

Druhá kapitola

PREDMET A METODOLÓGIA EKONOMICKEJ TEÓRIE

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- vysvetliť, čím sa zaoberá ekonómia ako veda,
- opísať postavenie ekonómie v systéme vied,
- vysvetliť štruktúrovanie ekonómie,
- charakterizovať metódy používané v ekonómii,
- spoznať metodologické úskalía (nástrahy v ekonomickom uvažovaní).

1 PREDMET EKONÓMIE

Ekonómia je veda usilujúca sa poznať podstatu ekonomických síl, ktoré významne ovplyvňujú náš život. Zaoberá sa takými závažnými a citlivými problémami ekonomického života, akými sú napr. správanie spotrebiteľa v trhovej ekonomike, typy trhových štruktúr, úloha vlády v ekonomike, tvorba bohatstva a rozdeľovanie dôchodkov, sporenie a investovanie, fungovanie bankového systému, inflácia a deflácia, zamestnanosť a nezamestnanosť, dane, vládne výdavky a štátny dlh, platobná bilancia a menové kurzy atď. Ekonómia tiež hľadá odpovede na otázky, ako fungujú trhy, prečo sa určité statky vyrábajú a iné nie, či sú výrobcovia nútení prispôbovať sa prianiam spotrebiteľov, ako sa správa spotrebiteľ pri raste cien na trhu a ako pri zvyšovaní svojho dôchodku, prečo sa z viacerých technicky možných výrobných metód volí a využíva práve jedna konkrétna atď.

Ekonomické otázky vstupujú do každodenného života jednotlivca i spoločnosti ako celku, preto pochopenie základov ekonómie je životne dôležité pre racionálne rozhodovanie jednotlivcov aj krajín.

V svetovej ekonomickej literatúre možno nájsť rôzne definície predmetu ekonomickej teórie. Napríklad u predstaviteľov prvej ekonomickej školy – merkantilizmu – predmetom skúmania bolo bohatstvo krajiny; za jeho zdroj sa považoval obchod. Škola fyziokratov preniesla predmet ekonomickej teórie – národné bohatstvo – zo sféry obehu do sféry výroby, aj keď za jeho zdroj krytia považovala len poľnohospodárstvo. Predstavitelia anglickej klasickej školy rozšírili predmet ekonómie na výskum podmienok výroby (A. Smith) a tiež rozdeľovania (D. Ricardo) národného bohatstva vytváraného vo všetkých sférach materiálnej výroby (priemysel, poľnohospodárstvo, stavebníctvo, lesné hospodárstvo atď.).

Podobný názor na predmet ekonomickej teórie zastávajú aj súčasní ekonómovia, ktorí skúmajú ekonómiu ako **vedu o výrobe, rozdeľovaní a spotrebe národného**

bohatstva. Chápanie národného bohatstva sa však v procese historického vývoja menilo. Na začiatku sa stotožňovalo s peniazmi (merkantilisti), neskôr s výsledkami výroby; v súčasnosti sa do národného bohatstva zahŕňa aj ľudský kapitál či informácie ako zdroje ďalšieho rozvoja spoločnosti.

V ekonomickej literatúre sa možno stretnúť s rôznymi **definíciami ekonómie**:¹

- Ekonómia skúma tie činnosti, ktoré sa zaoberajú výrobou a výmenou tovarov.
- Ekonómia analyzuje celkový pohyb v ekonomike – vývoj cien, výroby a nezamestnanosti. Na základe pochopenia týchto javov ekonómia pomáha rozvíjať politiku, pomocou ktorej môže vláda zlepšiť fungovanie hospodárstva.
- Ekonómia je veda o voľbe. Skúma, ako ľudia rozhodujú o využití vzácnych alebo obmedzených výrobných zdrojoch (pôdy, práce, technického vybavenia, technických poznatkov) na produkciu rôznych tovarov (pšenice, mäsa, odevov, koncertov, ciest a ďalších iných) a ako sa tieto tovary rozdeľujú medzi rôznych členov spoločnosti na spotrebu.
- Ekonómia je veda o obchode medzi krajinami. Pomáha vysvetľovať, prečo krajiny niektoré tovary vyvážajú a iné dovážajú, a analyzuje účinky ekonomických bariér, ktoré sú dané hranicami štátov.
- Ekonómia je veda o peniazoch, bankách, kapitáli a bohatstve.

Rôznorodosť definícií ekonómie svedčí o tom, že jej predmet skúmania nie je jednoduché vymedziť, pretože ide o veľmi komplexný problém. Predmet vedy, ktorá má taký široký záber a stále sa vyvíja, je ťažké vtiesnať do niekoľkých riadkov exaktného opisu, ktorý by vymedzil hranice oddelujúce ho od iných disciplín. Ekonómia obsahuje všetky prvky obsiahnuté v týchto definíciách, a nielen tie.

Zo širokej plejády definícií sa za najadekvátnejšiu považuje definícia ekonómie ako vedy o voľbe: **Ekonómia je veda o voľbe, ako sa spoločnosť rozhoduje využívať vzácne zdroje, ktoré môžu mať alternatívne použitie, na výrobu užitočných tovarov a služieb a ako ich rozdeľuje medzi rozličné skupiny obyvateľstva.**²

2 EKONÓMIA AKO VEDA

Ekonómia ako veda má len niečo vyše 200 rokov — za tvorca ekonomickej vedy ako uceleného, komplexného systému poznatkov sa považuje A. Smith.

¹ SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D. 1992. *Ekonómia I*. Bratislava : Bradlo, 1992, s. 22.

² Autorom najrozšírenejšej definície ekonómie ako vedy o optimálnej alokácii vzácnych zdrojov medzi alternatívne použitia je anglický ekonóm L. Robbins. V *Eseji o povahe a význame ekonomickej vedy* (1932) písal, že cieľom ekonómie je opisovať a vysvetľovať javy, nie ich však hodnotiť. Podľa neho má byť vedec voči opisovaným ekonomickým situáciám neutrálny. Tým, že ekonómiu chápe ako vedu bez hodnotiacich súdov, fakticky odmieta jej etický obsah.

Tretia kapitola

ZÁKLADNÉ VÝCHODISKÁ A PREDPOKLADY FUNGOVANIA EKONOMIKY. EKONOMICKÉ ZÁKONY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- vysvetliť, čo je základným zmyslom a hybným motívom každej ľudskej činnosti,
- definovať inputy – základné výrobné faktory a outputy, ich vzájomný vzťah,
- na základe akých mechanizmov dochádza k alokácii vzácných a obmedzených zdrojov v rôznych typoch ekonomických systémov,
- vysvetliť hranicu produkčných možností, problémy efektívnosti a neefektívnosti,
- čo sú to a aký význam majú alternatívne náklady, náklady obetovanej príležitosti a komparatívne náklady,
- vysvetliť základné zákony ekonómie.

1 POTREBY A ZDROJE

Efektívne uspokojovanie potrieb jednotlivcov i celej spoločnosti je základným zmyslom ekonómie. Ľudia sa už od nepamäti snažia zlepšovať svoje podmienky života, nasýtiť nielen základné, ale aj iné, vyššie potreby. **Potreba** je pociťovaný nedostatok, ktorý sa snažíme uspokojiť. Možno povedať, že potreby a úsilie o ich uspokojenie sú hlavným motívom každej ľudskej činnosti. Potreby sa vyvíjajú progresívnym tempom, ustavične sa menia, niektoré zanikajú, iné, nové, vznikajú.

Dnes už nestačí, že máme dostatok jedla; chceme viac cestovať, vzdelávať sa, byť v spojení so svetom atď. To, čo ešte naši rodičia považovali za luxus – počítač, DVD, satelitné telefóny, internet – nám dnes pripadá samozrejmé a bežný život si bez toho nevieme predstaviť.

Na druhej strane, potreby predbiehajú možnosti svojho uspokojovania, pretože ani najbohatšia krajina nemôže neobmedzene uspokojiť všetky potreby svojich obyvateľov.

Potreby možno klasifikovať z rôznych hľadísk. Pri našej analýze budeme potreby rozdeľovať na ekonomické a mimoekonomické. K mimoekonomickým potrebám možno zaradiť napríklad potreby duchovného života – náboženstvo, ideológia a pod. Ekonomické potreby sú tie, ktoré môžu ľudia uspokojiť iba prostredníctvom ekonomickej činnosti tak, že vyrábajú rôzne statky a služby zo zdrojov, ktoré však majú k dispozícii len v obmedzenom množstve.

Zmyslom ekonomickej činnosti ľudí je teda *výroba statkov a služieb* slúžiacich na uspokojovanie potrieb. V procese výroby dochádza k transformácii inputov, teda výrobných zdrojov, na outputy – statky a služby.

Inputy predstavujú vstupy do výroby. Sú to **základné výrobné faktory**, bez ktorých výroba požadovaných outputov nie je možná. Základnými výrobnými faktormi sú:

- práca a ľudský kapitál,
- pôda a prírodné zdroje,
- kapitál.⁴

Práca je cieľavedomá ľudská činnosť vynakladaná pri výrobe statkov, ktorú uskutocňuje človek v závislosti od vrodenných a získaných fyzických a duševných schopností, vedomostí a zručností. Považuje sa za primárny výrobný faktor, pretože jej množstvo je každej ekonomike dané demografickými a sociálnymi podmienkami. Množstvo práce, ktorým tá-ktorá ekonomika disponuje, určuje počet práceschopného obyvateľstva, dĺžka pracovného času a intenzita práce. Dôležitou charakteristikou práce je však kvalita práce, ktorou sa rozumejú vedomosti, vzdelanosť, kvalifikácia práce, jej produktivnosť. Práve táto stránka práce umožňuje chápať ju ako **ľudský kapitál**, pretože sa získava investíciami do vzdelania. Práca a ľudský kapitál sa stáva dominantným výrobným faktorom najmä v podmienkach znalostnej ekonomiky, ktorá je založená na vedomostiach priamo premietnutých do inovácií. Rýchlo sa meniacia štruktúra ekonomiky vyvolaná novými technológiami kladie zvýšené nároky na kvalitu práce, jej schopnosť rýchle sa prispôbiť novým požiadavkám. Nie je možné domnievať sa, že človek si vystačí so svojimi vedomosťami a zručnosťami na určitý druh práce prakticky po celý život, tak ako to bolo donedávna. Tradičný prístup ku kvalifikácii a vzdelávaniu sa mení na systém celoživotného vzdelávania pracovnej sily, ktorý umožňuje jej rýchlu adaptáciu a kreativitu vedomostí a zručností v závislosti od potrieb rýchle sa meniacej praxe.

Pôda a prírodné zdroje sú určené prírodnými podmienkami. Ich množstvo je obmedzené a spoločnosť nie je schopná ho rozširovať. Ide o nereprodukovateľné výrobné faktory a ich množstvo a kvalitu má každá ekonomika dané. Preto ich musí využívať tak, aby sa nedevalidovali a aby ich čo najlepšie zachovala pre budúce generácie. Pôda ako výrobný faktor slúži najmä v poľnohospodárskej výrobe, ale používa sa aj na stavbu ciest, budov, parkov a pod. Má rozdielnu úrodnosť, preto na úrodnejších pôdach spoločnosť dosahuje vyššie výnosy. Ďalej sa sem zahŕňajú zdroje energie (slnečná, vodná, veterná a pod.), nerastné bohatstvo a životné prostredie.

Kapitál tvoria statky dlhodobej spotreby, ktoré sú produktom výroby a slúžia na výrobu iných statkov. Sú to rôzne stroje, zariadenia, budovy a pod., pomocou ktorých sa vyrábajú ďalšie statky alebo služby. Takéto kapitálové statky predstavujú fyzický kapitál alebo tiež reálny kapitál. Okrem toho sa rozlišuje finančný kapitál alebo

⁴ Niektorí autori uvádzajú aj štvrtý výrobný faktor – podnikanie, pretože nie vždy záleží len na množstve zdrojov a ich kvalite, ale aj na schopnostiach produktívne ich využiť, čo je práve úlohou podnikania.

1.1 Vznik a vývoj trhu

Trh vznikol⁷ a vyvíjal sa ako **výsledok vývoja tovarovej výroby a spoločenskej delby práce**. Rozvoj spoločenskej delby práce viedol k tomu, že jednotlivé naturálne hospodárstva, ktoré pôvodne vyrábali len pre vlastnú potrebu, sa postupne začínali špecializovať, vzájomne dopĺňať, ich sebastačnosť (uzavretosť) klesala. Rástla závislosť jednotlivých výrobcov a nevyhnutnosť výmeny výsledkov ich činností.

Ekonomická teória rozlišuje **naturálnu výmenu (barter)**, kde sa priamo vymieňa statok za statok, a **peňažnú výmenu**, kde sa statky nevymieňajú priamo, ale prostredníctvom peňazí. Peniaze rozdeľujú priamy výmenný akt na predaj a na kúpu statkov za peniaze. Hlavné nevýhody naturálnej výmeny spočívajú v tom, že vzniká veľký problém s hľadaním vhodného kupca, pretože nie vždy je obojstranný záujem o vzájomnú výmenu tovarov, resp. problematická je zhoda medzi oboma výrobcami o kvantitatívnom pomere ich výmeny; navyše sortiment tovarov ustavične rastie, ich kvalita je rôzna atď. Tieto nevýhody odstraňuje peňažná forma výmeny. **Peňažné hospodárstvo je výkonnejšie ako hospodárstvo s naturálnou výmenou.**

Peniaze ako všeobecný výmenný prostriedok ľudia „vynašli“ na uľahčenie hospodárskeho styku. Vznik a používanie peňazí znamenali veľký pokrok: peniaze spružnili, zjednodušili a rozvinuli ekonomický život – pomohli rozvoju delby práce a prehĺbeniu špecializácie výrobcov a na tomto základe niekoľkonásobnému zvýšeniu produktivity práce. Peniaze prešli zložitým historickým vývojom: od tovarových peňazí (dobytok, kožušiny, plátno a pod.) cez plnohodnotné peniaze stotožnené s drahými kovmi až k neplnohodnotným peniazom (neplnohodnotné mince a papierové peniaze – bankovky a štátovky), od hotových peňazí k bezhotovostným peniazom (bankové, depozitné peniaze), pomocou ktorých sa v moderných trhových ekonomikách uskutočňuje prevažná časť transakcií.

Svetová ekonomika prechádza na prelome tisícročí procesom fundamentálnych zmien. Patrí k nim najmä akcelerujúca **globalizácia** hospodárstva, ktorá sa priamo či nepriamo prejavuje vo všetkých stránkach života spoločnosti.

V súčasnej ekonomike mimoriadne rastie význam vedomostí, informácií a inovácií, ktoré sa stávajú hlavnými faktormi rastu. Rastúca sila informácií a vedomostí radikálne mení tak spôsob vzájomnej komunikácie ľudí, ako aj obchod a podnikanie. Jedným z viditeľných a závažných sprievodných javov súčasnej ekonomiky je internet a obchodovanie prostredníctvom neho – **elektronické obchodovanie (e-commerce)**, teda vzájomné obchodovanie medzi firmami, obchodovanie firiem so zákazníkmi (konečnými spotrebiteľmi) a obchodovanie medzi súkromnými oso-

⁷ Vznik trhu sa datuje do obdobia pred 6- až 7-tisíc rokmi.

bami navzájom, ktoré umožňuje podstatne znížiť náklady, a teda aj cenu finálneho výrobku.⁸

1.2 Základné funkcie a úlohy trhu

Podstata trhu sa prejavuje vo **funkciách**, ktoré plní v ekonomickom systéme. Ide predovšetkým o tieto funkcie:

Alokačná funkcia – trh rozmiestňuje ekonomické zdroje (výrobné faktory) medzi rôzne potenciálne formy použitia tak, aby tieto zdroje boli využívané efektívne.

Integračná funkcia – spočíva v spojení sféry výroby (výrobcov) a sféry spotreby (spotrebiteľov), v ich zapojení do všeobecného procesu aktívnej výmeny tovarov a služieb.

Stimulačná funkcia – spočíva v motivácii výrobcov vytvárať novú produkciu, produkovať tovary s najnižšími nákladmi a dosahovať dostatočný zisk, stimulovať vedecko-technický pokrok a na jeho základe intenzifikovať výrobu a zvyšovať efektívnosť fungovania celej ekonomiky.

Regulačná funkcia – predpokladá vplyv trhu na všetky sféry ekonomiky; zabezpečuje zosúladenie výroby a spotreby z hľadiska sortimentu, vybilancovanie dopytu a ponuky z hľadiska ceny, množstva a štruktúry, proporcionálnosť vo výrobe a výmene medzi jednotlivými regiónmi ekonomiky atď.

Trh poskytuje odpovede na otázky: čo vyrábať, ako vyrábať a pre koho vyrábať. Pri riešení uvedenej triády základných ekonomických problémov trh plní tieto **úlohy**:

- a) **poskytuje informácie** (o kúpyschopnom dopyte a potrebách, o výrobných možnostiach a pod.),
- b) **poskytuje podnety na správanie výrobcov a spotrebiteľov** (aby optimálne využívali vzácne ekonomické zdroje, minimalizovali výrobné náklady a pod.),
- c) **zabezpečuje prvotné rozdelenie dôchodkov**⁹.

Hlavným nositeľom informácií v trhovej ekonomike je **cena**. Trh prostredníctvom systému cien sprostredkúva informácie o ponuke a dopyte medzi účastníkmi

⁸ Počas posledných rokov objem obchodov uzatváraných na internete medziročne značne narastal. Internet dnes spotrebiteľom sprostredkúva prístup k všetkému, čo ponúka globálny trh. Väčšina internetového obchodovania sa uskutočňuje medzi podnikmi. Takýto trh, zvaný B2B (*business to business* – podnik voči podniku; skratka by správne mala byť „B to B“ - ide o slovnú hračku založenú na rovnakej výslovnosti predložky „to“ a čísla 2), pôvodne pozostávalo z firiem, ktoré si online jedna od druhej kupovali suroviny a ďalšie produkty. Tieto trhy poskytujú oproti minulosti oveľa širší výber možných obchodných partnerov. Dnes je oveľa jednoduchšie nájsť lacných dodávateľov roztrúsených po celom svete. Ešte skôr, ako sa začalo obchodovanie B2B, vznikol na internete model B2C (*business to consumer* – podnik voči spotrebiteľovi), v rámci ktorého firmy zaoberajúce sa maloobchodom dokázali dodávať zákazníkom tovary a služby prostredníctvom internetu lacnejšie a pohotovejšie než „klasické“ podniky. Internet tiež umožňuje ponúkať zákazníkom produkty doslova „šité na mieru“. (EPPING, R. Ch. 2004. *Průvodce globální ekonomikou*. Praha : Portál, 2004, s. 123-124.)

⁹ Výsledné rozdelenie dôchodkov v spoločnosti je ovplyvnené aj mimotrhovými činiteľmi (napr. začiatočným rozdelením majetku, dedičstvom, šťastím, existenciou alebo neexistenciou diskriminácie a pod.).

Piata kapitola

TRHOVÝ MECHANIZMUS. DOPYT, PONUKA A ROVNOVÁŽNA CENA

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- opísať trhovú mechanizmus a vysvetliť jeho fungovanie,
- vysvetliť faktory, ktoré ovplyvňujú dopyt,
- vysvetliť faktory, ktoré ovplyvňujú ponuku,
- vysvetliť, ako dopyt a ponuka určujú ceny a množstvá kúpeného a predaného tovaru,
- využiť dopyt a ponuku na analýzu očakávaných zmien v cenách a množstvách tovaru,
- vysvetliť fungovanie regulovaných cien.

Moderné rozvinuté ekonomiky vystihuje pojem zmiešaná ekonomika, pretože statky sú alokované prostredníctvom kombinácie voľných trhov, štátnej regulácie a iných foriem kolektívnej kontroly. Napriek tomu sa tieto ekonomiky nazývajú trhové ekonomiky, pretože poskytujú ľuďom slobodu podnikania, statky sa rozmiestňujú prostredníctvom individuálnych preferencií a individuálnej kúpnej sily spotrebiteľov. Dopyt a ponuka patria medzi najpoužívanejšie pojmy v ekonómii. Predstavujú sily, ktoré umožňujú ekonomikám fungovať, a určujú, aké množstvo určitého statku sa vyprodukuje a za akú cenu sa tento statok bude predávať. Ak chceme poznať, ako nejaká udalosť ovplyvní ekonomiku, musíme najprv zistiť, ako ovplyvní dopyt a ponuku.

Táto kapitola uvedie čitateľa do teórie dopytu a ponuky. Bude sa zaoberať správaním kupujúcich a predávajúcich a ich vzájomnými interakciami. V nasledujúcej časti budeme skúmať, ako dopyt a ponuka v trhovej ekonomike určujú ceny a ako ceny alokujú vzácne zdroje v ekonomike.

Trhový mechanizmus možno aplikovať na také rozdielne trhy, ako sú trh s autami, trh s ovocím, ale aj s futbalovými hráčmi. V každom uvedenom prípade sú množstvo tovaru, ktoré sa vyrába, a cena, za ktorú sa tovar kupuje a predáva, určované vzájomným pôsobením dopytu (správanie kupujúcich) a ponuky (správanie predávajúcich).

Trhový mechanizmus možno charakterizovať tromi typmi procesov, a to:

- procesom utvárania dopytu,
- procesom utvárania ponuky,
- procesom utvárania rovnovážnej ceny.

Trh akéhokoľvek statku, t. j. tovaru a služby, vytvárajú kupujúci a predávajúci. Cena je určovaná všetkými predávajúcimi a kupujúcimi, ktorí sa nachádzajú na trhu. Väčšina trhov v trhových ekonomikách má charakter konkurenčného trhu.

Konkurenčný trh je trh, na ktorom je mnoho predávajúcich a kupujúcich, takže každý z nich má iba zanedbateľný vplyv na trhovú cenu.

Na trhu sa realizujú špecifické ekonomické vzťahy, ktoré sú založené na výmene tovarov a služieb medzi jednotlivými trhovými subjektmi, kupujúcim a predávajúcim.

Účastníci na trhu

Každá osoba, firma, inštitúcia môže byť účastníkom na trhu. Trhovní účastníci prichádzajú na trh s cieľom uspokojiť určité ciele.

Spotrebitelia majú záujem nakúpiť čo najväčšie množstvo tovarov a služieb. Ich cieľom je maximalizovať úžitok (uspokojenie), ktorý zo svojho dôchodku môžu získať. Výška dôchodku je pre nich limitujúcim faktorom, ktorý spôsobuje, že spotrebitelia musia urobiť výber – voľbu, na aké statky minú časť dôchodku.

Firmy ako účastníci na trhu sa snažia o maximalizáciu zisku ako rozdielu medzi celkovými príjmami z predaja a celkovými nákladmi. V záujme maximalizácie zisku sa firmy snažia pri výrobe statkov efektívne použiť výrobné faktory (vstupy).

Aj *vláda* (alebo verejný sektor) má svoje ciele. Cieľom vlády je používať dostupné vzácne zdroje na poskytovanie verejných statkov, pričom sa snaží o maximalizáciu všeobecného blahobytu spoločnosti.

Základné ciele maximalizácie užitočnosti (u spotrebiteľa), zisku (u firmy) a blahobytu (u vlády) sú charakteristické pre typické trhové správanie subjektov – firiem, spotrebiteľov a vlády. Niekedy sa však môže stať, že ekonomické subjekty uvedené cieľ ignorujú (napr. impulzívne nákupy spotrebiteľov, uprednostňovanie súkromných a osobných záujmov ľudí pracujúcich vo verejnom sektore pred verejnými záujmami a pod.).

1 DOPYT A KRIVKA DOPYTU

Ľudia uspokojujú svoje potreby prostredníctvom trhu tovarov a služieb. Domácnosti ako spotrebitelia vystupujú ako kupujúci na trhu tovarov a služieb. Rozhodujú sa, čo a v akých množstvách budú spotrebúvať, čím naplňajú svoj cieľ, ktorý ich motivuje vstúpiť na trh. Cieľom spotrebiteľov je maximalizovať uspokojenie svojich potrieb.

Dopyt po tovare a službe tvorí súhrn relatívne samostatných rozhodnutí spotrebiteľov o požadovanom množstve a kvalite v závislosti od cien.

Dopyt predstavuje množstvo statku, ktoré sú kupujúci ochotní kúpiť v závislosti od ceny. Dopyt teda neznamená len množstvo tovarov a služieb, ktoré ľudia nakupujú (napr. kilo ovocia), ale vyjadruje komplexný pohľad na množstvo statkov, ktoré by kupujúci kúpil za určitú cenu. Dopyt vyjadruje vzájomnú závislosť medzi množstvom požadovaných tovarov a služieb (Q) a ich cenou (P).

Čím nižšia je cena tovaru x , tým väčšie je požadované množstvo a , naopak, čím sa určí vyššia cena tovaru, tým menšie množstvo z neho budú ľudia ochotní kupovať.

Ôsma kapitola

TEÓRIA VÝROBY A VYTVÁRANIE PONUKY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- vysvetliť podstatu firmy a neoklasické poňatie firmy,
- vysvetliť podstatu ponuky,
- vysvetliť kategórie celkový produkt, priemerný a hraničný produkt a produkčná funkcia,
- analyzovať optimálnu kombináciu výrobných faktorov,
- vysvetliť, kedy je firma v rovnováhe.

Teória výroby predstavuje dôležitú súčasť mikroekonómie. Zameriava sa na **analýzu správania firmy**, ktorá vystupuje na trhu statkov a služieb na strane predávajúcich, t. j. na strane ponuky.

Firma je obvykle definovaná ako ekonomický subjekt, ktorý sa špecializuje na výrobu statkov alebo na poskytovanie služieb, t. j. na premenu výrobných faktorov (vstupov) na statky a služby (výstupy). V procese premeny vstupov na výstupy sú veľmi dôležité **technológie**, ktoré musí mať firma k dispozícii, aby mohla dosiahnuť svoj cieľ.

Technológiu možno definovať ako konkrétnu aplikáciu vedeckých poznatkov, ktorá zahŕňa nielen invenciu, vývoj a výrobu nových výrobkov, ale aj metódy riadenia a informačné systémy podniku.

Význam technológií enormne vzrastá najmä v súčasnosti, v období globalizácie a novej ekonomiky. Tieto fenomény sú spojené, okrem iného, so zosťrením medzinárodnej konkurencie, s obrovskou diverzifikáciou produkcie, so zavádzaním nových informačných a komunikačných technológií, ako aj biotechnológií. Nachádzajú svoj odraz v technickom zdokonaľovaní tak vstupov, ako aj výstupov firiem, v zlepšovaní pracovných podmienok, ale aj v nutnosti celoživotného vzdelávania pracovníkov. Firmy, ktoré dokážu reagovať na výzvy globalizácie a novej ekonomiky, ťažia z istých výhod, ktoré uvedené procesy so sebou prinášajú. Tie, ktoré stoja bokom, nevyhnutne strácajú zákazníkov, čo môže v konečnom dôsledku viesť k ich zániku.

1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ ANALÝZY SPRÁVANIA FIRMY

Určité prvky analýzy správania firmy možno nájsť už v prácach francúzskeho priekopníka matematickej ekonómie **A. Cournota**. Jeho práce boli založené na hypotéze, podľa ktorej je hlavným cieľom firmy maximalizácia zisku. Svojím prístupom k firme sa A. Cournot stal predchodcom neoklasickej ekonómie.

Neoklasická teória firmy sa zameriava na skúmanie **správania výrobcu a formovanie ponuky** statkov a služieb. Vychádza pritom z nasledujúcich hypotéz:

1. Vlastníctvo firmy je totožné s jej riadením. Daný ekonomický subjekt (podnikateľ) vlastní len jednu firmu, ktorá vyrába iba jeden druh statku, resp. ponúka iba jeden druh služieb.
2. **Firma pôsobí v podmienkach dokonalej konkurencie.** To znamená, že sa predovšetkým predpokladá dokonalá informovanosť všetkých účastníkov trhu tak o cenách, ako aj o ponúkaných a požadovaných množstvách statkov a služieb. Ďalšími predpokladmi sú homogénosť produktu, veľký počet malých firiem v odvetví a voľný vstup do odvetvia, ako aj výstup z neho. Je zrejmé, že za týchto podmienok firma nie je schopná ovplyvňovať ceny svojej produkcie ani ceny výrobných faktorov.
3. **Firma je racionálne sa správajúci ekonomický subjekt.** Snaží sa maximalizovať hodnotu účelovej funkcie (ktorá vystupuje ako cieľ firmy), pri daných zdrojoch, ktoré sú obmedzené. Cieľom firmy je maximalizácia zisku.

V tridsiatych rokoch 20. storočia bola neoklasická teória firmy istým spôsobom modifikovaná a rozšírená. Zaslúžili sa o to najmä **E. Chamberlin, J. Robinsonová** a **H. Stackelberg**. Dôvodom uvedenej modifikácie bola snaha o väčšie priblíženie ekonomickej teórie k realite ekonomicky vyspelých krajín. Na tento účel sa upúšťa od hypotézy dokonalej konkurencie. Uvedení ekonómovia teda skúmajú správanie firmy v podmienkach nedokonalkej konkurencie, t. j. predpokladajú, že firma vyrába diferencované výrobky, má teda svoj trh, čo jej umožňuje do istej miery ovplyvňovať cenu produkcie.

V neskoršom období sa objavujú rôzne alternatívne teórie firmy, ktoré zabudovali do svojho skúmania okrem ekonomických aspektov aj sociologické a sociálno-psychologické aspekty. Ich spoločným znakom je, že za základný cieľ firmy nepovažujú maximalizáciu zisku, ale uvažujú s rôznymi inými cieľmi, akými sú napr. maximalizácia obratu, rast firmy, vstup na nové trhy...

V ďalšom výklade sa obmedzíme na **analýzu správania firmy** tak, ako ju chápe neoklasická ekonómia, t. j. zameriame sa na skúmanie správania výrobcu (firmy) a formovanie ponuky statkov a služieb v podmienkach dokonalej konkurencie.

2 SPRÁVANIE FIRMY A FORMOVANIE PONUKY V CHÁPANÍ NEOKLASICKEJ EKONÓMIE

Pri analýze firmy sa neoklasická ekonómia zameriava predovšetkým na jej správanie na trhu statkov a služieb. Na ňom firma vystupuje v pozícii predávajúceho, ktorý chce predat svoje statky či služby za určitú cenu. Ponuka teda predstavuje objem statkov a služieb, s ktorými prichádza firma (firmy) na trh. V trhovej ekonomike je výsledkom relatívne samostatných rozhodnutí jednotlivých výrobcov o množstve vyrábaných statkov a poskytnutých služieb.