně dobytek byl „penězi", jak z názvu peněz, pecunia (lat. pecus = dobytek) plyne: 1 vůl = 10 ovcím. Později užívalo se u Řeků železa, u Římanů mědi a bronzu. I po rozšíření kovových peněz udávali ceny v dobytku. Byzantská mince solidus rovnala se 1 ovci a ½ vola. Ve Skandinavii dlouho počítáno dle kravských hlav.