

# MARSHALL ALFRED

## Abstrakt

Alfred Marshall je považován za jednoho z nejvíce vlivných ekonomů svého času, formuloval hlavní proud ekonomického myšlení pro dalších padesát let. Žil v letech 1842 – 1924. Pochází z rodiny anglického bankovního úředníka. Vystudoval matematiku a fyziku na University of Cambridge, kde také později učil (v roce 1885 se zde stal profesorem politické ekonomie). V roce 1876 se oženil za jednu ze svých studentek Mary Paley, se kterou roku 1879 vydává spis *Ekonomie průmyslu*. Měl hlubokou úctu k anglické politické ekonomii. Pociťoval potřebu její reformy, a tak v roce 1890 vydává svou nejznámější a nejvýznamnější publikaci *The Principles of Economics* (složena ze šesti knih). Myšlenky formulované v tomto díle popsal již v 70. letech, ale nespokojoval se s polovičitostí a nedokončeností. Mezi další publikace, jež vydal, patří především *Průmysl a obchod* z roku 1919 (historicko-empirická studie o vývoji průmyslu a obchodu) a *Peníze, úvěr a obchod* z roku 1923. Alfred Marshall byl ekonomem, jehož teorie se opíraly o reálné dění ve světě a o historii, nikoli o matematický aparát.

## Klíčová slova:

Marginalistický přístup, ceteris paribus, mezní užitek, křivka poptávky a nabídky, elasticita

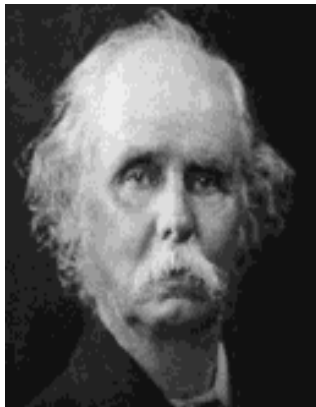
## Key words:

Marginal access, ceteris paribus, marginal utility, demand and supply curve, elasticity

## Names:

Cournot A., Fischer I., Gossem H. H., Keynes J. M., Mill J. S., Ricardo D., Sidgwick H., von Thünen J. H.

## Život Alfreda Marshalla



Konec 19. století byl ve znamení mohutných proměn v ekonomickém myšlení. Tyto změny byly důsledkem vzniku nového ekonomického směru, a to *marginalismu*. „*Marginalismus prohlašuje, že co bylo – bylo a patří to minulosti. Jde o to kráčet vpřed – a startovací čára stojí tam, kde právě stojíte.*“ (Buchholz, 1989/1996) Tento ekonomický směr klade především důraz na postupnost a přírůstkovost zkoumaného jevu. Stejně jako firmy porovnávají *marginální příjem* (dodatečný) z dodatečně vyrobené jednotky produkce *s marginálními náklady* potřebnými pro výrobu této jednotky, i my dokážeme porovnávat, v peněžním vyjádření, co nám přinese větší uspokojení. Podstatou této teorie je, že pokud nám určitá činnost přináší uspokojení, které je vyšší než náklady

na ni potřebné, pak bychom měli jednat racionálně a tuto činnost provozovat tak dlouho, dokud se užitek a náklady nevyrovnají.

Ačkoli zde již existovala analýza „marginálního jevu“ (A. Cournot, J. H. von Thunen a H. H. Gossen), za hlavního představitele a zakladatele marginalismu byl považován Angličan Alfred Marshall. Marshall byl tím, kdo tuto teorii dále rozvedl a „aplikoval metodu marginální analýzy v její nejčistší podobě a nejdůsledněji.“ Narodil se 26. července 1842 v Berdmondsey v Anglii jako syn bankovního úředníka. I přesto, že otec chtěl z mladého Alfreda učinit duchovního (studium v Oxfordu), neměl příliš úspěch, neboť Alfred spíše než „mrtvým jazykům“ propadal matematice. Jeho studijní cesta tedy směřovala na universitu v Cambridgi, kde v roce 1865 získal absolutorium. Třebaže tíhl ke studiu molekulární fyziky, cestu mu zkřížila metafyzika, a tak se roku 1868 zatoulal do Německa, aby poznal a prostudoval Kantovo dílo v originále. Nedlouho poté se stal agnostikem, po vzoru svého

kolegy ze studií H. Sidgwicka, který občas přispíval svými články z oblasti politické ekonomie do odborných periodik. Stejně jako Sidgwick i Marshall vykazoval stejné ctnosti a ušlechtilost charakteru, jak pravilo křesťanství, vyjma víry samotné. Neuposlechl tedy boží hlas a navzdory přání svého otce se vydal směrem ke studiu ekonomických věd, nikoli na kazatelnu.

Po přečtení Millových *Principů politické ekonomie* byl eticky zaměřený Marshall poněkud rozčarován, neboť pochyboval o spravedlnosti existence nerovnosti v lidských možnostech. Prošel tedy všechny chudinské čtvrti, aby poctivě prostudoval možnosti této skupiny lidí. Načež se rozhodl věnovat podrobnému studiu politické ekonomie. Marshall byl velmi věrným a zarputilým badatelem v této oblasti společenských věd. Mnoho ekonomů mezi sebou vedlo spory, Marshall byl naopak tím, kdo nikdy nepochyboval o „počestnosti své profese, ani o oprávněnosti svého zánění pro zlepšení lidského údělu.“ Především jeho zásluhou došlo k vyčlenění ekonomické vědy jako specifického oboru, mimo obory jako byly vědy o morálce nebo dějiny. Jeho snahou bylo vyčlenění samostatných hodin ekonomie a sjednocení ekonomických praktiků. Považoval za nutné, aby národohospodářská problematika byla řešena kolektivně. Až roku 1903, na jeho podnět, byl zaveden samostatný kurs politické ekonomie. Opustil tedy své původní obory, jako byla metafyzika, a naplno se věnoval ekonomické vědě. Jako učitel zdůrazňoval podstatu názornosti, a proto hledal ekonomické příklady v dějinách, v divadelních hrách.

Jeho další láskou byly Alpy, kde vždy trávil období od června do října. Během svých osamělých toulek touto nezapomenutelnou krajinou vždy vykonal největší díl přemýšlení. Opálený horským sluncem, plný energie a s novými podněty ke studiu se vždy navracel do Cambridge.

### **Gradualistický přístup**

A. Marshall byl velice klidným a vyrovnaným člověkem, který nikdy neotálel a nic nenechával na později, ale konal okamžitě. Ačkoli byl, stejně jako jeho předchůdci, velkým idealistou, nikdy nepopíral nutnost soustředěného rozboru. Jeho teze vycházely z myšlenky, že cena je výsledkem fungování trhu a že podnikatelé i spotřebitelé postupují krok po kroku, nikoli skokovitě. Všichni účastníci trhu sledují ceny a jim se přizpůsobují. Jde o koloběh, kdy přežívají jen ty nejschopnější podniky, nižší ceny ničí konkurenty a tento tlak nutí firmy snižovat své vlastní náklady. Marginalistický přístup nám dláždí cestu k rozvoji mikroekonomie a jeho princip spočívá v přehodnocování stanovisek a řešení s ohledem na měnící se náklady. Za jiných okolností by se jednalo o „statickou mikroekonomii“. Vyzdvihoval především to, že předmětem zájmu ekonomie jsou lidé, jež se neustále vyvíjejí a mění.

Marshall býval někdy považovaný za příliš pomalého nebo spíše opatrného, neboť své hlavní myšlenky obsažené v *Principles of economics* (první vydání 1890), rozvinul již počátkem 70. let a v době jejich vydání byla polovina kateder ekonomie v Británii obsazena jeho studenty (s rostoucím počtem kateder se tak rozrůstal i počet „marshallovců“). Z tohoto důvodu mu někdy bylo upíráno prvenství v tomto oboru. Jeho *Principy ekonomie* se těšily velké oblibě a každým rokem stoupalo množství prodaných výtisků, které gradovalo ve 20. letech 20. století. Mnohé myšlenky obsažené v této publikaci jsou stále živé a neustále se objevují v moderních učebnicích mikroekonomie. Na rozdíl od svých kolegů je jeho dílo psáno velice jednoduchým jazykem a je adresováno jak laikům, tak odborné veřejnosti. I přes jeho matematický talent a vzdělání zapisoval své myšlenky spíše do odkazů pod čarou a dodatků, nikoli do samotného textu. Snad jediné, co lze autorovi vytknout, jsou jeho moralizující myšlenky, jež byly pro jeho současníky ale velmi typické.

Odborníkem, ke kterému Marshall vzhlížel, byl Ricardo. Důvodem bylo, že stejně jako on i Ricardo byl matematikem, jež ale dokázal své myšlenky zprostředkovat velice jednoduše

a ne jen matematickou formou. Marshall byl, jednoduše řečeno, odpůrcem toho, aby ekonomická argumentace spočívala výhradně na matematickém důkazu. „1) *Matematiku používejte spíše jako těsnopisný jazyk než jako hnací sílu výzkumu; 2) držte se jí tak dlouho, dokud nedospějete k závěru; 3) přeložte to do angličtiny; 4) uveďte příklady, jež jsou pro skutečný život důležité; 5) matematické podklady spalte; 6) jestliže neuspějete v bodě 4), spalte výsledek bodu 3). To poslední jsem musel sám činit často.*“ Tak pravil jeden z otců moderní mikroekonomie A. Marshall.

### **Časová období a A. Marshall**

Stejným způsobem jako plyne čas, plyne i ekonomické dění ve společnosti. Marshall si této skutečnosti byl vědom, a z tohoto důvodu zastával teorii, že má-li ekonomický subjekt možnost něco udělat nyní, pak to neznamená, že tuto možnost bude mít i za určitou dobu. Jsou činnosti, pro které uplyne doba a už je nelze uskutečnit tak, jako jsme původně chtěli. Naopak jsou činnosti, pro které jen příprava vyžaduje delší časový horizont. V závislosti na této skutečnosti se snažil abstrahovat od dílčích činností či problémů. Definoval tedy časové momenty, nebo-li jednotlivé činnosti mají být řešeny po částech a ke každému problému bychom měli přistupovat individuálně. Složitě otázky by měly být rozčleněny na části a zkoumaná by měla být pouze jedna část a v jeden časový moment a až následně by měla být kombinována dílčí řešení. Svou teorií žil, a proto vždy při zkoumání jednoho faktoru zavřel ostatní do „chládku“. Tento mechanismus začal nazývat nám velice blízkým názvem, a to *ceteris paribus* (za jinak stejných podmínek). Neznamená to však ignoraci jevů okolních a jejich popírání, ale znamená to jejich dočasnou eliminaci.

Při řešení časových období neopomíjel ani konkurenci s tím spojenou a také to, že dobrá práce je spravedlivě ohodnocena. Rozvíjení myšlenek jedince či skupin vede k rozvoji, neboť každý přidává své teze a myšlenky a tím se vše rozrůstá a to nám rozpohybuje konkurenci okolních subjektů. Tato myšlenka svádí k otázce, zda je možné neustálým rozvojem a zvyšováním konkurence dosáhnout dominantního postavení na trhu, čili monopolu?! Marshall, jako zastánce konkurenčního prostředí, i na tuto otázku nachází odpověď. Zastával myšlenku, že ani život podniku nemusí být věčný. Nástupci budovatele nemusejí být tak zapálení do rozvoje podniku nebo jim mohou chybět dostatečné zkušenosti, a tak dochází k tomu, že malé rozvíjející se podniky převálcují ty silné a stabilní. Nově vznikající malé podniky mívají větší sklony k riziku, které se jim mnohdy nemusejí vyplatit, ale ty, jež „přežijí“, mohou zničit kariéru i těch silných a dominantních podniků.

### **Poptávková a nabídková křivka**

Marshall a jeho teorie byly spíše zaměřené směrem ke spotřebiteli (nabídka a výrobce ale neopomíjel), neboť jeho současníci byli spíše nabídkově zaměřeni. Odmítal myšlenku, že cena výrobku je odvozena od množství hodin potřebných pro jejich výrobu. „*Stejným právem, s jakým bychom se mohli hádat o to, zda list papíru je stříhán horním či spodním ostrším nůžek, se můžeme hádat o to, zda hodnota výrobku je určována jeho užitností či náklady na jeho výrobu,*“ tak pravil. Definoval mezní užitek jako determinantu individuální poptávky spotřebitele po statku. Poptávka je určena dodatečným uspokojením plynoucím ze spotřeby dodatečné jednoty statku. Spotřebitel tedy porovnává cenu statku spolu s jeho mezním užitekem. Zákon mezní užitečnosti říká, že „roste-li množství nakupovaného statku, jeho mezní užitek s každou další jednotkou klesá.“ Užitek, jako subjektivní vlastnost, má každý spotřebitel odlišný, „to co mám rád já, nemusí mít rád někdo jiný.“ Tudíž musíme nejdříve zhodnotit to, zda se jedná o statek a pak na základě subjektivních pocitů, zda má pro nás užitek a jaký.

Uvedme si menší příklad. Pan A. B. má hlad. Svou potřebu hodlá uspokojit konzumací rohlíků, při ceně 1 Kč/ks. Tabulka nám ukazuje vývoj jeho mezního užítku z konzumace rohlíků.

Q (množství v Ks)	0	1	2	3	4	5
MU (mezní užitek v Kč)	0	1,50	1,30	1,10	0,90	0,75

Data jsou čistě náhodná

Kdy bude pan A. B. jednat jako racionální spotřebitel? Na základě Marshallovské teorie mezního užítku bude nakupovat rohlíky, dokud se cena poslední nakupované jednotky nevyrovná s mezním užitekem posledního konzumovaného rohlíku. V našem případě tedy nakoupí tři rohlíky, čtvrtý už kupovat nebude, poněvadž mezní užitek ze čtvrté jednotky 0,90 Kč je nižší než jeho cena 1 Kč. Kdyby však cena rohlíku klesla na 0,90 Kč/ks, pak by si jistě dopřál i čtvrtou jednotku a mezní užitek ze čtvrté jednotky rohlíku pana A. B., by se právě rovnal jeho ceně  $0,90 = 0,90$ , tedy  $MU = P$ .

Na základě této teorie byl zformulován průběh poptávkové funkce a také logicky odvozeno, že větší množství poptávaných statků musí být doprovázeno nižší cenou. Už tehdy bylo Marshallovi jasné, že musí být jednoznačně odlišen posun poptávkové křivky a pohyb po poptávkové křivce. Na tomto základě definoval, nám známé, faktory ovlivňující posun křivky poptávky, a to 1) spotřebitelský vkus, zvyky a preference; 2) spotřebitelovy příjmy; a 3) cenu konkurenčních výrobků (substitutů). „Když Marshall vysvětloval zákon poptávky, žádal posluchače, aby předpokládali, že vkus spotřebitelů, jejich příjmy a konkurenční ceny zůstaly stálé. Za tohoto předpokladu zpravidla platí zákon poptávky (zatímco změna jednoho z uvedených faktorů vede ke změně průběhu křivky poptávky)“ (Buchholz, 1989/1996).

Myšlenku mezního užítku dále rozvíjel, až po srovnání užitečnosti dvou odlišných statků. Tím se dostáváme k teorii rovnosti mezních užítků. Máme-li k dispozici peněžní jednotku a volíme-li mezi dvěma statky, pak bychom vždy měli koupit ten, jehož poměr mezního užítku ku ceně je vyšší. Jak dlouho takový statek budeme nakupovat? Do té doby, dokud se nevyrovná potěšení ( $MU/P$ ) plynoucí z obou spotřebovávaných statků. Spotřebitel tedy bude jednat racionálně, pokud  $MU_x/P_x = MU_y/P_y$ , kde X a Y jsou dva odlišné statky.

A jak je to tedy s výrobcí (dodavateli)?! I na tuto otázku Marshall nachází odpověď. Nabídka má opačný průběh než poptávka, je protichůdná. Stejně jako spotřebitel porovnává mezní užitek s cenou výrobku, i výrobci porovnávají mezní veličinu, a to mezní náklady a cenu. Z tohoto závěru plyne, že s růstem ceny roste i nabízené množství produkce, které dodavatelé nabízejí. Producenti v podstatě porovnávají mezní užitečnost vynaložené jednotky peněz jako investice s mezní užitečností téže koruny, vynaložené na nájem pracovní síly (nájem, neboť nositelem práce je člověk a toho nelze koupit, pomineme-li otrokářskou společnost). Pokud tedy jednotka vložená do investice bude více produktivní, než stejná jednotka vložená do nájmu práce (přinese větší užitek než jednu jednotku), pak se vyplatí více investovat a snižovat množství najaté práce. Analogicky, jako u spotřebitele, platí, že pokud vzroste „užitečnost“ investice a „užitečnost“ práce zůstane konstantní pak, ceteris paribus, je výhodné nahradit práci (např. dělníka) investicí (např. výrobní zařízení). Marshall ve svém díle nepopírá některé iracionální chování výrobců (v praxi se tak děje neustále). Říká ale, že pokud tak budou činit, pak se hospodářský vývoj bude naklánět k těm, jež jednají racionálně.

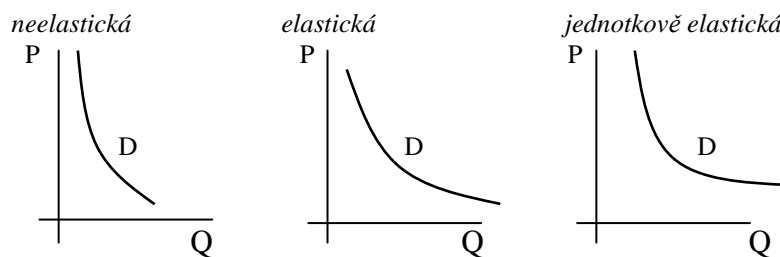


Výsledkem činností podniků a spotřebitelů je tedy cena utvořená na trhu. Cena vzniká střetem nabídky s poptávkou. Marshall tento jev přirovnával k rozevřenému ostří nůžek.

### Elasticita

Zkoumáním poptávky narazil Marshall na tzv. elasticitu. Dříve neprozkoumané téma, nyní téma, bez kterého se neobejdeme ani v mikroekonomii ani v makroekonomii. Co tedy elasticita vyjadřuje? Elasticita je citlivost, nebo-li schopnost reagovat. Vysvětluje nám citlivost reakce spotřebitelů na změnu ceny. Pokud platí, že růst ceny statků vyvolá pokles poptávaného množství, který je větší než nárůst ceny (v procentním vyjádření), pak hovoříme o poptávce elastické. Naopak pokud růst ceny statků je doprovázen jen malým snížením spotřeby, pak hovoříme o poptávce neelastické. Jedná se tedy o poměr mezi procentuální změnou poptávaného množství a procentuální změnou ceny. Pokud jednoprocenní změna ceny vyvolá větší než jednoprocenní změnu poptávaného množství, pak se jedná o elastickou poptávku. Naopak, pokud jednoprocenní změna ceny vyvolá menší než jednoprocenní změnu poptávaného množství, pak se jedná o neelastickou poptávku. Existuje také pojem jednotkově elastická poptávka, což znamená, že jednoprocenní změna ceny vyvolá právě jednoprocenní změnu poptávaného množství.

Zboží, které budeme nakupovat i za vyšší cenu, má neelastickou poptávku. Problém vyvstává, pokud je toto zboží nabízeno jediným výrobcem. Znamenalo by to, že si výrobce může



diktovat cenu, především u statků nezbytně nutných pro život lidí. Co potom?! Zde přichází vládní regulace. Marshall nebyl nijak proti tomuto zásahu, naopak podporoval cenovou regulaci. Pokud bychom hovořili o přirozeném monopolu, pak navrhuje, aby autorita poskytla dané firmě subvence, či záruku ziskovosti. Většina spotřebního zboží a potravin má spíše elastickou poptávku, např. růst ceny banánů, ceteris paribus, povede k tomu, že se přeorientujeme na jiný druh ovoce. Na který nelze určit, neboť odpověď budeme jen stěží hledat v ekonomické teorii, ale spíše v preferencích spotřebitelů.

Čím je tedy pružnost poptávky určena? Jedním z prvků je především existence substitutu. Existuje-li větší množství statků, kterými lze jiný statek nahradit, pak budeme jistě hovořit o elastické poptávce. Dalším kritériem je čas, a to za jak dlouho jsme schopni daný statek nahradit jiným. Čím více času máme k nalezení „náhražky“, tím vyšší bude elasticita, ta s časem roste. A v neposlední řadě musíme zohlednit podíl výdajů na daný statek a frekvenci jeho nákupu. Tkaničky do bot budeme nakupovat i za vyšší cenu, neboť si je nechodíme kupovat každý den a zároveň jejich cena je tak malým podílem na celkových výdajích - nejsou nikterak významnou položkou. Marshall si velice dobře uvědomoval důležitost této problematiky, a proto varoval ekonomy a zákonodárce, aby nenahlíželi pouze do teorie, ale především do praxe. Ne vše musí být takové, jak se na první pohled jeví.

### Makroekonomie a Alfred Marshall

A. Marshall byl spíše mikroekonomem než-li makroekonomem. Stejně jako Jean-Baptista Say i on zastával kvantitativní teorii peněz (zvýšení množství peněz v oběhu se promítne vždy do růstu cen, bez ohledu na to odkud jsou do ekonomiky peníze přiváděny). I jeho žák

J. M. Keynes tuto hypotézu ze začátku zastával, než se proti ní obrátil. Marshall zastával teze, že hospodářství funguje samo o sobě dobře, ale zároveň nepopíral existenci cyklických kolísání, které často bývají podpořeny podnikatelským optimismem či pesimismem nebo činností bank. „*Čas vše zahojí*“, tvrdil. Otázka zní, za jak dlouho se všechny „rány“ zahojí.

Spolu s profesorem Irvingem Fisherem definoval rozdíl mezi nominální a reálnou úrokovou mírou. Zatímco politici tento rozdíl nerozlišovali, někdy tak nečiní ani v současnosti, on tyto dva pojmy velice striktně rozlišoval. Nominální úrokovou míru považoval za tu, jež je nám známa a vyplácena, naopak reálnou definoval jako rozdíl mezi nominální úrokovou mírou a inflací, jež ji znehodnocuje. Snažil se tak očistit úrokovou míru a zvýšit její vypovídací schopnost. Přes veškeré teorie to byl ale ekonom velice praktický a k praxi se velice často obracel.

Velkou část věnoval problematice chudoby, ale socialismus považoval za velké nebezpečí. Pohled na chudobu ho velice znechucoval a pomáhal k rozvoji jeho ekonomického myšlení. K tomu také nabádal své studenty. Obával se kolektivního vlastnictví, jež by zahubilo motor národního hospodářství, ale zároveň se neztotožňoval s pesimistickými klasiky. Východisko této problematiky viděl v pokroku a růstu vzdělanosti. Zlepší-li se vzdělanost, pak bude postupně docházet k pokroku, který může být tou pravou hnací silou ekonomiky.

Profesor Alfred Marshall měl obrovskou ctinnost, a to trpělivost. „*On nečekal na odpovědi - hledal je. Nečekal, až budou všeobecně uznány – bojoval za ně. Ale nikdy nepropadl kouzlu svých nápadů, aniž by je napřed hluboce nepromyslel. A nikdy také neodmítal myšlenky jiných bez jejich pečlivého přezkoumání.*“ (Buchholz, 1989/1996)

### **Citace z Essays in Biography od J. M. Keynese**

„Míval dvě přednášky týdně v hlavním kurzu a jeden odborný seminář o víkendu, věnovaný teoretickým problémům; zpravidla ale přednášel dvakrát a ne třikrát týdně, odučil tak zhruba 45 přednášek ročně. Profesor Marshall dal na vědomí, že dvě odpoledne v týdnu, vždy od 16 do 19 hod, bude k dispozici všem studentům university, jež budou potřebovat konzultaci či poradit. Koncem 80. let se počet jeho posluchačů, v jeho hlavním kurzu, pohyboval v rozmezí 40 a 70 a na jeho odborných seminářích býval počet studentů zhruba poloviční. Jeho metody odradily mnoho nezainteresovaných studentů – ať už více či méně záměrně – a jak plynul akademický rok, množství posluchačů se postupně zužovalo.“

„Nebylo zrovna Marshallovým zvykem sestavovat si přednášky.“

„Krom hodin Ekonomické historie, nemíval ve zvyku používat poznámek. Občas si udělal jen několik málo poznámek, než šel vyučovat a během cesty do hodiny nad nimi přemýšlel. Říkal, že důvodem, proč má tolik přemýšlivých studentů, je, že se nikdy nestaral o to, předávat sdělení postupně a systematicky, aby podávalo dostatečné informace. Pravidelně jednou týdně vyřkl otázku k tématu, jež nebylo doposud zcela probráno a posléze na ni v další hodině odpověděl. Věnoval nesmírné úsilí kontrole těchto otázek a k jejich opravě hojně požíval červenou barvu.“

[Keynes ve svých poznámkách pod čarou napsal: Mám spisy (poznámky), jež jsem mu napsal a jeho červeně dopsané komentáře a výtky tam zabírají zhruba stejně místa, jako mé odpovědi.]

„Myslím si, že postupem času narůstala neobvyklost (neformálnost) jeho hodin. Zrovna roku 1906, když jsem ho navštívil, bylo takřka nemožné odnést si souvislé poznámky. To výše zmíněné byla jeho stálá metoda. Jeho hodiny nebyly jako Sidgwickovy knihy v procesu tvorby. To bylo možná tím důvodem, který přispěl k časovému opoždění vydání jeho knih. Značný rozdíl spatřoval (sám také rozvinul tuto metodu) ve výkladu z knih a ústním výkladu

v hodinách, jež nesmírně působil na lidi a byl vhodný pro kratší semináře. Je těžké zaujmout v hodinách, kde počet přítomných přesahuje čtyřicet (vzpomínám si na hodiny, jež jsem navštívil a přítomných bylo spíše dvacet než-li čtyřicet) a takové hodiny nejsou vhodné pro studenty, kteří nemají vlohly či sklon k ekonomii (pro něž je učební plán dnešních rozsáhlých ekonomických škol především určen)....“

„Oficiálně řečeno, Marshall byl zakladatelem Cambridge School of Economics. Daleko více byl jejím zakladatelem v oněch neformálních vazbách s mnoha generacemi studentů, jež byli nedílnou součástí jeho životního díla a určující směr jejich životních děl.“

„Mnoha jeho kolegům mohl Marshall připadat otravný a tvrdohlavý; vnějšímu světu se mohl jevit neomylný nebo nešikovný; ale pro své studenty byl a zůstal opravdovým mudrcem a mistrem bez ohledu na kritiku, někdo kdo byl v duši jejich otcem a někdo, kdo jim dal tolik inspirace a odvahy, tak jako nezískali z žádných jiných zdrojů. Ony výstřední a svérázné způsoby, jež možná stály mezi ním a světem, se pro ně staly tím, co milovali. Vytvořili okolo něho ságy a nebyli spokojeni dokud, bez ústupků, se nestal jejich vlastním já. Mladí se nespokojí, dokud jejich Sokrates je jen malým zbytkem.“

„Je velmi těžké vepsat na papír to, jaký měl výsledek on nebo jeho styl konání. Studenti však odcházeli s neobyčejným pocitem, jež vložili do nejzajímavější a nejdůležitější výpravy na světě.... Marshallova dvojí povaha, vycházející neformálně a spontánně, dokázala oslnit kteréhokoli s ním sedícího studenta. Předmět jakoby rostl pod rukama mistra a žáka. Neexistovaly možnosti, jichž by se nedalo dosáhnout. Vše bylo přátelské a neformální.“

„Marshall byl náročný na své studenty. Někdy býval vysoce kritický, ba dokonce kousavý. Snažil se povzbudit své studenty a zároveň dokázal být tvrdý.“

„Spíše než přes své knihy, se Marshall stal otcem ekonomické vědy, která existuje v Británii dodnes, prostřednictvím svých studentů.“

### **Seznam použité literatury**

BUCHHOLZ, T. G. (1996): *Živé myšlenky mrtvých ekonomů*. Victoria Publishing, Praha, 1996

HOLMAN, R. (2001): *Dějiny ekonomického myšlení*. C.H.Beck, Praha, 2001

*Economic History Services – Keynes on Marshall as a teacher* [online]. Ohio: EHS.net. [cit. 2008-04-11]. URL: <http://eh.net/pipermail/eh.teach/1994-August/001111.html>

*Euroekonom.cz – Ekonomický portál* [online]. Praha: Euroekonom.cz. [cit. 2008-04-20]. URL: <http://www.euroekonom.cz/osobnosti-clanky.php?type=jz-marshall>

**15. 5. 2008**

**Jan Staněk**

**3. ročník, K05701**