

KAPITOLA I.

HODNOTA, CENNOST A CENA.

O HOSPODÁŘSKÉ HODNOTĚ VÜBEC.

Úvod.

Všeliká hospodářská jednání lidská prýší se ze zvláštního způsobu úsudků, které jsou specificky hospodářské. Bera na potaz potřeby své, cením, vážím si některých ze statků — jež nalézají se v mém vlastnictví — více, jiných méně.

Běží-li mi o prodej nebo koupí nějakého statku, rozhoduje význam jeho pro mé potřeby, zdali vůbec a za jakou jen obět odhodlám se prodati nebo koupiti. Když najímám síly pracovní, odhaduji způsobilost jejich k té potřebě, které mají u mne sloužiti, a co mě to státi bude atd. Tyto a podobné úsudky nazýváme úsudky hodnotnými (Werturteile). Mají totiž všeliké úsudky takové jistý společný podklad, který zahrnujeme pojmem hospodářské hodnoty (wirtschaftlicher Wert).

Náš obecný způsob mluvení nerozlišuje přesně pojem ceny a hodnoty, užíváť pojmu ceny tam, kde v cizích řečech neužívá se nikdy „price“, „prix“, „Preis“, nýbrž vždy „value“, „valeur“, „Wert“ atd.; dáváť obecná mluva naše slovu „cena“ právě zhusta ten smysl, který sluší slovu „hodnota“. Tak na př. mluví se někdy, že má nějaký statek tu a tu cenu — ač se o prodej ani nejedná. Tam, kde naopak sám sebou se vnučuje rozdíl, dejme tomu při úsudku, zdali cena za něco zaplacená jest vskutku přiměřena, obecná mluva pomáhá si u nás jinými obraty (že to „za to stojí“ nebo „nestojí“ a j.). Pro vědecké účely jest však přesné názvoslovné rozlišování v udaném směru nutno.

Mluvíce výslovně o hospodářské hodnotě, naznačujeme již, že pojmu hodnota užívá se i ve smyslu jiném než hospodářském; mluvíme na př. o umělecké, literární hodnotě nějakého díla.

Ostatně i hospodářský pojem hodnoty vytvořil se v odborném písemnictví jen ponenáhlu a ještě v přítomné době není konstrukce jeho jednotná a nesporná, ač počátky nejobecněji dosud obvyklého rozeznávání hodnoty na spotřební (Gebrauchswert,

value in use) a na směnnou (Tauschwert, value in exchange) dají se stopovati již u Aristotela. Ve starší theorii (smithovské i posmithovské) zejména neohraničuje se přesně pojem hodnoty a pojem užitečnosti (utility), takže na př. hodnota spotřební definuje se prostě jako způsobilost nějakého statku potřebám lidským sloužiti, hodnota směnná jako způsobilost statků býti vyměněnu za jiné, obdržeti směnou za ně jiné. Nebo rozumí se též slovem „hodnota“ stupeň způsobilosti právě řečené (Herrmann).

Takto pojímá se vlastně „hodnota“ jen jako objektivní vlastnost statků, a jest pak jen zbytečným rozmnožením názvosloví, protože na to vše pojem užitečnosti dostačí. Že však právě v oboru uvažování hospodářských jest nezbytno rozlišovati objektivní způsobilost kterékoli věci pro účely lidské od subjektivních o ní úsudků, vyplývá na př. z následující skutečnosti: v z d u c h, s v ě t l o, v o d a jsou předměty nejvyšší užitečnosti, bez nich není vůbec žádné existence; naproti tomu zlato slouží jen potřebám zbytným. A přece připisujeme zlatu v hospodářském svém jednání závažnost vysokou, jsouce ochotni dáti za ně množství statků jiných, kdežto za vodu žádných; kilo chleba ceníme si méně než kilo másla, ač objektivná užitečnost chleba jest nepoměrně větší než másla. Připisujeme tedy, ovšem jen ve svých úsudcích hospodářských, předmětům nejvyšší užitečnosti hospodářskou významnost nejmenší.

Ovšem děje se to jen za určitých poměrů, nikoli naprosto, to vysvitne ihned, když se vmyslíme do poměrů, kde by se předmět veliké užitečnosti stal pojednou vzácným (volba mezi kilem chleba a kilem zlata u hladového poutníka osamělého v poušti).

Činí to tedy veliký rozdíl v našem hospodářském uvažování, je-li nějaký statek, který jest způsobilý sloužiti našim potřebám, vzácným, t. j. je-li nám v mezích potřeb našich na snadě obmezeným množstvím, či zda jest nám na snadě v mezích potřeb našich množstvím libovolným, takže ztráta jednotlivého exempláře v obvyklém ukojení potřeb našich nic nemůže změnit. Hospodářský význam mají tedy pro nás jen statky, které jsou zároveň užitečné a poměrně vzácné. Tento hospodářský význam nazýváme v hospodářském smyslu hodnotou.

Hodnotou nazýváme význam, který příkládáme nějakému statku nebo souboru statků jako podmínce ukojení našich potřeb.

Podmínkou ukojení potřeb našich mohou býti jen statky, bez

kterých by ukojení jisté potřeby naší bylo nemožno. To právě neplatí o t. zv. volných či svobodných statcích (viz stať o statcích); hodnotu mají tudíž jen tak zvané hospodářské statky.

V tom smyslu jest hodnota zjev ryze subjektivní; není vlastností statků samých, nýbrž vlastností statků jest pouze užitečnost. Hodnota jest výraz subjektivního úsudku, který se ovšem opírá o objektivní podmínky: užitečnost a vzácnost.

S tímto výměrem hodnoty shoduje se do jisté míry to, co dosud nejběžněji označuje se slovem „hodnota spotřební“ (užitná), pokud se definuje jako význam (platnost), který přisuzujeme nějakému statku pro jeho užitečnost (Wagner). Nicméně ve smyslu tomto posléz dotčeném hodnota spotřební přiřčena i statkům volným, ač je na jevě, že právě naše souzení o nich jest jiné nežli o těch, jež jsou poměrně vzácné. (Sklenice vody nemá pro mne žádný hospodářský význam, když si jich místo ní mohu ze studně načerpati libovolně.)

Kromě tohoto ryze subjektivního zjevu hodnoty rozeznáváme však ještě jiný pojem hodnoty, totiž t. zv. hodnotu směnnou, kterýmžto slovem označujeme způsobilost nějakého statku býti vyměněnu za jiný. Měrou směnné hodnoty každého statku jsou tedy ta množství jiných statků, jež mohu zaň obdržeti, řečená pak množství sama činí jeho cenu.

I jen povrchním pohledem na věc přesvědčíme se, že subjektivní (spotřební) hodnota jest důležitým živlem utvoření hodnoty směnné a proto stává se vyšetření, na čem výše hodnoty subjektivně závisí, důležitým úkolem theorie.

Poznámka. Důležitý význam subjektivně hodnoty byl v nauce namnoze zanedbán tím, že se věnovala více méně výhradná pozornost pojmu hodnoty směnné. Theoretické opracování pojmu subjektivní hodnoty — jehož účinky pak arci zas ukazují se i v nových způsobech výkladu hodnoty směnné — náleží novější době a jest zásluhou badatelů v oboru abstraktní theorie (srovn. stať o metodě), mezi kterými zejména vynikli: Gossen, St. Jevons, Walras a K. Menger, a další zpracovatelé Wieser a Böhm-Bawerk.

U některých z dřívějších spisovatelů nalézáme vedle výše řečeného, ještě nedokonale definovaného rozdílu spotřební a směnné hodnoty ještě jiná rozdělení: Tak na př. dělí se hodnota spotřební na vlastní spotřební (význam pro bezprostřední ukojení) a

výrobní (pro upotřebení k další výrobě) a ona zase dle toho, zda běží o spotřebování najednou či trvalé užívání. Bez těchto rozznávání lze se celkem obejít.

Rozdělování jiné, totiž na hodnotu konkrétní a abstraktní, dalo se v tom smyslu, že se abstraktní vyrozumíval význam, který má určitý druh statků pro ukojení určitého druhu potřeb (hodnota abstraktní = hodnota druhová, *Gattungswert*). Ale posléze dotčený pojem jest ekonomicky nezávažný. Člověk má co činiti s konkrétními statky, ne s abstraktním pojmem druhu, neboť tutéž věc cení jedni vysoko, jedni nízko dle své konkrétní potřeby a její konkrétní závažnosti; tutéž věc v různých poměrech též člověk cení různě.

Svou zvláštní theorii o hodnotě sosoval Sch äffle (*Gesellschaftliches System der menschl. Wirtschaft*). Dle něho jest hospodářská hodnota výsledek úvahy o maximu užítku (úkoje), jehož nějaký konkrétní statek uvažujícímu poskytnouti může, a nezbytnou obětí (nákladem) na opatření jeho. Hodnota hospodářská dle Sch äffla jest tedy výsledkem bilance mezi hodnotou spotřební a hodnotou nákladovou; jen pokud má ona převahu nad touto, má statek, o němž jde, hospodářskou hodnotu a má ji tím více, čím větší jest ta převaha. Chyba této konstrukce vysvitne ihned, když se domyslíme jejího důsledku, že by tedy vůbec hospodářské hodnoty neměl statek, jehož náklad převyšuje užitek (koupil jsem draho obraz domněle od slavného mistra pocházející, ukáže se však, že je to moderní kopie), což očividně není správné.

„Hodnota hospodářská“ jest v tom smyslu pouze tautologickým výrazem pro produktivnost určitého hospodářského jednání.

Socialismus zabýval se po příkladu starší nauky hlavně hodnotou směnnou. Avšak jda za svými účely snažil se zjistiti objektivní původ — pramen — hodnoty a uznáváje za takový výhradně práci konstruoval na tom základě své učení o objektivní míře hodnoty, kterou důsledně spatřuje v době pracovní, dle panujícího stavu techniky k výrobě toho kterého statku nutné (viz později nauku o socialismu).

V češtině není závady lišiti hodnotu (subjektivní, spotřební) od cennosti (hodnota směnná, kupní síla).

A. Hodnota subjektivní. Kdyby naproti každé jednotlivé

potřebě stál vždy výhradně statek jediný, byly by i zjevy hodnotné jednoduchy. Avšak skutečnost učí, že zpravidla též statek může sloužiti rozličným potřebám a že též potřebě mohou sloužiti statky rozličné. Tím vzniká pro hospodářský život každého jednotlivce nutnost sledovati neustále poměry svých potřeb k rozličným statkům a upravovati dle nich svá hospodářská jednání. Každý vskutku tak činí, nepřemítaje ovšem abstraktně o povaze těch duševních processů, jež stále prodělává, a nestaraje se o jejich pojmenování. Theorie za to musí je vyzpytovat, má-li život hospodářský poznati v typických jeho zjevech až do psychologických základů.

Tu předem vzniká otázka, podle čeho řídí se výška subjektivní hodnoty jednotlivého statku (konkrétního exempláře), pokud jich k ukojení rozličných potřeb jest nasnadě více.

Představíme-li si nejprve člověka hospodářského izolovaně (o sobě nebo v uzavřeném hospodářství domácnostním), může-li určitým počtem exemplářů téhož druhu statků ukojiti více potřeb rozličné síly a důležitosti, a exempláře ty jsou vesměs stejné jakosti, takže jest lhostejno, kterou potřebu kterým exemplářem ukojí — tedy jest na jevě, že by ztrátou jednotlivého exempláře utrpělo ukojení té potřeby, která jest poměrně nejméně důležitá mezi všemi, jež dotčeným počtem exemplářů vůbec mohou býti ukojeny. Dle této potřeby bude tudíž odhadovati hodnotu každého exempláře. Psychologická správnost této argumentace vysvitne ihned, jak si představíme, že jeden z dotčených statků vskutku se zmaří. Ihned stoupne hodnota každého z ostatních. Stoupne totiž proto, ježto nyní bude se řídit dle potřeby nejbliže důležitější, která ještě může býti ukojena. V tomto smyslu tedy definoval Walras, že subjektivní hodnota každého statku řídí se vždy dle poslední potřeby jím ukojitelné (le dernier besoin satisfait). Jevons praví, že o hodnotě jeho rozhoduje „hranice užítku“ (margin of utility), a Wieser naznačil to slovy, že o hodnotě každého statku rozhoduje jeho „hraničný užitek“ (Grenznutzen), i naznačujeme slovem „hraničný užitek“ nejnížší čili nejpodřízenější z potřeb při daném množství statků ještě ukojitelných. Čím tedy méně statků určitého druhu jednotlivci jest na snadě a čím důležitější význam mají na stupnici jeho potřeb ty, které těmi statky mohou býti ukojeny, tím vyšší jest hraničný užitek každého a tím vyšší jeho hodnota. Z toho, co pověděno, dají se nyní provésti důsledky pro případy jiné, potvrzující zákon o hra-

ničném užitku. (Srovn. k tomu v nauce o potřebách Marshallův „Zákon o ubývajícím úkoji“.)

1. Máme-li statek jediný, který může sloužit potřebám nesterjně důležitým, řídí se jeho hodnota dle potřeby nejdůležitější. Není to výjimkou, nýbrž naopak jen potvrzením pravidla. Hraničný užitek při jediném exempláři řídí se dle nejdůležitější z potřeb, jimž může sloužit.

2. Může-li úkoji nějaké potřeby sloužit jen více rozličných statků společně, takže by ukojení vůbec odpadlo, kdyby jediný z nich odpadl, určuje hodnotu každého jednotlivého hraničný užitek celku (jinak řečeno: ztráta jednoho zbavuje hodnoty i druhé; na př. ztráta jedné z páru bot nebo rukavic).

3. Je-li tu více statků, jež jsou k sobě v poměru výrobku a výrobního prostředku (pozemek — plodiny), řídí se hodnota výrobního prostředku dle hodnoty výrobku, ne naopak; čili jinak: hraničný užitek výrobků určuje hraničný užitek výrobního prostředku. Je-li tu prostředků výrobních stejného druhu více, jež mohou upotřebeny býti pro výrobu statků, sloužících potřebám nesterjně důležitosti, pak řídí se i hraničný užitek každého jednotlivého z těch prostředků výrobních dle toho z rozličných jejich výrobků, které slouží potřebě poměrně nejméně důležité, to jest tedy dle toho, který má nejmenší užitek hraničný.

Tento zákon o hraničném užitku platí však i na společenském stupni hospodářském, kde tedy jest možnost opatřiti si za nějaký exemplář statku v případě odpadnutí jeho jiný kus prostředkem směny. Čím méně mám statků jiných a čím důležitější jest potřeba, které slouží statek, jehož za účelem opatření onoho exempláře vzdáti se musím, tedy čím vyšší jest hraniční užitek statku náhradního, tím vyšší jest i hodnota nahrazeného. Tedy hodnota exempláře, jež mám, řídí se „hraničným užitekem náhradního“.

Z toho však též nezbytně vyplývá:

Práce není příčinou subjektivné hodnoty, ona jest pouze z drojem užitečnosti. Statek nemá hodnotu, protože stál práci, naopak práce má hodnotu, protože statek, jež vyrábí, jí má a pokud jí má. Hodnota závisí vždy, i v přirozeném stavu člověka, na úsudcích o poměru statku k potřebám lidským. To vyplývá z povahy lidské, že své úsudky hodnotné upravuje dle důležitosti svých potřeb a dle množství statků, jež k ukojení jeho jsou mu na snadě.

B. **Hodnota směnná (cennost) a cena.** Hodnotou směnnou vyznačujeme objektivní způsobilost nějakého statku býti vyměněnu za jisté množství jiných statků. Suma jiných statků, jež takto vskufku výměnou za statek nějaký obdržíme, jest jeho cenou. Na vyšších stupních vývoje hospodářského realizuje se cena převahou penězi; avšak stejným právem nazýváme cenou i množství jakýchkoli jiných statků, které směnou (směnou naturální) za nějaký statek svůj obdržíme.

Z toho již vyplývá, že zákony směnné hodnoty (ve smyslu výše udaném) a zákony ceny jsou totožny (Böhm-Bawerk).

Stopovali zákony ceny, t. j. pravidelnosti, které se při tvoření cen objevují, můžeme dvojí cestou, totiž:

1. Abstraktně, když si představujeme osoby na trhu vystupující ovládané jednotejně určitými pohnutkami (ovšem pohnutkami hospodářskými) a dovozujeme pak logicky, kterak na základě působení těchto pohnutek v soutěži vespolečné cena se vytvoří. Samozřejmě, že k tomu účelu třeba nejprve bedlivým pozorováním skutečností tyto pohnutky zjistiti. Z povahy takového způsobu badání vyplývá arci, že předpokládáme i poměry, ve kterých jest možno pohnutky ty přivesti úplně k platnosti, tedy zejména předpokládáme plnou volnost soutěže. (Srovn. výše o třech předpokladech methodického upotřebení pohnutky zjištnosti.)

2. Z přesvědčení, že ani tyto předpokládané motivy nevystupují vždy stejnou silou, že také naprosto neobmezená soutěž jest hypotesou, že konečně i rozličné jiné motivy určují naše jednání při koupích a prodejích (obyčej, ostych smlouvatí, dobročinné úmysly, národnostní pohnutky dle zásady „svůj k svému“ atd.), vedeni jsme pak k poznání, nezavadnému při správném pochopení methodických základů, že skutečné výsledky tvoření cen s vývody abstraktního našeho rozumování vždy a všude plně se neshodují. K dokonalejšímu poznání skutečných zjevů jsme tudíž nuceni vyšetřiti a zjistiti pozorováním skutečných příběhů vliv rozličných živlů cenu určujících.

Kromě toho jest nutno rozeznávati ještě tvoření cen, jež se zakládají na úmluvě oboustranně svobodné (ceny smluvené), a těch, jež vznikají při jednostranném stanovení autoritativním (ceny taxové čili sazbové).

I. Abstraktní theorie směnné hodnoty a ceny v oboru soukromohospodářském.

Abstraktním postupem výše naznačeným vybudovala již nauka starší dva základní zákony cenové, které se sice vzájemně nevyučují, ale nemohou míti rovnocennou platnost vedle sebe. Jsou to:

1. Zákon nabídkový a poptávkový (Nachfrage- und Angebotsgesetz) a

2. zákon nákladový (Kostengesetz).

První vykládá změny ve výši ceny z poměru nabídky a poptávky, druhý praví, že cena při plné soutěži udržuje se na výši nákladu výrobního (lépe: nutného nákladu — dle jiných nutného nákladu reprodukčního). Ani novější badání spisovatelů výše jmenovaných (zejm. školy Mengerovy) nevede k zamítnutí těchto zákonů jako bezprávných, jediné třeba jest pojmy nabídky a poptávky přesně vymeziti, určiti dále co nejpřesněji obor platnosti zákona nákladového a odstraniti domnělý spor jeho s prve řečeným.

1. *Povaha a pohyblivost směny.* Každá směna statků předpokládá dva hospodářské subjekty, z nichž každý statek, jehož méně potřebuje, dává za jiný, jehož potřebuje více. Předpokládá tedy směna dvojí úsudek hodnotný na každé s obou stran: totiž o statku, jenž se dává, i o tom, jenž se náhradou může obdržeti, a na obou stranách bude ku směně dispozice jen tehdy, když hraničný užitek statku nabízeného jest pro nabízejícího menší, nežli hraničný užitek statku, jenž se mu zaň podává náhradou; úsudek hodnotný musí tudíž býti na obou stranách v příčině každého statku opačný, předpokládaje, že každá strana chce směnou hospodářsky získati. Z toho již vyplývá, že pravděpodobnost směny jest tím větší, čím více rozcházejí se úsudky hodnotné obou stran o obou statech, o jichž směnu se jedná, t. j. čím výše každá cení statek protivníkův nežli svůj.

Dle ustáleného obyčeje nazýváme toho, kdo podává statek oběžnější (tedy ve vyvinutých poměrech peníze), poptavačem, druhého nabízěčem.

Dokud směny jsou jen porůzné a mají ráz naturální, zůstává při pouhém individuálním odhadu hraničných užiteků, a cena vypadne pro obě strany mezi oběma hranicemi jich ocenění individuálních.

Tento způsob tvoření ceny ustupuje, čím více s rostoucí dělbou práce i směn přibývá. Tvoření cen stává se společenským, čímž naznačujeme skutečnost, že stojí proti sobě četní poptavači a četní nabízeči, odhadující své statky více méně odchylně, z nichž arci každý raději s větším než menším užitekem směňuje, ale nakonec po případě raději menším se spokojí, nemohl-li by jinak vůbec směnit, což má místo tím více, čím více s jedné strany poptavači a s druhé nabízeči mezi sebou závodí. Cena, za kterou se vzájemným závoděním poptavačů a nabízečů určitého trhu skutečně směny provedou, jest pak cena tržní (Marktpreis). Slovem trh pak označujeme jednak skutečnost, že jistý druh zboží v určitém obvodu územním jest předmětem poptávky a nabídky, jednak i tento místní obvod neb určité místo, kde se nabízeči a poptavači scházejí.

2. *Vznik ceny tržní. Zákon nabídkový a poptávkový.* Obvyčejný způsob vyjádření zákon o tvoření ceny jest: Cena tržní jest výsledek nabídky a poptávky, stoupá a klesá v přímém poměru s poptávkou, v opačném s nabídkou. Přesného obrazu tato formule nepodává, předpokládá spíše, aby se pojmy nabídky a poptávky vyjasnily, neboť každý z nich zahrnuje soubor rozličných momentů.

Vezměme tudíž k vysvětlení případ (dle Bóhm-Bawerka), že stojí proti sobě určitý počet poptavačů a nabízečů statku, jenž se nabízí a hledá veskrz ve stejné jakosti, a že jej různí nabízeči a poptavači rozdílně si cení a to takto:

A	byl ochoten dáti až	300	B	nechce (nemůže) prodati pod	100
A ₁	"	"	B ₁	"	110
A ₂	"	"	B ₂	"	150
A ₃	"	"	B ₃	"	170
A ₄	"	"	B ₄	"	200
A ₅	"	"	B ₅	"	215
A ₆	"	"	B ₆	"	250
A ₇	"	"	B ₇	"	260
A ₈	"	"			
A ₉	"	"			

V případě podobném neutkví vsutku cena ani na výši, ku které by byli ochotni poptavatelé, cenící sobě nejvýše statek hledaný, ani na té, za kterou by ještě směnili nabízeči nejniže cenící, ani

na nějakém pouze arithmetickém průměru, nýbrž vědomí oněch, že mohou obdržeti laciněji, a těchto, že mohou odbyti i draže, povede k tomu, že potká se nabídka i poptávka při tom výměru ceny, při kterém s obou stran stejný počet dojde uspokojení v mezích jejich, jak předpokládáme, maximálních resp. minimálních odhadů. Bude to tedy v příkladě daném cena mezi 210 a 215, neboť při té pět poptavačů ochotných dáti přes 210 a pět nabízečů ochotných prodati pod 215 se setkává, kdežto poptavači nemohoucí dáti přes 210, a nabízeči nemohoucí prodati pod 215 s trhu musí pak ustoupiti; nemajíť oni na výši ceny žádného vlivu určujícího, neboť následkem soutěže poptavačů ochotných dáti více není nabídka nabízečů k lacinějšímu prodeji původně odhodlaných pro ty poptavače účinnou, kteří by za jiných poměrů ještě nabízečům těm byli plně vyhověli, a následkem soutěže nabízečů přestane býti účinnou nabídka těch nabízečů nejdražších, kteří by jinak (bez přítomnosti levnějších soudruhů) byli ještě vyhověli poptavačům cenícím nejvýše statek, o nějž jde (t. j. těch, kteří na trhu vůbec se objeví nebo prodati či koupiti by chtěli).

Z toho jest viděti, že ani počet poptavačů a nabízečů sám o sobě, ani množství zboží právě ku prodeji hotové a hledané samo o sobě není ještě rozhodno pro výši ceny, nýbrž i jiné momenty, jež právě souvisí se subjektivními odhady hodnotnými na obou stranách.

I jest tedy předem důležité seznati, na čem se ty momenty zakládají.

Hodnotné úsudky poptavačů budou se řídit dle hraničního užítku, který má statek hledaný buď pro bezprostřední ukojení jejich nějaké potřeby, nebo, že jest prostředkem pro další výrobu nějakého statku, jehož hraničný užitek pak zároveň určuje subjektivní hodnotu toho prostředku. Nejvýše tu budou státi jednak poptavači nejzámožnější, tedy ku placení nejpůsobilejší (pro ně jako zámožné mají peníze poměrně nejmenší hodnotu subjektivní a oni tedy více jich mohou podati), jednak i takoví, pro něž má statek hledaný největší hraničný užitek, byť i nebyli stejně zámožni (jeť za to poptávka jejich důtklivou); nejnižše stojí ti, pro něž vůbec jest hraničný užitek zboží nabízeného nízký nebo kteří pro nezámožnost hodnotu peněz subjektivně vysoko odhadují.

Za to i na straně nabízečů subjektivní hodnota nabízených

statků (hledíc tedy k bezprostřednímu ukojení potřeb jejich) bývá zpravidla skrovná – nabízí se pravidelně na trhu zboží, jehož nabízeči sami pro sebe zapotřebí nemají, oni je vyrábějí pro odbyť, jejich odhad minimální zakládá se proto na výpočtu vlastního nákladu (Kosten) t. j. té sumy, která zahrnuje náhradu všech na statek vynaložených obětí pracovních i kapitálových až do momentu prodeje. Pokud běží o zboží již vyrobené, není arci tento náklad ani pro ně naprosto rozhodným, když pocíťují nevyhnutelnost statek ten odbyť. Od prodeje pod míru toho nákladu uchrání je jen vyšší subjektivní odhady soutěžících poptavačů. Neuchrání-li, pak důtklivost nabídky vede k cenám z nouze a k zastavení příslušné výroby pro odbyť. Výše nákladu bude tedy rozhodnou v tom směru, zdali za určitého stavu ceny tržní jistým vyrabitelům bude ještě možno vyráběti pro odbyť.

Kdyby ve schematu hořejším bylo o nabídce za 110, místo jednoho, nabízečů pět, nebo, což vypadne stejně, kdyby B nabízel 5 exemplářů po 110, spadla by hranice, při které by se nabídka a poptávka setkaly, mezi 170 a 180, a kdyby naopak v poptávce po 260 bylo pět poptavatelů nebo od jednoho 5 předmětů žádáno, vypadla by cena mezi 260 a 250.

Z toho, co bylo řečeno, vyplývá, že o konečném utvoření ceny, tedy o hranici, při které se nabídka a poptávka počtem s obou stran rovným setkají, rozhodny jsou tyto momenty:

1. Na straně poptávky:

a) Rozsah její, t. j. množství hledaného zboží;

b) důtklivost její, kteráž se jeví v odhadech poptavatelů. Při těchto padá na váhu nejen jejich subjektivní odhad zboží od nich požadovaného, nýbrž i odhad zboží cenu tvořícího. Ježto jsou tímto předem peníze, tedy budou míti rozhodný vliv poptavatelé zámožnější, vedle nejdůtklivějších, ještě dostatečně k placení způsobilých. Sebe důtklivější přání nebo touha k placení nezpůsobilých zůstane neúčinnou.

2. Na straně nabídky analogicky:

a) Rozsah;

b) důtklivost její.

Pokud na směnnou hodnotu a cenu má účinek rozsah poptávky nebo nabídky, nebude to vždy jenom okamžitá přítomná nabídka nebo poptávka, nýbrž po případě i pravděpodobná budoucí.

3. Tak zv. zákon nákladový. V jedné části nauky národo-

hospodářské byl v popředí učení o ceně postaven t. zv. zákon nákladový.

Vychází se při něm z toho základního uvažování, že každý nabízeč má pro svůj subjektivní odhad, se kterým vystupuje na trhu, jistý objektivní podklad: svůj náklad výrobní, kterýmžto slovem, jak podotčeno, zahrnujeme soubor obětí, kteréž byly vynaloženy na statek až do momentu prodeje. Jest to náklad výrobní ve smyslu soukromohospodářském, v němž zahrnuty jsou všechny náhrady kapitálu obětovaného, t. j. kvoty opotřebení stálého, plná náhrada spotřebovaného oběžného, úroky, nájemné, mzdy, daně spotřební napřed u vyrabitele neb obchodníka vybrané, dopravné atd., vše účtováno tak, aby zahrnovalo i náhradu za výrobky, jež v pravidelném chodu odbytu zůstanou na skladě, k tomu i jistý za minimální pokládáný vlastní zisk nabízečův. Tento náklad tvoří, jak podotknuto, objektivní podklad toho subjektivního odhadu, se kterým nabízeč na trh vstoupí, čemuž tedy není na závalu, že skutečné ocenění nabízečovo již subjektivně vypadne výše, soudí-li, že statek nabízený má pro poptavače vyšší hraniční užitek, nežli by pouhé náhradě nákladu hovělo, aniž jest tomu na závalu, že statek nabízený po případě (t. j. při velké důtklivosti nabídky) se prodá i pod náklad. Jsou konečně i statky, při kterých náklad ihned zpředu nemá žádného účinku na subjektivní odhady obou stran, a to zejména takové, jakéž již vůbec nelze vyrobiti (unica umělecká).

Účinek nákladu výrobního na cenu není tudíž ani dle této nauky vůbec všeobecný, vymezuje se spíše jen na určitý obor případů, dají-li se totiž statky, o něž jde, stále znovu vyráběti mnohými vyrabiteli za dokonalé jejich soutěže.

Pokud běží o tento předpoklad, lze — aspoň theoreticky — rozeznávaní zase dvojí možností, a to:

a) že lze statky nejlevněji vyráběné rozmnožiti v mezích dané účinné poptávky libovolně, že tudíž jest nejlevnější způsob výroby v těch rozměrech neobmezeně možný;

b) že výroba jest možna u rozličných vyrabitelů jen s nákladem rozličným a že tedy lze poptávce dané účinnosti vyhověti jen, když také výrobky dráže vyrábějících dojdou odbytu.

V případě ad a) stane se při dostatečné soutěži pro cenu roz-

hodným náklad vyrabitelů nejlevněji vyrábějících (s nejlépe zařízenými závody; prakticky: větších). Ale tento případ bude vůbec tak vzácným, že jenom pro theoretickou úplnost lze k němu poukázat. V případě ad b) však bude rozhodovati náklad vyrabitelů vyrábějících méně příznivě, jejichž výrobek však ještě s dostatečně účinnou poptávkou se potká. (Praktický případ: obilí, jež přiváží se na trh z úrodných a méně úrodných, blízkých i dalekých polí a hospodářství; cena pak na trhu jest jen jedna; nemůže totiž klesnouti pod náklad těch, kteří méně výhodně vyrábějí nebo z větší dálky dovážeti musejí a tudíž jen draže prodati mohou, nemají-li býti odrazeni, pakli jest jejich výrobku vůbec ještě potřebí na trhu.)

Nazveme-li náklad, který za daného stavu poptávky musí býti nabízečům nahrazen, má-li poptávka určité účinnosti býti ukojena, nákladem nutným, bude jím v případě a) náklad vůbec nejnížší, v případě b) náklad relativně nejvyšší (ve smyslu výše udaném). Vyšine-li se cena nad tu míru, stlačí ji záhy na tu míru zase soutěž (pokud bude úplně volnou); klesne-li cena pod ten náklad, přinutí vyrabitele obmeziti nabídku, resp. vytláčiti nabízeče dražší z trhu, avšak musí se zase vyšínouti na tu výši, nedostačí-li nyní k ukolení poptávky k placení stejně způsobilé jako dříve. Z toho bylo odvozeno obecné pravidlo: za volné soutěže tíhne cena k nutnému nákladu (zákon nákladový).

Tento je asi správný smysl zákona nákladového, ač zrovna těmito slovy nebyl formulován svými tvůrci, staršími ekonomisty školy individualistické.

Každý pokus vykládati si zákon nákladový tak, jakoby tu vytvoření ceny jaksi mechanicky ovládal pouze objektivní moment nákladový, byl by zhora bludný. Neboť onen náklad (poměrně nejvyšší), který tvoří dle našeho pojmenování náklad nutný, může za určitých poměrů výrobních zůstatí veličinou pro cenu tržní direktivní jen potud, pokud zároveň také v poměrech a činnosti poptávky, tedy subjektivních odhadech poptavačských, nastala změna. Abychom si to představili vezměme zase obě číselné řady uvedené na str. 146. Dokud zůstanou maxima odhadu, za něž mohou koupiti poptavači A, A_1, A_2 atd. stejnými, a rovněž stejnými minima, za něž mohou prodati nabízeči B a B_1, B_2 atd. (jak tedy předpokládáme jejich náklad), tedy zůstává direktivním náklad na-

bížeče B_4 (200), neboť pro nabížeče nejbližze dražze vyrábějícího (B_6 215) už není účinného poptavače. Při tom, aby nás nemátlo, že v případě na str. 147. uvedeném každý poptavač jest myšlen jen jako poptavač po jediném exempláři a každý nabízeč podobně jen jako nabízeč jediného. Můžeme si představovati, že poptavači $A - A_4$ jsou ochotni dotčeného statku koupiti 100 exemplářů a tolikéž že mohou úhrnem nabížeči $B - B_4$ dodati při různých tam uvedených minimech svých požadavků (nákladech výrobních). Dejme tomu nyní nejprve, že se okamžitě podaří cenu stlačit, poněvadž se odhodlají nabížeči $B_6 - B_7$ k prodeji z nouze pod náklad. To nemůže být trvalým, ježto oni nebudou stále se škodou pro trh vyráběti; cena se tedy, jakmile oni ustanou, na starou úroveň vrátí. Předpokládejme konečně, že nabížečům $B - B_1 - B_2$ se podaří opatření (nákladem nejvýše 150) nejen 100 exemplářů původně úhrnem od poptavačů A až A_4 hledaných, nýbrž i dalších 100, které by hradily potřebu poptavačův $A_6 - A_9$ dříve pro nabížeče neúčinných. Jest jasno, že nyní není více náklad 200 direktivním, nýbrž náklad 150; při něm dojdou poptavači $A - A_9$ uspokojení a nabížeči $B_6 - B_7$ jsou neúčinni. Z toho tedy vysvítá, že pokaždé o tom, který náklad bude direktivním (nutným), nerozhodují jen objektivní skutečnosti výrobního nákladu a množství výrobků na straně nabídky, nýbrž vždy spolu hodnotné úsudky poptavačů.

Zákon nákladový takto pojatý neruší zákona nabídkového a poptávkového, nýbrž naopak jej předpokládá. Když stoupá odbyť, roste i cena průmyslových výrobků, stoupá rozmnoženou poptávkou po strojích též cena těchto a pak i cena železa, takže také hutí vyrábějící méně výhodně naleznou ještě výhodný odbyť. Jejich náklad (relativně nejvyšší) bude jenom rozhodným pro vyloučení ještě dražších. V opačném případě (na př. po krizi, když potřeba železa klesá) vytláčuje nabídka výhodněji vyrábějících z trhu jiné méně výhodně vyrábějící (nutný náklad je nyní nižší). Rozumí se, že cena též bude klesati, když se podaří jedné části soutěžících vyrábětelů snížit náklady výrobní (zdokonalením techniky, po případě stlačením mzdy), při čemž, bude-li toto snížení vztahovati se na produkci v rozsáhlém objemu, mohou uspokojení dosíci i poptavači dosud méně účinní. Nutný náklad přizpůsobil se tu i poměrům poptavačů, pro něž má výrobek dotčený nižší

užitek hraničný, ano výroba má právě stálou snahu ku přizpůsobení tomu pracovati.

Tento zjev znamená se nejčastěji při výrobcích průmyslových (na př. rozvojem fabrikace naproti řemeslné výrobě), proto u nich ceny postupem doby klesávají; kdežto naopak plodiny půdy snáze v ceně stoupávají. Neboť u nich dá se sice při rostoucí poptávce (na př. následkem rozmnožení populace) výroba rozhojniti vzděláváním méně úrodných rolí nebo zvýšenou obětí kapitálu a práce na stejné ploše. Leč při tom (nenastanou-li zároveň vydatné opravy v technice zemědělské) nutný náklad ve smyslu výše udaném na jednotku výrobní za každý hektolitr nebo cent roste. To jest samozřejmo, je-li nutno vzdělávati i role neúrodnější. Ale také při zvýšeném obětování práce i kapitálu k docílení potřebného většího množství plodin na dané, tedy nezvětšené ploše bude nutný náklad vyšší, jelikož se záhy dospěje k hranici, od níž se nepodaří rozmnožiti výrobu stejným poměrem s vynaložením práce a kapitálu, nýbrž poměrem menším. Tento vyšší náklad výrobní může se u plodin půdy (zákon o ubývajícím výnosu půdy) proto tak snadno státi nákladem nutným, protože tu běží o statky sloužící potřebě nezbytné, kterou snaží se lidé ukojiti i třeba na újmu úkoje jiných potřeb, jež dosud ukojiti mohli.

Účinek posléz řečený samozřejmě nenastane, když buď se podaří současně zdokonaliti výrobní nebo dopravní techniku, nebo když na př. lze dovážeti výrobek zahraniční levněji; tu nastává menší vzácnost, hraniční užitek pro konsumenty nestoupá a cena se udržuje na míře nižší. Ze všech těch případů vysvítá, že zákon nákladový opravdu má platnost mnohem podmíněnější nežli zákon nabídkový a poptávkový. I lze tedy říci:

Primárním zákonem cenovým jest tedy zákon nabídkový a poptávkový. Zákon nákladový jest především formulí vyjadřující tendenci, jež soutěžící nabízeče ovládá v mezích dané neb očekávané poptávky, dále pak osvětluje, jakým směrem — *ceteris paribus* — celkem bude se bráti cena u statků, jejichž náklady výrobní za současného rozšíření výroby se snižují (nalézajíce nové dosud neúčinné poptavačstvo), a jak se vyvinuje cena těch statků, jejichž

výroba se dá rozšířit pouze za stupňování nákladů výrobních.

II. Ceny smluvené, jak skutečně se vytvářejí.

Jak už z povahy zákonův abstraktních plyne, nevypadne ve skutečnosti výše ceny vždy přesně tak, jak bylo v předcházejících výkladech dovozeno. Nejvíce sblížují se skutečné zjevy s výsledkem řečených výkladů v těch případech, kde soustřeďují se za volné soutěže na určitém trhu nejintelligentnější a nejčilejší živlové poplávky (bursy); tu bývá výše ceny nejcitlivější, t. j. i podřízenější změny v poměrech nabídku a poptávku určujících rychle na cenu účinkují.

Proto mají trhy podobné velikou důležitost, jakožto trhy směr dávající, a věnuje se jejich organisaci péče veřejná. Ceny na takových trzích utvořené určují pak tvoření cen na trzích podřízenějších, jichž účastníci podrobují se bezděky autoritě intelligentnějších živlů trhových na oněch zastoupených, protože sami všecko tak jasně nepronikají.

Výše vytčené zákony ceny uskutečňují se dále snadněji při obchodování ve velkém nežli v podrobném (obchodování v malém). Čím níže se sestupuje k širokým vrstvám konsumentstva a prodavačstva drobného, tím účinněji působí vedle činitelů ceny dosud poznaných i jiné.

K nejdůležitějším náleží:

a) Obyčej, který ovládá ceny v drobném prodeji měrou velikou. Tu ceny dosavadní jsou hlavním vodítkem konsumentstva; reagovali proti nim, zvláště když by se přesný účinek dal vyjádřit jen fragmentem nejnižší obecně užívané mince drobné, lze s výsledkem pouze, povede-li se to, zhoršením jakostí nebo velikostí předmětů.

b) Jiné psychické pohnutky (důvěra v dosavadní dodavatele, ostych smlouvat, skrytá dobročinnost, náboženské nebo národnostní zřetele atd.).

c) Sociální postavení kupovačů (táž věc cení se pro bohatého zákazníka někdy výše než pro chudého).

d) Lest a klam (klamné zprávy na bursách, reklama, lákání zevní úpravou atd.).

Za to není na př. ani výjimkou z pravidel výše dovozených ani věcně neoprávněno rozdílné vycenění různě dokonalých výrobků

téhož původu (lepší a horší ovoce téhož stromu, vysoké ceny prvních otisků při mědirytinách a leptech). Jeť tu ceteris paribus vskutku rozdíl v subjektivní hodnotě pro kupce.

Rovněž nevymyká se z pravidel těch skutečnost, že cena takových statků, místo kterých dají se po případě užití náhradní (surrogáty), podléhá účinku ceny těchto náhradních (čínské stříbro místo pravého). Proto se na př., když se zvyšuje clo na nějaký výrobek, zvyšuje i clo na jeho možné surrogáty.

Konečně setkáváme se i v oboru soukromohospodářském s hojnými případy stanovení ceny na první pohled úplně jednostranného (vstupné do divadla, zábav, podobně služné úřednické u velikých závodů atd.). Avšak i tu, není-li soutěž nabízečů vyloučena, panuje rozdíl toliko v tom, že se nesmlouvá (a namnoze dle povahy věci ani se nemůže smlouvat) s každým poptavačem, nýbrž stanoví a i stupňují se ceny v pevných sazbách dle týchž zřetelů, jako dříve udáno: dle subjektivní hodnoty pro jistý kruh poptavačů a dle rozdílu této subjektivní hodnoty (divadelní ceny dle kategorií sedadel atd., byť i náklad výrobní byl stejný).

Smluvené ceny při nedostatku soutěže.

V případech, kde soutěž jest vůbec vyloučena a — v širším smyslu — i když jest jen značně omezena, mluvíme o monopolu; monopol může býti na straně nabídky (monopol ve vlastním slova smyslu) nebo poptávky (propol — jediný kupec). Ostatně za příčinou existence surrogátů bývá úplný monopol tak řídký jako dokonalá soutěž.

Je-li monopol na straně nabídky, tedy ve sporu prospěchů, který při tvoření ceny mezi nabídkou a poptávkou panuje, působí moment soutěže jako moment oslabující jen na straně poptávky, nepůsobě na straně nabídky, a tudíž z činitelů při tvoření ceny rozhodných odpadl onen, jenž cenu stlačuje; následkem toho cena směrem k možnému maximu se vyvinuje a může dosáhnouti až k výši, která jest přiměřena hodnotě spotřební u poptavatelů k placení nejzpůsobilejších. V jakých mezích se skutečně cena ustanoví, jest pak výsledek výpočtu nabízečova, při jaké výši ceny nejvíce získá, zda při menším odbytu za vyšší nebo při větším za nižší ceny („cenová politika“).

Je-li monopol na straně poptávky, nastává opak a cena může

klesnouti až na míru odhadu prodavače poměrně nejlevnějšího, na jehož výrobek poptavatel ještě reflektuje (ceny propolní).

Co do způsobu rozeznáváme monopoly právní a faktické. Právní monopol vzniká, jestli stát zvláštní právní normou soutěž vylučuje; i může právní monopol býti zároveň monopolem státním, t. j. státu výhradně příslušejícím, nebo monopolem daným soukromníku (patent na vynález).

Faktický monopol vzniká buď:

1. Má-li kdo výhradní právní disposici nad předměty ve svém způsobu jedinými (nebo těžce rozmnožitelnými, jako na př. léčivý pramen), anebo

2. založí-li podnik, kterému jiný k soutěži způsobil pro velikou nákladnost a nejistotu výsledku po bok postavit se neodvážil (na př. dráha železná). To jest smysl výrazu „přirozený monopol železných drah“; anebo

3. když vyloučí všichni nabízeči soutěž mezi sebou úmluvou (kartely).

Ani právní ani faktické monopoly nelze zásadně zavrhnouti právě vzhledem k možnému prospěchu obecnému (pošta). T. zv. monopoly finanční (tabákový) jsou formou vybrání jistých daní spotřebních, finančně alespoň velmi výhodnou. Právní monopol v podobě patentu na vynálezy jest prostředek dočasného vyloučení konkurence ve prospěch původce vynálezu (u nás nejdéle na 15 let).

S druhé strany stát udíleje monopol může tím rozhodněji ustanoviti korektivy, aby zamezil výstřední jeho využitkování, neboť čím rozhodnější jest monopol, tím větší jest jednostranný užitek monopolistů. Stát, jenž právní monopol udílí, neudílí jej bezpodmínečně, a mezi podmínkami bývá zpravidla úřední maximální sazba, po případě i jistý vliv a dohled na správu podniku (dráhy železné).

III. Ceny sazbové — úřední taxy.

Starší — liberální — nauka příliš jednostranně zamítala sazby úřední v oboru soukromohospodářském, majíc za to, že soutěž jest ve všech případech vhodným regulátorem ceny. Avšak právě tento regulator ceny nebývá ve všech dobách a poměrech stejně působivým. V dobách s nedostatečnou komunikací a četnými lokálními monopoly, zvláště cechovými, soutěž měla skrovnou půdu. Proto i ceny tvoří se nestejnoměrněji, a jednotlivci mohou

své okamžité převahy na trhu snáže vykořistiti (lichvařiti cenou obilí a j. potravin). I technika bývá jednodušší a stejnoměrnější, právě proto může taxa úřední býti vyměřena nezávadněji s hlediska nákladu výrobního, totiž bez nebezpečí, že se ublíží prodávacům. Pro novější dobu, kde soutěž jest rozvinuta, odpadá namnoze důvod, aby ze příčiny prve uvedené ukládaly se taxy, a jest také nespádno je přesně vyměřiti, protože technika rychleji se mění a tím i náklady výrobní.

Zůstává tedy taxa úřední v oboru soukromohospodářském výjimkou, máť tu zpravidla jen místo jako korektiv proti zneužití postavení monopolního (lékárny, notářství).

Za to zpravidla vyplývá sazba úřední z povahy veřejnohospodářské organisace, takže tu jest hojně půdy pro sazby jednostranně autoritativně stanovené; objevují se zejména v rozsáhlém oboru poplatků.

Poměry cen v průběhu historickém.

Postupem hospodářského vývoje stoupá cena všech statků, při jichž výrobě převahu má živé přírodní (suroviny), kdežto naopak klesá cena oněch, při jejichž výrobě rozhodují práce a kapitál.

Práce a kapitál dají se totiž rozmnožiti a hospodářsky organisovati, ale počet látek a sil v přírodě jest nerozmnožitelný. Lze sice obětmi práce a kapitálu hrubý výnos výroby prvotní (hlavně rolnictví) zvýšiti (na př. mrvením, pečlivějším vzděláváním), avšak velmi záhy nastává hranice, od které počínaje všechno další zvýšení výtěžku vykoupiti se musí více než poměrnými obětmi práce a kapitálu. Jinými slovy: vyššího výtěžku docílí se pak jenom větším nákladem na jednotku produkce (na př. na každý hektolitr obilí), leč by se podařilo zatím i techniku výrobní a dopravní zjednodušiti. U jistých surovin způsobeno bývá veliké zvýšení ceny průběhem doby i přímým absolutním zmenšením kvantity jejich (dříví, říční ryby, divá zvěř). U průmyslové výroby zpravidla naopak obětmi kapitálu a práce za náležitě organisace výroby (strojů, dělby) náklad výroby stále se zmenšuje a konkurence stále vytlačuje nabízeče dražší, nutíc je buď odstoupiti nebo vyráběti rovněž levněji.

U národů na nízkém stupni vývoje s dostatkem půdy řídké obydlené bývají tudíž suroviny laciné a fabrikáty drahé, neboť se nedostává kapitálu a technika výrobní jest vůbec nedokonalá.

Postupem vývoje cena surovin stoupá a to nejvíce u těch, kde faktor přírodní jest nejrozhodnější (jako na př. při dříví, také při dobytku). U obilí má již práce a kapitál význam větší, proto stoupaní cen není tak energické jako u předmětů právě uvedených.

Nejméně pravidelnosti jeví ceny oněch minerálních látek, které jsou předmětem pouhé okkupace (rudy, kovy, fossilní palivo). Zde působí totiž mnoho občasně zjevy nových ložisek aneb zánik starých.

Průmyslové výrobky naopak klesají v ceně mimo ony, při nichž surovina má důležitý úkol (nábytek).

Celý problem historického vývoje cen stává se arci spletitějším okolností, že ani peníze nemají stálou nezměnitelnou hodnotu směnnou. Ona průběhem dob též se mění a každá změna ukazuje se změnou ceny všech výrobků neboli všeho zboží ostatního (srovn. o směnné hodnotě peněz).