

Jana Hrbková

KNIHOVNY
jako zdroj
primárních
informací

MANUÁL

I | R
D | S

INFORMACE
PRO ROZVOJ DEMOKRATICKÉ
SPOLEČNOSTI



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MS
MT

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Jana Hrbková

KNIHOVNY

jako zdroj
primárních
informací

manuál k projektu IRDS
výukový blok č. 5

2019

Obsah

Úvod aneb proč vznikla tato kniha a co se v ní dozvíte	5
1. Krátký pohled do historie	14
Základní použitá literatura	20
2. Základní ekonomické pojmy – stručný přehled	21
Základní použitá literatura	26
3. O čem je ekonomie aneb předmět ekonomické teorie	27
3.1 Ekonomický pohled na náklady	30
3.2 Mikroekonomický a makroekonomický pohled na ekonomické jevy.....	36
Základní použitá literatura	39
4. Tržní mechanismus a neviditelná ruka trhu.....	40
4.1 Tržní poptávka a nabídka.....	45
4.2 Tržní rovnováha	50
4.3 „Akce!“ Proč a kdy jsou pro firmy výhodné?.....	55
4.4 Neviditelná ruka trhu	58
Základní použitá literatura	60
5. Náklady a zisk firmy v tržní ekonomice	61
Základní použitá literatura	66
6. Stát v tržní ekonomice	67
Základní použitá literatura	74
Závěr.....	75

Úvod

aneb proč vznikla tato kniha a co se v ní dozvíte

V jedné knížce, kterou jsem před časem četla, bylo napsáno: „ Úvod, který můžete klidně přeskočit“. Tak já nevím, já bych byla ráda, kdybyste si – vy čtenáři – tento úvod přečetli, protože: Proč bych ho jinak psala? Můžete odpovědět, že ono se to jaksi očekává, že učebnice bude mít úvod. Takže je dobré, aby v ní nějaký úvod byl. Já si ale myslím, že je to dobré i z jiného důvodu. Úvod je, nebo může být, i jakousi ochutnávkou autorova stylu a může nám o něm ledacos říct. Můžeme v něm nejenom zjistit, o čem je kniha, jejíž četbu či studium zahajujeme, ale také se v něm můžeme dozvědět něco o autorovi. Jaký je. Jak pracuje a jak přemýšlí. Zda ho psaní učebnice opravdu bavilo anebo to byla pro něj jenom práce, kterou musel udělat. Úvod může být tedy pro nás zajímavým zdrojem informací, samozřejmě za předpokladu, že ty informace v něm dokážeme najít a že jim budeme rozumět.

Hodně lidí je určitě přesvědčeno o tom, že úvod, i když je na začátku knihy, vzniká vlastně jako poslední, tedy až potom, co bylo dílo po obsahové stránce dokončeno. Tento postup má svou logiku. Každý, kdo někdy něco napsal (tedy všichni čtenáři této knihy), třeba jenom sloh v hodině češtiny anebo seminární práci z nějakého předmětu, už určitě zjistil, že i když předem ví, co chce a o čem bude psát, spousta věcí ho napadne až při psaní. Myšlenky a nápady se najednou začnou objevovat, vyskakují nám přímo před očima a padají na papír či klávesnici. Říkáte, že je to nesmysl? Že vám slohy nejdou a seminárky přímo nesnášíte? No tak dobře. Možná je to tak. Ale možná, že je to jenom otázka času, kdy vás psaní začne bavit. Možná jenom potřebujete napsat ještě tak dvacet či třicet slohů a už vám to půjde samo.

Vraťme se ale k tomu, kdy a proč psát úvod. Jak už bylo řečeno výše, je zcela v pořádku psát úvod až jako poslední, protože už přesně víme,

co do něj máme dát. Už víme, co v knize je, jak je o tom pojednáno, a tak to můžeme sdělit čtenářům. Mám za to, že v pořádku je ale také postup, když se úvod píše jako první, nebo vlastně jako druhý, hned po vytvoření osnovy knihy. Tak byl napsán i tento úvod: na úvod. Protože mě baví psát tuto učebnici a chci vám to hned říct. A také proto, abychom se lépe poznali. I když tady je ten proces trochu jednosměrný. Přesnější by bylo říct, abyste mě lépe poznali. Protože já se mohu jenom dohadovat, jací jste. Ale pokud jste zdárně dočetli úvod až sem, tak i já už o vás něco vím. Například to, že jste zvědaví a docela trpěliví a že máte otevřenou mysl pro nové informace z oblasti, kterou zatím většina z vás moc nezná. Uvědomuji si, že ne každý bude z ekonomie stejně nadšený jako já a že někdo ji bude – i po přečtení této knihy – považovat za dost nezajímavou vědní disciplínu. Ale já pevně doufám, že takových čtenářů bude co nejméně. Že se mi podaří napsat učebnici, která bude zajímavá a čtivá, i když někdy možná trochu složitější, protože vás bude nutit přemýšlet a nenaservíruje vám hned všechny poznatky jednoduše jako na stříbrném tácu.

Nadpis obsahuje kromě slova „úvod“ i dvě otázky. První – proč vznikla tato kniha a druhou – co se v knize čtenáři dozví. Vezmeme to pěkně po pořádku:

Proč vznikla tato kniha?

Knihy je jedním z výstupů projektu Informace pro rozvoj demokratické společnosti (IRDS)¹. O co v projektu jde? A jaké jsou jeho cíle? V základních informačních materiálech o projektu najdeme následující informace: Projekt IRDS je založen na skutečnosti, že právě informace jsou základem pro kvalitně fungující demokratickou společnost. Je v něm kladen velký důraz na schopnost mladých lidí odpovědně přistupovat k rozhodovacím procesům. Cílem projektu je, aby stu-

¹ Projekt IRDS s registračním číslem CZ.02.3.68/0.0/0.0/16_032/0008181 je řešen v rámci Operačního programu Výzkum, vývoj a vzdělávání (OP VVV), víceletého tematického programu Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy. Projekt byl přidělen ČVUT v Praze v rámci Výzvy OP VVV č. 02_16_032 Budování kapacit pro rozvoj škol II, aktivita č. 7: Kompetence pro demokratickou kulturu.

denti získali kompetence pro bezpečné a tvořivé využívání informací a naučili se rozeznávat kvalitní informace od informací nekvalitních, lživých, manipulativních a zkreslených. Jde také o to, přivést mladé lidi ke kvalitním zdrojům informací a k práci s primárními zdroji nejen s informacemi zprostředkovanými cestou webového prostoru. Projekt je realizován v souladu s Konceptí podpory mládeže na období 2014 – 2020, ve které je kladen velký důraz na schopnost a zodpovědnost mladého člověka, na jeho aktivní účast v rozhodovacích procesech s vědomím dopadu svého rozhodnutí na sebe a na druhé, a na podporu rozvoje kompetencí dětí a mládeže pro bezpečné a tvořivé užívání médií. Studenti by si měli osvojit kritický přístup k mediálním obsahům a naučit se efektivně využívat média jako zdroj informací. Mladí lidé se často nedokážou orientovat ve světě sdělovaných informací a systematického využívání „ovlivňujících taktik“, jsou důvěřiví, neumějí rozlišit pravdu od nepravdy a dělá jim problém, díky menším životním zkušenostem, udělat si správný úsudek.

Primárním cílem projektu je rozvoj kritického myšlení, schopnosti získávat relevantní informace a analyzovat je s využitím mezioborových vazeb. Důležité je pak spoluvytvářet vědomí dopadu svého rozhodnutí na sebe a na druhé. Aktivní zapojení mladých lidí do procesů spolurozhodování a spoluúčasti na rozvoji občanské společnosti je možné jen na základě kvalitních informací. K cílům projektu dále patří: rozvíjet kompetence mládeže pro bezpečné a tvořivé využívání médií, nabízet mladým lidem rozmanité cesty ke kultuře, umění a tradicím, a probouzet u studentů středních škol potřebu zapojit se do občanského života.

Studenti by díky zapojení do realizace projektu měli být schopni: správně vnímat a interpretovat informace, prezentovat informace a vlastní názory, naučit se kritickému myšlení a správnému vyhodnocování informací, a získávat a rozvíjet kompetence demokratického občana.

Klíčovým slovem, které je v názvu projektu a znovu a znovu se objevuje v celém textu je pojem informace. Co si vlastně pod tímto pojmem máme představit? Pojem informace (z latinského informatio = představa, výklad, poučení, rys, anebo také z latinského informare = dostávat podobu, formovat, tvořit, představovat si, vytvářet představu)

může být definován různými způsoby: Jiří Cejpek v knize *Informace, komunikace a myšlení*² uvádí, že již v roce 1979 bylo v jedné odborné publikaci uvedeno 311 definicí tohoto pojmu. Pojem informace byl prvně zaznamenán již ve středověku – v roce 1274 – ve významu souboru aktů, které vedou k prokázání trestného činu a odhalení pachatelů. Informace musíme odlišit od údajů. Údaje = data jsou jakékoliv zprávy anebo jejich části, které zachycují nějaký úsek světa, reality, a které mohou, ale nemusejí mít pro nás informační hodnotu. Údaje jsou tedy jakousi „surovinou“, zdrojem pro přípravu a zpracování informací. Z uvedeného je zřejmé, že pojem data (údaje) je širší, a ne všechna data jsou automaticky informacemi. Daty jsou i sdělení, která pro nás nejsou nijak užitečná, „nic nám neříkají“ a neposkytují nám žádný informační obsah. To znamená, že za informace považujeme pouze takové údaje, které nám něco sdělují, které odstraňují anebo snižují naši neznalost o určitém jevu.

Informace můžeme popsat následujícími charakteristikami:

- mají povahu podnětů vnějšího světa a našeho vnitřního světa, uvádějí v činnost náš mozek;
- představují míru odstranění neuspořádanosti (entropie), míru organizace v systému;
- jsou to údaje zaznamenané na hmotných nosičích a cirkulující v technických zařízeních;
- jsou zprávy, jejichž obsah je pro příjemce pochopitelný;
- představují význam přisouzený datům;
- jsou údaje pretvořené požadovaným způsobem;
- znamenají čerpání zpráv nebo obsahu z vnějšího světa;
- jsou to měřitelné veličiny, nezávislé na fyzikálním prostředí, kterým jsou přenášeny;
- jsou to údaje vytvořené jako výsledek zpracování dat.

² CEJPEK, J.: *Informace, komunikace a myšlení*. Praha: Karolinum, 2005. ISBN 80-246-1037-X.

Informace budeme chápat jako článek řetězce „reálný svět – data – informace – znalosti“

Hlavním tvůrcem a spotřebitelem informací je člověk. To, jak vnímáme nějakou zprávu, závisí na tom, jaké jsou naše dosavadní individuální a skupinové zkušenosti a znalosti. Působí i naše emoce, fantazie, vůle a schopnost poznávat. V mozku se informace zpracovávají a mění se v poznatky. Důležité je množství podnětů tedy informací, jejich zpracování a schopnost je třídit, tvořivě myslet a využívat je k tvorbě poznatků. Informace jsou tedy složkou poznání, která umožňuje naši orientaci ve světě.

Druhou otázkou, na kterou má úvod dát odpověď, je:

Co se v této knize dozvíte?

Samozřejmě, že se můžete podívat do obsahu a budete v obraze. Ale já to raději trochu rozvedu. Spousta lidí se dnes vyjadřuje ke spoustě věcí, kterým vůbec nerozumí. Právě ta neznalost je někdy anebo možná téměř vždy motorem k tomu, aby se lidé živě zapojovali do diskusí o čemkoliv. Protože nevědí, jak jsou doopravdy věci složité, jak a proč fungují či zadržávají, a v čem je ve skutečnosti problém. A tak vidí jasná a jednoduchá řešení, hned by vše šmahem ruky dali do pořádku a všechno by hradě zvládli „levou zadní“.

Ekonomické otázky patří – vedle sportu a politiky – k těm, o kterých se lidé nezděhají diskutovat, protože jim je v ekonomice – podobně jako ve sportu a politice – všechno jasné. Ale jak praví stará moudrost: „Vidět daleko a dojít tam, není totéž.“ To, že nám něco připadá jednoduché, může být dáno právě tím, že jsme to nikdy sami nezkusili dělat a že do všech složitostí problému nevidíme, a tak se nám zdá, že „je to hračka“. A protože je tento text určen mladým čtenářům, dovolím si malé odbočení.

Kdysi jsem v hodině matematiky slyšela tuto větu: „Když něčemu rozumíte, ještě to neznámá, že to umíte.“ Co z toho vyplývá? To je přece jasné: Dívat se na někoho, kdo na tabuli počítá nějaký příklad, a úplně přesně rozumět tomu, proč, kdy a co dělá a jak se dostal ke správnému výsledku, ještě vůbec neznámá, že když budeme

podobný příklad řešit sami, budeme si s ním vědět rady. Matematickým jazykem můžeme říct: Porozumění je nutnou, nikoliv postačující podmínkou pro to, abychom uměli matematiku. Nestačí matematicce rozumět, musí se také počítat. Zajisté, najdou se mezi námi geniální matematické mozky, lidé, co nic procvičovat nepotřebují a hned do toho vidí. Ale většina z nás k těmto géniům nepatří, a tak zkrátka, pokud chceme matematiku umět, musíme řešit příklady.

Tato matematická odbočka měla posloužit jako ilustrace toho, že i když se nám věci často zdají být jednoduché, teprve když se jim začneme věnovat, zjistíme, co ve skutečnosti obnášejí. V mnohých oblastech jsou naše znalosti velmi povrchní, mnoho důležitých stránek složitých problémů přehlídíme a unikají nám. Když pak vyzbrojeni těmito zjednodušenými představami najdeme například na internetu text, který obsahuje rychlý a stoprocentně účinný způsob, jak se s věcí vypořádat, můžeme být náchylní k tomu, abychom tyto názory převzali a uvěřili jim. Jestli jste přesvědčeni o tom, že vám by se nic podobného nemohlo stát a že to trochu přeháním, je to jenom dobře. Ale i tak bych ráda uvedla příklad, který se vás sice vůbec nemusí týkat, ale který má tvrzení podpořit.

Určitě jste někdy viděli nebo četli nějakou reklamu na „záračné“ pilulky, nápoje či jiné prostředky na hubnutí. Velmi pravděpodobně jste si všimli, že téměř vždy jsou adresáti inzerce přesvědčováni o tom, že výrobce garantuje stoprocentní a rychlou účinnost, stoprocentní zdravotní nezávadnost, to, že se žádným způsobem nevyžaduje jakékoliv omezování v jídle, a už vůbec nebude potřeba, aby ten, kdo si prostředek koupí, musel nějak zásadně měnit životosprávu, či aby dokonce začal cvičit anebo se věnoval nějaké jiné formě pohybové aktivity. Reklamy zkrátka tvrdí, že nás to nebude vůbec nic stát, tedy kromě těch pár tisíc, které za ten zázrak zaplatíme, že to nebude vyžadovat žádné úsilí, ale hlavně, že zhubneme a už nikdy nepřibereme. Každému, kdo se nad tím trochu zamyslí, musí být jasné, že jsou to nesmysly a že nic podobného neexistuje a nemůže fungovat. Ale jak to, že si firmy, které tento sortiment prodávají, mohou dovolit platit drahou inzerci v televizi, tisku nebo na internetu? Jak to, že ještě nezkrachovaly? Odpověď je jasná. Protože je mnoho lidí, kteří těmto nesmyslům rádi věří. A kteří raději zaplatí nesmyslné částky, než aby

se zamysleli nad svojí životosprávou, upravili si jídelníček, případně vyhledali odborníka – lékaře, který jim poradí, jak zhubnout.

Ptáte se, jak to souvisí s ekonomikou, o které je tato kniha? A jak jsme se od obsahu ekonomické rukověti dostali k prostředkům na hubnutí? Paralela je v tom, že lidé často a rádi hledají jednoduchá řešení. Rádi by se zbavili potíží mávnutím kouzelného proutku a úporně hledají někoho, kdo takový proutek nabízí. A slibuje zázrak.

Lidé jsou často náchylní k tomu, aby uvěřili, že složité ekonomické problémy, jakými jsou například nezaměstnanost nebo naopak nedostatek pracovních sil, deficit státního rozpočtu, nedostatek bytů apod., lze vyřešit rychle, jednoduše a bez jakýchkoliv komplikací či úsilí. A rádi slyší na sliby, které nelze splnit. Protože je jednodušší přesvědčit sebe, že problém má jednoduché řešení, než snažit se proniknout do jeho podstaty a porozumět mu. Jenomže předpokladem k tomu, abychom rozuměli světu kolem nás, abychom chápali správně ekonomické a další společenské jevy, je právě ochota podívat se pod povrch věcí, snažit se vidět souvislosti a přemýšlet o nich. Protože nejsnadnější cesta nás nemusí dovést k našemu cíli a nejjednodušší není vždy správné řešení.

Ekonomický svět je zajímavý, ale i složitý. Někdy se v něm zdá být všechno jasné na první pohled, ale až „na druhý pohled“ zjistíme, že je v tom nějaký háček. Tato kniha vás doufám naladí na správnou ekonomickou vlnu. Ukáže vám, jak chápat základní ekonomické souvislosti a jak rozumět ekonomickým informacím v médiích. Protože ne všechno, co najdeme na internetu, stojí za to číst.

V první kapitole se krátce, opravdu jenom velmi stručně podíváme do historie. Ekonomické myšlení se rozvíjelo už v době antiky, ale ekonomická teorie jako samostatná věda vznikla až o mnoho století později. Druhá kapitola bude věnována základním ekonomickým pojmům. Nebojte se, těch základních pojmů nebude moc a já doufám, že to pro vás nebude až taková nuda, jak by se mohlo zdát. Ve třetí kapitole objasníme, co je vlastně předmětem zkoumání ekonomické teorie, jaký je základní ekonomický problém a proč se ekonomové pořád o něčem dohadují a nikdy se nemohou shodnout úplně ve všem. Ve čtvrté kapitole vysvětlíme, jak funguje (a proč často nefunguje)

tzv. neviditelná ruka trhu a v páté kapitole stručně objasníme pojmy náklady, tržby a zisk firmy v tržní ekonomice. V šesté kapitole si řekneme, jaká je role státu v ekonomice, jaké jsou jeho funkce a cíle, a vysvětlíme, které jsou základní nástroje hospodářské politiky státu. A co bude v závěru? Tak to si necháme na závěr. Závěr bude napsán opravdu až jako poslední.

Několik poznámek místo předmluvy

Tato kniha je středoškolskou učebnicí, je tedy určena nejenom k četbě, ale i ke studiu. Když jsem jako autorka uvažovala nad tím, jakou formou tuto knihu psát, jestli u autorů učebnic oblíbeným neosobním stylem anebo v často doporučované 1. osobě množného čísla anebo zvolit jiný způsob, uvědomila jsem si, že každý z uvedených stylů má své klady a své zápory a že je vlastně nemožné se strefit do vkusu úplně všech budoucích čtenářů – středoškolských studentů. A proto jsem se rozhodla, že to všechno trochu zkombinuji. Ve velké části textu využívám formu dialogu se čtenáři – oslovuji je 2. osobou množného čísla. Na mnoha místech o sdělovaném obsahu „nahlas přemýšlím“ a používám 1. osobu množného čísla, ale občas ke čtenářům promlouvám i v 1. osobě jednotného čísla. To proto, abyste moji milí čtenáři měli pořád na zřeteli, že se snažím vás vtáhnout do svých úvah a že bych si přála, abyste se mnou o ekonomických problémech přemýšleli a v duchu či nahlas diskutovali.

Autoři učebnic, odborných knih, skript a různých jiných studijních pomůcek dříve, než sami začali něco psát, museli přečíst stovky různých studijních materiálů, knih a jiných publikací a nastudovat tisíce stránek odborných textů. Takže to, co pak sami napíšíou, je výsledkem nejenom jejich znalostí a vědomostí, ale i nashromážděného vědění mnoha jiných odborníků, vědců, pedagogů a dalších. (Právě proto se autorům odborných publikací při psaní spíše nedoporučuje používání 1. osoby jednotného čísla.) V článkách v odborných časopisech či v odborných knihách, ale stejně tak při psaní bakalářských, diplomových, disertačních a jiných závěrečných prací se od autorů vyžaduje, aby důsledně odlišili vlastní „přidanou hodnotu“ od toho, co před nimi vymysleli a jinde už napsali jiní. Odborné články a závěrečné práce

jsou proto plné odvolávek na díla jiných autorů a obsahují četné citace odborných textů. V učebnicích, zejména těch středoškolských, se ale tento způsob psaní spíše neuplatňuje, protože časté citace dělají text mnohem hůře srozumitelným a těžkopádným. Zpravidla se jenom v závěru jednotlivých kapitol či celé učebnice uvádějí seznamy použité, citované či k dalšímu studiu doporučené literatury.

V této učebnici bude na konci každé kapitoly uveden seznam použité literatury, která bude moci posloužit i jako doporučená k dalšímu studiu. Pouze v těch případech, když v učebnici použiji přesně citované texty z jiných publikací, uvedu v poznámce pod čarou citovaný zdroj. Opakuji, nebude to proto, že bych chtěla vše, co zde bude napsáno, vydávat za své vlastní myšlenky, ale z důvodu, aby byl předložený text lépe srozumitelný a podle možnosti zajímavý a čtivý.

1. Krátký pohled do historie

„Po celý svůj život – od kolébky až do hrobu – budete narážet na tvrdé ekonomické pravdy. Jako voliči budete muset rozhodovat o otázkách, jako je rozpočtový deficit, daně a zahraniční obchod, kterým neporozumíte bez zvládnutí alespoň základů ekonomie.

Volba životního povolání bude tím nejdůležitějším ekonomickým rozhodnutím, které kdy učiníte. A až si začnete vydělávat, ekonomie vám pomůže v rozhodování, kolik ze svého příjmu máte utratit nebo uspořit. Samozřejmě, studium ekonomie nezaručuje, že se z vás stane génius. Ale bez znalosti ekonomie se kola osudu už předem otáčejí proti vám.

Tyto úvahy není třeba dále rozvádět. Doufáme, že se přesvědčíte, že ekonomie je nejen užitečná, ale i fascinující. Generace studentů často ke svému vlastnímu překvapení zjišťovaly, jak vzrušující může studium ekonomie být.“¹

Náš pohled do historie ekonomie bude skutečně krátký – jenom velmi stručně se budeme věnovat názorům několika ekonomů, abychom si uvědomili, že mnoho otázek, nad kterými si lámou hlavy současní ekonomové, si lidé kladli již několik století před naším letopočtem.

Kdybychom se chtěli podívat hodně daleko do minulosti, mohli bychom klidně otevřít bibli, kde je řada zajímavých doporučení týkajících se hospodaření na půdě, používání peněz, práce a kapitálu. Ale mám za to, že bych se s touto myšlenkou u dnešních středoškoláků nedočkala moc vstřícné reakce. Začneme tedy raději v antickém Řecku, kde se ekonomické myšlenky objevují již od 5. století před naším letopočtem v pracích *Xenofonta* (430 – 355 před n. l.), *Platóna* (427 – 374 před n. l.)

¹ SAMUELSON, P. A. a NORDHAUS, W. D.: *Ekonomie*. Praha: Svoboda, 1995. ISBN 80-205-0192-4, s. 3-4.

a *Aristotela* (384 – 322 před n. l.), který je považován nejenom za nejvýznamnějšího řeckého filosofa, ale i za největšího myslitele celého antického období. Jeho názory byly ovlivněny otrokářským společenským zřízením a převážně naturálním hospodářstvím, které se opíralo o zemědělství, ale rovněž i existenci a používáním peněz. Aristoteles hledal odpovědi na ekonomické otázky v rámci svých filosofických a etických úvah a zamýšlel se nad přirozenou spravedlností a spravedlivou cenou při obchodování a směně. Chápal význam používání peněz, které slouží jednak jako prostředek směny, ale rovněž jako uchovatel hodnoty a prostředek hromadění bohatství.

Ve středověku se ekonomickým otázkám věnovali katoličtí scholastikové, mezi nimiž vynikal filosof *Tomáš Akvinský* (1225 – 1274). T. Akvinský se důkladně seznámil s díly Aristotela, navazoval na ně a snažil se skloubit Aristotelův filosofický systém s křesťanskou věroukou. Jeho filosofické názory bývají proto označovány jako tomistická syntéza. T. Akvinský se podobně jako Aristoteles věnoval hledání odpovědi na to, co je spravedlivá cena. Zkoumal otázku ceny z hlediska etiky a domníval se, že zboží by nemělo být prodáváno za cenu, která je vyšší, než je spravedlivá cena. Za spravedlivou považoval cenu, která by umožnila prodávajícímu udržet pro něj a jeho rodinu životní standard normální pro společenskou třídu, ke které patří. Obchod nepovažoval T. Akvinský za nemorální v tom případě, když zisk obchodníka není vyšší, než potřebuje pro udržení takové životní úrovně, která je přiměřená pro jeho stav.

Přeskočíme teď cca 500 let a podíváme se do 18. století. Mezníkem ve vývoji ekonomie byl rok 1776, kdy vyšlo dílo *Adama Smithe Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Díky této knize je A. Smith považován za zakladatele politické ekonomie.

„... ze stránek Bohatství národů k nám promlouvá nejen ekonom, ale i morální filosof, historik, sociolog a politolog – svým způsobem jeden z posledních polyhistorů, kteří dokázali obsáhnout téměř veškeré společenskovědní poznání své doby a vtělit je do jednoho monumentálního díla.“²

² HOLMAN, R. a kol.: *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck, 1999. ISBN 80-7179-238-1, s. 44.

A. Smith se ve svém díle snažil odhalit zákonitosti toho, jak lidé mohou dosáhnout bohatství. Vycházel z přirozenosti lidské povahy: všichni chtějí žít lépe, než právě žijí. Tím, že člověk sleduje svůj vlastní zájem, hájí často zájem společnosti účinněji, než kdyby o to ve skutečnosti usiloval. Člověk je veden neviditelnou rukou tak, že přispívá ke konečnému cíli, který vůbec nebyl součástí jeho záměrů. A. Smith dokonce tvrdil, nikdy nevěšlo mnoho dobrého od lidí, kteří jsou oddáni činnostem zaměřeným na veřejné dobro. Obhajoval potřebu dělby práce, svobodu obchodu a byl ostrým kritikem různých podle něj nesmyslných zásahů vlády do ekonomiky, například dotací pro firmy v začínajících odvětvích. Domníval se, odstranit zavedené dotace bude téměř nemožné, protože se jich firmy nebudou chtít vzdát a vlády nebudou mít dostatečnou politickou vůli, aby toto zrušení prosadily.

A. Smith byl představitelem klasické školy politické ekonomie, ke které dále patřili například: *David Ricardo* (1772 – 1823), *Jean Baptiste Say* (1767 – 1832), *Thomas Robert Malthus* (1766 – 1834), *John Stuart Mill* (1806 – 1873). Uvádění těchto jmen není samoučelné. I když si nebudete přesně pamatovat myšlenky jednotlivých představitelů klasické školy, bude pro vás jistě užitečné znát alespoň tato jména, podobně jako je vhodné vědět, že například Paul Gauguin byl malíř a John Steinbeck spisovatel. Všichni představitelé klasické politické ekonomie prosazovali politiku *laissez-faire* – tedy nezasahování nebo minimálního zasahování státu do ekonomického života a byli přesvědčeni, že sledování vlastních zájmů může být v souladu se zájmy jiných lidí. Jinými slovy řečeno, že neviditelná ruka trhu dokáže vytvořit soulad mezi zájmy jednotlivců a celé společnosti.

Přeskočme teď opět několik desetiletí a podívejme se až do třicátých let 20. století, kdy světový ekonomický vývoj i vývoj ekonomické teorie zásadním způsobem ovlivnila světová hospodářská krize, tzv. *Velká deprese let 1929 – 1933*. Její nástup, příčiny ani důsledky nebyli tehdejší ekonomové schopni uspokojivě vysvětlit a v teoriích vycházejících z učení klasické školy se nenašly žádné fungující návody, jak se s krizí a jejími důsledky vypořádat a jak jí čelit. Průlomový byl proto rok 1936, kdy vyšla kniha *Johna Maynarda Keynesa* (1883-1946) *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*, která položila základy nového přístupu k makroekonomické analýze tržní ekonomiky. K hlavním myšlenkám

Keynesova díla patří teze, že tržní ekonomika v důsledku změn, kterými prošla do začátku 20. století, už nemůže efektivně fungovat na principu laissez-faire, tedy bez státních zásahů, a že samoregulační tržní mechanismus je pro zachování ekonomické prosperity nedostatečný.

Není naším cílem, abychom se na tomto místě věnovali podrobnému výkladu Obecné teorie ani stěžejním tezím, o které se opírá Keynesův teoretický systém – keynesiánství. Důležitou věcí, kterou byste si měli zapamatovat, je skutečnost, že Keynesova teorie se stala základem doporučení pro aktivní hospodářskou politiku, tedy pro zásahy vlád do ekonomiky v období po druhé světové válce. Vlády využívaly ke svým zásahům jednak příjmy a výdaje státního rozpočtu, tedy fiskální hospodářskou politiku, ale také opatření monetární (peněžní) hospodářské politiky. Tedy regulaci monetárního systému, zejména ovlivňování množství peněz v oběhu a výše úrokových sazeb.

Až do konce šedesátých let 20. století se keynesiánská doporučení široce – a lze říct, že i zdárně – uplatňovala v mnoha tržních ekonomikách. Situace se ale zásadním způsobem změnila od začátku sedmdesátých let 20. století, kdy v důsledku dvou ropných šoků³ došlo k hluboké ekonomické krizi (recesi) ve všech vyspělých tržních ekonomikách. Opatření vlád, která by vycházela z keynesiánství, nemohla být použita, protože vysoká inflace (tedy zvýšení celkové cenové hladiny) by se tím ještě zvýšila. Nebudeme na tomto místě dále rozebírat podrobnosti, které s uvedenou ekonomickou situací souvisely, ani konkrétní opatření, která jednotlivé vlády přijaly, aby se s danou situací vypořádaly. Uvedeme jenom, že hluboká krize vyvolána ropnými šoky otevřela prostor pro kritiku (keynesiánských) státních zásahů do ekonomiky a připravila vhodnou půdu pro opětovné oživení politiky laissez-faire a myšlenek ekonomického liberalismu. Ekonomický liberalismus je souhrnné označení pro ekonomické teorie a názory, které zdůrazňují a obhajují svobodné – tedy státem neregulované – působení tržních sil, jež povede k makroekonomické prosperitě lépe a účinněji než státní zásahy a opatření hospodářské politiky.

³ První ropný šok (1973), vyvolaný sdružením OPEC, znamenal, že ceny ropy stouply mezi lety 1971 a 1974 čtyřnásobně. Druhý ropný šok (1979 – 1980) vedl k dalšímu zdvojnásobení cen ropy a ještě hlubší recesi = poklesu ekonomické výkonnosti než v letech 1973-1975.

K nejdůležitějším liberálním ekonomům 20. století patřil *Milton Friedman* (1912 – 2006). M. Friedman odmítal keynesiánské snahy stabilizovat ekonomiku vládními zásahy, zejména regulacemi a změnami úrokových sazeb, které podle něj vyvolávají ekonomické šoky a nestabilitu. Nesouhlasil s hospodářskou politikou, která vede k vysokým rozpočtovým deficitům zejména kvůli neopodstatněnému růstu sociálních výdajů a zvětšování sociálního státu. Byl představitelem *monetarismu*: domníval se, že stát může zasahovat do ekonomiky nejlépe tím, že bude regulovat tj. pravidelně zvyšovat množství peněz v oběhu tedy peněžní zásobu.

Několik slov místo shrnutí

První kapitola byla věnována krátkému pohledu na vývoj ekonomického myšlení. Jejím cílem nebylo zevrubně rozebírat jednotlivé teoretické systémy, na to by ostatně nestačilo ani deset takových učebnic, jako je tato naše. Věnovali jsme se v ní pouze několika málo myslitelům, filosofům a ekonomům, a vybraným tezím z jejich učení, ke kterým se v dalších částech učebnice znovu vrátíme. Kapitola obsahovala i dost – pro většinu z vás pravděpodobně – nových pojmů, jejichž přesný význam neznáte a nebyl zatím v textu podrobně vysvětlen. Patří k nim například hospodářská politika, monetarismus a další. To ale není náhoda ani didaktická chyba. Zkuste se zamyslet nad tím, zda když čtete různé články, komentáře anebo diskuse v tisku anebo na internetu, skutečně rozumíte všem použitým slovům. A pokud byste jim nerozuměli, co uděláte? Čtete klidně dál anebo hledáte doplňující informace? V textu první kapitoly bylo uvedeno několik odborných ekonomických termínů (například ekonomický liberalismus, politika laissez-faire apod.), které se běžně vyskytují i v ekonomických a politických zprávách a komentářích v televizi, tisku anebo na různých zpravodajských serverech. Přitom jim mnoho lidí vůbec nerozumí a neví, co znamenají a jaký je jejich obsah. Ale místo toho, aby si čtenáři a diváci dali tu práci najít správný význam těchto slov, spokojí se často s tím, že si „domyslí“ obsah daného pojmu podle kontextu věty, ve které byl použitý. Je to běžný způsob, jak se můžeme

vypořádat s cizími či nám neznámými slovy. Má to ale jeden háček: V různých kontextech se může význam některých slov dost výrazně lišit a slova mohou nabývat i několik docela odlišných významů. Na tom na první pohled není nic zvláštního, nakonec, co jsou mnohoznačná slova a homonyma, všichni víme. U mnoha odborných ekonomických a politických termínů je ale vhodné a užitečné, když se nespokojíme pouze s tím, že přibližně tušíme, o co asi jde. Protože tak se snadno může stát, že naše porozumění různým pojmům a i celým textům bude nepřesné anebo dokonce chybné. A pak nám někdo může – krůček po krůčku – začít podsouvat své názory a vnučovat své, třeba i dost pokřivené, vidění světa.

Nové pojmy a klíčová slova

- spravedlivá cena
- naturální hospodářství
- tržní ekonomika
- neviditelná ruka trhu
- keynesiánství
- monetarismus
- ekonomický liberalismus
- státní rozpočet
- hospodářská politika
- rozpočtový deficit
- ekonomická recese
- ekonomická krize
- úroková sazba
- směna
- peníze

Otázky a úkoly k zamyšlení

1. Vysvětlete svými slovy, co je to cena.
2. Mělo by dnes smysl snažit se charakterizovat spravedlivou cenu? Kdy by cena mohla být nespravedlivá?
3. Vysvětlete rozdíl mezi naturálním hospodářstvím a tržní ekonomikou.

4. Myslíte si, že ekonomická recese a ekonomická krize znamenají totéž?
5. Vysvětlete svými slovy, co jsou peníze.
6. Vysvětlete svými slovy, co je úroková sazba.
7. Víte, co je to lichva? Vysvětlete.

Základní použitá literatura

- BUCHHOLZ, T. G.: *Živé myšlenky mrtvých ekonomů*. Praha: Victoria Publishing, 1989. ISBN 80-85605-50-3.
- HOLMAN, R. a kol.: *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck, 1999. ISBN 80-7179-238-1.
- SAMUELSON, P. A. a NORDHAUS, W. D.: *Ekonomie*. Praha: Svoboda, 1991. ISBN 80-205-0192-4.
- SMITH, A.: *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální institut, 2001. ISBN 80-86389-15-4.
- SOJKA, M. a kol.: *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: VŠE, 1991. ISBN 80-7079-927-4
- PEARCE, D. W.: *Macmillanův slovník moderní ekonomie*. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-85605-42-2.

Další doporučená literatura, kterou najdete v knihovnách

- HOLMAN, R.: *Ekonomie*. Praha: C. H. Beck, 1999. ISBN 80-7179-255-1.
- HRBKOVÁ, J. a kol.: *Společenské vědy pro techniky*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5588-5.

2. Základní ekonomické pojmy – stručný přehled

Někdo si možná pod rukověť představoval knihu, která bude uspořádána podobně jako slovník cizích slov. Abecedně seřazená hesla se stručnou charakteristikou uvedených pojmů. Takto napsaná rukověť by byla možná docela praktickou učební pomůckou, ale rozhodně by nebyla učebnicí, která by se dala systematicky číst a studovat. Jak už jsem uvedla v úvodu, vytyčila jsem si za cíl napsat knihu, která bude zajímavá a bude se dobře číst, i když vím, že ne každého bude ekonomie bavit stejně jako mě. Napsat čtivě kapitulu „Základní pojmy“, tak to je tedy docela oříšek. Nicméně, není jiná možnost, jak se s tím vypořádat. Bez základních pojmů nemůžete učebnici číst dál. To by bylo, jako kdybyste chtěli mluvit cizím jazykem a neznali vůbec žádná slovíčka. Základní pojmy budou naší *slovní zásobou*, jejich znalost zaručí, že se moje sdělení pro vás budou moci stát informacemi a posléze vašimi poznatky. Že tohle už jste někde četli? Samozřejmě, je to uvedeno v úvodu a znovu to tady zopakují:

Pojmem informace označujeme takové údaje, které nám něco sdělují, které odstraňují anebo snižují naši neznalost o určitém jevu. Hlavním tvůrcem a spotřebitelem informací je člověk. To, jak vnímáme nějakou zprávu, závisí na tom, jaké jsou naše dosavadní individuální a skupinové zkušenosti a znalosti. Působí i naše emoce, fantazie, vůle a schopnost poznávat. V mozku se informace zpracovávají a mění se v poznatky. Důležité je množství podnětů tedy informací, jejich zpracování a schopnost je třídit, tvořivě myslet a využívat je k tvorbě poznatků.

Ekonomii tedy **ekonomickou teorii** musíme odlišit od pojmu **ekonomika**. Ekonomie je věda, soustava ekonomických poznatků. Pojem ekonomika může rovněž představovat vědu, například manažerská anebo podniková ekonomika, ale my budeme pod ekonomikou vždy rozumět **hospodářství**, tedy soustavu ekonomických procesů a činností uskutečňovaných na určitém

území. Dříve, než podrobněji vymežíme ekonomii, projdeme si nejzákladnější ekonomické pojmy.

Rozličné aktivity ekonomického života jsou přímo či zprostředkovaně spojeny s uspokojováním lidských potřeb. **Potřebu** v ekonomické teorii definujeme jako pocit nedostatku něčeho a úsilí spojené s jeho překonáním. Potřeby se mění a vyvíjejí podle toho, jak se mění a vyvíjí člověk, lidská společnost a příroda. Uspokojení určitých potřeb vytváří prostor pro vznik potřeb nových. Pro ekonomickou teorii z toho vyplývá důležitý poznatek o neomezenosti lidských potřeb. Lidské potřeby můžeme členit podle různých hledisek. Uvedme alespoň rozdělení potřeb na **biologické** a **společenské**, respektive **primární** a **sekundární**. Uspokojení biologických potřeb je podmínkou zachování lidské existence, zatímco bez uspokojení společenských potřeb může člověk, za určitých podmínek i dlouhodobě, přežít. Toto rozdělení potřeb je nicméně relativní. I uspokojování biologických potřeb má u člověka určitou společenskou formu. Například uspokojení biologické potřeby potravy je spojeno s určitými estetickými, kulturními, zdravotními a dokonce i ekonomickými a dalšími hledisky. Dáváme zpravidla přednost hezky prostřenému stolu a čistému prostředí, před jídlem si umyjeme ruce, preferujeme (alespoň někteří z nás) jídlo zdraví prospěšné, upřednostňujeme to, co nám chutná, a nezanedbatelnou roli hraje i ekonomický aspekt, hlavně ceny. To, co si nakonec vybereme, je ovlivněno množstvím peněz, které máme k dispozici, respektive které jsme ochotni na uspokojení své potřeby vydat.

Všechno, co určitým způsobem uspokojuje lidské potřeby, označujeme jako **užitečné**. Užitečné činnosti, které vykonávají lidé pro jiné lidi, jsou **služby**, například oprava pračky, umytí auta, přednáška, školení apod. Věci sloužící k uspokojení lidských potřeb označujeme jako **statky**. Statky mohou být jak **hmotné**, například chléb, tričko, mobilní telefon, tak i **nehmotné**, například dovednosti, vědomosti, schopnosti, intelekt. Důležité je členění statků na volné a ekonomické. **Volné statky** jsou volně k dispozici, nejsou rozdělovány, neobchoduje se s nimi. Volným statkem je například vzduch anebo voda v moři. **Ekonomické statky** jsou ve vztahu k potřebám k dispozici v omezeném množství, říkáme, že jsou vzácné. Ekonomickým statkem je všechno, co má nenulovou cenu, za co musíme platit.

Členění statků na volné a ekonomické však nemusí být vždy úplně jednoznačné. Pro někoho, kdo žije v přímořském letovisku, například v Nice, je mořská voda skutečně volným statkem. Má ji k dispozici v podstatě v neo-

mezeném množství. Těžko by asi někdo prohlášoval, že v tak malém moři jako je Středozemní, si nemůže pořádně zaplavat. Zároveň však neomezené množství mořské vody v Nice nepředstavuje volný statek pro obyvatele Prahy, Plzně anebo jakéhokoliv jiného českého města. Dostat se k moři vyžaduje překonání značné vzdálenosti, což samozřejmě stojí peníze. Mořská voda tedy pro obyvatele České republiky není statkem volným, ale ekonomickým.

Statky, které lidé vyrábějí, jsou **výrobky**. Výrobky, které byly vyrobeny za účelem prodeje na trhu, označujeme jako **zboží**. V dalším textu budeme kvůli zjednodušení pod pojem zboží zahrnovat jak statky (výrobky), tak i služby. To znamená, že pokud řekneme například, že „nabídka (anebo prodej) zboží roste,“ automaticky budeme předpokládat, že se může jednat nejenom o statky, ale i o služby.

Pojmem výroba budeme označovat jakoukoliv přeměnu vstupů na výstupy. **Vstupy**, které člověk používá ve výrobě, tedy z čeho a pomocí čeho vyrábí, nazýváme též **výrobní zdroje** nebo také **výrobní faktory** anebo **výrobní činitele**. Základními výrobními činiteli jsou:

- přírodní zdroje,
- práce,
- kapitál.

Přírodní zdroje tvoří půda, na které lidé staví domy, silnice, vyrábějí statky, pěstují zemědělské plodiny. Přírodními zdroji jsou rovněž zdroje nerostů, paliv, voda apod. Přírodní zdroje jsou k dispozici v omezeném množství a navíc v různé kvalitě – jsou to vzácné statky.

Práce představuje čas, který lidé stráví ve výrobě, tedy lidské zdroje používané při ekonomických činnostech. Množství práce, kterou má společnost k dispozici, je ovlivněno především počtem obyvatelstva v produktivním věku, vzdělanostní strukturou obyvatel, délkou pracovní doby, stupněm zapojení žen do pracovního procesu a dalšími činiteli.

Kapitál jako výrobní faktor tvoří kapitálové statky, tedy to, co bylo vyrobeno, aby dál sloužilo ve výrobě, například stroje, zařízení, nářadí, budovy, nákladní automobily apod.¹ Kapitál je tedy výsledkem lidské práce, bývá proto označován jako *sekundární* výrobní faktor, na rozdíl od *primárních* faktorů: práce a přírodních zdrojů.

¹ Pojem kapitál bývá používán rovněž v jiném významu, jako finanční kapitál: například dlouhodobé úvěry, úspory, akcie a jiné cenné papíry. Lidé také často používají označení kapitál jako synonymum slova peníze. Například: „Chybí mi kapitál, abych mohl rozjet podnikání.“

Všechny výrobní zdroje jsou k dispozici v omezeném množství, jsou vzácné. Proto i výrobky vyráběné z těchto vzácných zdrojů jsou vzácnými, tedy ekonomickými statky. Využíváním výrobních faktorů získávají jejich vlastníci příjmy, které označujeme jako **důchody**. Jsou to:

- renty, tedy důchody z přírodních zdrojů;
- mzdy a platy, což jsou důchody z použití práce;
- zisky a úroky, tedy důchody z použití kapitálu.²

Výstupy mohou být buď statky anebo služby. Statky, které slouží ke konečné spotřebě, označujeme jako **spotřební**, například: boty, housky apod. Statky, které jsou dále používány ve výrobě, jsou **kapitálové**, například: stroje, zařízení, cihly apod. Členění statků na spotřební a kapitálové je ovšem relativní: Automobil, kterým jezdíte do práce, na dovolenou nebo nakupovat, je spotřebním statkem. Pokud byste ale automobil používali k podnikání, byl by to kapitálový statek. V dalším textu budeme pojmem výstup označovat jak statky (tedy výrobky), tak i služby. Nejčastěji budeme samozřejmě hovořit o výstupech určených k prodeji, tedy o zboží.

Vztahy mezi lidmi v ekonomickém životě jsou vztahy mezi jednotlivými **ekonomickými subjekty**. Rozlišujeme tři základní skupiny ekonomických subjektů:

- firmy,
- domácnosti,
- stát.

Firmy (podniky) nakupují výrobní faktory (tedy přírodní zdroje, práci a kapitál), vyrábějí zboží (statky a služby) a prodávají jej na trhu. V ekonomické teorii se nejčastěji předpokládá, že základním cílem firem je maximalizace zisku. A to i přesto, že existují firmy, například sociální podniky anebo neziskové organizace, pro které tento předpoklad neplatí.

Domácnosti (spotřebitelé) nakupují od firem zboží, ale zároveň vystupují vůči firmám jako prodávající: jsou majiteli výrobních faktorů, které od nich firmy kupují. O domácnostech budeme předpokládat, že z důchodů, které mají k dispozici, chtějí uspokojit co nejvíce svých potřeb. V ekonomické teorii je tento předpoklad formulován tak, že cílem domácností je maximalizace užítku. Pojmem **užitek** označujeme tu vlastnost nebo ty vlastnosti, kvůli kterým jsou statky spotřebovávány. Užitek je tedy univerzálním označením

² Jak vidíme, pojem důchod neoznačuje pouze dávku důchodového pojištění, jakou je například starobní, invalidní, vdovský, vdovecký či sirotčí důchod.

stupně uspokojení ze spotřeby určitého statku či služby. I když to na první pohled možná není úplně patrné, je tento pojem velmi praktický, protože zjednodušuje úvahy o tom, jak domácnosti rozhodují v podmínkách vzácnosti – tedy když mají k dispozici omezené zdroje (peněz, času, kapitálu apod.).

Stát jako ekonomický subjekt vstupuje do ekonomických vztahů prostřednictvím různých státních institucí, například jako parlament, vláda, ministerstva, finanční úřady apod. Činnost těchto institucí, tedy činnost státu ovlivňuje rozličné stránky ekonomického života. Uvedeme pro ilustraci několik příkladů:

- Prostřednictvím zákonů, vyhlášek, předpisů a nařízení reguluje stát činnost ekonomických subjektů.
- Stát přerozděluje peníze v ekonomice. Vybírá daně, cla, poplatky apod., a vyplácí sociální dávky: například starobní důchody, podpory v nezaměstnanosti, peněžitou pomoc v mateřství apod.
- Stát nakupuje statky a služby – například výzbroj pro armádu, automobily pro policii, vybavení ministerstev apod.
- Stát investuje prostředky – například do výstavby dálnic, nemocnic, elektráren, ekologických staveb apod.

Růst celkové cenové hladiny v ekonomice je **inflace**, **deflace** je pokles celkové cenové hladiny. Tady náš přehled základních pojmů ukončíme. S tím, co bylo uvedeno výše, už můžeme ve třetí kapitole přistoupit k vymezení předmětu ekonomické teorie a můžeme ji podrobněji charakterizovat. V následujících kapitolách, které jsou věnovány vybraným ekonomickým problémům, se budeme postupně seznamovat s dalšími ekonomickými pojmy.

Nové pojmy a klíčová slova

- potřeby
- statky a služby
- výroba, výrobky, zboží
- základní výrobní faktory (zdroje, činitele)
- přírodní zdroje, práce, kapitál
- základní ekonomické subjekty
- firmy, domácnosti, stát
- důchody: zisky, renty, mzdy a platy
- vstupy a výstupy

- ekonomika
- ekonomie (ekonomická teorie)

Otázky a úkoly k zamyšlení

1. Na státních základních, středních a vysokých školách v České republice žáci a studenti neplatí školné. Můžeme tedy říct, že vzdělání je u nás volným statkem?
2. Vysvětlíte, jaký je rozdíl mezi pojmy: statky, služby, výrobky, zboží.
3. Rozhodněte, zda jsou následující tvrzení pravdivá či nepravdivá:
 - a) Každý výrobek je statkem.....(P / N)
 - b) Každý statek je zboží.....(P / N)
4. Služby jsme výše v textu charakterizovali jako činnosti. Znamená to, že když si doma uklidíte svůj pokoj, jedná se o službu?

Základní použitá literatura

- HRBKOVÁ, J. a kol.: *Společenské vědy pro techniky*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5588-5.
- SAMUELSON, P. A. a NORDHAUS, W. D.: *Ekonomie*. Praha: Svoboda, 1991. ISBN 80-205-0192-4.
- SEDLÁČEK, M. a kol.: *Základy ekonomické teorie*. Praha: ČVUT, 2002. ISBN 80-01-02098-3.
- PEARCE, D. W.: *Macmillanův slovník moderní ekonomie*. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-85605-42-2.

3. O čem je ekonomie aneb předmět ekonomické teorie

Pokud byste si v nějaké knihovně půjčili anebo alespoň vzali do rukou libovolnou z učebnic psychologie, sociologie, ekonomie, politologie či práva, tedy některé ze společenských věd, pravděpodobně byste zjistili, že název její první kapitoly začíná slovy Úvod do ... anebo *Vymezení předmětu ...* anebo *Co je předmětem ...* A pokud byste tu knihu nejenom drželi v ruce, ale začali byste ji číst, možná by vás dost překvapilo, jak různorodé jsou definice předmětu zkoumání těchto věd a kolika různými způsoby vymezují různí autoři jednu a tu samou společenskou vědu. Pokud byste pak už byli z těch všech různorodých názorů unaveni, stačilo by, abyste napsali do vyhledávače na internetu název příslušného vědního oboru, a dostali byste poměrně jednoduchou a především jednoznačně podanou definici každé ze společenských věd. Co za tím tedy je? Proč se některým vědcům zdá, že je tak důležité definovat určitou společenskou vědu právě takovým, a ne jiným způsobem? Proč se ze samotného vymezení „dělá taková věda“, když to není nic až tak komplikovaného? Když stačí jeden klik na klávesnici, a vše je hned jasné.

Dříve, než odpovíme na tyto otázky, a uvedeme, co je předmětem zkoumání ekonomie, přečtěte si následující úkol.³

Úkol k zamýšlení

Všichni se ve škole učíte (anebo jste se učili) fyziku a chemii. Pokuste se definovat tyto dvě vědy vždy jednou jedinou větou a říct, co a jak každá z nich především zkoumá. Napište si své definice a zamyslete se nad tím, zda se vám v nich podařilo vyjádřit základní rozdíl mezi fyzikou a chemií, a jejich podstatu. A zda by někdo, kdo vůbec neví, co je fyzika anebo chemie, byl

³ Text této kapitoly vychází z mé dříve vydané učebnice: HRBKOVÁ, J. a kol.: *Společenské vědy pro techniky*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5588-5, s. 18-24.

schopen si na základě vaší definice představit, o co v těchto vědách jde. Poté si najdete ve slovníku cizích slov anebo na internetu definice fyziky a chemie a porovnejte je s těmi vašimi. Jsou vaše definice hodně odlišné? Zdá se vám, že jste uvažované vědy popsali výstižně anebo dokonce srozumitelněji a přesněji, než to udělal někdo jiný? Cílem tohoto úkolu, který zdánlivě s ekonomikou vůbec nesouvisí, bylo uvědomit si, že i když jsou jak fyzika, tak chemie přírodní vědy, jejich způsob zkoumání přírodní jevů, stavů a látek je velmi odlišný. A proto, když bude stejnou věc, stejný objekt anebo jev analyzovat chemik, zjistí něco úplně jiného než jeho kolega – fyzik. Nejde tedy jenom o to, co se ve vědě zkoumá, ale i jak se to zkoumá, z jakého úhlu pohledu, jakými metodami a s jakými cíli.

Zjednodušeně řečeno se všechny společenské vědy zabývají lidmi, lidskou společností, vztahy mezi lidmi, mezi jednotlivci, mezi skupinami lidí, různými procesy a jevy ve společnosti, a rovněž i tím, co se děje v člověku. Jednotlivé společenské vědy se pak liší v tom, jak na člověka a společnost nahlíží, na co především soustředí svou pozornost, jaký je cíl jejich zkoumání a jaký je základní úhel pohledu, ze kterého člověka a společnost analyzují. A protože lidé jsou různí, jednájí různými způsoby. Na stejné podněty reagují lidé odlišně, a zároveň i stejní lidé mohou v průběhu času na tytéž podněty reagovat jinak. To, co lidé dělají, jejich chování a vztahy jsou mnohem více neurčitě a hůře předvídatelné, než jsou mnohé jevy a procesy zkoumané v přírodních vědách. A zatímco **přírodní vědy jsou exaktní**, to znamená, že se opírají o přesná měření a kvantifikace, **společenské vědy označujeme jako neexaktní**. Přesto, že se i ve společenských vědách často používají exaktní postupy a různé matematické a statistické metody, interpretace získaných výsledků nemůže být nikdy tak přesná a jednoznačná, jak je tomu ve vědách přírodních. Všechny zmíněné skutečnosti, a také mnoho dalších faktorů spojených s charakterem člověka a jeho jednáním, vedou k tomu, že i vymezení předmětu zkoumání některých společenských věd je spojeno s rozpory a diskusemi různých vědců a teoretiků, kteří jakoby se nemohli shodnout na tom, jak svůj složitý předmět zkoumání uchopit a co vlastně má být tím nejdůležitějším, na co se mají zaměřit. Ve skutečnosti nejde pouze o teoretický problém: to, co je považováno za základní, tedy hlavní směr zkoumání předurčuje i povahu a obsah výsledků, ke kterým vědec ve výzkumu a ve svých úvahách dospěje. A tak jako fyzik zkoumá přírodu jinak než

chemik, a z analýzy určitého jevu vyvodí závěry úplně odlišné od těch, které formuluje chemik, a přitom závěry jednoho i druhého mohou být správné, i závěry vědců ve společenských vědách závisejí velmi silně na tom, z jakého úhlu pohledu analyzují společenské jevy. A přesto, že jejich závěry nejsou totožné, neznamená to nutně, že jeden má pravdu a druhý se mýlí, ale může to pouze odrážet různé stránky složitého společenského problému.

Ekonomie jako nejobecnější (základní, východisková pro ostatní ekonomické vědy) ekonomická disciplína zkoumá ekonomické činnosti (například výrobu, rozdělování, směnu, spotřebu), vztahy mezi ekonomickými subjekty a definuje ekonomické zákonitosti. Ekonomickými problémy se zabývají i další vědní obory, například účetnictví, finanční teorie, ekonomická statistika a další. Každá z těchto disciplín definuje vlastní předmět zkoumání, používá vlastní terminologii a specifické postupy. Všechny studují tu či onu stránku ekonomické reality a ekonomická teorie je pro ně důležitým zdrojem poznatků o celkovém fungování ekonomiky a vztazích ekonomických subjektů. Platí i zpětná vazba: poznatky specifických ekonomických disciplín prohlubují poznání ekonomické teorie a umožňují upřesňovat obsah jednotlivých ekonomických kategorií⁴. Ekonomie je **interdisciplinární věda**, což znamená, že čerpá z poznatků jiných věd: ze společenských věd (politologie, sociologie, práva, psychologie apod.), ale i z dalších vědních oborů (matematiky, statistiky, logiky).

Ekonomii (ekonomickou teorii) lze definovat velmi jednoduše: jako vědu zabývající se hospodařením se zdroji, jež jsou k dispozici v omezené míře, to znamená, že jsou vzácné. V jedné z běžně používaných učebnic ekonomie⁵ nese její první kapitola název *Myslet jako ekonom*. Jak myslí ekonom? Co je ekonomické a co je neekonomické? Zjednodušeně lze říct, že ekonom se snaží dosáhnout vytyčeného cíle s minimálními náklady⁶, s co nejmenší úsilím a s co nejmenším množstvím zdrojů, které musí použít. Anebo jinak řečeno, ekonom se snaží z toho, co má k dispozici, získat co nejvíce. Základní ekonomický problém je tedy **problém vzácnosti** a s tím související **problém volby**. **Ekonomický** je pak v tomto kontextu synonymem ke slověm hospo-

⁴ Pojmem *kategorie* se označují základní a všeobecné pojmy vědních oborů. Ekonomickými kategoriemi jsou například trh, nabídka, poptávka, inflace, deflace apod.

⁵ FRANK, R. H.: *Mikroekonomie a chování*. Praha: Svoboda, 1995. ISBN 80-205-0438-9, s. 3.

⁶ *Náklady* zde chápeme v jejich nejširším významu jako to, čeho se musíme vzdát, abychom získali něco jiného.

dárný anebo úsporný. V různých učebnicích a rovněž na internetu můžete najít desítky dalších vymezení ekonomie, některé z nich jsou složitější a širší, jiné jsou stručné a jednoduché. Nicméně nejsou v žádném zásadním rozporu s charakteristikou ekonomie jako vědy o vzácnosti uvedenou výše.

Mezi ekonomy existuje samozřejmě řada rozdílů v názorech na to, jak konkrétně by se problém vzácnosti měl řešit, například jak by se měly rozdělovat peníze ze státního rozpočtu, jak vysoké by měly být daně anebo zda a jak by měl stát podpořit investice firem. Tyto rozdíly vycházejí z odlišných pohledů na řadu ekonomických problémů, a právě rozmanitost a neexaktnost společenských a ekonomických vztahů vedou k tomu, že názory ekonomů nelze jednoduše rozdělit na správné a nesprávné. Ekonomické hodnocení různých alternativ využití vzácných zdrojů se totiž nezakládá pouze na jednoduchém porovnání toho, co zaplatíme, s tím, co můžeme získat. Ekonom při rozhodování zohledňuje i břemena a přínosy, které na první pohled nejsou zřejmé a jejichž váha nemusí být za všech okolností a pro každého stejná.

3.1 Ekonomický pohled na náklady

Jak už jsme uvedli výše, bude pro nás adjektivum *ekonomický* synonymem ke slovu hospodárný. A tedy ekonomický pohled respektive ekonomický přístup bude znamenat, že hledáme a chceme zvolit to řešení, které umožní dosáhnout vytyčeného cíle nejefektivněji, tedy tak, aby rozdíl mezi přínosy a náklady byl co největší. Volbu, která je v souladu s tímto nejefektivnějším způsobem dosažení vytyčeného cíle, budeme označovat jako **ekonomicky racionální řešení**.

Úkol k zamyšlení

Jak byste definovali náklady?

Určitě byl každý z vás schopen formulovat nějakou jednoduchou „definici“ nebo spíše charakteristiku nákladů. Například: *Náklady jsou to, co musíme zaplatit*, anebo *náklady jsou peníze, které vydáváme, abychom něco získali* apod. Často slyšíme říkat, že něco je „nákladné“, tedy drahé, že to stojí hodně peněz. S tím rozhodně můžeme souhlasit: I když to není vždy z prvního pohledu patrné, jsou náklady nakonec vždy peníze: zaplacené, a (nebo) nevydělané, nezískané, ty, o které jsme přišli, ty, které jsme za něco vydali.

Výše v textu bylo uvedeno, že náklady v jejich nejširším významu můžeme chápat jako to, čeho se musíme vzdát, abychom získali něco jiného. Tato formulace nás už docela přiblížila k vymezení nákladů tak, jak na ně nahlížíme v ekonomii. Ekonomický pohled na náklady znamená vidět v nákladech nejenom *zaplacené peníze* (například u firmy peníze, která musela zaplatit za vstupy, tj. výrobní faktory použité ve výrobě), ale i *ušlé výnosy*, tj. *peníze nezískané*, o které jsme přišli, protože jsme zvolili určitou alternativu, a výnos z té alternativy, kterou jsme nevybrali, nám unikl.⁷

Ekonomické náklady můžeme tedy rozdělit na dvě části:

1. Suma peněz, kterou jsme zaplatily – u firem jsou to peníze za vstupy, tedy skutečně vydané peníze, které firma může doložit účetní dokumentací – označujeme jako náklady **explicitní**.
2. Peníze, které jsme nezískali, protože jsme zvolili určitou alternativu a o výnos z druhé nejlepší alternativy jsme přišli, označujeme jako **náklady příležitosti** anebo **implicitní náklady**⁸.

Zopakujme ještě jednou: Ekonomický pohled při volbě mezi různými alternativami znamená, že hledáme a chceme zvolit to řešení, které umožní dosáhnout vytyčeného cíle nejefektivněji, tedy tak, aby rozdíl mezi získanými příjmy a celkovými ekonomickými náklady byl co největší. To znamená, že musíme zohlednit i ty náklady a příjmy, které na první pohled nemusí být patrné. Ukážeme to na následujících příkladech.

Příklad 3.1

Petr je strojní inženýr a má firmu zabývající se konstrukční činností. Na jaře určitého roku se Petr rozhodne, že v červnu zrekonstruuje prostory, ve kterých podniká. Osloví několik firem, aby zjistil, kolik by asi zamýšlená rekonstrukce stála. Nejvíc se mu zamlouvá nabídka firmy Cihlička, u které by ale rekonstrukce trvající 15 dní stála 450 000 Kč, a to se Petrovi zdá příliš drahé. Proto

⁷ I pokud bychom vybírali z více než dvou možností, budou náklady příležitosti určeny velikostí nezískaného výnosu z druhé nejlepší možnosti.

⁸ Náklady příležitosti jsou ve skutečnosti širší pojem než implicitní náklady. O implicitních nákladech mluvíme zpravidla pouze v souvislosti s analýzou nákladů u firem. Mám za to, že se nedopustíme velké chyby, když budeme dále v textu považovat pojmy náklady příležitosti a implicitní náklady za synonyma.

přemýšlí nad tím, zda by nebylo lepší, kdyby si rekonstrukci udělal sám. Podle jeho předběžných výpočtů by ho svépomocně udělaná rekonstrukce vyšla na 250 000 Kč, ale trvala by déle, celých 30 dní. Rekonstrukce by měla začít 1. června. Na základě dostupných údajů vyhodnoťte, jak na tom bude Petr na konci června, a rozhodněte, zda by měl udělat rekonstrukci sám anebo by bylo efektivnější využít služeb firmy Cihlička.

Řešení příkladu 3.1: Abychom mohli rozhodnout, který způsob rekonstrukce by měl Petr zvolit, potřebujeme ještě vědět, kolik činí denní výdělek Petrovy firmy. Pro zjednodušení budeme předpokládat, že pokud je Petrova firma v rekonstrukci, nevykazuje žádnou činnost a má nulové tržby⁹ a že není rozdíl v kvalitě výstupu – tedy v rekonstrukci provedené firmou Cihlička a Petrem. Uvažujme o dvou možnostech:

- a) denní tržba Petrovy firmy je 5000 Kč
- b) denní tržba Petrovy firmy je 20 000 Kč

ad a)

Pokud rekonstrukci bude dělat firma Cihlička, musí Petr k ceně 450 000 Kč přičíst ztrátu na tržbách po dobu 15 dní rekonstrukce ($15 \times 5000 = 75\,000$). Náklady na rekonstrukci tedy budou:

$$450\,000 + 75\,000 = 525\,000 \text{ Kč}$$

Tržby za červen za zbylých 15 dní budou:

$$15 \times 5000 = 75\,000 \text{ Kč}$$

Pokud by tedy dělala rekonstrukci objednaná firma, Petrova *balance*¹⁰ na konci června bude: $75\,000 - 525\,000 = -450\,000 \text{ Kč}$

Pokud by rekonstrukci dělal Petr sám, nebude mít v červnu žádné tržby a k nákladům 250 000 musí přičíst ztrátu tržeb za 30 dní ($30 \times 5000 = 150\,000$). To znamená, že Petrova *balance* na konci června by byla:

$$0 - (250\,000 + 150\,000) = -400\,000 \text{ Kč}$$

⁹ Tržba je množství peněz získaných prodejem výstupu. Pokud označíme cenu jednotky výstupu p a množství výstupu q , určíme celkovou tržbu z prodeje výstupu jako součin $p \times q$.

¹⁰ Slovo *balance* zde označuje celkový přehled výsledků činnosti, v tomto případě: tržby minus náklady.

ad b)

Analogicky bychom postupovali v případě, že by denní tržby Petrovy firmy byly 20 000 Kč. Pokud by rekonstrukci prováděla objednaná firma, Petrova bilance na konci června by byla - 450 000 Kč, a pokud by rekonstrukci dělal Petr sám, pak by jeho bilance byla - 850 000 Kč.

Doporučení: Pokud by denní tržby Petrovy firmy byly pouze 5000 Kč, vyplácelo by se mu, aby si rekonstrukci udělal sám, protože by tím ušetřil 50 000 Kč. Pokud by ale denní tržby Petrovy firmy dosahovaly 20 000 Kč, bylo by pro něj výhodnější zadat rekonstrukci firmě Cihlička. Cena 450 000 Kč, kterou by Petr této firmě musel zaplatit, by byla až o 400 000 Kč nižší, než celkové *ekonomické náklady* v případě, že by rekonstrukci dělal Petr sám. Protože po připočtení ušlých tržeb za 30 dní by Petra vyšla svépomocně udělaná rekonstrukce na 850 000 Kč.

Příklad 3.1 ukazuje, že i když se na první pohled zdá, že je jednoznačně výhodnější, aby si Petr dělal rekonstrukci sám, protože je to levnější (250 000 Kč je rozhodně méně než 450 000 Kč), ekonomická analýza nám říká něco jiného. Při hledání optimálního – tedy skutečně nejefektivnějšího – řešení musíme brát v potaz kromě zaplacených peněz i náklady příležitosti, tj. peníze, které – ačkoliv pro nás neznamenají reálný úbytek peněz v hotovosti ani na účtu v bance – jsou naším nákladem, protože jsme je nevydělali. I když se náklady příležitosti neobjevují nikde v účetní dokumentaci, měly by být zohledňovány při hledání nejvýhodnější varianty využití vzácných zdrojů.

Náklady příležitosti souvisí s existencí univerzálního vzácného zdroje, kterým je **čas**. V příkladu 3.1 představují náklady příležitosti ztrátu tržeb za 15, respektive 30 dní, která významným způsobem ovlivňuje volbu skutečně výhodnějšího způsobu rekonstrukce Petrovy firmy.

Příklad 3.2

Adam právě úspěšně ukončil studium na Fakultě architektury ČVUT a přemýšlí nad tím, kde bude pracovat. Jeho rozhodování se nakonec zredukuje na výběr ze dvou možností: buď se stane zaměstnancem firmy Tesařík anebo začne podnikat, to znamená, že bude pracovat ve své vlastní firmě (jako živnostník). Firma Tesařík mu nabízí plat, který by jako čistý příjem představoval měsíčně 30 000 Kč. Adam se nakonec rozhodne pro podnikání a do firmy Tesařík nenastoupí. Po prvním roce je výsledkem Adamovy podni-

katelské činnosti čistý roční příjem ve výši 290 000 Kč. Adam je spokojen, má za to, že je to velmi dobrá bilance. Na základě dostupných údajů rozhodněte, zda má Adam skutečně důvod ke spokojenosti a zda se rozhodl správně, když začal podnikat místo toho, aby se stal zaměstnancem firmy Tesařík.

Řešení příkladu 3.2: Jako podnikatel Adam vydělal za rok 290 000 Kč. Přišel však o možnost pracovat ve firmě, ve které by za rok dostal 360 000 Kč (= 30 000 x 12). Tyto nevydělané peníze představují pro Adama náklady příležitosti, které musíme odečíst od výsledku jeho podnikatelské činnosti. Když to uděláme, zjistíme, že po prvním roce podnikání dosáhl Adam ztrátu ve výši 70 000 Kč. Adam by tedy byl udělal lépe, kdyby se zaměstnal u firmy Tesařík.

Příklady 3.1 a 3.2 ukazují, že existence nákladů příležitosti a jejich zahrnutí do rozhodování může vést k tomu, že jako optimální se ukáže varianta, kterou bychom jinak za nejvýhodnější nepovažovali.

Jiným typem nákladů, které by – na rozdíl od nákladů příležitosti – neměly ovlivňovat naše rozhodování, jsou utopené náklady. **Utopené náklady** představují peníze, které jsou v době, kdy děláme rozhodnutí (když probíhá naše volba) již zaplacené, a tak bychom k nim neměli vůbec přihlížet. Výběr optimální varianty by tak měl vycházet ze snahy maximalizovat rozdíl mezi budoucími příjmy a budoucími náklady, protože utopené náklady už nelze zpětně snížit ani získat zpět. Podstatu utopených nákladů nám pomůže objasnit příklad 3.3.

Příklad 3.3

Jana zaplatila 1500 Kč za školení o novém občanském zákoníku. Až později se dozvěděla, že ve stejné době jako toto školení bude na univerzitě, kde studuje, velmi zajímavá přednáška, které by se Jana ráda zúčastnila. Přednáška je zdarma, ale Jana ji oceňuje mnohem více než školení, které má pro ni hodnotu odpovídající ceně, kterou zaplatila. Kdyby Jana věděla o přednášce na vysoké škole, nebyla by si školení kupovala. Peníze za školení jí samozřejmě už školící firma nevrátí a Jana neví o nikom, komu by vstup na školení prodala, aby mohla jít na přednášku, ale nepřišla zbytečně o 1500 korun. Rozhodněte, kdy se Jana zachová ekonomicky racionálně:

- a) když půjde na přednášku a nechá propadnout vložné na školení 1 500 korun,
- b) když půjde na školení, které už zaplatila, i když to pro ni znamená, že nebude moci jít na přednášku, kterou ona sama považuje za lepší a důležitější než školení.

Řešení příkladu 3.3: Pokud Jana považuje přednášku za prospěšnější než zaplacené školení, měla by jednoznačně zvolit první možnost. Cena za školení je pro ni samozřejmě ztrátou a ona na tom bude hůře než její kolegové, kteří si školení nezaplatili. Ale pokud by upřednostnila přednášku před školením v případě, že by nic neplatila, měla by ji upřednostnit i v situaci, když zbytečně vydala 1 500 korun. Jsou to totiž pro ni už ty utopené náklady, které se nijak nezmenší tím, že Jana zvolí nižší užitek ze školení před vyšším užitekem z přednášky.

Pokud se vám řešení příkladu 3.3 moc nezdá a nesouhlasíte s ním, zamyslete se nad situací uvedenou v příkladu 3.4.

Příklad 3.4

Vysokoškolák Marek se rozhodl strávit dva prázdninové měsíce na jazykovém kurzu na zahraniční univerzitě. Před odjezdem si zaplatil ubytování na koleji na celou dobu pobytu a k tomu snídaně a obědy v menze vedle školy. Protože jazyková výuka začíná každý den až od 14. hodin, našel si Marek brigádu v blízké restauraci: každý den od sedmi od rána do třinácti hodin odpoledne. Jako brigádník si může v restauraci dát zdarma jak snídaně, tak i oběd. Marek brzy zjistí, že jídla v restauraci jsou mnohem chutnější než ta, která má zaplacená v menze, a navíc si v restauraci může dát k jídlu tolik, kolik chce. Bohužel Marek už nemá možnost dodatečně se „odhlásit“ z objednaných a zaplacených snídaní a obědů v menze a nemá ani možnost zaplacené jídlo prodat, protože je načteno na jeho studentské kartě. Rozhodněte, co je ekonomicky racionální chování:

- a) když Marek bude jíst i nadále v menze, aby peníze, které za jídlo zaplatil, přece jenom nějak využil,
- b) když Marek oželí zaplacené snídaně a obědy v menze a upřednostní chutnější jídlo v restauraci, kde pracuje.

Řešení příkladu 3.4: Peníze zaplacené za jídlo v menze jsou pro Marka utopenými náklady. Neměl by je brát v potaz při svém rozhodování o tom, kde bude jíst. Suma, kterou Marek zaplatil, zůstane stejná bez ohledu na to, zda si zvolí chutnější jídlo v restauraci anebo méně chutné jídlo v menze. Ekonomicky racionální je tedy druhá možnost, jíst v restauraci.

3.2 Mikroekonomický a makroekonomický pohled na ekonomické jevy

Mikroekonomie je částí ekonomické teorie, která se věnuje analýze chování ekonomických subjektů a vztahů mezi nimi. Makroekonomie studuje ekonomiku jako celek, zkoumá otázky výkonnosti ekonomiky, nezaměstnanosti, inflace, hospodářské politiky a další problémy. Rozdělení ekonomie na mikroekonomii a makroekonomii vede k tomu, že se mnohé jevy výrazně zjednoduší a zprůhlední, což umožňuje lépe pochopit jejich prvotní příčiny a vztahy. V reálné ekonomice se ale mikroekonomické a makroekonomické procesy prolínají a působí současně. Při jejich odděleném zkoumání se mohou některé souvislosti stát méně zřetelnými a naše závěry pak mohou být až příliš zjednodušené a nepřesné. Reálná ekonomika není rozdělená na dvě části. Všechny makroekonomické problémy a charakteristiky se určitým způsobem odrážejí v mikroekonomických vztazích, například: hrubý domácí produkt lze rozpočítat na jednotlivá odvětví a firmy, míra nezaměstnanosti se odráží v životní úrovni domácností, ve kterých je někdo nezaměstnaný, a velikost inflace zasahuje do všech mikroekonomických struktur a vztahů. Zároveň platí i obrácený vztah: nerovnováhy na jednotlivých trzích, odbytové problémy firem nebo pokles poptávky spotřebitelů se promítají do celkové úrovně makroekonomického systému, makroekonomických agregátů i do vnitřní a vnější ekonomické rovnováhy.

Odlišnosti v mikroekonomickém a makroekonomickém pohledu na hospodářské jevy můžeme ilustrovat na vztazích mezi firmami a domácnostmi.

Úkol k zamyšlení

Jak již víme, firmy a domácnosti jsou – kromě státu – základními ekonomickými subjekty. Firmy nakupují vstupy, vyrábějí a prodávají výstupy, a jejich hlavním cílem je maximalizace zisku. Domácnosti usilují o maximalizaci užítku. Jak byste popsali ekonomické vztahy mezi domácnostmi a firmami?

Z mikroekonomického hlediska jsou domácnosti pro firmy jak kupujícími (tedy spotřebiteli), kteří od firem kupují zboží (statky a služby), tak i prodávajícími, protože jsou majiteli výrobních faktorů a tyto faktory firmám prodávají. Když firma někoho zaměstnává, kupuje vlastně výrobní faktor – práci. Čím vyšší je cena práce (tedy plat či mzda), kterou firma zaměstnanci platí, tím vyšší má firma náklady. Je tedy logické, že pokud firma sleduje svůj cíl – maximalizovat zisk – bude chtít, aby byly mzdové náklady co nejmenší. Z úzce vymezeného mikroekonomického hlediska bude proto v zájmu každé firmy platit svým zaměstnancům co nejméně, aby její celkové náklady na práci byly co nejnižší. Spotřebitelé naopak chtějí vydělat co nejvíce, chtějí totiž maximalizovat svůj užitek, a jejich cíl je tedy přesně opačný: usilují o to, aby jejich mzdy či platy byly co nejvyšší. To je mikroekonomický pohled, který určuje chování jak firem, tak i domácností.

Z makroekonomického hlediska, tedy z pohledu ekonomiky jako celku, můžeme vysledovat jinou důležitou vazbu: pokud lidé málo vydělávají, tedy pokud jsou jejich příjmy nízké, budou mít firmy nízké tržby a zisky, nebudou investovat do svého rozvoje, mohou se dostat do vážných problémů a mohou dokonce zkrachovat. Z makroekonomického hlediska firmy potřebují, aby lidé vydělávali co nejvíce, potřebují spotřebitele, kteří si budou moci kupovat jejich zboží, protože pouze pak mohou mít dostatečně vysoké tržby a mohou maximalizovat zisk. Pokud lidé nemají peníze a málo nakupují, firmy v důsledku nízkých či klesajících tržeb propouštějí, což vede k dalšímu poklesu spotřebitelských důchodů, a tedy i k poklesu tržeb firem.

Není potřeba dále zdlouhavě vysvětlovat, že to, co se z makroekonomického hlediska jeví jako jeden a ten samý cíl, tedy aby lidé měli co nejvyšší důchody, protože pak mohou mít firmy vysoké tržby, se na mikroúrovni jeví úplně jinak. Manažeři firem zpravidla neuvažují jako makroekonomové. A pokud by o makroekonomických souvislostech i přemýšleli, nebude je to vést k tomu, aby jednali v protikladu se svými firemními, mikroekonomickými zájmy. Můžeme se snad domnívat, že by rozumný podnikatel uvažoval nějak takto? „Musím svým zaměstnancům platit co nejvyšší mzdy, aby měli dost peněz. Pak budu mít i já vysoké tržby a mohu dosahovat vysoký zisk. Když budu mít vysoký zisk, nebudu muset propouštět žádné zaměstnance a neporoste nezaměstnanost. Stát bude mít zajištěné dostatečně příjmy do státního rozpočtu, protože ze svých vysokých zisků budu platit vysoké

daně, a rovněž moji zaměstnanci budou platit daně ze svých mezd místo toho, aby jako nezaměstnaní pobírali podpory v nezaměstnanosti a zvyšovali sociální výdaje státu. Navíc když lidé budou dost nakupovat, stát vybere dost peněz na dani z přidané hodnoty. A pokud bude mít stát dostatek peněz ve státním rozpočtu, bude moci financovat rozvoj školství anebo podpořit podnikatele anebo bude moci dát víc peněz na zdravotnictví, výstavbu dálnic či na jiné užitečné projekty.“

Shrnutí

Ekonomii lze definovat jako vědu zabývající se hospodařením se zdroji, jež jsou k dispozici v omezené míře, to znamená, že jsou vzácné. Při volbě určité alternativy využití zdrojů přicházíme o výnos z druhé nejlepší, ale nezvolené možnosti. Tento ušlý výnos tvoří náklady příležitosti, které by měly být vždy brány v potaz, pokud chceme dosáhnout vytyčeného cíle s minimálními náklady a s co nejmenším množstvím použitých zdrojů.

Utopené náklady představují peníze, které jsou v době, kdy děláme rozhodnutí, tedy kdy probíhá naše volba, již zaplacené, a tak bychom k nim neměli vůbec přihlížet. Výběr optimální varianty by měl vycházet ze snahy maximalizovat rozdíl mezi budoucími přínosy a budoucími náklady, protože utopené náklady už nelze zpětně snížit ani získat zpět.

Mikroekonomie je částí ekonomické teorie, která se věnuje analýze chování ekonomických subjektů a vztahů mezi nimi. Makroekonomie studuje ekonomiku jako celek, zkoumá otázky výkonnosti ekonomiky, nezaměstnanosti, inflace, hospodářské politiky a další problémy.

Nové pojmy a klíčová slova

- předmět ekonomické teorie
- neexaktní věda
- interdisciplinární věda
- vzácnost a volba
- explicitní a implicitní náklady
- náklady příležitosti
- ekonomické náklady
- utopené náklady

- ekonomicky racionální řešení
- mikroekonomie a makroekonomie

Otázky a úkoly k zamyšlení

1. Představte si následující situaci: Koupili jste si vstupenku do divadla, stála vás 599 Kč. Až mnohem později dostanete pozvánku na oslavu, která se koná ve stejnou dobu, jako divadelní představení, na které máte zakoupenou vstupenku. Vstupenku od vás nikdo nechce koupit, všichni vaši známí jdou na oslavu a ani těsně před představením se před divadlem neobjeví nikdo, kdo by měl o váš lístek zájem a chtěl ho koupit. Kdybyste byli o oslavě věděli dřív, určitě byste si lístek do divadla nekupovali, oslavu oceňujete víc než zmíněné divadelní představení. Pokud se zachováte ekonomicky racionálně, co uděláte?
 - a) Půjдете do divadla, přece nenecháte propadnout lístek za 599 Kč.
 - b) Půjдете na oslavu, i když to znamená, že jste zbytečně zaplatili 599 Kč za představení, které nevidíte.
 Svůj názor zdůvodněte.

2. Existuje lidové rčení: *Čas jsou peníze*. Co toto rčení vyjadřuje? Můžete k jeho vysvětlení použít pojem náklady příležitosti?

Základní použitá literatura

HRBKOVÁ, J. a kol.: *Společenské vědy pro techniky*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5588-5.

Další doporučená literatura, kterou najdete v knihovnách

HOLMAN, R.: *Ekonomie*. Praha: C. H. Beck, 1999. ISBN 80-7179-255-1. SAMUELSON, P. A. a NORDHAUS, W. D.: *Ekonomie*. Praha: Svoboda, 1991. ISBN 80-205-0192-4. SEDLÁČEK, M. a kol.: *Základy ekonomické teorie*. Praha: ČVUT, 2002. ISBN 80-01-02098-3.

4. Tržní mechanismus a neviditelná ruka trhu

V této kapitole si budeme povídat o trhu. Trh a další pojmy, které s ním souvisejí, například cena, nabídka, poptávka, tržba, zisk, všichni dobře známe. Všichni nakupujeme, díváme se na reklamy, ve kterých se firmy snaží oslovit nás svojí *nabídkou*, anebo posloucháme, když si obchodníci stěžují anebo naopak libují nad *poptávkou* po nějakém zboží, které prodávají. Ve zprávách, v tisku anebo na internetu se pravidelně objevují údaje o růstu či poklesu *tržeb* obchodních řetězců, stavebních firem, zemědělských podniků apod., či o změnách v *ziscích* firem. Ale jak už jsme předeslali výše: některé věci se nám zdají být velmi jednoduché právě proto, že jim přesně nerozumíme a to, co je v nich složité a komplikované, nevidíme. Naším cílem bude ukázat a vysvětlit důležité souvislosti, které ovlivňují tržní vztahy, působí na směnu tedy obchodování a jsou určující pro to, zda se nějaké firmě bude dařit lépe a jiné hůře. Vysvětlíme, jak chápat teorii o neviditelné ruce trhu, ke které se občas ironicky vyjadřují různí „odborníci“, a proč se zdá, že někdy ta ruka působí a jindy ne. Všechno to vysvětlíme co nejvíce zjednodušeně. Nebudeme se zabývat těmi podrobnostmi, které lze vynechat¹, a zaměříme se na to, co je hlavní, abychom se v problematice zorientovali.

Když firmy – přesněji jejich manažeři – rozhodují o budoucím výrobním programu, hledají vlastně odpovědi na **základní ekonomické otázky**:

- 1) Co a kolik vyrábět?** Jaké statky bude firma vyrábět? Jaké služby poskytovat? Jak široký má být její sortiment? Kolik toho má vyrobit?
- 2) Jak vyrábět?** Z jakých výrobních zdrojů? Kolik výrobních zdrojů bude firma potřebovat? Kde je má nakupovat? Od jakých dodavatelů? Bude firma organizována jako společnost s ručením omezeným, akciová společnost anebo nějak jinak?

¹ Vynechání některých skutečností, které jsou z hlediska cíle zkoumání anebo cíle výkladu méně důležité, se nazývá *abstrakce*. My tedy budeme od některých věcí *abstrahovat*.

3) Pro koho vyrábět? Jak budou statky rozdělovány? Rozdělováním se nemyslí nějaké „přidělování“ statků či služeb, že nám někdo řekne, co komu bude dáno či prodáno, ale podle jakých principů a na jakých základech bude probíhat směna (prodej) vyrobených statků.

4) V tržní ekonomice je zdrojem odpovědí na tyto otázky trh. A právě na tomto místě je ten správný čas, abychom si vysvětlili pojem, který už tady byl několikrát uveden, a to tržní ekonomika. **Tržní ekonomika** je ekonomický systém = uspořádání ekonomiky, ve kterém se (výše uvedené) základní ekonomické otázky řeší na trhu ve vzájemných vztazích (interakcích) ekonomických subjektů, tedy firem, domácností a státu. *Co* a kolik se bude vyrábět – je dáno tím, co lidé chtějí nakupovat a v jakém množství. *Jak* se bude vyrábět – to závisí na cenách výrobních faktorů a technologií, přičemž firmy usilují o takové kombinace vstupů, které jim zajišťují minimalizaci nákladů. *Pro koho* se bude vyrábět – je určeno především výší důchodů (příjmů) jednotlivých domácností a výší cen zboží a služeb.

Kromě tržní ekonomiky může být ekonomický systém uspořádán jako tradiční anebo jako plánovaná ekonomika. **Tradiční = zvyková ekonomika** se dnes už vyskytuje pouze ojediněle, například v tropech mezi původními obyvateli Jižní Ameriky a Afriky. Ve zvykové ekonomice je *co*, *jak* a *pro koho* vyrábět určeno tradicemi a zvyklostmi. Řemesla a profese přecházejí z generace na generaci, dědí se i mechanismy rozdělování. Ten, kdo se narodil jako princ, má bez ohledu na své schopnosti zajištěny královské příjmy. Stejně tak ten, kdo pochází z rodiny otroka či nevolníka, má své podřadné postavení předem jisté.

Plánovaná (centrálně řízená) ekonomika se vyznačuje tím, že struktura a objemy výroby, tedy *co*, *jak* a *pro koho* vyrábět určují plány. Plány se sestavují na různém stupni podrobnosti. Hrubou směrnicí rozvoje ekonomiky připravuje zpravidla centrální orgán². Pro jednotlivá odvětví a podniky se plány dále rozepisovaly až do podoby konkrétních úkolů pro jednotlivé dílny a provozy. V plánech se určovala nejenom vyráběná množství, ale i spotřeba vstupů a ceny hotových výrobků. Myšlenka plánování je sama o sobě velmi rozumná, nakonec i firmy v tržních ekonomikách se věnují přípravě plánů,

² U nás byla takovýmto orgánem – před přechodem k tržní ekonomice, tedy před rokem 1989 – Státní plánovací komise, která v roce 1959 nahradila Státní úřad plánovací zřízený v roce 1945.

její uplatňování v centrálně řízené ekonomice však naráželo na mnohé problémy. Například:

- *Naprostá direktivnost plánů.* Plán měl podobu závazné směrnice, normy, která se musela bezpodmínečně respektovat. Plány nebylo možné dodatečně přizpůsobovat situaci v ekonomice, která se mohla v čase měnit a mohla být úplně odlišná od té, která se předpokládala při přípravě plánu.
- *Na plnění plánu navazovalo rozdělování zdrojů.* Nedostatky při tvorbě či realizaci plánu výroby zboží se promítaly do nerovnováhy při rozdělování výrobních zdrojů.
- *Plány sestavované na vyšších stupních řízení* (například na ministerstvech) *vycházely z údajů poskytovaných nižšími stupni*, hlavně podniky. Pro podniky bylo výhodné nárokovat si větší objemy výrobních zdrojů a předpokládat menší dosažené objemy výroby, aby pak mohly za případné překročení plánů získávat mimořádné prémie.
- *Nákupy spotřebitelů nelze nikdy předem přesně naplánovat.* Případný nesoulad mezi tím, co lidé chtěli nakupovat a tím, co firmy nabízely, se operativně nemohl řešit pohyby cen. Ceny byly předem stanoveny plánem. Tržní nerovnováhy, tedy příliš hodně (anebo naopak příliš málo) zboží na trhu ve vztahu k tomu, o co měli kupující zájem, se projevovaly hromaděním neprodejných zásob určitého zboží (anebo naopak jako nedostatek a výpadky zboží) na trhu.
- Plán určoval *z jakých zdrojů tedy jak vyrábět*, a usměrňoval i rozdělování v ekonomice *tedy pro koho*.

Jednotlivé *ekonomické systémy* (tradiční, plánovaný a tržní) se liší i *vlastnickou strukturou*. Ve zvykové ekonomice určují tradiční vztahy a specifické uspořádání společnosti i to, jak vypadá struktura vlastnictví. V tržní ekonomice je převládající formou soukromé vlastnictví. Státní a družstevní vlastnictví jsou menšího rozsahu. V plánované ekonomice má největší podíl státní (společenské) vlastnictví. Družstevní vlastnictví je podstatně menšího rozsahu a soukromé vlastnictví je svým rozsahem nejmenší.

Možná se ptáte, proč jsme se tak podrobně věnovali charakteristice ekonomických systémů, když například plánovaná ekonomika je u nás v České republice – naštěstí – už minulostí. Mám za to, že je užitečné, abyste si uvědomili, že problémem plánované = centrálně řízené ekonomiky nebyla

vorba plánů, ale to, co všechno se tento systém snažil naplánovat.³ Závěrem je třeba uvést, že prvky všech uvedených ekonomických systému jsou v dnešní tržní ekonomice zastoupeny, proto jsou někdy tržní ekonomiky označovány jako *smíšené*.

Dalším pojmem, který všichni známe, ale zatím nebyl definován, je **trh**. Pokud bychom chtěli uvést velmi známou a odborně znějící definici trhu, můžeme použít tuto: Trh⁴ je „uspořádání, při kterém na sebe vzájemně působí prodávající a kupující, což vede ke stanovení cen a množství komodity“⁵. Jinými slovy: trh je systém vztahů, které vznikají mezi kupujícími a prodávajícími při směně zboží a služeb a tvorbě cen. Trhem tedy může být jak konkrétní místo, kde se něco kupuje, respektive prodává (stánek s ovocem, tržiště, supermarket apod.), ale zároveň jsou to abstraktně chápané vztahy mezi kupujícími a prodávajícími, výsledkem kterých je cena a určitý objem prodaného, respektive nakoupeného zboží či služeb. Cena nevzniká vždy jako výsledek svobodného působení tržních sil. Může být „uměle“ vyšší, případně nižší, například vlivem státu, monopolů apod. Tyto skutečnosti zatím necháme stranou a vrátíme se k nim později. I když se vám možná zdá, že vymezení trhu jako nějakého místa obchodu je mnohem srozumitelnější než nějaké abstraktní vztahy, ve skutečnosti je pojem trh používán mnohem častěji právě v tomto (abstraktním) významu. Například, když se píše o tom, že se na trhu objevil nový typ nějakého výrobku, anebo že došlo k poklesu cen na trhu nějaké komodity, anebo když předem není jasné, jak se na trhu projeví nějaká událost apod. Navíc, všichni přece určitě máte zkušenosti s nakupováním v e-shopech, a u těch je dost složité určit, kde, tedy na jakém místě se vlastně zboží prodává či nakupuje.

Vznik trhu je historicky spojen s rozpadem prvotní rodové společnosti. Zdokonalování výrobních nástrojů, rozvoj dělby práce a následně zvyšování produktivity práce umožnily vyrábět více, než lidé nutně potřebovali k životu. Tento „přebytek“ výroby se postupně stal impulsem pro vznik soukromého

³ Upozorňuji, že se tady nevěnujeme politické stránce plánované ekonomiky u nás, která byla spojena s existencí totalitní komunistické diktatury. Tento aspekt necháváme zcela stranou.

⁴ SAMUELSON, P. A. a NORDHAUS, W. D.: *Ekonomie*. Praha: Svoboda, 1991. ISBN 80-205-0192-4, s. 981.

⁵ Komodita je označení pro jakýkoliv statek, který byl vyroben pro spotřebu anebo pro prodej na trhu. PEARCE, D. W.: *Macmillanův slovník moderní ekonomie*. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-85605-42-2, s. 165.

vlastnictví a rozdělení společnosti na třídy. Na trzích lidé nejdříve směňovali to, co nespoteřebovali, postupně se rozvíjela výroba pro trh, tedy výroba zboží. Směna na trzích vedla ke vzniku peněz⁶.

Peníze jsou zvláštním druhem zboží, pomocí kterého lidé směňují jiné druhy zboží. Peníze prošly dlouhým vývojem: od **komoditních peněz** (plát-no, olej, kožešiny apod.) přes drahé kovy, zlato a zlaté mince až k dneš-ním neplnohodnotným mincím a papírovým penězům, bankovkám. První bankovky vydávané soukromými bankami potvrzovaly vklad zlata v bance a jejich majitelé je mohli zpátky vyměnit za zlato. Dnešní bankovky nemají ke zlatu žádnou vazbu, nejsou „kryty zlatem“ ani ničím jiným, jsou to stá-tem vydávané **peníze s nuceným oběhem**. Samy o sobě nemají tedy téměř žádnou hodnotu, jsou to „obyčejné papíry“, které ale vydává centrální banka a jejichž hodnotu garantuje stát. Není vůbec důležité, jak peníze vypadají, zda jsou kulaté, hranaté, kovové či papírové. Plní funkci platidla, **všeobec-ného ekvivalentu**, tedy univerzálního prostředku směny, který lidé přijímají a důvěřují mu, respektive mají důvěru v instituci, která ho vydává. Peníze plní rovněž funkci **uchovatele hodnoty**, můžeme je odložit a použít k placení později, a jsou základní **zúčtovací jednotkou**, protože umožňují tvorbu cen a ohodnocování pohledávek a závazků⁷. Pokud by v ekonomice došlo k roz-vratu v důsledku růstu cen o stovky či tisíce procent, tedy pokud by nastala *hyperinflace*, přestaly by peníze plnit své funkce a staly by se zbytečnými. Lidé by je odmítali přijímat, protože by věděli, že za ně nic nekoupí, a tak by peníze nebyly ani všeobecným ekvivalentem ani uchovatelem hodnoty.

Peníze zprostředkovávají obchod buď jako oběživo anebo platidlo.

- **Oběživo** jsou bankovky a mince, které skutečně reálně existují a v eko-nomice obíhají. Nějakou dobu leží v pokladně supermarketu, pak jsou zase u někoho v peněžence, než se opět dostanou například jako pokladní hotovost k nějakému podnikateli, který je použije při dalším nákupu atd.

⁶ Použití peněz předcházela naturální směna, tedy barterové obchody, při kterých se směňovalo zboží za zboží. Tento zjevně těžkopádný způsob obchodování se paradoxně objevuje i v současnosti, například v zahraničním obchodu se zeměmi s vysokou inflací a (nebo) nestabilní měnou.

⁷ Pokud například Teodor půjčí Ivanovi 10 000 Kč, je Teodor věřitelem a má vůči Ivanovi pohledávku a Ivan je dlužníkem a má vůči Teodorovi závazek.

- **Platidlo = bezhotovostní platidlo** jsou peníze na účtech, které existují pouze jako „zápisy“ v databázích bank a jiných institucí, ale podobu reálně vytištěných papírových bankovek či mincí nemají. Vzhledem k vysokému a neustále rostoucímu podílu obchodů, které se uskutečňují prostřednictvím platebních karet a jinými bezhotovostními formami, je v současnosti množství reálného oběživa pouze zlomkem z celkového množství peněz používaných v ekonomice.

4.1 Tržní poptávka a nabídka

Poptávka vyjadřuje množství zboží, které chtějí kupující koupit na trhu za určitou cenu. Můžeme na ni nahlížet jako na matematickou funkci, kde nezávisle proměnnou je cena a závisle proměnnou je poptávané množství zboží. Poptávkovou funkci potom zapíšeme ve tvaru:

$$D : Q = f(p),$$

kde D je poptávka, Q je poptávané množství, počet jednotek zboží, a p je jednotková cena.⁸

Možná jste si právě řekli, že byste se v ekonomii bez té matematiky docela rádi obešli. Já si ale naopak myslím, že i když možná matematika není zrovna vaše oblíbená disciplína, je její použití velmi *ekonomické*. Šetří nám totiž čas při výkladu a při studiu. Vzhledem k tomu, že všichni už víte, co je funkce, je použití tohoto pojmu velmi praktické. Hned vám totiž bude jasné, že *poptávka* má v sobě vždy dva údaje: cenu a odpovídající poptávané množství. Teprve, když známe oba dva tyto údaje, získáme *informaci* o poptávce.

Poptávka po zboží je ovlivněna řadou činitelů, kromě ceny daného zboží i cenami jiných druhů zboží, úrovní důchodů⁹ spotřebitelů, očekávanými změnami cen, velikostí trhu a dalšími faktory. Základem v naší analýze bude vztah ceny a poptávaného množství zboží.

⁸ Zkratky používané v ekonomii byly většinou vytvořené z prvních písmen anglických výrazů, například poptávka = *demand*, cena = *price*, počet jednotek zboží = *quantity* apod.

⁹ Pro jistotu připomenu, už naposled, že důchodem jsou myšleny příjmy spotřebitelů (zisky, platy, mzdy, úroky, renty, nájmy apod.), nikoliv tedy jenom starobní důchody, což je nejčastější význam, ve kterém se toto slovo objevuje v médiích.

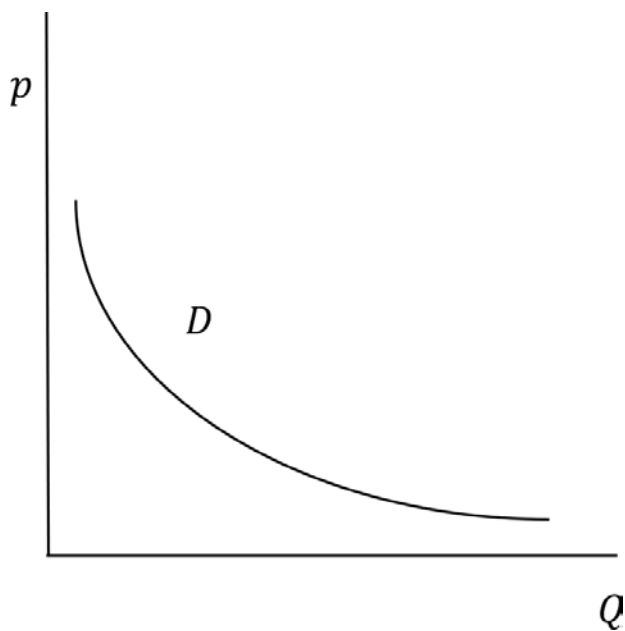
Poptávkovou funkci můžeme graficky zobrazit poptávkovou křivkou. Při konstrukci poptávkové křivky se na vodorovnou osu nanáší závisle proměnná, tedy poptávané množství, a na svislou osu nezávisle proměnná, tedy cena. Proč to tady uvádíme? Protože v matematice je to přesně opačně: ve funkci je nezávisle proměnná vždy zobrazena na vodorovné ose a závisle proměnná na svislé ose. Každý bod na poptávkové křivce je tedy obrazem dvojice hodnot: ceny a poptávaného množství.

Základní vlastností poptávková křivky je klesající sklon. To znamená, že při růstu ceny bude – za jinak stejných podmínek – poptávané množství klesat. Tuto vlastnost poptávkové křivky nazýváme **zákon klesající poptávky**. Zákon klesající poptávky vyjadřuje skutečnost, že lidé mají tendenci kupovat méně zboží, pokud jeho cena roste, a naopak více zboží, pokud cena klesá. Formulace „za jinak stejných podmínek“ znamená, že tendence k poklesu poptávaného množství při růstu ceny se projeví pouze v případě, že na trhu nedochází ke změnám jiných faktorů, které ovlivňují rozhodování kupujících. Kdyby se totiž měnily například příjmy spotřebitelů anebo ceny jiných druhů zboží, nemusí se tendence k poklesu poptávaného množství při růstu ceny projevit. Přesněji řečeno: nemohli bychom určit, zda je změna v poptávaném množství důsledkem změny ceny anebo změny jiného faktoru ovlivňujícího poptávku.

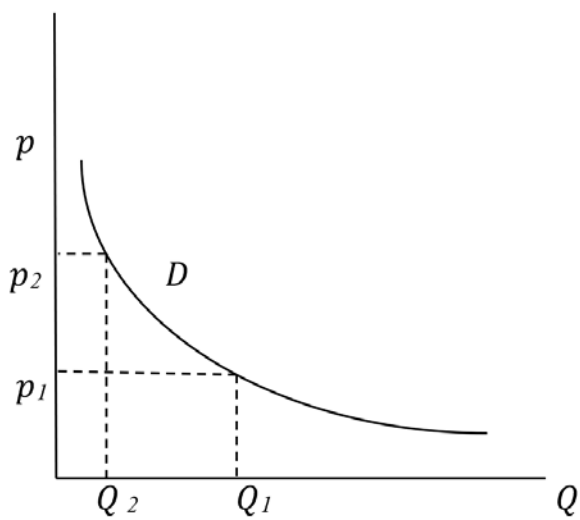
Důležité je rovněž, abyste si uvědomili, že *ekonomické zákony* (zákon klesající poptávky nevyjímaje) nevyjadřují stoprocentně platné souvislosti, jako je tomu například u zákonů ve fyzice anebo chemii. Ekonomické zákony se prosazují jako určité tendence, v průměru – při více opakováních anebo pro více subjektů – nikoliv v každém jednotlivém případě. Zákon klesající poptávky tedy nelze chápat tak, že v důsledku zvýšení ceny se poptávané množství zcela určitě sníží a že k tomu dojde bez výjimky u každého zboží a u všech kupujících.

Na obrázku 4.1 je znázorněna klesající poptávková křivka. Tvar křivky samozřejmě může být i jiný: křivka může být více strmá anebo naopak více plochá, tedy méně strmá, výjimečně může být i úplně svislá. Na obrázku 4.2 jsou pak vyznačené dva body na poptávkové křivce a jejich souřadnice. Obrázek 4.2 by vám měl napomoci pochopit základní zákon poptávky: při růstu ceny – za jinak stejných podmínek – klesá poptávané množství.

Zákon klesající poptávky lze ověřit pomocí statistických údajů: lidé skutečně většinou reagují na růst cen omezením nákupů a naopak pokles cen



Obrázek 4.1 Klesající poptávková křivka D



Obrázek 4.2 Zvýšení ceny z p_1 na p_2 vyvolá pokles poptávaného množství z Q_1 na Q_2

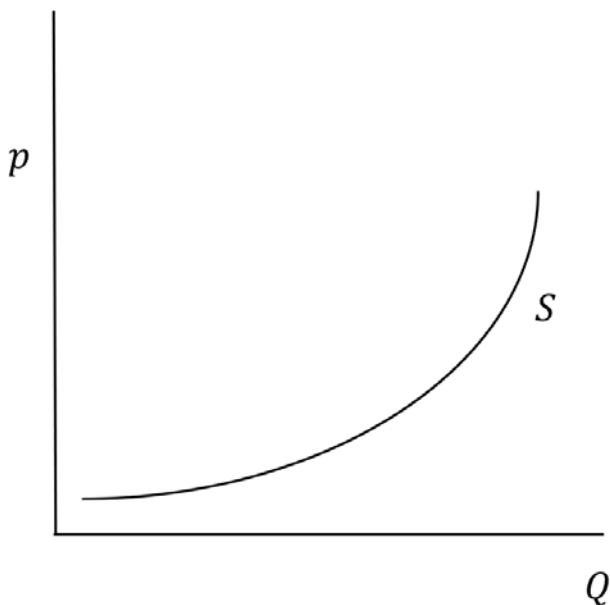
vyvolává zvýšení poptávaného množství. Pokud se totiž spotřebitelé chovají *ekonomicky racionálně*, což předpokládáme, budou se snažit nahradit zboží, jehož cena stoupla, jiným – *substitučním zbožím*, kterým mohou danou potřebu uspokojit levněji. Kdyby se například zvýšila cena mandarinek, mohou je spotřebitelé nahradit pomeranči, pokud se tím vyhnou zvýšení svých výdajů za ovoce anebo pokud tím růst svých výdajů za ovoce zmírní.

Které další činitele – kromě ceny – ovlivňují poptávku? Již jsme uvedli, že poptávka po pomerančích se může zvýšit, i když se cena pomerančů nezmění, pokud se zvýšila cena mandarinek. Poptávka je tedy ovlivněna *cenou substitučních statků*, to znamená takových, které mohou daný statek ve spotřebě nahradit. Pokud cena jednoho ze substitutů roste, poptávka po druhém statku se zvýší, protože spotřebitelé chtějí nakupovat co nejvýhodněji. Změny poptávky mohou být dále vyvolány *změnou výše důchodů spotřebitelů*: při růstu důchodu se poptávka zpravidla zvyšuje. Když máme k dispozici víc peněz, nakupujeme více. Některé statky spotřebitelé nakupují spolu s jinými statky, těmto statkům říkáme *komplementární*. Komplementárními statky jsou například čaj a citróny anebo lyže a vázání. Pokud se zvýší cena jednoho z komplementárních statků, dá se předpokládat, že poklesne poptávka nejenom po tomto statku, ale rovněž po statku komplementárním. Na trhy, a tedy na poptávku působí i další faktory, například *sezónnost* některých druhů zboží, *móda*, a další *specifické faktory* (například *ochrana životního prostředí, přítomnost určitých látek ve výrobcích, země původu zboží apod.*).

Nabídka vyjadřuje množství zboží, které chtějí prodávající prodat na trhu za určitou cenu. Nabídka je ovlivněna více činiteli, nejen cenou nabízeného zboží, ale také cenami vstupů, výrobními náklady, cenami jiných druhů zboží, strukturou trhu apod. Nicméně klíčovým faktorem je cena prodávaného zboží. Rovněž na nabídku můžeme nahlížet jako na matematickou funkci, kde nezávisle proměnnou je cena a závisle proměnnou je nabízené množství. Nabídkovou funkci potom můžeme zapsat ve tvaru:

$$S : Q = f(p),$$

kde S je nabídka, Q je nabízené množství, počet jednotek zboží, a p je jednotková cena.



Obrázek 4.3 Rostoucí nabídková křivka *S*

Nabídkovou funkci můžeme (podobně jako tomu bylo u poptávky) graficky zobrazit nabídkovou křivkou (obrázek 4.3). Nabídková křivka je rostoucí. To znamená, že při růstu ceny bude – za jinak stejných podmínek – nabízené množství stoupat. Tuto vlastnost nabídkové křivky nazýváme **zákon rostoucí nabídky**.

Proč nabídková křivka roste? Příčin je několik. Pokud roste cena na trhu, výrobci budou chtít dodat větší množství zboží, protože při vyšší ceně jim porostou tržby. I firmy, které určitý výrobek nenabízely, mohou při zvýšení jeho ceny vstoupit na trh, protože už budou moci očekávat, že se jim prodej bude vyplácet. Další možnou příčinou rostoucí nabídkové křivky je to, že výroba většího objemu produkce může být – zejména krátkodobě – spojena s růstem výrobních nákladů, a tedy i s růstem cen. Pokud firmy chtějí prodávat více, budou usilovat o zvýšení své výrobní kapacity. Ze dne na den ale není možné, aby znásobily počet svých strojů, zařízení anebo budov. Relativně rychle však mohou zvýšit například počet zaměstnanců. Rozšiřování výroby bude potom velmi pravděpodobně provázáno zvyšováním nákladů.

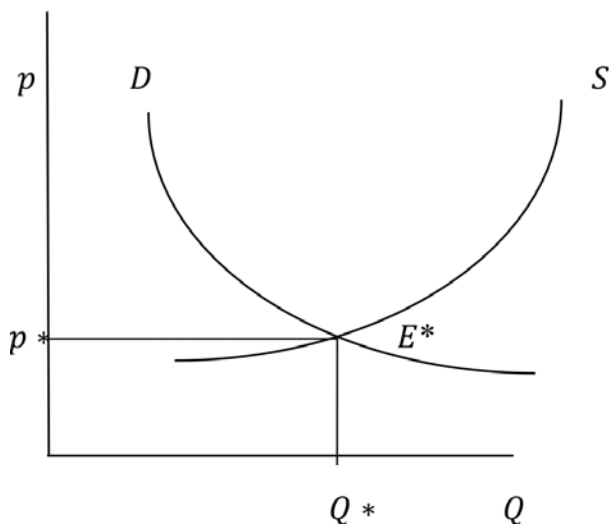
Pokud se vám právě teď zdá, že se celý náš výklad nějak moc zkomplikoval

a nepřipadá vám úplně logický, doporučuji, abyste pro správné pochopení dalšího textu použili jednoduchou „pomůcku“: Při analýze poptávky se dívejte na svět očima spotřebitele, tedy někoho, kdo se snaží nakoupit co nejlevněji, aby maximalizoval užitek. Při analýze nabídky se naopak dívejte na trh očima podnikatele, který hledá a vybírá možnosti, jež mu přinesou nejvyšší výdělek, tedy maximální zisk.

K činitelům ovlivňujícím nabídku dále patří: *změny ve výši výrobních nákladů (například zvýšení cen surovin anebo mzdových nákladů), očekávání výrobců ohledně vývoje cen, změny daní (například zvýšení daně z přidané hodnoty zvyšuje ceny, a tím ovlivňuje prodejnost, a tedy i nabídku zboží), struktura trhu apod.*

4.2 Tržní rovnováha

Pojem **tržní rovnováha** označuje takovou situaci na trhu, při které jsou nabídka a poptávka v rovnováze, což znamená, že na trhu není ani nedostatek ani přebytek zboží a cena je stabilní. Cena, při které dochází k tržní rovnováze, tj. k rovnosti mezi nabízeným a poptávaným množstvím, se nazývá **rovnovážná cena** anebo **cena vyčistiující trh**. Tržní rovnováha je stav a zároveň určitá tendence ve vývoji na trhu, kdy při stávající ceně jsou kupující i prodávající v souhrnu spokojeni s množstvím kupovaných a prodávaných statků, takže



Obrázek 4.4 Tržní rovnováha

nemají zájem měnit svá rozhodnutí. Grafickým zobrazením tržní rovnováhy je průsečík nabídkové a poptávkové křivky (na obrázku 4.4 je to bod E*).

Tržní rovnováhu bychom ale neměli chápat staticky. Co tím chci říct? Představte si, že bych vás požádala, abyste charakterizovali tržní rovnováhu například na základě jejího zobrazení na obrázku 4.4. Jakou bych od vás asi uslyšela charakteristiku? Mám za to, že většina z vás by řekla, že je to situace, kdy se při určité ceně nabízené množství zboží rovná poptávanému množství. Ano, pohled na obrázek nás k této odpovědi přímo vybízí. A teď se můžete zeptat: Co je na té odpovědi vlastně špatné? Zamyslete se nad tím se mnou. Kdybychom doslova interpretovali obrázek 4.4, mohl by zobrazovat například tuto zjednodušenou situaci: Prodejci medu přivezou 7. června na páteční trh ve městě Vysoký Hradec 200 sklenic medu, který budou prodávat za 150 Kč /kg. V průběhu dne přijde postupně 200 zákazníků, kteří všichni ten med koupí. Takže prodejcům nic nezbylo, nastala tržní rovnováha a máme po trhu a po obchodu. Žádný trh s medem už ve Vysokém Hradci není, nikdo už med nenabízí a nikdo ho už ani nepoptává. Jistě tušíte, že takto asi tržní rovnováhu chápat nelze. Jak tedy jí máme rozumět? *Tržní rovnováhu je potřeba chápat dlouhodoběji, jako situaci, kdy na trhu není ani nedostatek zboží ani přebytek zboží a cena je stabilní.* Zároveň si musíme uvědomit, že tržní rovnováha neznamená, že úplně všichni jsou spokojeni s tím, jak to na trhu vypadá. Někdo by rád koupil med, kdyby byl levnější než kilogram za 150 Kč a někteří prodejci by naopak uvítali, kdyby cena byla o něco vyšší a rádi by nabídli při vyšší ceně víc medu. Tržní rovnováha je situace, při níž se *celkově na trhu prodá nejvíce zboží*, na trhu není nedostatek zboží, ani se na něm nehromadí neprodejné zásoby.

A teď si položíme otázku: Co by se stalo, pokud by cena nebyla rovnovážná, ale vyšší? Při vyšší než rovnovážné ceně by nabízené množství zboží převyšovalo poptávané množství a na trhu by vznikla nerovnováha – přebytek zboží. Tento přebytek by byl impulzem pro prodávající, aby snížili cenu. Při nižší ceně se sníží nabízené množství, zatímco poptávané poroste, a tento proces se bude opakovat a pokračovat až do dosažení bodu tržní rovnováhy.

Pokud by naopak cena byla nižší než rovnovážná, vznikl by na trhu nedostatek zboží, protože poptávané množství by bylo vyšší než nabízené množství. Na nedostatek by opět reagovaly firmy, a to zvýšením ceny a rovněž zvýšením nabízeného množství. Růst ceny by vyvolal pokles poptávaného

množství, a celý tento proces by pokračoval až do dosažení tržní rovnováhy. Uvedeným způsobem – tedy působením **tržního mechanismu** – může být dosažena rovnováha na trhu, ale pouze v podmínkách dokonalé konkurence. Co máme rozumět pod dokonalou konkurencí? Je to jedna z **tržních struktur**, tedy forem uspořádání trhu, které teď budeme stručně charakterizovat.

- **Dokonalá konkurence** je tržní struktura s následujícími charakteristikami: Na trhu je velký počet firem, které jsou relativně malé, a tak nabídka žádné z nich nepředstavuje výrazný podíl na trhu. Žádná z firem tedy nemůže diktovat tržní cenu. Všechny firmy prodávají *homogenní* produkty, tedy takové, u kterých je spotřebitelům v podstatě jedno, kdo je vyrobil. Produkty různých firem jsou spotřebiteli považovány za dokonalé substituty. Takovými výrobky jsou například některé zemědělské produkty, benzín apod. Firmy mají dokonalé informace o trhu a mohou volně vstupovat do odvětví a vystupovat z něj. Za těchto podmínek se cena může zvyšovat a snižovat podle toho, zda je na trhu nedostatek anebo přebytek zboží. Trh je tedy schopen dostat se znovu do tržní rovnováhy kdykoliv, když se od ní odchýlí. Je jasné, že podmínky dokonalé konkurence nejsou v reálné ekonomice téměř nikdy stoprocentně splněny, ale mnoho trhů má charakteristiky, které se dokonalé konkurenci podobají: například světový trh obilí, trh brambor, benzínu apod. Navíc, i když jsou trhy uspořádány jako nedokonale konkurenční, působí na nich síly tržního mechanismu, tedy procesy, při kterých se jak na straně nabídky, tak i poptávky projevuje tendence ekonomických subjektů reagovat na tržní nerovnováhu a dostat se do rovnovážné situace.

Jaké jsou nedokonale konkurenční trhy? Základními **typy nedokonalé konkurence** jsou monopol, oligopol a monopolistická konkurence. V následujícím textu uvedeme pouze velmi stručnou charakteristiku nedokonale konkurenčních tržních struktur, která vám umožní pochopit, jaké jsou možnosti a překážky fungování tržního mechanismu v reálné ekonomice.

- **Monopol** představuje jedinou firmu v odvětví, to znamená, že celá tržní nabídka je nabídkou jediné firmy. Situace, za kterých může vzniknout a dlouhodobě existovat monopol, jsou velmi specifické: Může

se jednat o tzv. **přírodní monopol**, když má nějaký subjekt k dispozici ojedinělý zdroj či podmínky, které se jinde nevyskytují, například léčivý pramen v lázních, klima či jiný unikátní faktor. Dalším typem je **přírozený monopol**, který vzniká, pokud je neefektivnější, aby na daném trhu působila pouze jedna firma vyrábějící určitý výstup. Příkladem jsou například vodovody a kanalizace v obcích. V některých odvětvích existuje monopol z rozhodnutí státu, pokud jiná firma – než státem určená – nesmí produkovat určité výstupy. V tomto případě hovoříme o **administrativním monopolu**. Jako příklad můžeme uvést dlouhá desetiletí trvající monopol České pošty na poskytování určitých zásilkových služeb: třeba monopol na doručování zásilek do 50 gramů skončil této firmě teprve v roce 2013. Podobný charakter má monopol vyplývající z výlučného vlastnictví patentů. Kromě zmíněných typů je už dnes existence monopolu spíše výjimečná a hlavně dočasná: zpravidla velmi brzy po nějakém novém „objevu“ na trhu přijdou další firmy nabízející téměř identický produkt či dokonce nějakým způsobem vylepšený velmi blízký substitut. Firma, která má na trhu monopol, může teoreticky stanovit prodejní cenu svého výstupu jakkoliv vysokou, protože se nemusí ohlížet na konkurenční nabídku. Ve skutečnosti je ale situace monopolu trochu jiná: Pokud je existence monopolu zaručena mocí státu, stát zpravidla určitým způsobem „dohlíží“ na tvorbu cen této firmy. Pokud se jedná o jiný typ monopolu, bude sice mít monopolní firma možnost stanovit cenu vysoko nad pomyslnou rovnovážnou cenou, nicméně takový postup by se posléze mohl ukázat jako kontraproduktivní a neefektivní, protože spotřebitelé by při velmi vysoké ceně mohli natolik snížit své nákupy, že by firma na této strategii spíše prodělala.

- **Oligopol** je takové uspořádání trhu, při kterém je na straně nabídky několik firem, a minimálně některé z nich mohou určitým způsobem ovlivňovat tržní cenu. Oligopoly se vyskytují například mezi výrobci letadel, automobilů, v těžebních odvětvích, ale i jinde: u nás má oligopolní strukturu například trh mobilních operátorů. Uspořádání oligopolního odvětví může být různé. Například při **oligopolu s dominantní firmou** je jedna – zpravidla největší – firma cenovým vůdcem a ostatní se řídí cenou, kterou stanovil cenový vůdce. Za nižší cenu

nemohou menší firmy prodávat, protože by prodělavaly, vyšší cenu stanovit rovněž nemohou, protože pak by jejich zboží nikdo nekupoval. Někdy si oligopolní firmy rozdělí trh anebo se neoficiálně dohodnou na ceně, a vytvoří **smluvní oligopol** (kartel). Cílem firem sdružených v kartelu je neoslabovat se tzv. cenovou válkou, ale spolupracovat na dosažení maximálních zisků. Ve vyspělých tržních ekonomikách jsou oficiální kartelové dohody zakázány, jsou totiž považovány za nepřijatelné omezení konkurence. Pokud se podaří prokázat, že firmy uzavřely kartelovou dohodu, dostanou zpravidla vysoké pokuty, které by je měly odradit od dalších podobných dohod. Existence oligopolu je obvykle spojena s většími či menšími bariérami pro vstup dalších firem do odvětví, což způsobuje, že ceny na trhu jsou v podmínkách oligopolu vyšší než by byly při dokonalé konkurenci.

- **Monopolistická konkurence** se vyznačuje velkým počtem prodávajících na trhu a neexistencí bariér pro vstup dalších firem do odvětví. Firmy vyrábějí *diferencované výrobky*, které jsou něčím specifické a liší se od nabídky konkurence. Příkladem monopolistické tržní struktury je výroba textilu, oděvů, obuvi, domácích spotřebičů, kosmetiky, některých druhů potravinářského zboží apod. Každá firma má „monopol“ na svou specifickou produkci, ale tato produkce má mnoho velmi blízkých substitutů vyráběných jinými firmami. Firmy tedy nemohou zvyšovat cenu nad úroveň rovnovážné ceny bez ohledu na konkurenční firmy, protože by snadno mohly přijít o své zákazníky. Právě naopak: firmy velmi často usilují o to, aby zvýšily poptávku po svém zboží snížením cen, ale také necenovou konkurencí, zejména už zmíněnou diferenciací produktu.

Konkrétní podoba tržní struktury ovlivňuje jak velikost nabídky, tak i tvar nabídkové křivky a úroveň rovnovážné ceny. Například v monopolistické konkurenci, při které obvykle nejsou žádné bariéry pro vstup firem do odvětví, bude tržní nabídka vyšší, než by byla v podmínkách oligopolu či monopolu, což snižuje rovnovážnou cenu. To je důležitá informace. Neméně důležitá je schopnost manažerů správně odhadnout a analyzovat možnosti své firmy nejenom ve vztahu ke konkurenci, tedy k nabídce jiných firem, ale rovněž podle aktuální poptávky na trhu. O poptávce je potřeba vědět nejenom to, že je klesající funkcí ceny, ale rovněž, zda budou změny ceny ovlivňovat nákupy

spotřebitelů a jejich celkové výdaje za statky hodně nebo málo. Firmy tedy potřebují vědět, jaká je *cenová elasticita poptávky* po zboží, které prodávají. A pokud to vědí, mohou správněji odhadnout, zda se jim vyplatí zboží prodávat ve slevách „v akci“ anebo ne.

4.3 „Akce!“ Proč a kdy jsou pro firmy výhodné?

Dříve, než budeme přemýšlet nad odpovědí na tuto otázku, vysvětlíme pojem *cenová elasticita poptávky*. **Cenová elasticita poptávky** je v ekonomické teorii definována jako „citlivost poptávaného množství daného statku na jeho vlastní cenu“.¹⁰ Nebudeme se dále podrobně zabývat teoretickými otázkami spojenými s tím, jakými různými způsoby lze elasticitu poptávky vypočítat. Naším cílem bude poukázat na to, v čem je podstata cenové elasticity poptávky, a proč by se měli manažeři zajímat o to, zda je poptávka po zboží, které jejich firma nabízí, elastická či nikoliv.

Synonymem ke slovu elasticita je pružnost. Pokud se o někom řekne, že „reaguje pružně“, znamená to, že mění, tedy přizpůsobuje své chování nové situaci. Pokud je naopak někdo „nepružný“, myslíme tím zpravidla, že reaguje pořád stejně a není schopen anebo ochoten nijak výrazně své chování měnit. Podobný význam má slovo pružnost = elasticita při analýze poptávky. Pokud se při změně ceny poptávané množství mění hodně, znamená to pružnou = elastickou poptávku, pokud při změně ceny zůstává poptávané množství pořád „skoro stejné“ nebo se mění málo, pak je poptávka cenově neelastická. Nezapomeňte ale, že pořád předpokládáme, že poptávková křivka je klesající.

Elasticita nám tedy jenom *upřesňuje, zda poptávková křivka klesá hodně, je tedy spíše strmá, a to znamená, že poptávka je cenově neelastická, anebo klesá málo, je tedy spíše plochá, a to znamená cenově elastickou poptávku.*

Zdá se vám, že je to nějaké složité? A že vůbec nechápete, jak se od této děsné teorie dostaneme ke zdůvodnění toho, zda firmy mají či nemají prodávat své zboží v akcích? Tady je odpověď.

Při **cenově elastické poptávce** se růst ceny projeví výrazným poklesem poptávaného množství a naopak, pokles ceny vyvolá výrazný nárůst poptávaného množství. Tato *velká citlivost kupujících na změnu ceny* se odrazí na výdajích za statky, a tedy na tržbách firem: **při poklesu ceny celkové**

¹⁰ PEARCE, D. W.: *Macmillanův slovník moderní ekonomie*. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-85605-42-2, s. 36.

výdaje kupujících za statek stoupnou, což pro firmy znamená, že i když snížily jednotkovou cenu zboží, **budou jejich tržby vyšší**. Naopak **zvýšení ceny** by se firmám nevyplácelo, protože by znamenalo velký pokles poptávaného množství, a tedy **pokles tržeb**.

Právě na předpokladu cenově elastické poptávky jsou postaveny všechny možné „akce“ a „výhodné nákupy se slevami“; protože kupující utratí za levnější zboží celkově mnohem víc peněz, než kdyby jeho cena zůstala beze změny.

Při **cenově neelastické poptávce** mohou firmy – ve snaze o růst tržeb a zisků – zvýšit cenu. Procentní pokles poptávaného množství bude totiž menší než procentní zvýšení ceny, a nezabrání nárůstu jejich tržeb. Cenově neelastická je zpravidla poptávka po nezbytném zboží s omezenou možností substituce (jako například léky, dětská výživa, různé doplňky stravy apod.), ale i po rozličných specializovaných službách (jakými jsou opravy praček či jiných elektrospotřebičů, oděvů apod.). U zboží, po kterém je poptávka cenově neelastická, by se slevové akce firmám vůbec nevyplácely. Právě naopak: firmy mohou vydělat na zvýšení cen, protože pokles v poptávaném množství bude menší než nárůst cen.

Pokud by byla poptávka *dokonale (úplně) neelastická*, znamenalo by to úplně svislou poptávkovou křivku. Změna ceny by pak nevyvolala vůbec žádnou změnu v poptávaném množství, což je velmi důležitá informace. Růst ceny by totiž v tom případě neznamenal žádný pokles nákupů. Výdaje spotřebitelů za statek by stouply, a to úměrně tomu, jak by se zvýšila cena. Jistě si teď umíte zodpovědět otázku, jak by tento fakt mohla využít firma, která má na trhu monopol, podobně jako firmy jiných tržních struktur.

Úkol k zamýšlení

Vysvětlete, proč se firmám vyplácejí slevové akce na zubní pastu a čokoládu.

Abychom to nekomplikovali a nedělali reklamu nějakému výrobku, použijeme v našich úvahách fiktivní zboží: zubní pastu Fluoritku a čokoládu Johanku. Zubní pasta Fluoritka stojí běžně 80 Kč, v akci je její cena 60 Kč. Čokoláda Johanka (100g) stojí běžně 25 Kč, v akci je za 18 Kč.

Řešení – zubní pasta Fluoritka:

Pro zjednodušení předpokládejme, že většina spotřebitelů spotřebuje jednu zubní pastu za měsíc, měsíční výdaje za Fluoritku činí tedy 80 Kč. Pokud ale bude zubní pasta v akci, velká část spotřebitelů nakoupí několik zubních past do zásoby. Někdo koupí dvě, někdo tři, někdo čtyři a někdo i víc. To znamená, že zatímco běžně činily výdaje za Fluoritku u každého z kupujících 80 Kč měsíčně, teď když je pasta v akci, tedy levnější, to bude u někoho 120 Kč, u někoho 180 Kč, u někoho 240 Kč atd. Takže *v souhrnu se výdaje za Fluoritku zvýšily, i když její jednotková cena klesla*. Za levnější zboží utratili spotřebitelé víc peněz. To znamená, že na akci obchodníci vydělali, protože vyšší výdaje kupujících = vyšší tržby prodávajících.

I když si nikdo nebude pravděpodobně čistit zuby častěji jenom proto, že je Fluoritka v akci, i tak budou prodejci Fluoritek spokojeni: nějakou dobu po akci se sice bude prodávat Fluoritek méně, ale spotřebitelé je už nakoupili u nich a ne jinde, a peníze za zubní pasty jsou dřív na účtech prodejců, a ne u jejich zákazníků.

Řešení – čokoláda Johanka:

I tady přijmeme zjednodušující předpoklad, že většina spotřebitelů spotřebuje jednu čokoládu za týden, týdenní výdaje za Johanku tedy činí 25 Kč. Pokud ale bude čokoláda v akci, velká část spotřebitelů nakoupí několik čokolád do zásoby. Někdo koupí dvě, někdo tři, někdo čtyři a někdo i víc. To znamená, že zatímco běžně činily výdaje za čokoládu Johanku u každého z kupujících 25 Kč týdně, teď když je čokoláda v akci, tedy levnější, to bude u někoho 36 Kč, u někoho 54 Kč, u někoho 72 Kč a u někoho i mnohem víc. Takže *v souhrnu se výdaje za Johanku zvýšily, i když její jednotková cena klesla*. Za levnější zboží utratili i teď spotřebitelé víc peněz. To znamená, že na akci obchodníci vydělali, protože vyšší výdaje kupujících = vyšší tržby prodávajících. Navíc, na rozdíl od zubní pasty, lze docela oprávněně předpokládat, že řada spotřebitelů si pravděpodobně dopřeje čokoládu častěji, když je teď levnější, a tedy jim jejich zásoby vydrží kratší dobu. A rovněž platí, že i kdyby se po nějakou dobu po akci prodávaly Johanky méně, spotřebitelé je už nakoupili u prodejců, kteří je měli v akci a ne jinde, a peníze za čokolády, které by jinak byly na účtech zákazníků, budou na účtech prodejců, a to dříve.

Navíc, pro obě dvě akce platí, že když jdou zákazníci koupit do nějakého obchodu něco v akci, obvykle nakoupí i mnoho dalšího zboží, které v akci právě není, aby už měli to nakupování vyřízeno a nemuseli ztrácet čas v dal-

ším obchodě. Ale to už je problematika marketingu a té se teď nebudeme podrobněji věnovat.

4.4 Neviditelná ruka trhu

Jak jsme již uvedli v první kapitole, s myšlenkou o neviditelné ruce trhu přišel v roce 1776 A. Smith ve svém díle Pojednání o podstatě a původu bohatství národů.¹¹ Podstatu tohoto konceptu můžeme zjednodušeně popsat takto: Každý člověk sleduje především svůj vlastní zájem, svůj vlastní prospěch a usiluje o to, aby se měl dobře. Není potřeba, aby mu nějaká státní instituce radila a říkala mu, co má pro to udělat. Pokud se lidé budou řídit jen vlastními sobeckými zájmy, nebude to společnosti ke škodě, ale k užítku. Nenastane žádný chaos, ale právě naopak: takovému jednání je podmínkou pro vytvoření dokonalé harmonie a souladu.

Jak je to možné? Předpokládejme například, že Aneta Sladká se rozhodne otevřít si cukrárnu. Chce samozřejmě ve svém podnikání uspět, chce vydělat co nejvíce peněz. Bude se proto snažit nabízet ve své cukrárně co nejlepší dorty a zmrzlinu, bude se snažit vycházet svým zákazníkům vstříc, aby se k ní často vraceli a nakupovali u ní rádi a hodně. Podobně budou ke svému podnikání přistupovat i jiní, například řezník Pepa Bůček, truhlář Ivan Židlička, instalatér Milan Kohoutek a mnoho dalších. Každý z nich je veden neviditelnou rukou, která zajistí, že ačkoliv každý sleduje jenom svůj vlastní prospěch, bude dosaženo společného cíle mnohem lépe, než by to kdy mohl udělat jakýkoliv centrální plánovač anebo jiná instituce.

Teorie o neviditelné ruce měla ukázat, že ekonomika může fungovat i bez státních zásahů a regulací, protože svobodný trh je tím nejlepším místem a prostředkem, kde se nakonec dosáhne souladu a koordinace mezi tím, co lidé chtějí a potřebují a tím, co jim firmy nabízejí a za jaké ceny.

Hladké fungování trhů a vytváření a dosahování tržní rovnováhy pouze pomocí neviditelné ruky trhu, tedy fungováním tržního mechanismu, je ale spojeno s předpokladem, že ceny na trhu se volně mění a pohybují podle změn v poptávce a nabídce a že jsou tedy výsledkem svobodného působení tržních sil. Pokud je ale na trzích nedokonalá konkurence a ceny mohou být jednotlivými firmami ovlivňovány, uměle zvyšovány či jinak regulová-

¹¹ Na jeho názory různým způsobem navazovali další liberální ekonomové, například Friedrich August von Hayek (1899 – 1992) a Milton Friedman (1912 – 2006).

ny, například zásahy státu, nebude již zajištěno, hladké fungování tržního mechanismu (tak jak to bylo popsáno výše) a neviditelná ruka trhu nebude mít už dostatečnou sílu k tomu, aby bylo její zásluhou dosaženo souladu a harmonie na všech trzích.

Shrnutí

Trh je systém vztahů, které vznikají mezi kupujícími a prodávajícími při směně zboží a služeb a tvorbě cen. Směnu na trzích zprostředkovávají peníze. Peníze plní funkci všeobecného ekvivalentu, uchovatele hodnoty a jsou základní zúčtovací jednotkou.

Tržní rovnováha je situace, při které jsou nabídka a poptávka v rovnováze, tj. na trhu není ani nedostatek ani přebytek zboží a cena je stabilní. Tržní mechanismus je označení pro procesy, při kterých se jak na straně nabídky, tak i poptávky projevuje tendence ekonomických subjektů reagovat na tržní nerovnováhu a dostat se do rovnovážné situace.

Základními typy tržních struktur jsou dokonalá konkurence a nedokonalá konkurence – monopol, oligopol a monopolistická konkurence.

Znalost toho, zda poptávka po zboží firmy je cenově elastická anebo neelastická, je důležitým předpokladem správně zvolené cenové strategie a růstu tržeb.

Nové pojmy a klíčová slova

- poptávka, poptávková křivka
- nabídka, nabídková křivka
- zákon klesající poptávky
- zákon rostoucí nabídky
- trh, tržní mechanismus, tržní rovnováha
- peníze
- dokonalá konkurence
- nedokonalá konkurence: monopol, oligopol, monopolistická konkurence
- cenově elastická poptávka, cenově neelastická poptávka
- neviditelná ruka trhu

Otázky a úkoly k zamyšlení

1. Zamyslete se nad tím, u jakého druhu zboží bychom mohli předpokládat dokonale neelastickou poptávku, tedy svislou poptávkovou křivku?
2. Pokud by lidé přestali důvěřovat penězům, přestaly by peníze plnit funkci uchovatele hodnoty. Co by mohlo být použito jako uchovatel hodnoty místo peněz? Svou odpověď zdůvodněte.
3. Pravidelně se opakující slevové akce (například v supermarketech každý týden) nejsou totéž co posezónní výprodeje. Ty jsou organizovány s jiným cílem. S jakým?

Základní použitá literatura

- HRBKOVÁ, J. a kol.: *Společenské vědy pro techniky*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5588-5.
- HOLMAN, R.: *Ekonomie*. Praha: C. H. Beck, 1999. ISBN 80-7179-255-1.
- PEARCE, D. W.: *Macmillanův slovník moderní ekonomie*. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-85605-42-2.
- SAMUELSON, P. A. a NORDHAUS, W. D.: *Ekonomie*. Praha: Svoboda, 1991. ISBN 80-205-0192-4.
- SEDLÁČEK, M. a kol.: *Základy ekonomické teorie*. Praha: ČVUT, 2002. ISBN 80-01-02098-3.

5. Náklady a zisk firmy v tržní ekonomice

Ve druhé kapitole jsme uvedli, že firmy jsou ekonomické subjekty, které nakupují výrobní faktory (tedy přírodní zdroje, práci a kapitál), vyrábějí zboží (statky a služby) a prodávají jej na trhu. Jinými slovy: hlavní náplní činnosti firem je přeměna čili transformace vstupů na výstupy a prodej výstupů s cílem maximalizovat zisk. Pokud na výrobu nahlédneme z hlediska nákladů, bude nás zajímat, *za kolik* můžeme výstup při daných cenách vstupů vyrobit, přičemž usilujeme o to, aby náklady na danou úroveň výstupu byly co nejnižší.

Zopakujme, že k vymezení nákladů můžeme přistupovat dvěma způsoby:

- 1) Z hlediska účetního náklady představují sumu, kterou musíme zaplatit za vstupy, abychom vyrobili určitý objem výstupu. Jsou to tedy skutečně vydané peníze, které lze doložit účetní dokumentací, proto jim také říkáme náklady explicitní.
- 2) Z hlediska ekonomického považujeme za náklady nejenom skutečně vydané peníze, tedy explicitní náklady, ale i náklady implicitní, tedy ušlé výnosy, které bychom mohli mít z alternativního použití vlastních výrobních faktorů. Například z kapitálu, v případě, že bychom ho sami nepoužívali při výrobě, ale pronajímali (tím ušlým výnosem by v tomto případě bylo nájemné, o které bychom přišli) anebo půjčovali (pak bychom za ušlý výnos považovali úrok, který jsme nezískali). I když implicitní náklady nelze doložit účetními doklady a v účetnictví se tedy vůbec neobjevují, měly by být součástí našich ekonomických úvah o tom, jak nákladné jsou jednotlivé alternativy naší činnosti. Jak jsme již uvedli v části 3.1, implicitní náklady jsou příkladem nákladů příležitosti; nejsou spojeny s reálným výdejem peněz, nezmenšují majetek tím, že by je firmy platily, ale náklady jsou proto, že je firmy nevydělaly. Implicitní náklady vznikají,

jako všechny náklady příležitosti, když firma zvolí jednu možnost využití vstupů a přijde o prospěch z druhé nejlepší, ale nezvolené alternativy.

Platí tedy:

účetní náklady = explicitní náklady

ekonomické náklady = explicitní náklady + implicitní náklady

Celkové náklady spojené s výrobou výstupu můžeme dále rozdělit na náklady fixní a náklady variabilní.

celkové náklady = fixní náklady + variabilní náklady

Fixní náklady se nemění se změnou objemu výstupu a zůstávají konstantní, i pokud by firma krátkodobě žádný výstup nevyráběla, tedy pro $Q = 0$. Fixní náklady mohou být jak explicitní, tak i implicitní. *Explicitními fixními náklady* jsou například: nájemné, které firma platí za pronajaté budovy, úroky placené bankám za poskytnuté úvěry, daň z nemovitostí placená z vlastních budov apod. *Implicitními fixními náklady* by pak byly třeba výnosy, které mohla firma získat nákupem státních obligací, kdyby kapitál investovala tímto způsobem a nepoužívala ho k podnikání, anebo nájemné, o které firma vlastníci nemovitosti přichází, pokud tyto budovy nepronajímá, ale sama je používá k podnikání apod. Část fixních nákladů může mít charakter *utopených nákladů*, které firma již v minulosti zaplatila, a neměla by je při svém rozhodování zohledňovat. Takovým utopeným nákladem by mohlo být nájemné, které firma zaplatila za pronajatou nemovitost předem na období jednoho roku s tím, že v budově bude provozovat například salón krásy. Jestliže se posléze ukáže, že podnikání v této pronajaté budově je ztrátové, protože v její bezprostřední blízkosti se začal stavět nový supermarket, a hluk, prach a nepořádek v blízkém okolí dokonale odrazují všechny potenciální klientky od návštěvy tohoto salónu, bude ekonomicky racionální z budovy odejít; a to navzdory zaplaceným – utopeným – nákladům v podobě předplaceného nájmu. Rozhodování firmy by mělo být určováno pouze možným budoucím rozdílem mezi očekávanými tržbami a budoucími náklady, nikoliv tedy výší utopených nákladů, které už nelze získat zpět ani dodatečně snížit.

Variabilní náklady se mění s objemem výstupu: jsou nulové při nulovém výstupu, a při růstu objemu výstupu rostou. *Variabilními explicitními náklady*

jsou například náklady na mzdy, platy, sociální a zdravotní pojištění placené firmou za své zaměstnance; zatímco *variabilním implicitním nákladem* by byl například plat, který mohl majitel firmy vydělat jako zaměstnanec v nějaké firmě či instituci, kdyby nepodnikal.

Pojmem **celkový příjem** tedy **tržba** označujeme v ekonomii sumu peněz, které firma získá prodejem výstupu. Tržbu určíme jednoduše tak, že počet jednotek výstupu Q vynásobíme jednotkovou cenou p , to znamená:

$$\text{tržba} = p \times Q$$

Uvedená jednoduchá rovnice slouží k výpočtu tržby z prodeje jednoho druhu zboží; pokud firma vyrábí víc druhů zboží, určí se tržba jako součet tržeb ze všech prodávaných komodit.

Když od celkového příjmu odečteme náklady, dostaneme **zisk**. Analogicky k tomu, jak jsme rozlišili náklady účetní a ekonomické, budeme rozlišovat **účetní a ekonomický zisk**:

$$\text{účetní zisk} = \text{celkové příjmy} - \text{explicitní náklady} = \\ \text{celkové příjmy} - \text{účetní náklady}$$

$$\text{ekonomický zisk} = \text{celkové příjmy} - \text{ekonomické náklady} = \\ \text{celkové příjmy} - \text{explicitní náklady} - \text{implicitní náklady}$$

To znamená, že vztah mezi ekonomickým a účetním ziskem je:

$$\text{ekonomický zisk} = \text{účetní zisk} - \text{implicitní náklady}$$

Rozdíl mezi účetním a ekonomickým hlediskem při analýze nákladů a zisku může vést k rozdílnému *hodnocení efektivnosti podniku z hlediska účetního a ekonomického*. Je to dáno následujícími skutečnostmi:

- 1) Firma může být úspěšná i při nulovém ekonomickém zisku. Při nulovém ekonomickém zisku je totiž účetní zisk zcela určitě kladný a rovná se implicitním nákladům. To znamená, že firma má zisk stejně vysoký, jaký by měla při alternativním použití vstupů a nemá důvod měnit svou činnost,

tedy – obecně řečeno – nemá důvod přecházet k alternativnímu využití vstupů.

- 2) Kladný účetní zisk se po odečtení implicitních nákladů může změnit na nulu anebo dokonce ztrátu. Proto bychom při hodnocení firmy měli vycházet nejenom z údajů o výši účetního zisku, ale měli bychom se vždy zajímat rovněž o zisk ekonomický.
- 3) Kladný ekonomický zisk znamená nejenom kladný účetní zisk, ale i to, že firma vydělává více, než by vydělávala při alternativním použití vstupů, to znamená, že její činnost je efektivnější resp. ziskovější než jiné možnosti, kterým se mohla věnovat.

Jak již víme, tržba (celkový příjem) je suma peněz, které firma získává prodejem výstupu. Při výpočtu zisku musíme od tržby odečíst náklady. Pokud chce firma **maximalizovat zisk**, což předpokládáme, měla by vyrábět takový objem výstupu, při kterém bude rozdíl mezi celkovým příjmem a celkovými náklady maximální¹.

Pokud by firma měla **tržby nižší než celkové náklady**, bude **ve ztrátě**; a její vedení musí rozhodnout, zda navzdory ztrátě má firma dále pokračovat v činnosti anebo má (alespoň krátkodobě) zastavit činnost, tedy nevyrábět.

Pokud by firma při přerušení činnosti měla nulové náklady, neměla by otázka „vyrábět či nevyrábět“ žádný smysl. Každému by bylo jasné, že než „být v minusu“, to je pak lepší „být na nule“. Jenomže pokud má firma fixní náklady, nebude mít při zastavení činnosti ztrátu nulovou, ale její ztráta bude rovna právě fixním nákladům.

Aby tedy bylo *výhodnější* (lépe řečeno méně nevýhodné) *vyrábět*, musí být ztráta z výroby nižší, to znamená, firma musí prodělávat méně, než jsou fixní náklady. To je splněno za předpokladu, že **celkové příjmy jsou vyšší než variabilní náklady**. V tomto případě tržba pokryje nejenom variabilní náklady, ale i část fixních nákladů a vyplatí se **pokračovat v činnosti**, tedy vyrábět.

Jestliže jsou ale **celkové příjmy nižší než variabilní náklady**, bude firma při pokračování ve výrobě ztrácet nejenom celé fixní, ale také i část variabilních nákladů. V tomto případě bude firma minimalizovat ztrátu **ukončením činnosti**, tedy neměla by dále vyrábět.

¹ Celkovými náklady tady rozumíme náklady explicitní i implicitní, fixní i variabilní, to znamená náklady ekonomické. Zabývat se tedy budeme maximalizací ekonomického zisku firmy.

Pokud by **celkové příjmy přesně pokryly variabilní náklady, byla by ztráta** z pokračování v činnosti **stejná** jako při zastavení činnosti.

Příklad 5.1

Arpád Nožička prodává ve svém stánku párky v rohlíku. Za rok 2018 dosáhl čistého účetního zisku (tedy po odečtení daní a pojistného, které musel zaplatit státu) *230 000 Kč*. Kdyby byl Arpád zaměstnán v KFC, mohl si za rok vydělat *240 000 Kč* (suma odpovídá součtu jeho čistých měsíčních mezd tedy po zdanění) a ještě mohl svůj stánek pronajmout za *60 000 Kč* za rok.

Vyhodnoťte situaci Arpáda Nožičky, to znamená, vypočítejte jeho ekonomický zisk. Co byste mu poradili? Lze jeho podnikání považovat za úspěšné?

Řešení příkladu 5.1:

ekonomický zisk = účetní zisk – implicitní náklady

ekonomický zisk = 230 000 – 240 000 – 60 000

ekonomický zisk = -70 000 Kč = ztráta

Arpád je sice účetně v plusu, dosáhla zisku *230 000 Kč*, ale když od této sumy odečteme náklady příležitosti, tedy peníze, které mohl vydělat v KFC a nájemné, které mohl získat za stánek, zjistíme, že jeho ekonomický zisk není zisk, ale ztráta ve výši *-70 000 Kč*. Navzdory kladnému účetnímu zisku by bylo pro Arpáda lepší – ekonomicky racionální – kdyby se zaměstnal v KFC a svůj stánek někomu pronajal. Ročně by tak získal o *70 000 Kč* více, než vydělá nyní jako prodavač párků v rohlíku.

Shrnutí

Z účetního hlediska představují náklady sumu, kterou musí firma zaplatit za vstupy, aby mohla vyrobit určitý objem výstupu. Ekonomické náklady tvoří nejenom náklady účetní, tj. explicitní, ale i náklady implicitní, tedy ušlé výnosy, které by firma mohla mít z alternativního použití vlastních výrobních faktorů.

účetní zisk = celkové příjmy - explicitní náklady

ekonomický zisk = celkové příjmy - ekonomické náklady

Pokud chce firma maximalizovat zisk, měla by vyrábět takový objem výstupu, při kterém bude rozdíl mezi celkovými příjmy a celkovými náklady

maximální. Pokud má firma tržby nižší než celkové náklady, je ve ztrátě, a její vedení musí rozhodnout, zda bude dále pokračovat v činnosti anebo má zastavit činnost, tedy nevyrábět. Aby bylo výhodnější vyrábět, musí být ztráta z výroby nižší, než jsou fixní náklady. To je splněno za předpokladu, že celkové příjmy jsou vyšší než variabilní náklady.

Nové pojmy a klíčová slova

- fixní náklady
- variabilní náklady
- celkové náklady
- celkový příjem, tržba
- účetní zisk
- ekonomický zisk
- ztráta

Otázky a úkoly k zamyšlení

1. Může firma dosahovat kladný ekonomický zisk a zároveň být účetně ve ztrátě, tedy mít záporný účetní zisk? Zdůvodněte svou odpověď!
2. Jak byste vyhodnotili situaci firmy, která dosáhla nulového ekonomického zisku? Můžeme říct, že je na tom firma dobře?
3. Vysvětlete svými slovy, proč může být výhodnější pokračovat ve ztrátové výrobě, než nevyrábět.

Základní použitá literatura

- HRBKOVÁ, J. a kol.: *Společenské vědy pro techniky*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5588-5.
- PEARCE, D. W.: *Macmillanův slovník moderní ekonomie*. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-85605-42-2.
- SEDLÁČEK, M. a kol.: *Základy ekonomické teorie*. Praha: ČVUT, 2002. ISBN 80-01-02098-3.

6. Stát v tržní ekonomice

V předcházejících třech kapitolách byla naše pozornost zaměřena na mikroekonomická témata. Teď si budeme povídat o státu a jeho zásazích do ekonomiky, to znamená, že náš úhel pohledu bude makroekonomický. Dříve, než se budeme věnovat státu jako ekonomickému subjektu, uvedeme jeho obecnější vymezení.

Stát představuje formu organizace lidské společnosti, jež sdružuje obyvatele určitého území v právní celek. Stát je subjektem mezinárodního práva, což je vnějším projevem jeho svrchovanosti (suverenity), to jest nezávislosti na jakékoli jiné moci. Navenek i uvnitř je stát omezen jen suverenitou jiných států, obecným mezinárodním právem a svobodně převzatými mezinárodními závazky. Stát je tvořen: (státním) územím, obyvatelstvem a (státními) institucemi.

Ekonomická teorie zdůrazňuje pohled na stát z hlediska různých institucí (vlády, parlamentu, ministerstev, finančního úřadu, soudů apod.), prostřednictvím kterých stát jako ekonomický subjekt vstupuje do ekonomických vztahů. Když tedy mluvíme o státu jako ekonomickém subjektu, nemáme na mysli veškeré obyvatelstvo na vymezeném státním území, ale vždy je řeč o některé z institucí, jež jsou nositeli státní moci. To znamená, že nejenom přijímají určitá rozhodnutí, ale mají také možnost je prosazovat, řídit činnost jiných subjektů a prostřednictvím své autority, vůle, případně i násilí vyžadovat dodržování určitých norem.

Stát reprezentován svými institucemi plní rozmanité funkce: při zabezpečování obrany, bezpečnosti, v oblasti školství a vědy, ve zdravotnictví, kultuře, při tvorbě právního řádu a dohledu nad jeho dodržováním apod. A všichni očekáváme a vyžadujeme od státu zodpovědné plnění jeho úkolů – aby parlament přijímal kvalitní zákony, aby soudy pracovaly efektivně, aby školy dobře připravovaly mladé lidi na jejich další život, aby péče o nemocné, staré a jinak potřebné lidi byla na vysoké úrovni apod. Zároveň na nás – všechny

občany státu – působí autorita státní moci, a to bez ohledu na to, jestli vstupujeme do ekonomických vztahů jako spotřebitelé, zaměstnanci firem nebo různých úřadů, nebo jako majitelé soukromých společností. Ve všech zmíněných souvislostech (to znamená, i když nám stát poskytuje určité služby, i když od nás vyžaduje nějaké konání – například platit daně a pojištění v předepsané výši) vnímáme stát zpravidla jako neosobní autoritu, jako „ty nahore“, kteří o nás rozhodují, aniž bychom si to přáli. Zdá se nám, že stát stojí jaksi mimo nás, jako kdybychom ani nebyli jeho součástí, jako kdyby stát mohl dělat cokoli, přičemž to má na nás někdy přímý, někdy nepřímý vliv a někdy nás to ani ovlivňovat nemusí.

Náš stát – Česká republika – je ale nejenom soustavou státních institucí, ale rovněž sumou nás všech – více než deseti miliónů občanů. Všichni jsme součástí státu, a proto bychom měli cítit zodpovědnost za plnění či neplnění svých povinností, jež nám stát ukládá a nařizuje. Tato zodpovědnost by se měla vztahovat nikoli pouze vůči institucím, protože ty mají nad námi moc a mohou nás například přinutit platit daně, ale rovněž a především vůči ostatním lidem.

Představa, že stát funguje špatně, protože úředníci jsou neschopní a líní, zatímco my ostatní plníme své povinnosti na 100 procent, je zajisté přinejmenším zkršená. Každý z nás má možnost změnit obraz státu, jestliže změní své chování, a má tuto možnost ještě dnes, za předpokladu, že nebude čekat, až to udělají další generace za 30 či 50 let, až přijdou jiní lepší politici.

Všechno, co *platí stát*, platíme všichni z našich daní. A ten, kdo daně neplatí, například proto, že si při podnikání „šikovně“ vykáže v nákladech i tablet pro svého syna anebo psací stůl do jeho dětského pokoje, neokrádá nějaký neosobní stát, ale přizívuje se na úkor všech svých spoluobčanů.

Možná si teď řeknete, že je to trochu naivní, ale já jsem přesvědčena o tom, že zlodějem není jenom kapsář na Václavském náměstí či kdekoli jinde, ale i každý, koho sice čeština označuje daleko mírněji, ale jehož konání je také „obyčejná zlodějna“. Například černý pasažér, neplatíč nájemného, ale i ten, kdo neoprávněně pobírá sociální dávky anebo platí nižší daně díky svým „šikovně vykázaným“ nákladům.

Politici totiž nebývají horší ani lepší než my ostatní, jsou obrazem stavu vědomí a morální úrovně společnosti. Státní instituce, to nejsou budovy, nábytek, počítače atd., ale především lidé, kteří tady pracují, mají své úkoly a kompetence a kdysi možná studovali na vaší střední škole. A nebyli spo-

kojeni s úředníky na ministerstvech a jiných státních úřadech. Kdokoliv z vás – dnešních středoškolských studentů – je může za pár let nahradit a měl by být na to nejenom odborně, ale i lidsky a morálně dobře připraven. Nikdo sám jediný nemůže změnit celou společnost, nemůže vnutit své představy o správném jednání miliónům jiných lidí. Může ale sám jednat jinak, lépe, být dobrým příkladem pro ostatní a ozdravovat tak společenské vztahy. Po-
přemýšlejte o tom.

K cílům státu jako ekonomického subjektu patří především:

- 1) *Hospodářský růst*, tedy zvyšování výkonnosti ekonomiky. Nejčastějším vyjádřením ekonomické výkonnosti, tedy toho, kolik bylo v ekonomice vytvořeno finálních statků a služeb je hrubý domácí produkt¹. Hospodářský růst je pak vyjádřen jako meziroční procentuální zvýšení hrubého domácího produktu.
- 2) Zajištění *vnitřní ekonomické rovnováhy*, především nízké inflace a nezaměstnanosti.
- 3) *Vnější ekonomická rovnováha*. Tuto rovnováhu si můžeme představit jako vyrovnanost mezi pohledávkami a závazky státu vůči zahraničí jak z hlediska pohybu zboží a služeb, tak i z hlediska pohybu kapitálu.
- 4) *Přerozdělování peněz v ekonomice prostřednictvím státního rozpočtu*; stát vybírá daně a další příjmy státního rozpočtu a zajišťuje financování veřejných výdajů.
- 5) *Regulace množství peněz v oběhu* prostřednictvím opatření a nástrojů centrální banky.
- 6) *Podpora rozvoje vědy, školství a kultury*.
- 7) *Řešení problémů tržních selhání*.
- 8) *Ochrana životního prostředí* a realizace opatření na odstranění ekologických škod.
- 9) *Vytváření právního rámce* pro hospodářské a jiné činnosti.
- 10) *Opatření pro rozvoj regionů a sociální rozvoj*.²

¹ Hrubý domácí produkt je peněžní vyjádření celkového výstupu ekonomiky. Finální statky jsou určeny ke konečné spotřebě. Meziprodukt, tedy to, co bude dále ve výrobě používáno, není samostatně do hrubého domácího produktu zahrnován, aby se předešlo jeho několikanásobnému započítání.

² Tato opatření se realizují v rámci samostatné regionální a sociální politiky.

Konkrétní kroky, pomocí kterých stát naplňuje výše uvedené cíle, tvoří obsah jeho hospodářské politiky. **Hospodářská politika** představuje soubor nástrojů a opatření, kterými stát ovlivňuje ekonomický vývoj v souladu s určitými předem vytyčenými cíli. Je činností vlády, parlamentu a dalších státních institucí týkající se různých oblastí ekonomiky (výroby, obchodu, zaměstnanosti, dopravy, bankovníctví apod.), ale zároveň je výsledkem politických jednání, je to tedy skutečně *politika*. K hospodářské politice patří například schvalování státního rozpočtu, přijímání zákonů o změnách daní, o podmínkách podnikání, o zavedení či zrušení cenových regulací, cel, vyplácení dotací, patří sem také nástroje a opatření centrální banky, její obchodování na měnových trzích a mnoho dalších činností. Podoba konkrétních hospodářsko-politických opatření se odvíjí od charakteru státu a cílů vlády, tedy především od jejího politického programu. Hospodářská politika je rovněž vědou – teorií, která analyzuje reálně probíhající hospodářské procesy a činnosti a dává doporučení týkající se použití vhodných nástrojů k zásahům do ekonomiky. Ačkoliv se tato doporučení mohou opírat o vědeckou, odbornou analýzu ekonomické situace, konečná podoba přijatých opatření hospodářské politiky je vždy výsledkem politických jednání a rozložení sil ve vládě a v parlamentu.

V teorii i v praktické hospodářské politice lze rozlišit dva základní přístupy: liberální a intervencionistický. V rámci každého z nich existuje několik specifických koncepcí hospodářské politiky, mezi kterými jsou větší či menší rozdíly. Nicméně základní pojetí je zařazuje vždy do jedné či druhé skupiny, tedy do intervencionistické anebo do liberální hospodářské politiky. Velmi zjednodušeně můžeme tyto přístupy charakterizovat takto:

- **Liberální přístup** k hospodářské politice se opírá o přesvědčení, že síly tržního mechanismu a ekonomika mohou fungovat správně pouze tehdy, pokud jsou zásahy státu minimální. Stát by se v podstatě měl omezit na tvorbu legislativního rámce ekonomických činností a měl by dohlížet na to, aby trhy mohly efektivně fungovat.
- **Intervencionistický přístup** vychází z názoru, že aktivní hospodářská politika může podpořit ekonomický růst, zabránit prohlubování ekonomické recese a zkrátit ekonomickou stagnaci. Základním nástrojem státních intervencí je fiskální politika – tedy ovlivňování ekonomiky pomocí příjmů a výdajů státního rozpočtu.

Úkol k zamýšlení

Vysvětlete, jak je možné, že vedle sebe existují dva zcela odlišné přístupy³ k hospodářské politice? Jak se dá vysvětlit, že vzdělání ekonomové – inženýři, docenti, profesori, autoři odborných vědeckých publikací, manažeři či ministři – mají na otázky týkající se státních zásahů do ekonomiky úplně opačné názory?

- Základním argumentem **pro státní zásahy** (tedy podporujícím intervencionistický přístup) je tvrzení, že trhy jsou nedokonale konkurenční, a proto tržní mechanismus není schopen zajišťovat samostatně tržní rovnováhu.
- K stěžejním argumentům **proti státním zásahům** (tedy podporujícím liberální přístup) patří teze, že úspěšnost státních zásahů se odvíjí od správného určení zdroje ekonomických potíží, což není nikdy úplně jednoduché. Pokud stát nesprávně vyhodnotí například příčinu růstu inflace anebo začínající stagnace, jeho zásahy mohou danou situaci spíše zhoršit.
- Účinky hospodářské politiky se projeví až s určitým časovým zpožděním, a toto zpoždění může být značné, v řádu měsíců i let. V době, kdy začnou zásahy ovlivňovat ekonomiku, může být už hospodářská situace poněkud odlišná od té, která byla v době, kdy se rozhodovalo o přijetí příslušného opatření. Pak se opět jeví jako diskutabilní, zda zásahy budou mít předpokládané účinky anebo zda v jejich důsledku dojde spíše k prohloubení problémů.
- Některá svá opatření stát (tedy vláda) nerealizuje v době, kdy by to bylo potřebné, ale odkládá je v důsledku tzv. politického cyklu. *Politickým cyklem* rozumíme přizpůsobování kroků vlády tomu, zda je před volbami či po nich. Vládní politici usilují o to, aby byli opět zvoleni, a proto nepopulární opatření, která by vedla například ke zvýšení nezaměstnanosti anebo zvýšení daní odkládají na období po volbách, i když by třeba bylo žádoucí je udělat neodkladně. Tím se prohlubuje problém časového skluzu účinků státních zásahů, o kterém jsme mluvili v předchozím bodě, a efektivnost a opodstatněnost hospodářské politiky se výrazně omezí.

³ Připomeňme, že za tvůrce novodobého konceptu intervencionistické hospodářské politiky je považován J. M. Keynes. K nejznámějším novodobým představitelům liberálního proudu patří M. Friedman.

- Mnoho odpůrců státních zásahů do ekonomiky se staví velmi skepticky k tomu, zda či do jaké míry mohou vůbec případné pozitivní účinky aktivní hospodářské politiky vykompenzovat její negativní průvodní jevy, jako například rostoucí moc byrokratického aparátu.

Všechny uvedené „proti“ a mnoho dalších důvodů vede liberální ekonomy i politiky ke zpochybňování opodstatněnosti hospodářské politiky. Na druhé straně se zdá být logické, že pokud by stát do ekonomiky vůbec nezasahoval, prohloubily by se recese, a hospodářské krize by byly delší s mnohem tvrdšími sociálními dopady. K uvedeným argumentům je pro Českou republiku potřeba přičíst skutečnost, že jsme malou otevřenou ekonomikou⁴, která je výrazně ovlivněna situací na zahraničních trzích. Tato situace může působit na českou ekonomiku pozitivně i negativně, a nepochybně může mít vliv i na účinnost uplatňované hospodářské politiky. Celkově je pak velmi těžké vyhodnotit, jaký podíl měla opatření hospodářské politiky na aktuálním stavu ekonomiky, a zda by na tom byla ČR lépe či hůře při větší anebo menší míře státních zásahů. Navíc zamýšlená a skutečně realizovaná opatření nejsou vždy totožná, a to znamená, že ani plánované účinky hospodářské politiky nemusí být shodné se skutečně dosaženými výsledky.

Makroekonomickou hospodářskou politiku můžeme rozdělit na: fiskální, monetární, důchodovou a zahraničně-obchodní. Problematika hospodářské politiky zahrnuje velmi širokou paletu problémů a popsat jednotlivé mechanismy jejího působení přesahuje rámec této učebnice. Uvedeme proto jenom základní informaci ke státnímu rozpočtu, který vláda využívá při uskutečňování fiskální hospodářské politiky.

Státní rozpočet je centralizovaný peněžní fond, ve kterém se shromažďují vládní příjmy a ze kterého se rozdělují vládní výdaje. Příjmy státního rozpočtu jsou především daně (daň z příjmů fyzických osob, daň z příjmů právnických osob, spotřební daň, daň z přidané hodnoty a další). Mezi daňové příjmy dále řadíme pojistné na sociální zabezpečení (odváděné do státního rozpočtu),

⁴ Podíl celkového obratu zahraničního obchodu na českém hrubém domácím produktu činil v roce 2017 přibližně 159 %. Zdroj: <https://www.finance.cz/509528-hdp-cr-2018/a> <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/statistiky-zahranicniho-obchodu/statisticky/prehled-zahranicniho-obchodu-cr-za-1-12-2017---definitivni-udaje--239960/> (online) [citováno 31. 12. 2018.] Procenta – vlastní výpočet.

do kterého patří nemocenské pojištění, důchodové pojištění a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti, a pojistné na veřejné zdravotní pojištění (odváděné zdravotní pojišťovně).

Výdaji státního rozpočtu jsou výdaje státních institucí; například nákupy počítačů a automobilů pro ministerstva, armádní nákupy, platy státních zaměstnanců apod., a různé druhy sociálních výdajů, které souvisejí s přerozdělováním; například starobní důchody, podpory v nezaměstnanosti, nemocenské dávky, přídatky na děti, dotace zemědělcům, platby zdravotního pojištění za děti, důchodce, a další sociální výdaje.

Rozdíl mezi příjmy a výdaji tvoří saldo státního rozpočtu: pokud jsou příjmy nižší než výdaje, vzniká schodek tedy deficit státního rozpočtu, pokud jsou příjmy vyšší než výdaje, vzniká přebytek státního rozpočtu.

Shrnutí

Mezi cíle a úkoly státu v ekonomice patří především: hospodářský růst, zajištění vnitřní ekonomické rovnováhy, zejména nízké inflace a nízké nezaměstnanosti, vnější ekonomická rovnováha, přerozdělování peněz v ekonomice prostřednictvím státního rozpočtu, regulace množství peněz v oběhu centrální bankou a další.

Hospodářská politika představuje souhrn nástrojů a opatření, kterými stát ovlivňuje ekonomický vývoj v souladu s předem vytyčenými cíli. Liberální přístup k hospodářské politice se opírá o přesvědčení, že síly tržního mechanismu a ekonomika mohou fungovat správně pouze tehdy, pokud jsou zásahy státu minimální. Intervencionistický přístup vychází z názoru, že aktivní hospodářská politika je pro ekonomiku prospěšná.

Nové pojmy a klíčová slova

- cíle státu v ekonomice
- hospodářský růst
- hospodářská politika
- fiskální hospodářská politika
- státní rozpočet
- příjmy státního rozpočtu
- výdaje státního rozpočtu

Otázky a úkoly k zamyšlení

1. Jaký je rozdíl mezi liberálním a intervencionistickým přístupem k hospodářské politice?
2. Daň z přidané hodnoty (DPH) je součástí cen zboží. Prodávající ji dostávají zaplacenou od kupujících, a pak ji odvádějí (jako plátcí DPH) do státního rozpočtu. Znamená to, že prodávajícím je jedno, jak vysoká je sazba DPH? Vysvětlete svůj názor.
3. Víte, co je spotřební daň? Jaké zboží je zatíženo spotřební daní?

Základní použitá literatura

- BRADNOVÁ, H., ed. aj. *Encyklopedický slovník*. Praha: Odeon, 1993. ISBN 80-207-0438-8.
- HRBKOVÁ, J. a kol.: *Společenské vědy pro techniky*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5588-5.
- JELLINEK, G. *Všeobecná státověda*. Praha: J. Leichter, 1906. XX, Laichterův Výbor nejlepších spisů poučných; XXVII.
- SEDLÁČEK, M. a kol.: *Základy ekonomické teorie*. Praha: ČVUT, 2002. ISBN 80-01-02098-3.

Závěr

V úvodu této učebnice jsem napsala, že bych si přála, aby to byla kniha pro čtenáře zajímavá a čtivá. Když se teď dívám na hotové dílo, napadá mě, že se mi snad do vymezeného – velmi malého – počtu stránek podařilo toho vtěsnat docela dost. Kniha není „klasickou“ učebnicí základů ekonomie. Obsahuje pouze několik vybraných mikroekonomických témat a z makroekonomie jenom velmi stručně charakterizuje cíle státu v ekonomice a podstatu hospodářské politiky.

Proč jsem zvolila tento formát? Jednoduše proto, že nebylo mým cílem sdělit studentům co nejvíce údajů a zahrnout je daty, poučkami a definicemi. Nechtěla jsem, aby v ekonomii viděli pouze pojmy, které se musí naučit a několik vzorečků, které budou muset umět používat, aby zvládli vypočítat předepsané příklady.

Učebnice vznikla v rámci projektu Informace pro rozvoj demokratické společnosti. Jejím cílem bylo ukázat studentům, že předpokladem pro to, aby správně rozuměli ekonomickým informacím, aby chápali ekonomické problémy a mohli v dalším studiu doplnit a prohloubit své ekonomické znalosti, je pochopení ekonomických souvislostí a vztahů.

Ekonomie – to nejsou jenom data a čísla, pojmy a definice. Umět ekonomii a rozumět ekonomickému světu kolem nás, k tomu nestačí napsat si do vyhledávače ekonomický pojem, udělat „klik“, a přečíst si pak několik definicí různé kvality. Ekonomie vyžaduje vidět za čísla vztahy a souvislosti, zájmy lidí a jejich cíle, které sledují. Pokud chceme vědět, proč se něco děje tak a ne jinak, musíme do těchto vztahů vidět a přemýšlet o nich.

Ekonomický svět připomíná Rubikovu kostku. Nemůžete přesunout pouze jediný čtverec bez toho, aby se zároveň nepřesunulo několik dalších. I v ekonomickém světě je to podobné: změna na jednom místě se projeví i jinde. Na rozdíl od Rubikovy kostky však nemusí být ty další změny hned vidět. Ale my bychom měli být schopni je předvídat a připravit se na ně.

Manuál je nedílnou součástí nového vzdělávacího programu
„Knihovny jako zdroj primárních informací“,
který je vytvořen v rámci projektu financovaného z OP VVV:
„Informace pro rozvoj demokratické společnosti“,
reg. č. CZ.02.3.68/0.0/0.0/16_032/0008181.

Autorka: Ing. Jana Hrbková, Ph.D



INFORMACE
PRO ROZVOJ
DEMOKRATICKE
SPOLEČNOSTI



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MŠMT
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

