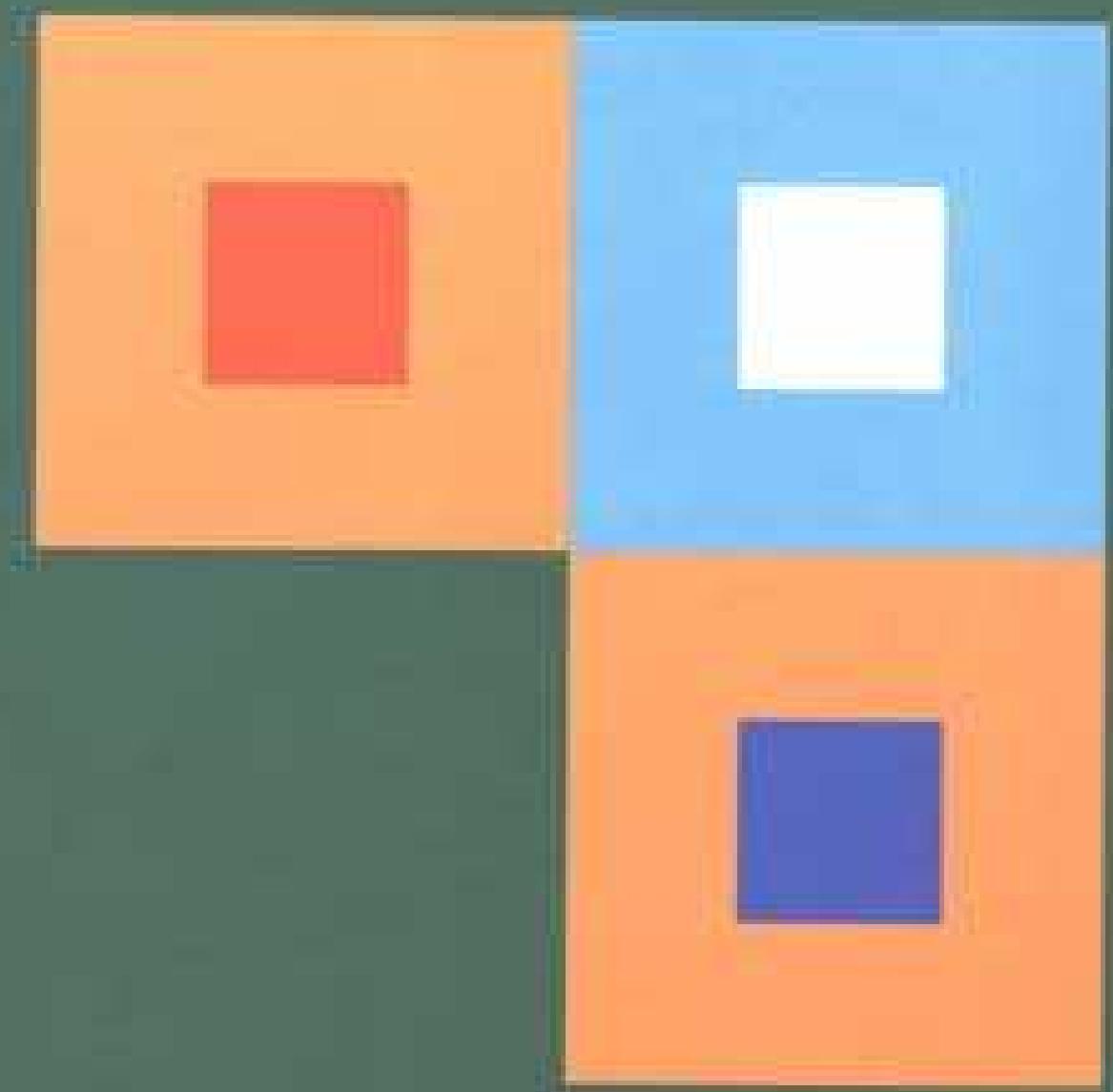


Robert Holman

Ekonomie

3. aktualizované vydání

BECKOVY EKONOMICKE UČEBNICE



OBSAH:

1. Člověk ekonomický a tržní systém
2. Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka
3. Chování výrobce: náklady a nabídka
4. Tržní rovnováha a efektivnost
5. Směna, specializace a mezinárodní obchod
6. Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé
7. Konkurence a regulace
8. Zásahy státu do cen
9. Poptávka po výrobních faktorech
10. Nabídka výrobního faktoru a renta
11. Nabídka práce a trh práce
12. Nezaměstnanost
13. Kapitál a úrok
14. Investiční rozhodování
15. Vlastnictví
16. Externality
17. Volné zdroje, volné statky a veřejné statky
18. Veřejná volba
19. Domácí produkt
20. Spotřeba, investice a rovnovážný HDP
21. Peníze a poptávka po peněžních zůstatcích
22. Bankovní soustava, tvorba peněz a trh peněz

23. Agregátní poptávka, agregátní nabídka a potenciální produkt
24. Hospodářský cyklus
25. Hospodářský růst
26. Inflace
27. Měnový kurz
28. Platební bilance a zahraniční dluh
29. Veřejné rozpočty a daně
30. Rozpočtové schodky a státní dluh
31. Měnová politika
32. Shrnutí
33. Shrnutí ze shrnutí
34. Otázky a odpovědi
35. Vývoj ekonomického myšlení (poznámky)

1

Člověk ekonomický a tržní systém

Ekonomie pojednává o ekonomickém chování člověka a o tržním procesu. Než však začneme, podívejte se, jakou vědu to vlastně budete studovat. Je ekonomie tak exaktní vědou jako například fyzika nebo chemie? Je ekonomie „čistou“ nepolitickou vědou jako například matematika?

1.1

JE EKONOMIE EXAKTNÍ VĚDA?

Do jaké míry je ekonomie exaktní vědou, srovnatelnou s přírodními vědami? Je schopna formulovat své zákony - zákony ekonomického chování člověka - stejně přesně a jednoznačně, jako dokáže například fyzika formulovat zákony přírody?

Volný pád jablka a nakupování jablek

Když chce fyzik formulovat zákon volného pádu tělesa, uskuteční pokus - pozoruje například pád jablka se stromu. Zjistí, že jablko určité hmotnosti spadne z určitého stromu (z určité výšky) za určitý čas a s určitým zrychlením. Dokáže nejen přesně změřit potřebné fyzikální veličiny (hmotnost jablka, výšku stromu, čas a zrychlení pádu), ale zjistí, že totéž jablko bude z téhož stromu padat vždy za stejný čas a se stejným zrychlením, i kdyby pokus opakoval stokrát. Na základě takového pozorování dokáže fyzik jednoznačně formulovat fyzikální zákon volného pádu.

Když chce ekonom formulovat zákon poprvé, nezbývá mu než pozorovat chování kupujícího. Pozoruje například paní Novákovou na trhu jablek. Paní Nováková přichází každý den do tržnice kupovat jablka. Ekonom, který ji pozoruje, zjistí, že paní Nováková nebude při stejně ceně jablek nakupovat vždy stejně množství jablek. Její nákupy budou totiž ovlivněny subjektivními faktory, které nedokáže popsat a změřit nejen pozorovatel, ale mnohdy ani sama paní Nováková. Paní

Člověk ekonomický a tržní systém

Nováková mívá chuť na jablka někdy větší, jindy menší. Někdy je unavena a nechce se jí nést domů příliš těžký nákup, proto jich koupí méně. Někdy má dobrou náladu a chce překvapit rodinu lepším ovocem (třeba jahodami), jindy má horší náladu a nekoupí jim nic. Její chování na trhu jablek je často nepředvídatelné a nevysvětlitelné - i kdyby se jí pozorovatel ptal, proč koupila méně nebo více jablek, možná by mu nebyla schopna odpovědět.

Ekonom - pozorovatel je v rozpacích. Jak má formulovat například zákon poptávky (vztah mezi cenou a kupovaným množstvím), když se stejný kupující chová na trhu pokaždé trochu jinak?

Veličiny, které ovlivňují ekonomické chování člověka, nejsou objektivně měřitelné, tak jako hmotnost, dráha a čas. Jsou to jen subjektivní pocity - chuť, náladu, únava, strach, důvěra, nejistota. Pocity, které člověk nedokáže kvantifikovat a přesně sdělit. Proto ekonomové nejsou schopni kvantifikovat ekonomické chování lidí obdobnými metodami, jaké používají přírodní vědy. V tom je rozdíl například mezi ekonomií a fyzikou. Je rozdíl pozorovat neživé věci a pozorovat lidi. **Chování člověka je těžko předvídatelné, protože je ovlivňováno subjektivními faktory, které nelze měřit.** Proto je ekonomie (což ovšem platí pro všechny společenské vědy) méně exaktní vědou než například fyzika, chemie nebo matematika.

Adam Smith, skotský filosof a ekonom 18. století, si povšiml rozdílu mezi temperamentem matematiků a umělců. Matematici bývají vcelku lhostejní k tomu, co soudí lidé o jejich díle, neboť jsou si jisti pravdivostí svých důkazů. U umělců je tomu právě naopak - úsudek lidí o jejich díle velmi intenzivně a emocionálně prozívají (ať už to navek přiznávají, nebo ne). Zdá se, že ekonomové jsou v tomto ohledu někde mezi matematiky a umělci.

1.2 **EKONOMIE - VĚDA POLITICKÁ**

„Chcete-li studovat vědeckou disciplínu pro její vnitřní přitažlivost, bez ohledu na její důsledky, nevybírejte si ekonomii. Studujte raději matematiku nebo život ptáků.“

Joan Robinsonová

Možná jste si už povšimli, že když ekonomové hovoří k různým hospodářským otázkám, obvykle zároveň vyslovují nějaká hospodářsko-politická doporučení. Je to skutečně specifikum ekonomie? Je ekonomie „političtější“ než jiné vědy?

Spor o vyhynutí dinosaurů

Vědci se vždy přeli a přou o pravdivost různých vědeckých hypotéz. Jedním z takových vědeckých sporů je spor o to, co bylo příčinou vyhynutí dinosaurů na zemi. Ale i když jsou jejich polemiky ostré, všimněme si, že se nikdy neobjevují na prvních stránkách novin, nevyvolávají protestní akce ani demonstrace a nejsou součástí předvolebního boje politických stran. Laici málodky zaujímají k problému dinosaurů rozhodná a vyhraněná stanoviska a s klidem je přenechávají odborníkům (někdy s poznámkou - aniž sami tuší, jak je výstižná - že „kvůli tomu chleba levnější nebude“).

Spor o volný obchod

Jiným vědeckým sporem je spor ekonomů o to, zda je žádoucí vystavit domácí trh zahraniční konkurenci. Někteří ekonomové dokazují že ano, neboť konkurence zahraničního zboží zvyšuje tlak na domácí výrobce a nutí je vyrábět kvalitněji a prodávat levněji. Jiní ekonomové tvrdí, že je účelné domácí trhy chránit (například dovozními cly), neboť zvýšené dovozy vytlačují domácí producenty z trhu a zvyšují nezaměstnanost. Všimněme si přitom, že takovéto spory se obvykle dostávají na přední stránky novin, vyvolávají horké debaty ve vládě a v parlamentu a často i nejrůznější nátlakové akce zainteresovaných skupin. Jsou „politicky aktuální“. Proč? Protože jakákoli odpověď, kladná nebo záporná, vyhovuje zájmům některých lidí a poškozuje zájmy lidí jiných. A nejsou to zájmy ledajaké - jsou to zájmy ekonomické, v nichž jde o peníze, tedy zájmy velmi silné. Člověk bývá poměrně lhostejný k problému, jak vyhynuli dinosauři nebo jaká metoda operace žlučníku je nejlepší (není-li sám expertem v tomto oboru). Nebývá však lhostejný, když se řeší otázky, v nichž jde o jeho hmotné zájmy - o to, za kolik prodá (je-li výrobcem) nebo za kolik koupí (je-li spotřebitelem), či o to, zda bude nebo nebudé ohrožen ztrátou zaměstnání.

**Ekonomie se zabývá otázkami, které mají bezprostřední vliv na blahobyt lidí.
Proto je zřejmě více než jiné vědy vědou politickou.**

Lidé mírají sklon připisovat výsledky ekonomiky (dobré i špatné) politikům, protože věří, že vlády mohou udělat hodně např. pro snížení nezaměstnanosti, pro hospodářský růst, pro růst mezd nebo pro sílu domácí měny. Tato víra v ekonomickou moc vlády je odůvodněná jen z malé části, protože na vývoj a výsledky tržní ekonomiky mají dominantní vliv soukromá rozhodování lidí (podnikatelů, spotřebitelů, výrobců, investorů). Nicméně hospodářská politika vlády má přece jen na ekonomiku svůj dopad. **Politika ovlivňuje ekonomiku. A výsledky ekonomiky mají zpětně dopad na osudy politiků.**

1.3

SVOBODA VOLBY A LIDSKÉ MOTIVACE

„Celá společnost se stane jediným úřadem a jedinou továrnou s rovností práce a rovností odměny.“

Vladimír Iljič Lenin

„Stará zásada - kdo nepracuje, at' nejí, je nahrazena novou - kdo neposlouchá, at' nejí.“

Lev Trockij

Svoboda volby je možnost sám si vybrat mezi příležitostmi, které se mně nabízejí. Tuto volbu uskutečňujeme dnes a denně, neustále. Svoboda volby je základním principem našeho života.

Svoboda volby znamená, že si sami volíte rozdělení svého volného času mezi různé aktivity. Že si sami zvolíte svého životního partnera. Že sami rozhodnete o svém povolení. Že si vyberete školu, na které chcete studovat. Že si vybíráte svého zaměstnavatele. A jste-li sám zaměstnavatelem, vybíráte si zaměstnance. Že si vybíráte zboží, které kupujete, a obchod, ve kterém je kupujete. Že volíte politickou stranu, se kterou sympatizujete.

Sama možnost svobodné volby vás naplňuje štěstím. Ale zároveň vás vystavuje tlaku. Svobodu volby máte totiž nejen vy sami, ale i všichni ostatní. **Jste proto nejen subjektem volby, ale i objektem volby** - vybíráte si, ale jste také vybíráni. Víte, že si vás (z mnoha jiných) někdo volí za životního partnera. Že si vás (z mnoha jiných) škola vybírá za svého studenta. Že si vás (z mnoha jiných) vybírá firma za svého zaměstnance. Že si kupující vybírá, zda koupí od vás nebo od jiných. **To je soutěž neboli konkurence.** A vy jste ve většině svých životních situací pouze jedním z mnoha soutěžících.

Vědomí, že chcete obstát v soutěži, ve vás vyvolává snahu o sebezdokonalení a touhu vyniknout. Soutěž je hybnou silou zdokonalování člověka a tedy i silným motorem vývoje společnosti. Představte si, že by vám byl váš životní partner vybrán už při vašem narození. Že by vám někdo předurčil vaše budoucí povolání. Že by vám vybral školu a zajistil na ní místo. Že by vám zvolil zaměstnavatele. Vaše životní jistoty by se tím zvýšily. Ale zároveň by zmizel tlak soutěže. Vaše snaha o sebezdokonalování by vyprchala. Motivace „být dobrý“ by ztrácela smysl.

Tržní ekonomika je systémem, založeným na ekonomické svobodě volby a na tržní konkurenci. Lidé, kteří chtějí na trzích směňovat svá zboží a služby s jinými, mají možnost si vybrat, s kým a za co je chtějí směňovat. Tržní konkurence dává člověku možnost, aby si vybíral to nejlepší. A zároveň na něj vyvolává tlak, aby on sám byl co nejlepší - aby se specializoval na to, co umí nejlépe, a aby v tom byl kvalitnější a levnější než jiní. **Tržní konkurence se tak stala hlavní hybnou silou ekonomického vývoje.**

Svoboda volby a lidské motivace

O síle a perspektivnosti tržní ekonomiky svědčí nejlépe to, že **obstála v historické soutěži s centrálně plánovanou ekonomikou - se systémem, který svobodu volby potlačil** a který je výstižně charakterizován výroky dvou předních vůdců bolševické revoluce v Rusku - V. I. Lenina a L. Trockého.

Centrálně plánovaná ekonomika

Centrálně plánovaná ekonomika byla poprvé vytvořena ve 20. a 30. letech v komunistickém Sovětském svazu. Pod tlakem Sovětského svazu, který vyšel vítězně z druhé světové války, vznikly ve druhé polovině 40. let komunistické politické systémy a centrálně plánované ekonomiky v některých zemích střední a východní Evropy - v Československu, Polsku, Maďarsku, NDR (bývalá socialistická část Německa), Bulharsku, Rumunsku a Jugoslávii, a také v některých asijských zemích - v Číně, severní Koreji a severním Vietnamu. Tak vznikl tzv. socialistický tábor.

Podstatou centrálně plánované ekonomiky bylo potlačení svobody volby - potlačení tržní směny a konkurence. Základním koordinátorem ekonomického chování lidí přestal být **trh** a stal se jím **plán**. Ceny se nevytvářely volně na trzích, nýbrž byly tvořeny plánovacím úřadem.

Politikové komunistických zemí věřili, že ekonomika je něčím, co lze ovládat z centra. Šířili tezi, že „ekonomika je podřízena politice“.

Potlačení svobody volby však znamenalo zároveň potlačení motivací lidí. Ve všech oblastech života, kde byli lidé svobody volby zbaveni, převládla pasivita. Centrálně plánovaná ekonomika tím ztratila sílu vzestupného vývoje a začala vplouvat do stojatých vod. Ještě ve 40. letech bylo československé hospodářství na úrovni Francie. V 60. letech se dostalo na úroveň Itálie. V 70. letech bylo na úrovni Španělska. A na konci 80. let jsme se už mohli srovnávat s Portugalskem.

Za hranicemi socialistického světa, v zemích, kde svoboda volby zůstala základním principem života, pokračoval progresivní vývoj. Centrálně plánované ekonomiky začaly prohrávat svou soutěž s tržními ekonomikami. Komunističtí vůdcové si brzy uvědomili, jak nebezpečnou konkurenci pro ně představuje systém založený na svobodě volby. Proto byla, jak to výstižně nazval Winston Churchill, na hranicích sovětského bloku spuštěna „železná opona“ - hranice se svobodným světem byly hermeticky uzavřeny. Nejostudnějším místem této „železné opny“ byla berlínská zed' postavená vládou NDR na začátku 60. let. Tato zed' rozdělovala Německo na dva světy. Východní část Německa pod vládou komunistů organizovala své hospodářství na principu centrálního plánování. Západní část Německa byla demokratickou zemí s tržní ekonomikou. Prosperita západní části Německa se však stala oproti východnímu Německu natolik do očí bijící, že vláda NDR musela postavit napříč Berlínem zed'.

Ve druhé polovině 80. let začalo nejvyšší komunistické vedení v Sovětském svazu koketovat s tržními reformami. Nebyla to náhoda, nýbrž uvědomění si, že centrálně plánovaná ekonomika ztrácí dech a začíná za tržním světem zaostávat. Po roce 1989 se socialistický svět začal rychle bortit a dnes z něj již nezůstalo téměř nic.

Bývalý Sovětský svaz byl přitom velmi úspěšný ve sportu. Jeho sportovci dobývali svého času svět. Proč? Protože to byla jediná oblast, kde komunistický režim dovolil působení konkurence. Sportovci si konkurovali. Kdo byl nejlepší, byl odměněn, kdo nebyl dobrý, byl vyřazen. Soutěž motivuje k velkým výkonům.

1.4

SPONTÁNNĚ VZNIKLÉ A ČLOVĚKEM ZKONSTRUOVANÉ SYSTÉMY

Na základě svobodného lidského jednání vznikají evoluční cestou složité systémy. Sama lidská společnost je takovým systémem. Ale jsou jimi i její subsystémy, jako je například jazyk, hudba, právo, morálka a také tržní ekonomika.

Tyto a mnohé další systémy nevznikly tak, že by je někdo vyprojektoval a zkonstruoval. Vznikly tak, že si lidé na základě svobodné volby vyměňovali s jinými své činnosti, služby, informace. Každý jednal sám za sebe, z vlastního popudu a rozhodnutí, aniž by byl kýmkoli řízen.

Dobrým příkladem spontánně vzniklého systému je jazyk.

Jak vznikl jazyk

Napadlo vás někdy, jak vznikl jazyk? A jak je možné, že je jazyk tak krásný a bohatý? Nikdo jej nevymyslel, nezavedl, nikdo lidi neinstruoval, jaká slova a slovní spojení mají vymýšlet a používat. Jazyk vznikl spontánně - z potřeby lidí vyměňovat si informace. Zpočátku byl jednoduchý, chudý a neobratný. Ale tím, jak jej lidé používali, se dále obohacoval, tříbil a zdokonaloval. Někteří lidé mu pak dali pravidla. Ale nejsou to pravidla, kterým jazyk vděčí za svou krásu a bohatství. Za to vděčí tomu, že jej **miliony** lidí po staletí každodenně **používaly** při vzájemné komunikaci. Že při svých výrobních, technických a vědeckých aktivitách lidé přicházeli na nové věci, pro které museli nalézat nová slova. Že v něm psali dramata a skládali básně. Že v něm stylizovali politické projevy. Že v něm pronášeli obžaloby a obhajoby.

Byly učiněny i pokusy vytvořit umělý jazyk. Jeho tvůrci chtěli, aby se umělý jazyk stal univerzálním dorozumívacím jazykem mezi národy. Tyto pokusy ztroskotaly. Lidé umělý jazyk nikdy nezačali používat. Možná i proto, že cítili jeho nepřirozenou umělost.

Vlastní zájem a společenský zájem

Člověk dokáže zkonstruovat tak složité stroje a mechanismy, že nás uvádějí v úžas. A přesto by nikdy nedokázal obdobným způsobem „zkonstruovat“ jazyk do takové podoby, do jaké se jazyk sám vyvinul tím, že jej lidé používali v každodenním životě. To proto, že jazyk ztělesňuje a odráží nesmírnou složitost a bohatost lidských vztahů, tak jak se vyvíjely po celou dobu lidské civilizace.

Jsou jednoduché systémy, které vznikají lidskou konstrukcí. Jejich konstruktéři jsou jejich otcové - vyprojektovali je, zkonstruovali je a musí je také řídit (neboť vlastního života nejsou takové systémy schopny). A **jsou složité systémy, které vznikají lidským jednáním** - neplánovitě, spontánně. Nevznikly jako produkt vynálezce nebo konstruktéra, a proto je také nemůže nikdo řídit.

Firma je jednoduchý systém vzniklý konstrukcí - je založena a řízena svými zakladateli. Ale **ekonomika je složitý systém, který může vzniknout a vyvijet se jen na základě lidského jednání - na základě svobodné směny mezi lidmi.** Byly učiněny pokusy *zkonstruovat* ekonomiku podle „projektu“ politiků a plánovačů a řídit ji, tak jako konstruktér řídí svůj stroj. Tyto pokusy dopadly špatně. Rozdíl mezi centrálně plánovanou a tržní ekonomikou je obdobný jako rozdíl mezi umělým jazykem a přirozeně vzniklým jazykem nebo jako rozdíl mezi robotem a člověkem.

Lidé technického založení někdy trpí „inženýrským viděním světa“. Domnívají se, že systémy, které nelze centrálně ovládat, které z principu nelze „computerizovat“, nemohou mít řád. To je omyl. Mají svůj řád. Pouze má tento řád jinou povahu.

1.5

VLASTNÍ ZÁJEM A SPOLEČENSKÝ ZÁJEM¹

„Není to laskavost řezníka, sládky nebo pekaře, které vděčíme za to, že máme svůj oběd, nýbrž jejich zřetel na vlastní zájem. Nespoléháme na jejich lidskost, ale na jejich sebelásku a nezdůrazňujeme jim naše potřeby, ale výhody, které z toho plynou jim... I když mají na zřeteli jen svou vlastní výhodu, jsou vedeni neviditelnou rukou trhu, a tak, aniž by to zamýšleli, napomáhají zájmu celé společnosti.“

Adam Smith

Tržní ekonomika je systémem, v němž každý člověk sleduje svůj vlastní zájem. A zde se vynořuje otázka. **Je možné, aby v systému, kde lidé sledují své vlastní, individuální zájmy, bylo dosahováno společenského prospěchu?** Vždyť sledování vlastního zájmu je projevem sobectví. Není sobectví v rozporu se společenským zájmem? Cožpak docílení společenského zájmu nevyžaduje od lidí, aby své individuální zájmy položili „na oltář“

Pojem „společenský zájem“ je dosti vágní. Můžeme mu dát jen ten význam, že když kterýkoli jednotlivec zvyšuje své uspokojení, nesníží ještě zároveň uspokojení jiného jednotlivce. Tomuto pojedí se říká Paretovo optimum (podle italského ekonoma Vilfreda Pareta).

Člověk ekonomický a tržní systém

společnosti? Tyto úvahy často svádějí k domněnce, že jediný, kdo dokáže transformovat individuální zájmy ve společenský zájem, je stát. Tato domněnka je však mylná. Adam Smith, zakladatel klasické politické ekonomie, to dobře objasnil již v roce 1776, ve své knize „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“.

Proč nemohou být vztahy mezi lidmi v ekonomice takové jako vztahy mezi lidmi v rodině? Proč nemohou být také založeny na nesobecné pomoci, solidaritě a obětavosti?

Malá skupina a velká skupina

Kdysi dávno žili lidé v kmenech. Život kmene byl neustále ohrožen hladem. Jejich jedinou starostí bylo přežít v tvrdých podmínkách přírody. Lidé v kmenech věděli, že život každého z nich závisí na ostatních, že jsou závislí jeden na druhém. Vztahy uvnitř kmene byly proto vztahy vzájemné solidarity a nesobecné pomoci. Kmen měl vůdce, který jim dával příkazy, a oni ho poslouchali, protože ho potřebovali - na jeho schopnostech závisel život kmene.

Pak začalo docházet k setkávání kmenů. Vztahy mezi různými kmeny však již nebyly založeny na pocitech vzájemné solidarity a pomoci. Často spolu bojovaly. Postupně přicházely na to, že spolu mohou směňovat a že směna je výhodnější než boje. Když se lidé začali usazovat a lovecké kmeny se měnily v zemědělské občiny, náhodná směna se měnila v pravidelnou.

Tak se postupně lidská společnost zvětšovala. Když se vzájemná směna mezi kmeny stávala intenzivní a pravidelnou, vznikl národ - velká skupina lidí, kteří už nebyli životně závislí jeden na druhém tak jako uvnitř kmene. Vztahy mezi tisíci a miliony lidí, kteří se navzájem neznali, už nemohly být založeny na pocitech vzájemné solidarity a nezískané pomoci. Musely se mezi nimi vytvořit jiné vztahy. Byly to směnné vztahy, které tuto velkou skupinu lidí držely při sobě.

Malá skupina lidí, jako je rodina nebo skupina přátel, funguje na základě solidarity a vzájemné pomoci. Jednotlivec v takové skupině nemyslí jen na sebe, ale i na ostatní, a pomáhá jim (často i na svůj vlastní úkor). To proto, že se lidé v takových skupinách znají, že je k sobě poutají vztahy lásky nebo přátelství. Ale ve velké skupině, jako je město nebo národ, se lidé téměř nebo vůbec neznají, a jejich spolupráce proto nemůže být založena na stejných principech, jako je tomu v malé skupině. **Čím větší skupina lidí, tím slabší jsou pojítka založená na lásce k bližnímu, na přátelství, na vzájemné solidaritě, a naopak tím silnější jsou motivace založené na vlastním prospěchu a na směně.**

V tržním systému vznikají mezi lidmi vztahy spolupráce tak, že spolu lidé směňují. Dobrovolnost této směny je zárukou, že směna bude výhodná pro oba směňující (kdyby nebyla, nesměňovali by). Každý sleduje svůj vlastní zájem, a přesto je jeho konání také v zájmu jiných. Pekař pro nás nepeče chléb proto, že nás má rád, ale protože chce vydělat. To díky jeho touze po zisku máme dobrý chléb. Takové věci jako pračka, mikrovlnná trouba nebo bezpečnostní lyžařské vázání nebyly vynalezeny z lásky k bližnímu, ale proto, že jejich vynálezci a výrobci chtěli vydělat. A nejsou snad tyto výrobky prospěšné nám všem?

Úloha cen - informace, motivace, alokace

V tržním systému není sledování individuálních zájmů v rozporu s dosažením společenského zájmu. Právě naopak: **systém, který dává lidem svobodu sledovat vlastní zájmy, vytváří silné motivace.** Donutíte lidi, aby zapomněli na vlastní zájem a obětovali se pro jiné, a potlačíte jejich motivace. Získáte nevýkonný a skomírající systém, který povede k chudobě a úpadku.

1.6

ÚLOHA CEN - INFORMACE, MOTIVACE, ALOKACE

Možná vás napadlo: jak je možné, že ekonomika, která je založena na sledování vlastního zájmu, může fungovat jako *systém*? Kdo koordinuje chování lidí, kdo zajišťuje jejich spolupráci ve výrobě? Kde se nachází „banka informací“, z níž by výrobci mohli čerpat znalosti o tom, co, kolik a jak mají vyrábět? Taková „banka informací“ ovšem neexistuje. A naštěstí jí ani není třeba. Přečtěte si příběh tužky.

Příběh tužky

Leonard E. Read napsal povídku „Já - tužka“. Začíná větou, které se nechce věřit: „Nikdo na světě neví, jak mne vyrobit“, říká tužka. A pak vypráví svůj příběh.

Začíná pokácením kalifornského cedru. K pokácení stromů jsou nutné pily a sekery a k jejich výrobě je zapotřebí vytěžit rудu a vyrobit ocel. Pokácené dřevo se musí pomocí lan naložit na auta a dopravit na pilu. Lana se vyrábějí z konopí a do automobilových motorů je zapotřebí benzín a olej. Pak se klády dopraví k železnici a železnicí do továrny na tužky. Někdo musel vyrobil kolejky pro železnici a také vagóny. Kolik lidí se na tom podílí! A pomyslete, kdo vyrobil postelety, na kterých spí dělníci v dřevorubeckých táborech, a kdo vypěstoval kávu, kterou vypijí.

To máme zatím jen dřevo na tužku. Tuha se vyrábí z grafitu těženém na Ceylonu. Pak je doprováděna v papírových pytlích převázaných motouzy - i ty musel nejdříve někdo vyrobit. Někdo jiný zase musel vyrobil klih, kterým bude tuha slepena s dřívkem tužky. Kovová obroučka na vršku tužky je z mosazi, která se vyrábí z mědi a zinku. Na konci tužky je kousek gumy a ta se vyrábí z řepkového oleje pocházejícího z Indonésie.

A tak může obyčejná dřevěná tužka na konci svého příběhu říci: „Troufne si někdo odporovat mému tvrzení, že žádný člověk na Zemi mě neumí vyrobit?“

(L. E. Read: I Pencil and My Family Tree.
Foundation for Economic Education, 1946)

Člověk ekonomický a tržní systém

Nikdo nemusí vědět, jak se vyrábí tužka. Nemusí sbírat všechny ty rozptýlené informace a snažit se je zpracovat. **Každý potřebuje znát pouze ten „svůj kousek“ informace, který sám používá při své specializované činnosti.** Platí to o nejsložitějším počítáči právě tak jako o té nejobyčejnější tužce. **Všichni lidé jsou odděleni dělbou práce a zároveň spojeni směnnými transakcemi, v nichž si své činnosti vyměňují.** Tisíce jejich rukou jsou spojeny „neveditelnou rukou“ trhu, která koordinuje jejich činnosti tak, že na konci vznikají věci a služby, které každý z nás chce.

Ano, ale jak se k lidem dostávají ty „kousky“ informací, které potřebují znát? Truhlář sice nemusí znát všechno, co souvisí s výrobou skříní. Musí ale přece jen vědět, kolik a jaký nábytek má vyrábět, na které trhy jej má dodávat, z jakého materiálu jej má dělat. Potřebuje vědět, jaká je velikost a struktura poptávky po nábytku a jaké jsou náklady na jeho výrobu. Co jej o tom informuje? Jsou to ceny. Ceny prken, ceny práce (mzd) jeho dělníků, ceny nábytku. Ceny materiálu a práce mu říkají, jaké jsou náklady. A ceny nábytku mu říkají, jaká je poptávka. Podobně jako dopravní provoz potřebuje ke svému fungování světlé signály, potřebuje tržní systém cenové signály.

Ceny mají v tržním systému tři základní funkce - informační, motivační a alokační. Tyto tři funkce přitom spolu těsně souvisejí. Abychom je pochopili, ukažme si význam cen na příkladu.

Úbytek cedrových lesů

Truhlář vyrábí nábytek z cedrového dřeva. Vyrábí jej převážně v masivním stylu, který mají zákazníci v oblibě (a který také vyžaduje nemalou spotřebu dřeva).

Intenzívní těžba cedru však vede k rychlému úbytku těchto stromů. Vědci a odborníci v lesním hospodářství o tom napíší řadu odborných článků a studií. Také doporučí, aby se snížila spotřeba cedru, jinak hrozí těmto lesům ještě rychlejší úbytek či dokonce zánik. Ale dostanou se jejich doporučení k uším truhlářů a k uším spotřebitelů? Budou tyto rady lesních odborníků vyslyšeny?

Truhlář si pravděpodobně články lesních expertů vůbec nepřečepte, protože má spoustu své práce. Ale dejme tomu, že by si je přečetl. Informace o příčinách úbytku cedrových lesů mu k ničemu nejsou. Rady, aby snížil spotřebu cedrového dřeva, mu také k ničemu nejsou. „To tak, přestanu vyrábět cedrový nábytek a zákazníci půjdou ke konkurenci“, řekne si. Ale i kdyby náš truhlář chtěl omezit spotřebu cedrového dřeva, neví, o kolik má snížit výrobu cedrového nábytku, nakolik má šetřit dřevem a zmenšovat tloušťku stěn nábytku. Z vědeckých článků se to nedozví. Nejsou pro něho žádnou užitečnou informací. Stejně jako nejsou žádnou užitečnou informací pro spotřebitele, který kupuje nábytek.

Naštěstí truhláři ani spotřebitelé nemusí vyhledávat články lesních odborníků. Informace, které potřebují, dostanou z trhu. Když začne ubývat cedrových lesů, objeví se na trhu méně cedrového dřeva a jeho cena vzroste. Truhlář je nucen přenést zdražení cedru do zvýšení cen svého nábytku. Zdražení cedrového nábytku je

Úloha cen - informace, motivace, alokace

informačním signálem pro spotřebitele. Protože lidé neradi kupují drahé zboží, přiměje je zdražení cedrového nábytku k tomu, aby jej kupovali méně a preferovali raději nábytek např. z ořechu nebo višně. Někteří si zas řeknou, že nemusí nutně mít cedrový nábytek tak masivní, jaký byl dosud v módě. Vzroste poptávka po nábytku z jiných druhů dřeva.

To je důležitá informace pro truhláře - teď už ví, co má dělat. Bude vyrábět méně cedrového nábytku a začne vyrábět a nabízet více nábytku z ořechu a višně. V důsledku toho bude nakupovat méně cedrového dřeva. Stejně se budou chovat i ostatní truhláři. To nakonec povede ke snížení těžby cedrů.

Konečným výsledkem těchto procesů je změna struktury těžby a spotřeby dřeva: relativně se sníží těžba cedrů a relativně vzroste těžba jiných stromů.

Příklad nám ukazuje, jak funguje cenový systém. Když se například některý výrobní zdroj stane vzácnějším, musí být o tom výrobci a spotřebitelé *informováni*. A skutečně - zvětšení vzácnosti se na trzích projeví ve zvýšení ceny. Cena přenáší tuto informaci k výrobcům a spotřebitelům. Je informačním signálem, který se šíří ekonomikou „jako kruhy na vodě“, tak jako se v našem příkladě šířilo zvýšení ceny cedrů od majitelů cedrových lesů k truhlářům a nakonec ke spotřebitelům, od nichž se „odrazem“ šířilo zas nazpět k truhlářům a k majitelům lesů. **To je informační funkce ceny.**

Aby však výrobci a spotřebitelé na tuto informaci *reagovali*, musí být k tomu *motivováni*. Truhlář, jakmile se k němu dostaly informace o zdražení cedrového dřeva, *chtěl* měnit svůj sortiment nábytku, *chtěl* spotřebovávat méně cedrového dřeva. Proč chtěl? Protože na tom *vydělal* - ušetřil drahé dřevo a nahradil jej levnějším. **Perspektiva většího výdělku je jeho motivací.** Podobně snaha ušetřit motivuje spotřebitele, aby snížil spotřebu vzácného (a tedy drahého) dřeva a nahrazoval ji spotřebou méně vzácných (a tedy levnějších) druhů dřeva. Cenová informace tedy vlastně lidem říká: „můžeš vydělat na tom, když mne využiješ a když správně zareaguješ“. **To je motivační funkce ceny.** Co by se stalo, kdyby dejme tomu stát kompenzoval truhlářům každé zvýšení ceny cedrového dřeva státní dotací, aby je uchránil před ztrátami? Truhláři by ztratili motivaci jakkoli reagovat na změnu cen - motivační funkce cen byla potlačena.

Konečným výsledkem šíření cenových informací a reakcí na tyto informace je *relokace* (přemístění) výrobních zdrojů - práce a kapitálu. V našem příkladě došlo ke snížení těžby cedrů a ke zvýšení těžby jiných druhů dřeva. Část práce a kapitálu, dříve zaměstnaných těžbou cedrů, byla převedena na těžbu jiných druhů dřeva. **To je alokační funkce cen.** Ceny alokují (rozmíšťují) ekonomické zdroje mezi různá užití tak, aby byly tyto zdroje využívány efektivně.

Jak vidíte, cenový mechanismus je nepostradatelný pro fungování ekonomiky. Je to mechanismus velmi jemný - tak jemný, že není možné nahradit jej se bedokonalejším plánem. Ani největší génius by nebyl schopen přenést informaci o relativním úbytku cedrů ke všem výrobcům a spotřebitelům tak, aby všichni reagovali správným způsobem a aby došlo k efektivní alokaci výrobních zdrojů.

1.7

PRAVIDLA TRŽNÍHO SYSTÉMU

Aby mohl tržní systém spolehlivě fungovat, nestačí pouhá svoboda volby a možnost sledování vlastního zájmu. Takový systém musí mít jistá pravidla, která jeho účastníci dodržují. Tak jako dopravní provoz musí mít pravidla, jinak by zkolaboval, také tržní systém musí mít všeobecně dodržovaná pravidla, bez kterých by nefungoval.

Tržní proces je „hrou v rámci pravidel“, a nikoli „hrou bez pravidel“. Kdyby neměl pravidla, nebo kdyby tato pravidla nebyla dodržována, nikdo by nesměňoval, nikdo by nevyráběl pro trh. Podívejme se, jaká jsou to pravidla.

Truhlář v tržním systému

Truhlář nakupuje prkna a vyrábí z nich nábytek, který prodává na trhu. Přitom uzavírá smlouvy s dodavateli prken a s obchodníky nábytkem. Aby v této činnosti pokračoval, musí si být jist, že ostatní budou dodržovat určitá pravidla. Jaká?

Truhlář musí mít jistotu, že smlouvy, které uzavírá s dodavateli a odběrateli, budou dodržovány. Kdyby zaplatil za prkna a dodavatel by je nedodal, nebo kdyby vyexpedoval nábytek a odběratelé mu neplatili, stalo by se jeho truhlářství podnikem velmi rizikovým a truhlář by je raději zavřel. Ve společnosti, kde je nedodržování smluv tolerováno, lidé nepodnikají.

Aby truhlář investoval část svých zisků do zvětšování podniku, musí mít jistotu, že jeho vlastnictví je nedotknutelné. Kdyby ji neměl, kdyby mohl očekávat, že mu podnik někdo rozkrade nebo znárodní, nikdy by neinvestoval a raději by své zisky utratil na svou spotřebu. V systému, kde by si lidé nebyli jisti nedotknutelností svého vlastnictví, by se neinvestovalo.

A konečně, aby mohl úspěšně konkurovat jiným truhlářům, musí mít truhlář volný přístup na trhy. Představme si však, že by vznikl cech truhlářů, který by měl právomoc kontrolovat přístup nových truhlářů na trh. Cech by mohl odmítout vydat povolení např. z důvodu, že uchazeč nesložil před komisí cechu úspěšně zkoušky z truhlářské profese. Je docela pravděpodobné, že truhláři - členové cechu mají zájem na tom, aby na trhu nábytku nevstupovali noví truhláři - konkurenți. Je možné, že náš truhlář bude pak vyřazen z trhu jen proto, že mu cech pod nějakou záminkou odepře členství a tím i vstup na trh. Členové cechu budou rádi, když se zbaví nebezpečného konkrenta, ale spotřebitelé budou poškozeni, neboť nebudou mít možnost kupovat jeho kvalitní a levný nábytek. Nedostatek konkurence na trhu nábytku prospěje členům truhlářského cechu, ale neprospěje spotřebitelům.

Tržní ekonomika je systém založený na směně. **Lidé vstupují do vzájemných směnných vztahů. Tyto směnné vztahy mají podobu smluv. Aby lidé směnovali, musí mít elementární jistotu, že se smlouvy dodržují.**

Základní pravidla pro fungování tržního systému tedy **jsou: dodržování smluv, ochrana soukromého vlastnictví a volný vstup na trhy.** Tato pravidla musí být součástí

Sankce tržní konkurence

právního řádu každé země, která má tržní ekonomiku. **Nedostatečná vynutitelnost dodržování smluv odrazuje od obchodování. Nedostatečná ochrana soukromého vlastnického odrazuje od investování. A není-li volný vstup na trhy, konkurence je potlačena.**

1.8

SANKCE TRŽNÍ KONKURENCE

Je rozšířenou představou, že existují jen dva druhy sankcí, které vynucují dodržování pravidel - **zákonní sankce a morální sankce**. Ano, tyto sankce jsou skutečně nepostradatelné. Zákonné sankce ztělesňuje stát: je to policie, vyšetřovatelé, soudy a věznice. Morální sankce ztělesňuje veřejné mínění (například město, ve kterém žiji, nebo lidé mé profese). Zákony a morální normy a s nimi související zákonné a morální sankce však představují pouze „vnější“ rámec tržního procesu. Kdo porušuje tyto normy, může očekávat sankce - ze strany státu a ze strany veřejného mínění. Zloděj se může těšit, že bude zavřen a že s ním lidé z jeho okolí nebudou chtít nic mít.

Jenže kdyby měl tržní systém spoléhat pouze na zákonné a morální sankce, nestačilo by to k jeho dobrému fungování. Naštěstí existuje ještě třetí druh sankcí, které nepřicházejí „zvnějšku“ nýbrž „zevnitř“ samotných trhů.

Moucha v polévce

Pan Svoboda je se svou ženou na obědě v restauraci. Náhle paní Svobodová najde mouchu v polévce. Rozezlena volá vrchního, ten však jen krčí rameny a tváří se, jako by o nic nešlo.

Paní Svobodová se rozhodne, že to tak nenechá. Je rozhodnuta napsat dopis na Českou obchodní inspekci a také zavolat hygienikovi. „Na to jsou přece předpisy. Nenecháme se ošidit na svých právech,“ říká svému muži. „Až sem příště přijde me, uvidíme, jestli úřady zjednaly nápravu.“

Ale pan Svoboda je racionální člověk. „Ani mne nenapadne někomu psát nebo telefonovat. Na to nemám čas. Prostě příště půjdeme na oběd jinam. Tady mne už nikdo neuvidí.“

Majitelé restaurací ve skutečnosti nemají velký strach z obchodní inspekce ani z hygienu. Z čeho mají opravdový strach je to, že jim zákazníci přejdou ke konkurenci.

Před rokem 1990, za socialistického systému, byly všechny prodejny a služby státní. Bylo jich málo a konkurence mezi nimi neexistovala. V každé prodejně byly tehdy „knihy přání a stížnosti“, do kterých mohli nespokojení zákazníci napsat své požadavky nebo stížnosti. Úřady tyto knihy kontrolovaly. Jaký byl výsledek? Kvalita služeb v socialistických obchodech a službách byla mizerná. Lidé nakonec pochopili, že „knihy přání a stížnosti“ jsou k ničemu a přestali do nich psát.

Člověk ekonomický a tržní systém

Obchodníci a podnikatelé vědí, že nejsou na trhu sami, že mají konkurenci. A protože chtějí na trhu zůstat a obstát v konkurenci, dodržují smlouvy. Nedodržování smluv je sankcionováno samotným trhem: lidé přestávají kupovat u firem, které porušují smlouvy. A to takové firmy nakonec vytlačuje z trhu.

Jak vidíte, lidé dodržují pravidla tržního systému nejen pod tlakem zákonných a morál-ních sankcí, nýbrž také pod tlakem **sankcí tržní konkurence**. A je to právě tento druh sankcí, který je nejúčinnější, protože působí automaticky a protože působí i v takových „malých“ případech (kterých je ovšem velká většina). Kdyby vynucování pravidel spočívalo pouze na státu, potřebovali bychom tolik policistů, vyšetřovatelů a soudců, že bychom velkou většinu svých příjmů museli odevzdat státu na daních.

Můžete si pomyslet, že sankce tržní konkurence přece jen nepůsobí ve všech případech. To je pravda, najdou se výrobci a obchodníci, kteří porušují pravidla bez ohledu na konkurenci. **Ale tržní konkurence nedovoluje systematické porušování pravidel. Ty, kdo systematicky porušují pravidla, vytlačuje z trhů.**

Můžeme to však očekávat jen od takových trhů, na kterých je dostatečná konkurence. Tam, kde jsou trhy malé a konkurence na nich slabá, budete na každém kroku narážet na nepoctivé výrobce a obchodníky, se kterými se budete muset handkovat nebo soudit.

Říká se, že pro dobré fungování trhů je nezbytná dobrá jurisdikce (tvorba a vynucování práva). To je pravda, ale platí to i naopak: **jsou-li trhy velké a konkurence na nich silná, lidé na trzích dodržují smlouvy a jurisdikce není zahlcena malichernými spory.** Jsou-li trhy malé a konkurence na nich slabá, budete v restauracích běžně dostávat mouchy v polévce a hodináři vám běžně nebudou uznávat reklamace. V ekonomice se skomírajícími trhy je úloha obchodních inspekcí, hygieniků a soudů mnohem větší než v ekonomice s velkými trhy a silnou konkurencí.

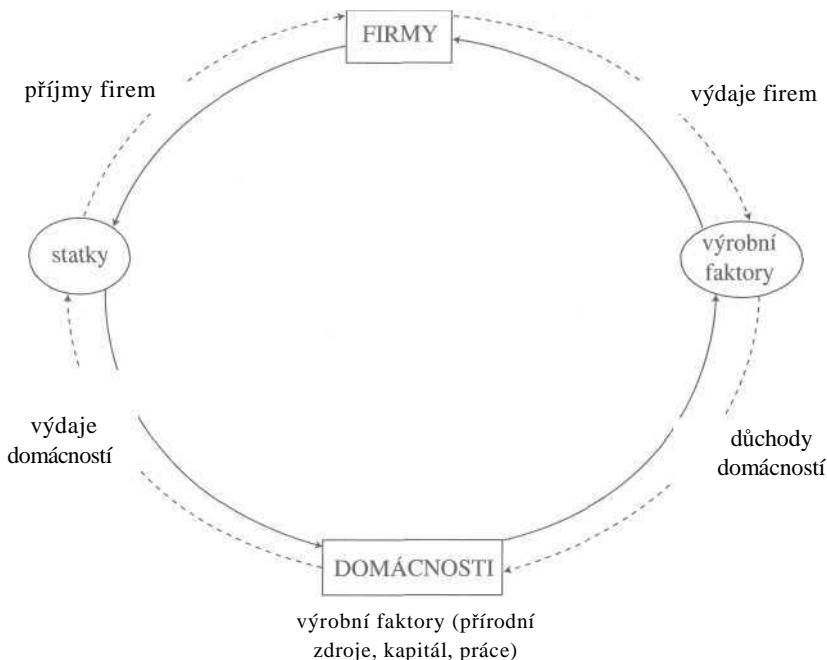
1.9 **EKONOMICKÝ KOLOBĚH**

Tržní hospodářství je složitý systém, v němž fungují miliony lidí a kde každodenně probíhají miliony směnných transakcí. Abychom pochopili, jak tento systém funguje, podívejme se na jeho základní strukturu. Budeme přitom uvažovat nejjednodušší případ: ekonomiku, která se skládá jen ze dvou sektorů - sektoru domácností a sektoru firem (později uvidíme, že sektory je více).

Východiskem pro výrobu jsou **výrobní faktory**: **půda** (a další přírodní zdroje), **práce a kapitál**. S využitím výrobních faktorů se vyrábějí **statky**, tj. zboží a služby. Výrobní faktory jsou ve vlastnictví **domácností** a ty je pronajímají **firma**m. Peníze, které domácnosti od firem dostanou, jsou **důchody domácností**. Za ně pak domácnosti od firem nakupují statky. Peníze, které firmy dostanou od domácností, jsou **příjmy firem**. Za ty si pak firmy opět od domácností najímají výrobní faktory.

Ekonomický koloběh

Ekonomika funguje jako nepřetržitý koloběh. Tento koloběh znázorňuje obrázek 1 - 1.



Obr. 1 - 1 Domácnosti pronajímají své výrobní faktory firmám a firmy s jejich pomocí vyrábějí statky. Plné čáry nám ukazují hmotné toky výrobních faktorů a z nich vyráběných statků. Přerušované čáry ukazují peněžní toky, za něž se výrobní faktory a statky nakupují.

Pan Novák v ekonomickém koloběhu

Pan Novák má dům, rybník, pole a nějaké peníze. V patře svého domu bydlí a v přízemí si zřídil restauraci. V rybníku chová kapry, které připravuje hostům. Pole pronajal sousedovi. Peníze uložil v bance. Banka jeho peníze půjčila panu Třískoví na rozšíření jeho truhlárny. Pan Novák má ovšem také vlastní pracovní schopnosti, které uplatňuje při vedení své restaurace.

Zkusme majetkovou situaci, ekonomickou činnost a směnné transakce pana Nováka strukturovat podle předchozího modelu ekonomického koloběhu: výrobní faktory pana Nováka jsou rybník, pole (to jsou přírodní faktory), peníze, část domu, v něž má restauraci (to je kapitál), a jeho práce.

Pan Novák své výrobní faktory pronajímá těmto firmám: zemědělci, kterému pronajal pole. Třískově truhlářství, kterému (prostřednictvím banky) půjčil peníze. A konečně své vlastní firmě - restauraci „U Nováků“, které přenechal část domu (namísto, aby v ní bydlel), rybník a svou práci.

Důchody, které pan Novák ze svých výrobních faktorů dostává, jsou následující: Nájem, který dostává od zemědělce. Úroky, které dostává od banky ze svého

vkladu (a které banka dostává od Třískova truhlářství). A konečně výnosy ze své restaurace, jejichž zdrojem je přízemí domu, rybník a Novákovy pracovní výkony spojené s vedením restaurace.

Za své důchody si pan Novák kupuje statky - spotřební zboží a služby. Mimo jiné také nábytek od truhláře. A konec konců také pivo od své vlastní restaurace a kapry z vlastního rybníka (třebaže tyto „koupě“ neprobíhají na trhu).

Pan Novák vystupuje hned v několika „tržních rolích“: je vlastníkem výrobních faktorů. Je firmou, která kupuje výrobní faktory od jiných (například kupuje práci kuchaře a čišníka), ale i od sebe sama (dům, Novákovu práci a kapry z Novákova rybníka). A je i spotřebitelem, který si za své důchody kupuje spotřební statky.

1.10

RACIONÁLNÍ CHOVÁNÍ, ČLOVĚK EKONOMICKÝ A EFEKTIVNÍ ALOKACE

„Bůh řekl: V potu tváře budeš získávat svůj chléb. A člověk se snaží získávat maximum chleba s minimem potu.“

Frederic Bastiat

Základním předpokladem, na kterém ekonomie staví, je **předpoklad racionálního chování člověka**. Ale co je vlastně lidská racionalita? Koho máme považovat za racionálního?

Individuální preference

Pan Svoboda je vegetarián a nemůže pochopit, jak si pan Novák může tolit libovat v konzumaci masa. Pan Novák naopak lituje pana Svobodu, že se dobrovolně a nepochopitelně připravuje o požitek z chutné masité stravy. Jeden o druhém si myslí, že racionalita není jeho silnou stránkou.

Pan Růžička lituje pana Nováka, který rád kouří a pije pivo - vždyť je to tak nezdravé. Pan Novák, který je celý den na nohou, zas nechápe, že pan Růžička za celý den neudělá krok, protože sedí buď v autě, nebo v kanceláři. Jeden druhého nepovažuje za příliš racionálního.

Pan Tříška kroutí hlavou, když vidí pana Růžičku jezdit autem nejen do práce, ale i do blízkého obchodu na nákupy. Pan Růžička si zas klepe na čelo, když vidí, že Třískovo auto stojí celý rok v garáži a že s ním pan Tříška za rok nenajezdí více než dva tisíce kilometrů.

Koho z těchto pánů byste považovali za racionálnějšího? Těžká otázka? Ne - je to nesmyslná otázka. Racionalitu člověka nelze posoudit podle toho, jaké si volí cíle, jaké

Racionální chování, člověk ekonomický a efektivní alokace

má preference. Preference člověka jsou *subjektivní* a neexistuje žádné *objektivní* kritérium, podle kterého by bylo možné posoudit, které z nich jsou více a které méně racionalní. **A protože nemohu posoudit, zda jsou mé cíle lepší než vaše cíle nebo cíle kohokoli jiného, je jen jedno smysluplné řešení - ponechat na každém, aby si sám volil své vlastní cíle.**

Ale v čem je tedy *racionalita?* **Racionalitu lidského chování nenalezneme ve volbě cílů, nýbrž ve volbě prostředků k dosažení cílů.** Racionalita lidského chování znamená, že je člověk schopen nalézt ty cesty, po kterých dojde ke svým cílům efektivně, tj. s minimálními náklady.

Aby ekonomové dokázali lépe analyzovat toto chování, vytvořili si zvláštní abstrakci člověka -je to *člověk ekonomický* (*homo oeconomicus*). Takový **člověk ekonomický nemá na zřeteli nic jiného než maximalizovat své výnosy a minimalizovat své náklady.** Je pravda, že žádný z nás není stoprocentním člověkem ekonomickým, neboť naše chování je ovlivněno také mnoha jinými motivy nežli jen maximalizací vlastního uspokojení a minimalizací vlastních nákladů. Ale v každém z nás je *kus člověka ekonomického*. A ekonomie zkoumá právě tuto část naší povahy.

Ekonomie objasňuje, jak člověk volí mezi příležitostmi. Je přitom obecně rozšířeným myšlením, že se ekonomie zabývá pouze rozhodováním o používání peněz. Ekonomie analyzuje jakékoli rozhodování člověka, při kterém běží o volbu mezi příležitostmi.

Podle jakého kritéria člověk volí ze svých příležitostí? To je velmi důležitá otázka, a proto si nejprve přečtěte následující příklad.

„Co je pro tebe důležitější?"

Pan Novák je se svou ženou na týdenní dovolené. První tři dny strávil na procházkách se ženou, ale čtvrtý den prohlásí, že by rád šel místo procházky na ryby. Paní Nováková se cítí dotčena a říká svému muži: „Znamená to, že jsou pro tebe ryby důležitější než já?" Pan Novák, který miluje svou ženu, se zarazí a v duchu se ptá sám sebe: „Opravdu -jak to, že se mně chce jít na ryby víc než na procházku se ženou? Cožpak už pro mne není moje žena tím nejdůležitějším na světě, jak jsem si dosud myslел?"

Otzáka paní Novákové, „zda znamenají ryby pro jejího muže víc než ona", je ovšem nesmyslně položená. Kdyby pan Novák ovládal ekonomický způsob myšlení, odpověděl by jí: „Ovšemže jsi pro mne nejdražší na světě. Ale to nemá nic společného s mou volbou mezi procházkou a rybami dnes odpoledne. Tato volba není volbou mezi celkovými hodnotami, nýbrž mezi mezními hodnotami. Jde o to, zda je přírůstek uspokojení z procházky s tebou vyšší nebo nižší než přírůstek uspokojení z rybaření. A po třech dnech procházek jistě chápeš, že můj přírůstek uspokojení z rybaření by byl prostě větší." Kdyby paní Nováková ovládala ekonomický způsob myšlení, dala by svému manželovi za pravdu a pustila by jej na ryby, protože nic není pro ženu nebezpečnější, než když muž pocítíuje klešající přírůstek uspokojení z její společnosti.

Člověk ekonomický a tržní systém

Je ovšem pravda, že mnoho lidí neovládá tento ekonomický způsob myšlení a představuje si volbu mezi příležitostmi jako porovnávání jejich *celkového* významu. Zkuste se zeptat své ženy, jestli je pro ni důležitější chléb nebo cibule. Když řekne bez rozmyšlení, že chléb, bude vám jasné, že nemá o ekonomickém způsobu myšlení ani ponětí. Kdyby měla, odpověděla by: „záleží na tom, kolik mám doma chleba a kolik cibule“. Skutečně, má-li doma hodně chleba a málo cibule, jistě by dala přednost dodatečné cibuli před dodatečným bochníkem chleba.

Racionální čili *efektivní* volba z nabízejících se příležitostí je základní otázkou ekonomie. Říkáme tomu **problém efektivní alokace**. Člověk volí mezi příležitostmi tak, že **porovnává jejich náklady a výnosy**. Řeší problém: **jak mám alokovat (rozmístit) své zdroje mezi nabízející se příležitosti, abych z nich dosáhl maximálního výnosu (či uspokojení)?** Ilustrujme si problém efektivní alokace na příkladě.

Volno pana Nováka

Pan Novák má v neděli volno a chce jej rozdělit mezi rybaření a televizi. Svých osm hodin volného času nejprve rozdělil „zkušmo“ tak, že pět hodin rybaří a tři hodiny se dívá na televizi. Předpokládejme, že pan Novák dokáže porovnat uspokojení z těchto dvou aktivit a cítí, že jej pět hodin rybaření uspokojuje dvakrát více než tři hodiny televize. Proto může celkovému uspokojení z pěti hodin rybaření přiřadit číslo 2 a celkovému uspokojení ze třech hodin televize číslo 1.

Činnost	Čas (hod.)	celkové uspokojení	Průměrné uspokojení z 1 hod.
rybaření	5	2	0,4
televize	3	1	0,34

Rozdělil pan Novák svůj volný čas nejlépe? Nemohl by jeho přerozdělením ještě zvětšit uspokojení ze svých 8 hodin volného času? Podívejme se na jeho průměrné uspokojení z jedné hodiny rybaření a z jedné hodiny televize (zjistíme jej, když celkové uspokojení dělíme počtem hodin). Při pohledu na tabulku zjištujeme, že průměrné uspokojení pana Nováka z hodiny rybaření je vyšší než z hodiny televize. Měl by proto „ukrojit“ čas z televize ve prospěch rybaření? Rekli byste, že je průměrné uspokojení vodítkem k efektivnímu rozdělení času mezi televizi a rybaření?

Nikoli. Údaj o průměrném uspokojení mu nedává žádnou informaci pro efektivní rozdělení volného času. Je to proto, že jeho uspokojení z rybaření není mezi oněch pět hodin rozděleno rovnoměrně. Největší uspokojení mu pravděpodobně přináší první hodiny a každá další hodina mu přináší nižší uspokojení než hodina předchozí, neboť postupně začíná být rybařením unaven, znuděn, je mu chladno a touží po změně za teplo a pohodlí před televizní obrazovkou. Totéž platí i pro televizi. Nejprve sleduje programy pro něho nejzajímavější, další hodiny mu však již přinášejí zmenšující se uspokojení. Jak se má pan Novák rozhodnout? K tomu si potřebuje uvědomit, jak je

jeho celkové uspokojení z dané činnosti „rozprostřeno“ mezi jednotlivé hodiny. Předpokládejme, že to udává následující tabulka.

Rybaření			Televize		
hod.	Celkové uspokojení	Přírůstek uspokojení	hod.	Celkové uspokojení	Přírůstek uspokojení
0	0		0	0	
1	0,7	0,7	1	0,4	0,4
2	1,3	0,6	2	0,75	0,35
3	1,8	0,5	3	1	0,25
4	1,92	0,12	4	1,15	0,15
5	2	0,08	5	1,28	0,13
6	2,02	0,02	6	1,38	0,05
7	2,02	0	7	1,43	0,02
8	2,02		8	1,45	

Celkové uspokojení je uspokojení ze součtu hodin věnovaných rybaření, resp. televizi. Přírůstek uspokojení je uspokojení z další, dodatečné hodiny věnované rybaření, resp. televizi. Proto je v tabulce uveden v mezířádcích. Například u rybaření přírůstek uspokojení v prvním mezířádku (0,7) znamená, že zvýší-li pan Novák čas věnovaný rybaření z 0 hodin na 1 hodinu, zvýší se jeho uspokojení o 0,7. Zvýší-li čas věnovaný rybaření z 1 hodiny na 2 hodiny, zvýší se jeho uspokojení o 0,6.

Pan Novák bude postupovat takto: první hodinu věnuje rybaření, neboť ta mu skýtá větší uspokojení (0,7) než první hodina televize (0,4). Druhou hodinu opět věnuje rybaření, neboť i ta mu přinese větší přírůstek uspokojení (0,6) než první hodina televize (0,4). I třetí hodinu věnuje rybaření, protože mu zvětšuje uspokojení o 0,5, což je stále více, než by mu přinesla první hodina televize. Ale další hodinu svého volného času už věnuje televizi, protože mu přinese větší uspokojení (0,4), než by mu přinesla čtvrtá hodina rybaření (0,12). Televizi pak věnuje i zbývající čtyři hodiny volného času, protože každá z nich mu přinese větší dodatečné uspokojení (0,35, 0,25, 0,15 a 0,13), než by mu přinesla další hodina rybaření (0,12).

Člověk ekonomický a tržní systém

Pan Novák tedy rozdělí svůj volný čas tak, že tři hodiny věnuje rybaření a pět hodin televizi. **Řídí se porovnáváním přírůstků uspokojení z jednotlivých činností.** Můžete se přesvědčit, že celkové uspokojení, kterého dosáhl a které je vyjádřeno číslem 3,08 (1,8 ze tří hodin rybaření a 1,28 z pěti hodin televize), je největší, jakého může s osmi hodinami dosáhnout.

Ale chovají se tak lidé opravdu? Postupuje člověk podle pravidla efektivní alokace tak jako např. pan Novák v našem příkladě? Vždyť nikdy nestudoval ekonomii, tak jak by mohl vědět, že své uspokojení maximalizuje porovnáváním přírůstků uspokojení z rybaření a televize. Nedokáže je ani měřit - jsou to přece pouhé pocity. **Chovají se lidé podle ekonomických zákonů, i když tyto zákony neznají?** Položte si obdobnou otázku pro případ fyzikálních zákonů.

Hraje tenista podle fyzikálních zákonů?

Profesionální tenista umí zahrát míč v přesný okamžik přesně na místo, na které potřebuje. K tomu však musí dát míči určitou rychlosť a poslat jej po určité dráze. Aby toho dosáhl, musí dát své raketě právě určitý sklon a jeho úder musí mít právě určitou sílu. Vztah mezi dráhou míče a sklonem rakety a vztah mezi rychlostí míče a sílou úderu není náhodný, popisují jej fyzikální zákony.

Zná tenista tyto fyzikální zákony? Zeptejte se ho, jak docílil dokonalosti svých úderů. Bude vám vyprávět o hodinách tvrdého tréninku strávených na kurtu, ne o hodinách strávených nad výkresem, kde by snad počítal vztah mezi požadovanou dráhou míčku a ideálním sklonem rakety. A přece mají jeho údery raketou takový sklon a sílu, kterými - podle fyzikálních zákonů - zahraje své míče tak, jak potřebuje. Kdyby tomu tak nebylo, hrál by špatně a byl by vyřazen.

Dobrý tenista hraje podle fyzikálních zákonů, i když sám tyto zákony nezná a nikdy je nestudoval. Dosáhl toho zkušeností - metodou pokusu a omylu, učením se z chyb, napravováním chyb.

Totéž platí pro ekonomické zákony. **Lidé se chovají v souladu s ekonomickými zákonů i přesto, že tyto zákony neznají a nikdy je nestudovali. Kdyby se ale podle nich nechovali, brzy by poznali, že si působí škody, které by změnou svého chování mohli odstranit.** Tak jako tenisté tříbí svou hru do dokonalejší podoby, spotřebitelé, výrobci a investoři neustále tříbí své ekonomické chování do efektivní podoby. Pan Novák si skutečně předem nevytváří žádnou tabulku uspokojení. Nechová se jako inženýr, který nejprve zhodoví projekt stavby a potom podle něj staví. Podstata ekonomického rozhodování je jiná. Když každou neděli rozděluje pan Novák svůj čas mezi televizi a rybaření, postupuje intuitivně, učí se z chyb a napravuje je. Ve snaze dosáhnout co největšího uspokojení se nakonec přibližuje onomu ideálnímu stavu, popsanému naším příkladem (i když jej třeba nikdy úplně nedosáhne). Tak jako se tenista neustálym hraním snaží přiblížit dokonalé hře.

Jeho racionalita spočívá nikoli v tom, že je neomylný, ale v tom, že systematicky neopakuje chyby, nýbrž učí se z nich a napravuje je.

Klíčové pojmy

SHRNUTÍ

D Chování člověka je ovlivňováno subjektivními vlivy, které nelze měřit. Ekonomie nemůže plně převzít metody přírodních věd, protože motivy lidského chování nejsou měřitelné tak, jako přírodní jevy.

- Ekonomie se zabývá otázkami, které mají bezprostřední vliv na blahobyt lidí. Proto je, mnohem více než jiné vědy, vědou politickou.
- Svoboda volby je hybnou silou vývoje společnosti. Tržní ekonomika je systémem založeným na svobodě volby.
 - Čím větší skupina lidí, tím slabší jsou motivace založené na vzájemné soli daritě, a tím silnější jsou motivace založené na vlastním prospěchu. Trhy dokáží sladit sledování individuálních zájmů a docílení společenského zájmu.
 - Ceny mají tři funkce - informační, motivační a alokační. Cena přenáší informaci o výši *nákladů* a o výši *poptávky*.
 - Základní pravidla pro fungování tržního systému jsou: dodržování smluv, ochrana soukromého vlastnictví a volný vstup na trh.
 - Právní a morální sankce za nedodržování pravidel samy o sobě nedokáží zajistit fungování tržního systému. K tomu jsou nezbytné *sankce tržní konkurence*.
 - Ekonomika funguje jako nepřetržitý koloběh. Domácnosti mají výrobní faktory, které pronajímají firmám. Firmy pomocí výrobních faktorů vyrábějí statky, které prodávají domácnostem.
 - Racionalitu lidského chování nenalezeme ve volbě *cílů*, nýbrž ve volbě *prostředků* k dosažení cílů. Člověk je *schopen* nalézt efektivní cesty, po kterých dojde ke svým cílům.
 - Člověk volí mezi příležitostmi tak, že porovnává jejich náklady a výnosy. Snaží se alokovat (rozmístit) své zdroje tak, aby z nich dosáhl maximálního výnosu s minimálními náklady. Toto chování člověka má podobu tápání, které však nepostrádá racionalitu. Tato racionalita spočívá v tom, že člověk sice dělá chyby, ale učí se z nich a napravuje je.

KLÍČOVÉ POJMY

Svoboda volby • tržní systém • tržní konkurence • informační funkce cen • motivační funkce cen • alokační funkce cen • ekonomický koloběh • výrobní faktory • statky • člověk ekonomický • racionální chování • efektivní alokace.

2

Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka

2.1

CELKOVÝ UŽITEK A MEZNÍ UŽITEK

Jedním ze základních problémů, které spotřebitel řeší, je, **kolik určitého statku má kupovat a jak má svůj důchod mezi různé statky rozdělit**. Uvidíme, že tento problém je analogický tomu, jaký řešil pan Novák, když chtěl rozdělit svůj volný čas mezi rybaření a televizi.

Dovolená v Itálii

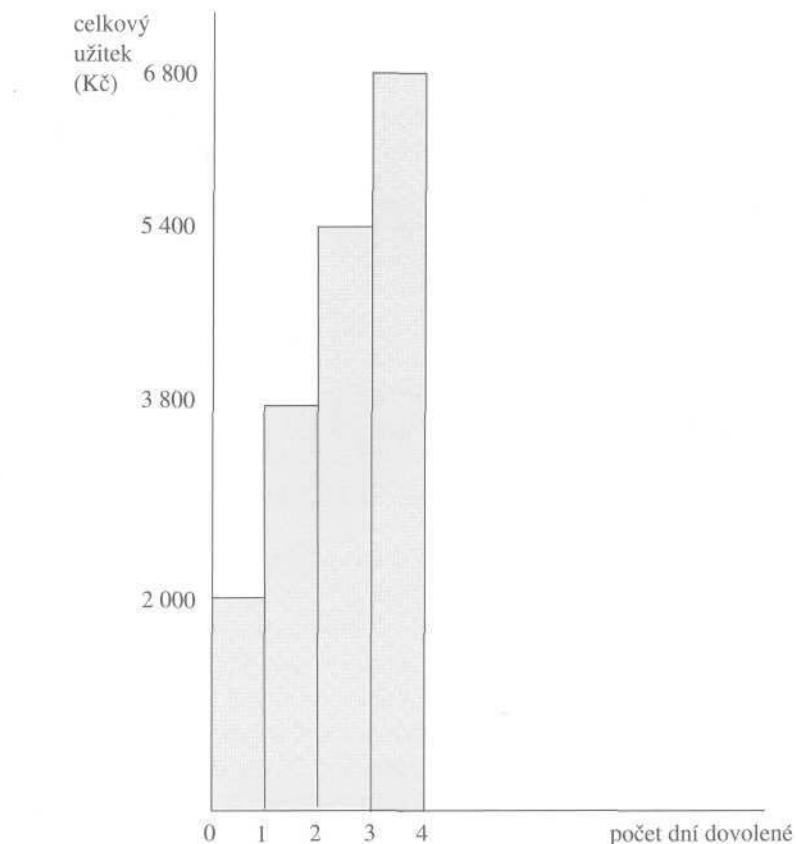
Pan Novák chce strávit dovolenou v Itálii a rozhoduje se, kolik dní dovolené si má koupit. Panu Novákovi přitom každý z dnů strávených v Itálii nepřináší stejné uspokojení. Největší uspokojení mu přinesou první dny, kdy je pro něj vše nové a fascinující. Po prvních dnech však moře trochu zevšední, opálený je dost, nejkrásnější památky viděl, a proto mu každý další den přináší stále menší a menší uspokojení.

Předpokládejme, že pan Novák je schopen ocenit užitek této dovolené v penězích (prakticky to znamená, že je schopen říci, kolik by maximálně za takovou dovolenou dal). Obrázek 2 - 1 ukazuje jeho celkové uspokojení z dovolené, tj. uspokojení z celého počtu dní. Vidíme, že se celkové uspokojení pana Nováka s každým dalším dnem tráveným u moře zvětšuje, ale stále méně. Obrázek 2 - 2 pak ukazuje přírůstek uspokojení z každého dalšího, dodatečného dne dovolené.

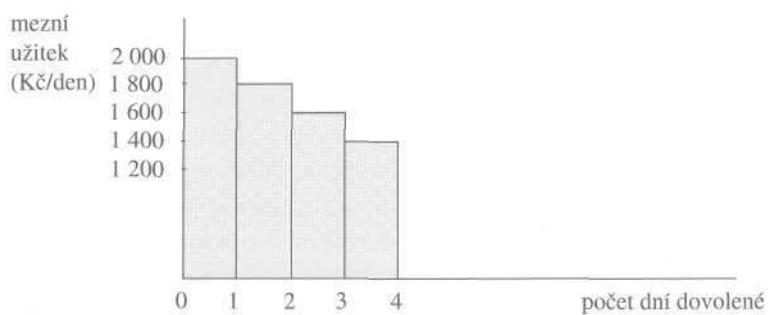
Uspokojení spotřebitele z celého množství statku nazýváme celkovým užitkem.
Přírůstek uspokojení z další, dodatečné jednotky statku nazýváme mezním užitkem.

Mezní užitek s rostoucí spotřebou statku klesá. Tomu říkáme zákon klesajícího mezního užitku.

Celkový užitek a mezní užitek



Obr. 2 – 1 Celkový užitek z počtu dní strávených na italské pláži se s každým dalším dnem sice zvětšuje, ale stále pomaleji – přírůstky uspokojení se stále zmenšují.



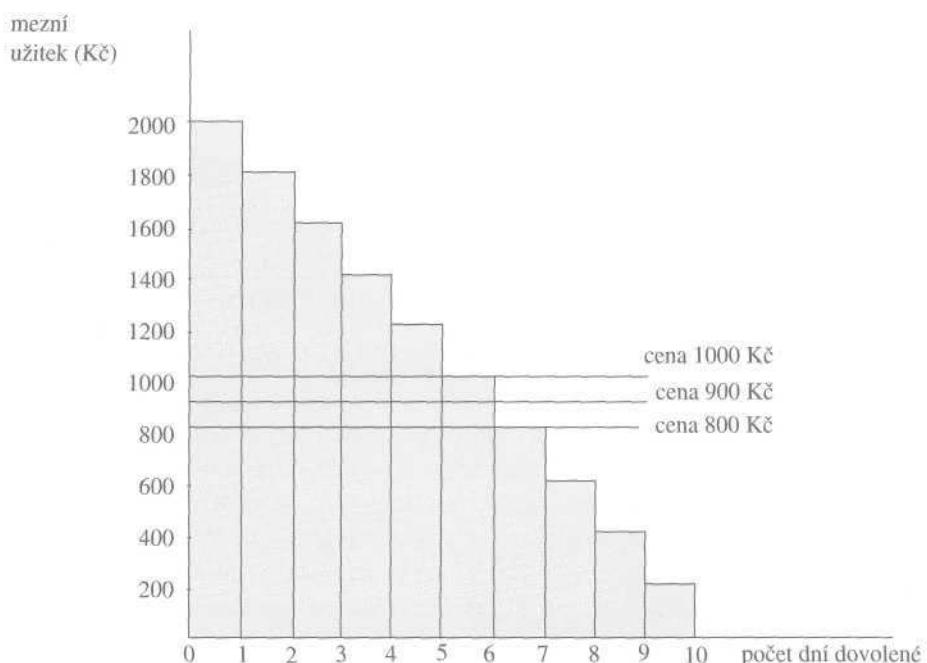
Obr. 2 – 2 Mezní užitek z každého dalšího dne dovolené v Itálii klesá s rostoucím počtem dní dovolené.

Kolik dní dovolené si pan Novák bude chtít koupit? To závisí na ceně dovolené. Pokračujme v našem příkladu.

Když se rozhoduje, zda si má koupit pět, šest či více dnů dovolené v Itálii, porovnává pan Novák uspokojení z dalšího, dodatečného dne dovolené s cenou, kterou by za něj musel zaplatit. Předpokládejme, že cena jednoho dne dovolené (ubytování v penzionu s polopenzí, doprava vlastní) je 1000 Kč. Ale kolik by pan Novák za den dovolené maximálně dal? Nebude ochoten dát více, než kolik mu tento den přináší dodatečného uspokojení -jaký je jeho mezní užitek.

Podívejte se na obrázek 2-3, který znázorňuje klesající mezní užitek pana Nováka z dovolené u moře. Je-li cena jednoho dne 1000 Kč, bude si chtít koupit dovolenou v délce 6 dnů. Nebude již ochoten koupit sedmý den, neboť ten mu přináší mezní užitek odpovídající pouze 800 Kč, zatímco by za něj musel zaplatit 1000 Kč.

Kdyby cena dne dovolené poklesla na 900 Kč, pan Novák by si stále chtěl koupit jen šest dní. Kdyby však cena dne dovolené poklesla na 800 Kč, chtěl by si již koupit sedm dní.



Obr. 2 – 3 Diagram mezního užitku – Pan Novák porovnává cenu jednoho dne dovolené v Itálii s mezním užitkem – tj. s užitkem z posledního dne. Nebude ochoten zaplatit vyšší cenu, než na kolik oceňuje mezní užitek.

Když se spotřebitel rozhoduje, kolik statku má koupit, rozhoduje se podle mezního užitku. **Racionální spotřebitel není ochoten platit za statek vyšší cenu, než jaký je mezní užitek statku. Zvyšuje nákup statku pouze do takového množství, kdy je ještě mezní užitek statku vyšší nebo alespoň roven ceně.**

2.2

SPOTŘEBITELŮV PŘEBYTEK

Přebytek pana Nováka

Zústaňme ještě u našeho příkladu. Předpokládejme, že cestovní kancelář prodává den dovolené v Itálii za 1000 Kč. Pan Novák ale oceňuje dovolenou v Itálii podle obrázku 2 - 4. Za první den by byl ochoten zaplatit až 2 000 Kč, neboť tak velký užitek z něj pocítuje. Zaplatí však pouze 1000 Kč, protože to je cena, kterou cestovní kancelář požaduje. To ale znamená, že pan Novák „vydělal“.

Když kupuje druhý den, byl by ochoten za něj dát až 1800 Kč, ale zaplatí za něj opět jen 1000 Kč. Tak pan Novák kupuje postupně další dny dovolené až do celkového počtu šesti dnů, protože užitek šestého dne je již pro něho stejný jako cena 1000 Kč. Cenu 1000 Kč ovšem platí nejen za šestý den, nýbrž i za první, druhý, třetí, čtvrtý a pátý den.

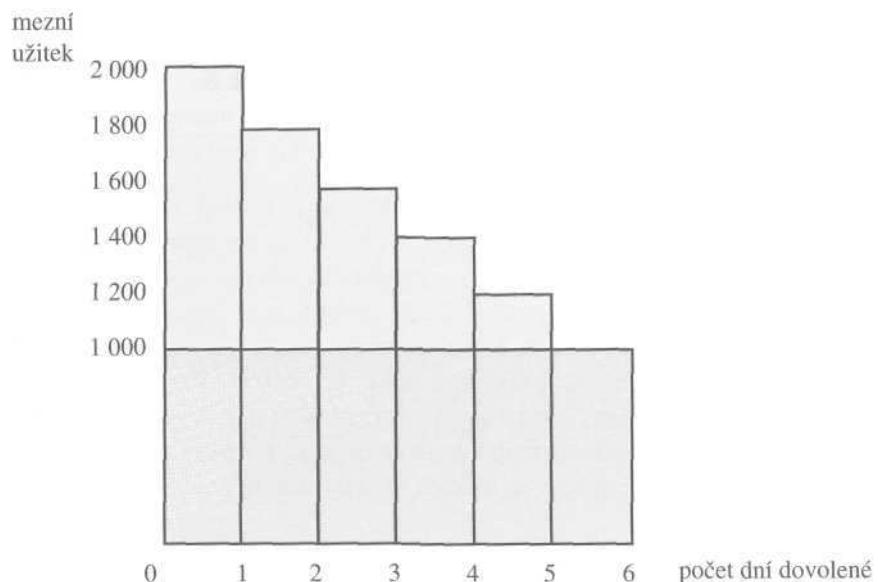
Pan Novák na prvních pěti dnech „vydělal“: zaplatil za ně méně, než kolik by byl maximálně ochoten zaplatit. Hypoteticky, kdyby s ním cestovní kancelář smlouvala o cenu každého jednotlivého dne dovolené, byl by pan Novák ochoten za první den zaplatit až 2 000 Kč, za druhý den až 1800 Kč, za třetí den až 1600 Kč, za čtvrtý den až 1400 Kč, za pátý den až 1200 Kč a za šestý den 1000 Kč. Celkově by byl ochoten za těchto šest dní zaplatit až 9 000 Kč ($2\ 000 + 1\ 800 + 1\ 600 + 1\ 400 + 1\ 200 + 1\ 000 = 9\ 000$). Zaplatí ale jen 6 000 Kč. Cestovní kancelář není totiž schopna smlouvat individuálně s každým zákazníkem o ceně jednotlivých dnů dovolené (bylo by to pro ni příliš nákladné) a nemá ponětí, jaký užitek má pan Novák z jednotlivých dní dovolené. Nabízí ve svém katalogu všem zákazníkům stejnou cenu za den dovolené.

To ovšem znamená pro pana Nováka (a nejen pro něho, ale pro každého zákazníka) výhodu - celkový užitek, který má z dovolené, je větší než celková peněžní částka, kterou zaplatí.

Tato výhoda se nazývá *spotřebitelův přebytek*. **Spotřebitelův přebytek je rozdíl mezi celkovým užitkem statku a částkou, kterou za něj spotřebitel zaplatí.** Jinak řečeno, **spotřebitelův přebytek je rozdíl mezi částkou, kterou by spotřebitel byl ochoten maximálně zaplatit, a částkou, kterou skutečně platí.**

Na obrázku 2 - 4 je spotřebitelův přebytek graficky znázorněn.

Chování spotřebitele: užitečnost a popravka



Obr. 2 – 4 Spotřebitelův přebytek je červená plocha, zatímco šedá plocha udává zaplacenou částku. Součet červené a šedé plochy je celkový užitek spotřebitele z daného množství statku.

Ale je to náhoda nebo zákonitost? Získává každý spotřebitel při nákupu jakéhokoli statku vždy onu výhodu, kterou nazýváme „spotřebitelovým přebytkem“? **Je to zákonitost - vyplývá z klesajícího mezního užitku.** Spotřebitel vždy nakupuje za cenu, která existuje na trhu, a přizpůsobuje kupované množství této ceně. Proto má poslední jednotka kupovaného statku pro něho užitek, který se přibližně rovná ceně. Protože je mezní užitek klesající, je cena vždy menší než užitek předchozích kupovaných jednotek statku. Proto spotřebitel na nákupu zboží vždy „vydělá“: má z něho větší celkový užitek, než kolik za něj zaplatí.

Obchodníci v Tunisu

Když budete v Tunisu nakupovat suvenýry, obvykle s vámi budou obchodníci smlouvat. Nasadí velmi vysokou cenu a pak, bude-li smlouvat, půjdou s cenou dolů třeba až na desetinu. Smlouváním jsou obchodníci schopni odčerpat zákazníkům značnou část spotřebitelova přebytku. Každý kupující totiž cení zboží jinak a někteří kupující jsou ochotni zaplatit vyšší ceny než jiní kupující. Individuální smlouvání se proto obchodníkům vyplatí.

Ale narazíte i na takové obchody, kde s vámi prodavač odmítá smlouvat a řekne vám, že prodává za „pevné ceny“. Jak lze vysvětlit existenci dvou tak odlišných způsobů prodeje? V obchodech, kde se smlouvá, s vámi smlouvají majitelé obchodů. Když usmlouvají vysokou cenu, jde jim to „do kapsy“. V obchodech s „pevnými cenami“ majitel obchodu není přítomen, má tam jen prodavače-zaměstnan-

Obětovaná příležitost a vyrovnávání mezních užitků

ce. Majitel obchodu nemá zájem na tom, aby jeho zaměstnanec se zákazníky smlouval „do vlastní kapsy“, a proto mu raději určí pevné ceny. V těchto obchodech máte větší naději, že koupíte za nízkou cenu a že vám zůstane spotřebitelův přebytek.

2.3

OBĚTOVANÁ PŘÍLEŽITOST A VYROVNÁVÁNÍ MEZNÍCH UŽITKŮ

V předchozím příkladu jsme viděli, že pan Novák oceňuje užitek statku v penězích. To je v pořádku, ale peníze nemají užitek samy o sobě. Užitek má to, co si člověk za peníze může koupit. Když pan Novák platí 1000 Kč za den dovolené, zříká se tím něčeho jiného, co by za tu částku mohl mít. **Tím, že kupuje dovolenou v Itálii, obětuje nějaké jiné příležitosti.** Například si nebude moci dovolit tolik kouřit. Nebo bude muset obětovat (nekoupit si) nové lyže. Nebo bude muset prostát za výčepem své restaurace určitý počet hodin, které by jinak mohl strávit na rybách nebo u televize. To jsou jeho **obětované příležitosti**.

Předpokládejme, že pan Novák porovnává dovolenou s cigaretami. Cigarety jsou onou příležitostí, kterou musí obětovat, chce-li mít na dovolenou u moře.

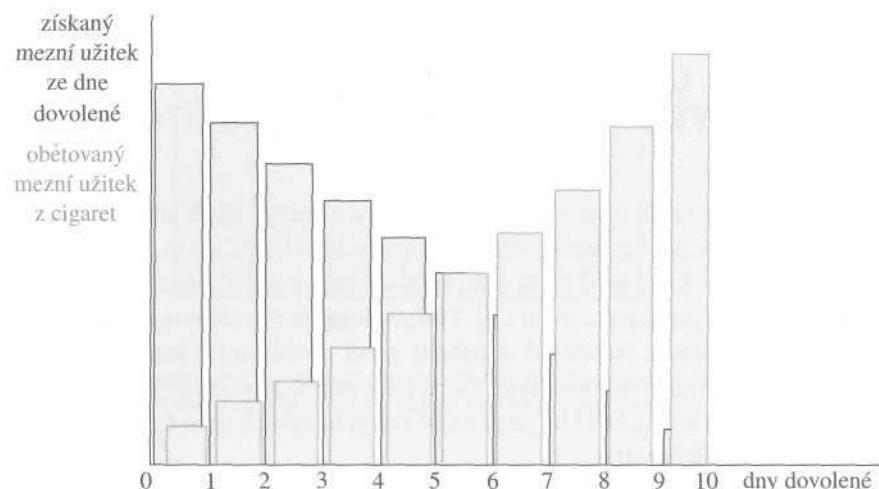
Obětování cigaret za dovolenou

Pan Novák si může doprávat dovolenou, jen když bude méně kouřit a takto ušetřené peníze věnuje na zakoupení dovolené. Je ovšem silný kuřák a omezení kouření pro něj představuje oběť. Za *získaný užitek* z dovolené musí tedy „*zaplatit obětovaným užitkem* z cigaret.

Předpokládejme, že den dovolené v Itálii stojí 1000 Kč a jedna krabička cigaret stojí 40 Kč. To znamená, že za den dovolené musí pan Novák obětovat 25 krabiček cigaret ($1000 : 40 = 25$). Za dva dny dovolené musí „*zaplatit*“ padesát obětovanými krabičkami cigaret atd.

Když se rozhoduje, kolik dní dovolené si má koupit, porovnává získávaný mezní užitek dovolené s obětovaným mezním užitkem cigaret. Podívejte se na obrázek 2 - 5. Šedé sloupky znázorňují získávaný mezní užitek z dalšího dne dovolené a červené sloupky znázorňují obětovaný mezní užitek z dalších 25 krabiček cigaret. Dokud je získaný užitek větší než obětovaný užitek, bude pan Novák kupovat dovolenou a obětovávat cigarety. První den dovolené mu přináší větší užitek než prvních 25 krabiček cigaret, které obětuje. Drahý den dovolené rovněž. Ale získávaný mezní užitek z dovolené postupně klesá, protože jeho potřeba dovolené

je stále nasycenější. Naopak obětovaný mezní užitek z cigaret roste, protože pan Novák musí kouřit méně a méně, a jeho potřeba kouření je tudíž stále méně nasycená. Šestý den dovolené mu již přináší přibližně stejný užitek, jako je obětovaný užitek z cigaret. A sedmý den mu přináší menší užitek, než jaký by byl obětovaný užitek z cigaret. Pan Novák proto koupí šest dní dovolené.



Obr. 2 – 5 Šedé sloupky znázorňují získávaný mezní užitek z 1 dne dovolené. Tento mezní užitek klesá s tím, jak je pan Novák dovolenou stále více nasycen. Červené sloupky znázorňují obětovaný mezní užitek z cigaret. Ten roste s tím, jak je pan Novák kouřením stále méně nasycen.

Graf na obrázku 2 - 5 je jedním ze základních ekonomických modelů. Ekonomové mu říkají *analýza nákladů a výnosů (cost-benefit analysis)*. V tomto případě je výnosem získávaný užitek a nákladem je obětovaný užitek.

Jistě jste si všimli, že rozhodování pana Nováka mezi dovolenou a cigaretami je obdobné tomu, když v první kapitole rozděloval svůj volný čas mezi rybaření a televizi. Princip tohoto spotřebitelova rozhodování je následující: **dokud je mezní užitek jednoho statku vyšší než mezní užitek druhého statku, snaží se spotřebitel přesunout své zdroje (peníze, volný čas) ze statku s nižším mezním užitkem na statek s vyšším mezním užitkem.**

Pan Novák bude tedy přesouvat peníze mezi dovolenou a cigaretami, dokud mezní užitky těchto statků nebudou, pokud možno, vyrovnaný. Jeho celkový užitek z obou statků bude maximalizován tehdy, když bude splněna podmínka:

$$\begin{aligned} MU \text{ dne dovolené} &= MU \text{ 25 krabiček cigaret} \\ MU \text{ dne dovolené} &= 25 \cdot MU \text{ krabičky cigaret} \end{aligned}$$

Poptávka

tedy:

$$\frac{MU \text{ dne dovolené}}{cena \text{ dne dovolené}} = \frac{MU \text{ krabičky cigaret}}{cena \text{ krabičky cigaret}}$$

Obecně platí pro dva statky (dělitelné na velmi malé jednotky), že **spotřebitel bude chtít danou peněžní částku rozdělit mezi ně tak, aby, pokud možno, byla splněna rovnice:**

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2}$$

Tato rovnice vyjadřuje podmínu optimálního rozdělení dané peněžní částky mezi dva statky. Z toho vyplývá, jak racionální spotřebitel rozdělí svůj peněžní důchod mezi nákupy různých statků. Toto rozdělení musí splňovat následující podmínu:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

kde MU jsou mezní užitky n statků a P jsou jejich ceny. To je podmínka **optimální spotřebitelské alokace**.

Mezní užitek objevil jako první Němec Wilhelm Gossen již v roce 1854. Později jej do ekonomie zavedli Angličan William Jevons (Teorie politické ekonomie, 1871), Rakouský Carl Menger (Zásady národního hospodářské nauky, 1871) a Francouz Léon Walras (Základy čisté politické ekonomie, 1874). Teprve to umožnilo plně porozumět principu spotřebitelského rozhodování.

2.4 POPTÁVKA

Poptávka ukazuje závislost poptávaného množství statku na jeho ceně. Říká nám, kolik statku bude poptáváno při té které ceně.

Poptávka po dovolené v Itálii

Navážeme na náš příklad, v němž si pan Novák kupuje dovolenou v Itálii. Podívejte se znova na obrázek 2-3, který znázorňuje jeho mezní užitek. Od mezního užitku pan Novák odvozuje svou poptávku.

Při ceně 1000 Kč za den by chtěl pan Novák koupit 6 dní dovolené. To je jeden bod jeho poptávky. Když cena vzroste na 1200 Kč (přičemž Novákův důchod

Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka

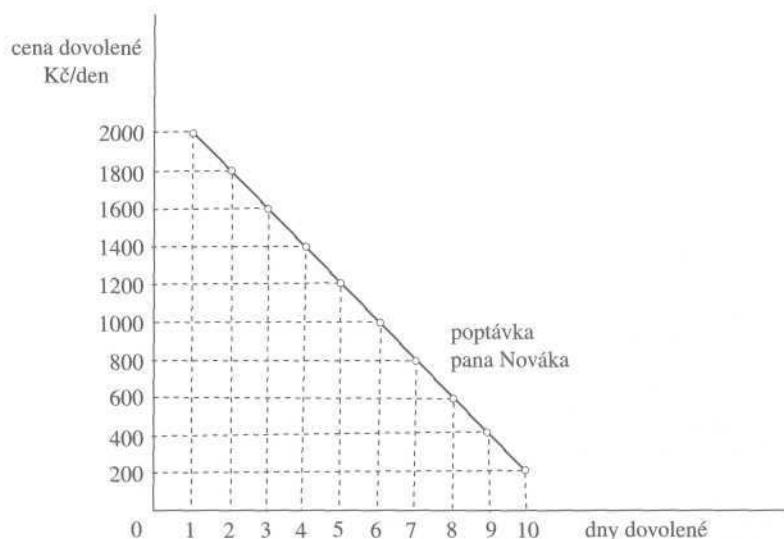
i cena cigaret zůstanou beze změny), bude chtít kupovat jen 5 dní. Vzroste-li cena na 1400 Kč, bude chtít kupovat 4 dny dovolené.

Tabulka ukazuje, kolik dní dovolené bude chtít pan Novák kupovat při různých cenách.

cena dovolené Kč/den	počet kupovaných dnů
2000	1
1800	2
1600	3
1400	4
1200	5
1000	6
800	7
600	8
400	9
200	10

Tato tabulka je *tabulkou poptávky* pana Nováka po dovolené v Itálii.

Poptávku můžeme vyjádřit pomocí tabulky poptávky nebo pomocí křivky poptávky. Tabulku poptávky vidíte v příkladu. Pokud údaje z tabulky zaneseme do grafu, dostaneme křivku poptávky, jak ji vidíte na obrázku 2-6.



Obr. 2 – 6 Křivka poptávky – Při různých cenách chce pan Novák kupovat různý počet dní dovolené u moče. Spojením těchto bodů dostaváme křivku jeho poptávky.

Zákon klesající poptávky - důchodový a substituční efekt

Povšimněte si, že **poptávka ukazuje, jak se mění kupované množství daného statku v závislosti na jeho měnící se ceně.** Ovšem při nezměněném důchodu kupujícího (pan Novák má stále částku 10 000 Kč) a při nezměněných cenách ostatních statků (cigarety stojí stále 40 Kč za krabičku).

Křivka poptávky v zásadě kopíruje křivku mezního užitku. Každý její bod říká, že cena, kterou spotřebitel platí, odpovídá meznímu užitku kupovaného množství statku.

Lidé se obvykle domnívají, že je jím vztah mezi cenou a poptávkou jasné. Cožpak nevyplývá z jejich každodenních zkušeností na trhu? Ale když pak mezi sebou diskutují o vztahu mezi cenou a poptávkou, zamotávají se do toho a mohou dospat k nesprávným závěrům.

Závisí poptávka na ceně nebo cena na poptávce?

Pan Svoboda, zemědělec pěstující brambory, očekává všeobecně vysokou úrodu brambor a přemýší se svou ženou, jaký to bude mít vliv na jejich příjmy. „Když bude více brambor, poklesne jejich cena,” obává se pan Svoboda. „Ale když poklesne cena, vzroste poptávka po bramborách,” uvažuje paní Svobodová. „A díky vyšší poptávce opět vzroste jejich cena,” těší se pan Svoboda.

Že by se mohlo zemědělcům dostat „dvojího požehnání” - vysoké úrody a zároveň vysokých cen? To asi sotva, řeknete si. Když ale projdete znova věty, které říká pan Svoboda a jeho žena, cožpak není každá z nich sama o sobě správná?

Není. Pan Svoboda a jeho žena se dopustili vážné chyby: nebyli schopni rozlišit pojmy - *poptávané množství a poptávku*. Odlišení těchto dvou pojmu je však nezbytné. Podíváme-li se na předchozí graf poptávky pana Nováka po dovolené v Itálii, vidíme, že při ceně 1000 Kč chce kupovat 6 dní dovolené. Těchto 6 dní je *poptávaným množstvím*. Mluvíme-li však o *poptávce*, máme na mysli celou funkci spojující určitá poptávaná množství s určitými cenami. **Poptávané množství je číslo. Poptávka je funkce.**

Kdyby si Svobodovi uvědomili rozdíl mezi poptávkou a poptávaným množstvím a uměli s těmito pojmy dobře zacházet, jejich rozhovor by zněl takto: „*Když bude velká úroda brambor, poklesne jejich cena. A když klesne jejich cena, vzroste poptávané množství.*”

ZÁKON KLESAJÍCÍ POPTÁVKY - DŮCHODOVÝ A SUBSTITUČNÍ EFEKT

Povšimli jste si, že poptávka pana Nováka po dovolené v Itálii má klesající průběh: s poklesem ceny roste poptávané množství a s růstem ceny klesá poptávané množství. Je to náhoda nebo zákonitost? Má poptávková funkce vždy klesající průběh? Povede růst ceny statku vždy k poklesu kupovaného množství statku?

Klesající poptávka po dovolené

Proč bude pan Novák kupovat méně dnů dovolené, vzroste-li její cena? Má k tomu dva důvody.

První důvod. Při původní ceně 1 000 Kč za den pan Novák kupoval 6 dní dovolené, takže jej dovolená stála 6 000 Kč. Ale když se cena dovolené zvýší na 1 400 Kč, částka 6 000 Kč mu už nestačí na nákup 6 dnů ($6 \times 1\ 400 = 8\ 400$). Nezbývá mu proto, než snížit počet kupovaných dnů.

Druhý důvod. Když dovolená v Itálii zdraží, pan Novák si uvědomí, že jsou pro něj nyní lákavější jiné příležitosti. Například dovolená u Máchova jezera je ted', po zdražení Itálie, pro něho přitažlivější alternativou než dříve a začíná dovolené v Itálii úspěšněji konkurovat. Pan Novák koupí méně dní dovolené v Itálii proto, že se rozhodl koupit více dní dovolené u Máchova jezera.

Prvnímu důvodu říkají ekonomové **důchodový efekt**. Spotřebitel při vyšší ceně kupuje méně statku, protože mu původní částka nestačí na nákup původního množství (které kupoval před zvýšením ceny).

Druhý důvod nazýváme **substitučním efektem**. Spotřebitel při zvýšení ceny statku nakupuje méně tohoto statku, protože jej substituuje (nahrazuje) jinými statky.

Působení obou těchto efektů způsobuje, že **poptávka je klesající funkcí**: při vyšší ceně kupují spotřebitelé menší množství a při nižší ceně větší množství.

V této souvislosti nás může napadnout, zda je každý statek možno substituovat nějakým jiným statkem. Jinak řečeno, má každý statek substituty?

Substituce benzínu

Pan Růžička je zvyklý jezdit se svou rodinou autem každý víkend na chatu. Co udělá, když se zvýší cena benzínu? Může substituovat benzín něčím jiným? V technickém smyslu ne, protože jeho auto na nic jiného než na benzín nejezdí. Ale ve spotřebitelském smyslu ano. Je-li benzín dražší, rozhodne se jezdit na chatu pouze každý sudý týden a každý lichý týden chodí s rodinou na pout' (kde také utratí dost peněz). Pan Růžička substituoval jedno uspokojení druhým uspokojením.

Jak vidíte, spotřebitelská substituce je něco jiného než technická substituce. **Podstatou spotřebitelské substituce je náhrada jednoho uspokojení jiným uspokojením**. Proto pan Růžička nemusí nahrazovat benzín jinou pohonnou hmotou, nýbrž může nahradit uspokojení z rekreace na chatě uspokojením z návštěvy pouti. (Obdobně pan Novák, když zdraží cigarety, nemusí je nutně nahrazovat doutníky, nýbrž může si odepřený požitek z kouření kompenzovat uspokojením z delší dovolené u moře.)

V tomto smyslu **má každý statek substituty**. Jde pouze o to, jak „blízké“ či jak „vzdálené“ jsou tyto substituty. Kdyby do obce, kde mají Růžičkovi chatu, jezdil vlak, mohl by pan Růžička nahradit jízdu autem jízdou vlakem. „Jízda na chatu vlakem“ a „strávení soboty na pouti“ jsou dva různé substituty benzínu. Jízda na chatu vlakem

Zákon klesající poptávky - důchodový a substituční efekt

je však *bližším substitutem*. Pro dovolenou v Itálii je zas blízkým substitutem dovolená u Máchova jezera, kdežto cigarety jsou vzdálenějším substitutem.

Zdražení benzínu

Od začátku roku 2000 neustále stoupala cena benzínu a nafty (byl to důsledek zdražení ropy na světových trzích). Když televize dělala průzkum mezi řidiči a ptala se jich, zda omezují své jízdy, řidiči sice nadávali na vysoké ceny benzínu, ale odpovídali téměř unisono, že jízdy neomezují.

Jenže statistika říkala něco jiného. České dráhy zjistily, že jim od ledna do července vzrostl počet cestujících o 6%, čili o 5 milionů. To svědčí o tom, že lidé na zdražení benzínu zareagovali - substituovali automobilovou dopravu železniční dopravou.

Když cena benzínu vzrostla o třetinu a dosahovala už 30 korun za litr, zvýšil se počet řidičů, kteří si dávali upravit auta na plynový pohon. Při tak velkém rozdílu mezi cenou benzínu a cenou plynu se již tato investice vyplácela, a tak na našich silnicích přibývalo automobilů jezdících na plyn.

Zdražení palladia

V polovině roku 2000 omezili ruští producenti dodávky palladia. Rusko dodává až 70 % tohoto kovu na světové trhy. Šedesát procent světové poptávky po palladiu přichází od automobilek, které jej používají pro výrobu katalyzátorů do motorů, kde se palladium nedá nahradit. Dalšími kupujícími jsou hlavně výrobci mobilních telefonů.

Když cena palladia vystoupila ze 440 na 800 dolarů, vyhlásily největší automobilky (v čele s General Motors), že jsou odhodlány spojit síly a investovat do vývoje nové technologie, která by palladium v katalyzátorech nahradila. Po tomto vyhlášení ceny palladia ihned poklesly.

Jelikož tedy působí důchodový a substituční efekt, platí zákon **klesající poptávky**. Ale potvrzuje naše zkušenosť takový závěr?

Babiččiny pochybnosti

Když vysvětlujete babičce působení zákona klesající poptávky, zmocní se jí pochybnosti. Namítně, že před válkou bylo maso levnější než dnes, a přesto jej lidé kupovali méně. Není tato její zkušenosť v rozporu se zákonem klesající poptávky?

Není. Ve skutečnosti nebylo maso před válkou levnější než dnes, vezmeme-li v úvahu mzdy a další důchody spotřebitelů. Od té doby cena masa vzrostla méně než důchody spotřebitelů. V porovnání s dnešními spotřebitelskými důchody bylo maso tehdy dražší než dnes, proto ho lidé kupovali méně než dnes. Babiččina zkušenosť je naprosto v souladu se zákonem klesající poptávky. Její dojem, že bylo

maso levnější, je pouhým „optickým klamem“ způsobeným rozdílnou kupní silou koruny tehdy a dnes. Zdánlivé „levnější maso“ odráželo ve skutečnosti pouze větší kupní sílu tehdejší koruny.

Připomeňme si, jak jsme konstruovali funkci poptávky. Předpokládali jsme, že se mění cena daného statku, ale přitom se nemění ceny jiných statků ani důchody spotřebitelů. **Funkce poptávky ukazuje, jak se mění poptávané množství statku v závislosti na ceně tohoto statku, při ostatních cenách a důchodech neměnných.** Zákon klesající poptávky říká, že poptávané množství klesne, když vzroste cena statku a přitom se nezmění ostatní ceny ani důchody.

Cena statku se může měnit také tehdy, když probíhá inflace, neboli klesá kupní síla koruny. Jaký vliv má inflace na poptávané množství?

Dovolená v Itálii a inflace

V roce 1994 stál den dovolené v jednom italském hotelu 1000 Kč a pan Novák si koupil 6 dní. O rok později stál den dovolené v tomtéž hotelu 1100 Kč, ale pan Novák si opět koupil 6 dní. Jak je to možné? Proč si nekoupil méně dní, když cena byla vyšší? Cožpak na něj nepůsobí substituční a důchodový efekt? Cožpak jeho poptávka po dovolené v Itálii nemá klesající průběh?

Ale ano. Jenže během roku, který uplynul od léta 1994 do léta 1995, byla roční inflace zhruba 10 % - nejen cena dovolené v Itálii, nýbrž také ceny ostatních statků se v průměru zvýšily o 10 %. Substituty dovolené v Itálii (například dovolená u Máchova jezera) také zdražily zhruba o 10 %. O 10 % se rovněž zvýšily ceny restauračních služeb, a tudíž také tržby Novákovy restaurace. Pan Novák vydělal díky tomu v roce 1995 o 10 % více než v předchozím roce. To vše způsobilo, že ve skutečnosti nepociťuje žádné zdražení dovolené v Itálii.

Také k žádnému jejímu skutečnému zdražení nedošlo. Zvýšila se pouze její peněžní cena, protože peníze se inflací znehodnotily o 10 %.

Tento příklad nám ilustruje, že inflace sama o sobě nemá vliv na poptávané množství statku. **Poptávané množství statku se mění pouze tehdy, když se mění jeho cena v poměru k ostatním cenám.**

2.6

POPTÁVKA V KRÁTKÉM A V DLOUHÉM OBDOBÍ

Ukázali jsme si, že poptávka závisí na spotřebitelských preferencích a na jeho omezeních (důchodu a cenách). Ale zkušenost nám ukazuje, že poptávka po stejném zboží je jiná v krátkém období a v dlouhém období. Jak to vysvětlit?

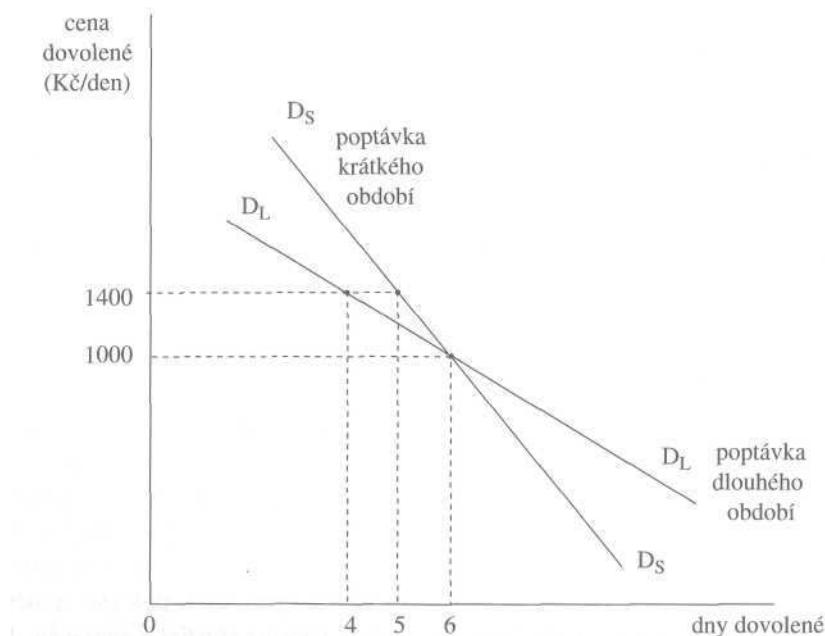
Poptávka v krátkém a v dlouhém období

Krátkodobá a dlouhodobá poptávka po dovolené

Pan Novák původně, při ceně 1 000 Kč, chtěl koupit 6 dní dovolené v Itálii. Když se cena zvýšila na 1 400 Kč za den, uvažuje, zda má koupit 5 dní nebo jen 4 dny. Má dovolenou v Itálii podstatněji zkrátit a místo toho prodloužit dovolenou u Máchova jezera (nebo si začít dopřávat více cigaret)? Jenže na dovolenou chce jet za dva měsíce a už si s ženou naplánovali, co všechno chtejí v Itálii navštívit, těší se, co všechno uvidí. Dovolená v Itálii už natolik vstoupila do jejich plánů a očekávání, že jim je líto ji podstatně zkracovat. Rozhodnou se proto zkrátit ji letos jen na 5 dní. Ale příští rok by jeli (za tu samou cenu) nanejvýš na 4 dny a raději si prodlouží dovolenou u Máchova jezera.

Zvýšení cen motivuje spotřebitele ke snížení poptávaného množství. Ale v krátkém období je sníží méně a teprve v dlouhém období je sníží více. Vysvětlení je prosté. V krátkém období je pro nás substituce zdraženého statku jinými statky obtížnější. Spotřeba daného statku je součástí našich spotřebních zvyklostí, našich plánů a očekávání. Trvá nám nějakou dobu, než své zvyky, plány a očekávání změníme. **Spotřebitelská substituce si vyžaduje určitý čas. Člověk ekonomický je racionální a přizpůsobivý, je však méně přizpůsobivý v krátkém období.**

To ovšem znamená, že **křivka poptávky je v krátkém období strmější než v dlouhém období**. Ilustruje to obrázek 2-7.



Obr. 2 - 7 Poptávka v krátkém a dlouhém období - Když se zvýší cena z 1000 Kč na 1400 Kč, zkrátí pan Novák letos dovolenou u moře z 6 dní na 5 dní. Ale napřesrok počítá již jen se 4 dny.

2.7 ELASTICITA POPTÁVKY

Zákon klesající poptávky nám říká, že zvýší-li se cena statku, sníží se kupované množství statku. Ale jak to ovlivní spotřebitelovy výdaje na tento statek? Když zdraží dovolená v Itálii, vydá na ni rodina Novákova více nebo méně peněz? Bude sice kupovat méně dní, ale za vyšší cenu. Výdaje jsou násobkem ceny a množství, takže není na první pohled zřejmé, zda vzrostou nebo klesnou.

Změna výdajů na dovolenou

Dokud byla cena dovolené v Itálii 1 000 Kč, kupovali Novákovi 6 dní, což znamená, že na dovolenou vydali 6 000 Kč.

Když se cena dovolené v Itálii zvýšila z 1 000 Kč na 1 400 Kč za den, Novákovi se rozhodli v krátkém období (pro letošní rok) snížit počet dní z 6 na 5. Jejich výdaje na dovolenou potom budou 7 000 Kč (5 x 1 400). Zvýšení ceny tedy způsobilo růst jejich výdajů na tuto dovolenou.

Ale v dlouhém období (na příští léto) se Novákovi rozhodli nakupovat při ceně 1 400 Kč pouze 4 dny. Jejich výdaje za dovolenou v Itálii budou činit jen 5 600 Kč. Zvýšení ceny tedy způsobilo pokles jejich výdajů na tuto dovolenou.

Jak vidíme, při růstu ceny mohou spotřebitelovy výdaje na daný statek vzrůst nebo klesnout. Záleží na tom, zda růst ceny vyvolá velký nebo malý pokles poptávaného množství.

K měření reakce poptávaného množství na změnu ceny používají ekonomové ukažatel zvaný **cenová elasticita poptávky**. Do ekonomie ji zavedl Angličan Alfred Marshall (Zásady ekonomie, 1890). **Udává vztah mezi procentní změnou množství a procentní změnou ceny.** Pokud budeme uvažovat malé změny ceny a množství, můžeme cenovou elasticitu poptávky zapsat vzorcem:

$$e = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}$$

kde delta Q je změna množství, Q je původně poptávané množství, delta P je změna ceny a P je původní cena.

Cenová elasticita poptávky nám dává odpověď na to, jak se změní výdaje spotřebitele na daný statek v případě změny jeho ceny. **Je-li elasticita poptávky** (v absolutní hodnotě) **větší než 1**, což znamená, že jednoprocentní zvýšení ceny vyvolá více než jednoprocentní pokles množství, pak **zvýšení ceny povede k poklesu spotřebitelových výdajů na daný statek**. Tomuto případu říkáme **elastická poptávka**. Je-li však **elasticita poptávky menší než 1**, povede zvýšení ceny k růstu výdajů na daný statek. Tomu říkáme **neelastická poptávka**. Je-li cenová elasticita poptávky rovna

Změny poptávky

jedné, jde o jednotkově elastickou poptávku: změna ceny ponechá výdaje na statek beze změny.

V našem příkladě byla poptávka pana Nováka po dovolené v Itálii v krátkém období neelastická, ale v dlouhém období elastická. To však nemusí být pravidlem. Některá poptávka je elastická v krátkém i dlouhém období. Některá poptávka je naopak v krátkém i dlouhém období neelastická. Pravidlem je pouze to, že **poptávka je v dlouhém období elastičtější než v období krátkém**.

Na elasticitu poptávky má vliv zejména to, jak snadno je statek nahraditelný jinými statky, jinak řečeno, zda má blízké substituty. Některé statky jsou velmi obtížně nahraditelné - například sůl, voda nebo elektřina - takže poptávka po nich bude značně neelastická. Jiné jsou snadno nahraditelné, a proto bude poptávka po nich elastická.

2.8

ZMĚNY POPTÁVKY

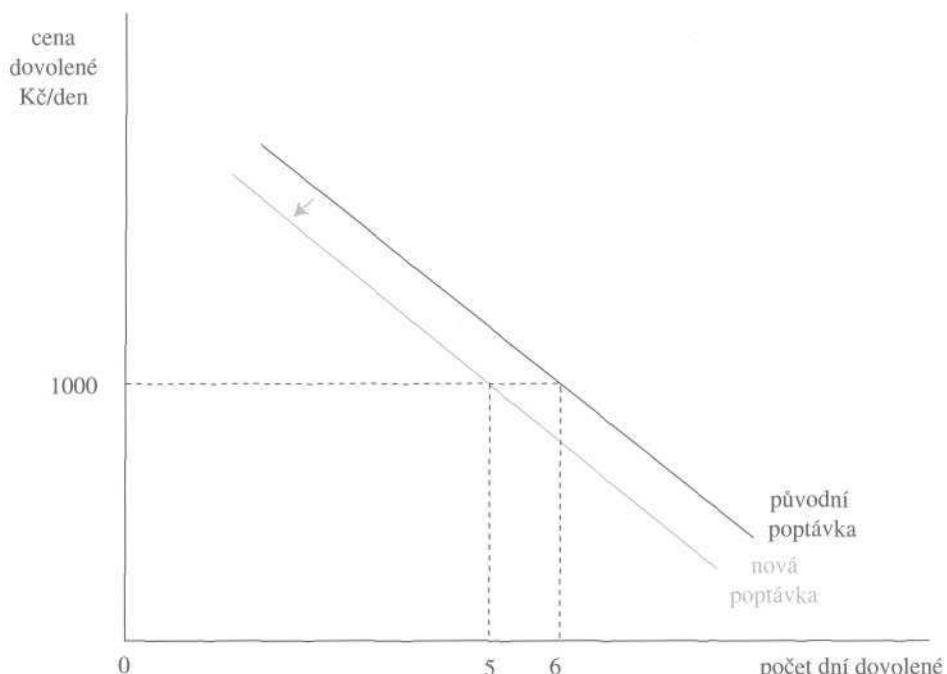
Již víme, jak důležité je odlišovat *poptávané množství a poptávku*. Zatím jsme sledovali, jak se poptávané množství mění v odezvu na změnu ceny. Zabývejme se teď otázkou, kdy a proč se mění celá poptávka. Podívejme se, co všechno může vést ke změně poptávky.

Změna poptávky po dovolené v Itálii

Pan Novák se v novinách dočetl, že se zvětšila ozónová díra nad Středozemním mořem a že tudíž opalování na italských plážích není příliš zdravé. Proto přehodnotil své původní preference a jeho poptávka po dovolené v Itálii klesla. Ačkoli je cena stále stejná - 1000 Kč, bude kupovat méně než 6 dní dovolené, například jen 5 dní.

Jeho pokles poptávky se projeví v posunu křivky poptávky doleva: při dané ceně bude poptávané množství menší než původně, protože preference pana Nováka trávit dovolenou v Itálii poklesly. Ukazuje nám to obrázek 2-8.

Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka



Obr. 2 - 8 Změna poptávky - Při nezměněné ceně bude pan Novák kupovat kratší dovolenou v Itálii, protože se dozvěděl, že opalování u Středozemního moře není příliš zdravé.

Další příčiny změny poptávky

Tržby Novákovy restaurace poklesly. Pan Novák si teď nemůže dovolit tak dlouhou dovolenou v Itálii. Při dané ceně 1000 Kč bude nyní kupovat méně dní než původně. Jeho poptávka poklesla, což se projeví posunem jeho křivky poptávky doleva.

Pan Novák zjistil, že citelně podražily opalovací krémy. Když si spočítal, kolik by jej stály, rozhodl se raději dovolenou u moře zkrátit. Jeho poptávka po dovolené v Itálii poklesla, poptávková křivka se posunula doleva.

Pan Novák zjistil, že klesla cena dovolené u Máchova jezera. Rozhodne se proto prodloužit dovolenou u Máchova jezera na úkor dovolené v Itálii. Při dané ceně dovolené v Itálii 1000 Kč bude kupovat méně dní. Jeho poptávka po dovolené v Itálii poklesla, poptávková křivka se posunula doleva.

Uvedli jsme si čtyři důvody pro změnu poptávky. Prvním důvodem je **změna preferencí spotřebitele**. Pokud z nějakého důvodu poklesnou, poklesne poptávka. Pokud naopak vzrostou, poptávka vzroste.

Tržní poptávka a poptávka po statku jednoho prodávajícího

Druhým důvodem je **změna důchodu spotřebitele**. Pokud důchod vzroste, vzroste i poptávka, pokud klesne, klesne poptávka.

Třetím důvodem je **změna ceny komplementu**. Komplement je statek, který se spotřebovává společně s daným statkem. Zatímco substituty jsou statky, které se ve spotřebě navzájem nahrazují, komplementy jsou naopak statky, které se ve spotřebě doplňují - například dovolená u moče a opalovací krémy, fotoaparáty a filmy, tenisové rakiety a tenisové míčky, počítače a počítačové hry, apod. Poptávka po statku klesne, když zdraží jeho komplementy.

Čtvrtým důvodem je **změna ceny substitutu**. Pokud cena substitutu nějakého statku poklesne, spotřebitel bude kupovat více tohoto substitutu a sníží poptávku po daném statku. Když klesla cena dovolené u Máchova jezera (která je substitutem dovolené v Itálii), pan Novák si koupil více dní u Máchova jezera a pak již nepotřeboval trávit tolik dní v Itálii.

Jak vidíme, je rozdíl mezi změnou poptávaného množství a změnou poptávky. Zapamatujme si dobře tento rozdíl i grafické znázornění. **Když se mění poptávané množství v závislosti na změně ceny daného statku, pohybuje se spotřebitel podél křivky poptávky. Změna poptávky se však projevuje posunem celé poptávkové křivky. Roste-li poptávka, posouvá se poptávková křivka doprava. Klesá-li poptávka, posouvá se poptávková křivka doleva.**

2.9

TRŽNÍ POPTÁVKA A POPTÁVKA PO STATKU JEDNOHO PRODÁVAJÍCÍHO

Až dosud jsme hovořili o poptávce jednoho kupujícího, neboli o *individuální poptávce*. Nyní přejděme k souhrnné poptávce všech kupujících po daném statku, kterou nazýváme *tržní poptávkou*.

Tržní poptávka po dovolené

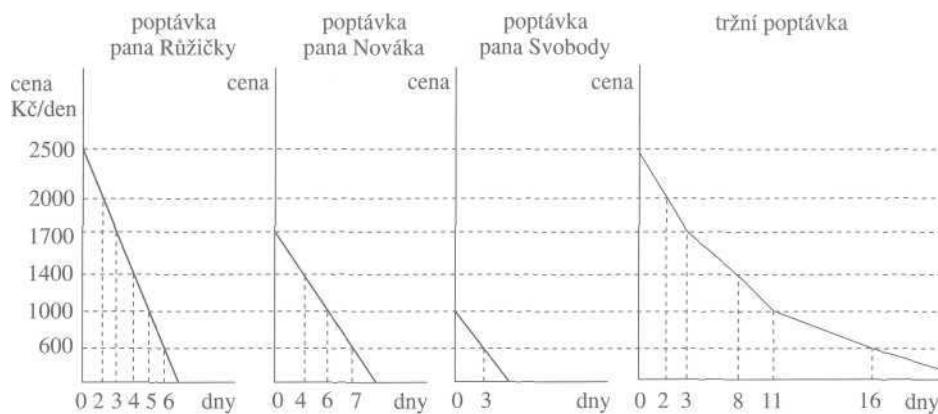
Dovolenou v Itálii nekupuje jen pan Novák, ale i pánové Růžička a Svoboda. Pan Růžička je bankovní úředník a má vyšší příjem než pan Novák, což mu umožňuje kupovat dovolenou v Itálii i při vysoké ceně. Pan Svoboda je zemědělec a má obdobný příjem jako pan Novák, ale na rozdíl od pana Nováka nepociťuje tak silnou touhu po dovolené v Itálii. Rád jezdí k jihočeským rybníkům a dovolenou v Itálii by kupoval, jen kdyby její cena byla poměrně nízká.

Na obrázku 2 - 9 vidíte tři grafy, které ukazují individuální poptávky těchto tří pánů. Kdybychom předpokládali, že pouze oni tři kupují dovolenou v Itálii, tj. představují celý trh, zjistili bychom tržní poptávku po dovolené v Itálii tak, že bychom při každé dané ceně sečetli jejich poptávaná množství.

Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka

Například při ceně 2 000 Kč/den kupuje dovolenou v Itálii jen pan Růžička, a sice 2 dny. Při ceně 1 400 Kč kupuje Růžička 4 dny a Novák také 4 dny, takže je poptávané množství trhu 8 dní. Při ceně 600 Kč kupuje Růžička 6 dní, Novák 7 dní a Svoboda 3 dny, takže poptávané množství celého trhu je 16 dní.

Čtvrtý graf na tomtéž obrázku ukazuje tržní poptávku jakožto součet individuálních poptávek.



Obr. 2 – 9 Tržní poptávka po dovolené v Itálii.

Jak vidíme, **tržní poptávka je součtem individuálních poptávek (poptávek jednotlivých kupujících)**.

Povšimněte si nyní, jaký význam má **elasticita tržní poptávky**. Má vliv na výdaje kupujících a tím i na příjmy prodávajících. Výdaje kupujících jsou totiž příjmy (tržbami) prodávajících. Význam této skutečnosti ilustruje následující příklad.

Okurková plíseň - pohroma nebo požehnání?

Značná část okurek byla napadena okurkovou plísní a v důsledku toho se snížila úroda okurek. Snížené množství okurek na trhu zvýšilo jejich cenu. Jak to ovlivní tržby pěstitelů okurek? Vzrostou nebo poklesnou? Odpověď závisí na tom, jaká je cenová elasticita tržní poptávky po okurkách.

Předpokládejme, že tržní poptávka po okurkách je neelastická - že cenová elasticita poptávky je 0,5. Znamená to, že půlprocentní pokles množství okurek na trhu je doprovázen jednoprocentním růstem jejich ceny. To ovšem znamená, že výdaje kupujících na okurky vzrostou a tedy také tržby pěstitelů okurek vzrostou. Okurková plíseň bude v tomto případě pro pěstitele okurek požehnáním, nikoli pohromou. (Pohromou by byla jen v případě, kdyby tržní poptávka byla elastická.)

Ale je-li tomu tak, nebudou pěstitelé okurek motivováni k tomu, aby ještě více snížili úrodu okurek? Nebudou záměrně podporovat další bujení plísně na svých

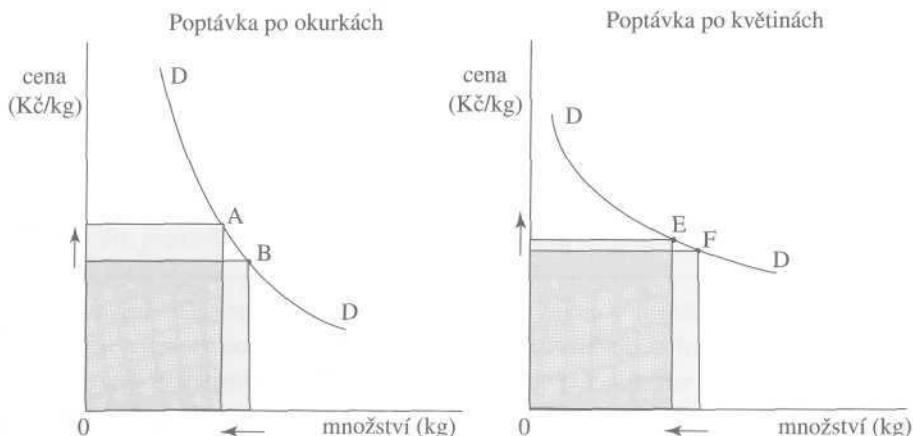
Tržní poptávka a poptávka po statku jednoho prodávajícího

okurkách, aby podpořili další úbytek okurek na trhu a tím i další růst svých příjmů? Ví-li pan Svoboda, že je tržní poptávka po okurkách neelastická, bude podporovat plíseň na svých okurkách, aby snížil svou úrodu? Nebo se bude snažit plíseň likvidovat a sázet další okurky, aby svou úrodu zvýšil?

Kdyby pan Svoboda snížil svou úrodu okurek, nedosáhl by zvýšení svého příjmu. Naopak, jeho příjem by zcela jistě poklesl. Kupující by totiž kupovali okurky od jiných pěstitelů. Pan Svoboda je příliš malým producentem okurek na to, aby snížení jeho vlastní úrody mohlo ovlivnit cenu okurek na trhu. Kdyby byl takovým velkododavatelem okurek, že by jeho dodávky představovaly velkou část tržní nabídky, pak snad. Ale takto by pouze snížil svůj vlastní příjem. Rozhodne se proto raději likvidovat plíseň na svých okurkách a zvýšit svou úrodu. Takto se pravděpodobně zachovají i ostatní pěstitelé, takže příští úroda okurek vzroste.

Je-li tržní poptávka neelastická, zvýšení ceny a snížení množství statku bude mít za následek zvýšení výdajů kupujících i příjmů prodávajících. Je-li tržní poptávka elastická bude mít zvýšení ceny naopak za následek snížení výdajů kupujících i příjmů prodávajících.

Na obrázku 2 - 10 vidíte na levém grafu *neelastickou* tržní poptávku (poptávka po okurkách) a na pravém grafu *elastickou* tržní poptávku (poptávka po květinách). Šedé obdélníky jsou *výdaje* spotřebitelů, které jsou *zároveň příjmy* producentů (cena x množství). U neelastické poptávky vede růst ceny k růstu těchto výdajů a příjmů, zatímco u elastické poptávky vede růst ceny k jejich poklesu.

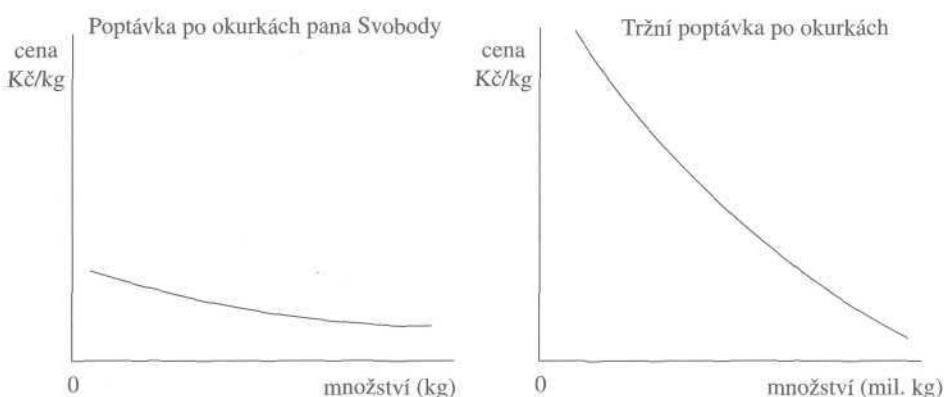


Obr. 2 - 10 Na levém grafu vidíte tržní poptávku po okurkách, která je v rozmezí bodů A a B neelastická - zvýšení ceny zvýšuje výdaje (příjmy). Na pravém grafu vidíte tržní poptávku po květinách, která je v rozmezí bodů E a F elastická - zvýšení ceny snižuje výdaje (příjmy).

Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka

Ale jak je možné, že výrobci nedokáží využít nízké elasticity tržní poptávky k tomu, aby zvýšili své příjmy? Znamená to snad, že pro ně cenová elasticita tržní poptávky není žádnou užitečnou informací? Přesně tak. Na konkurenčním trhu, kde je mnoho prodávajících, není jeden prodávající sám o sobě schopen významněji ovlivnit celkové množství statku na trhu a tudíž ani cenu. Pokud by snížil svou produkci, konkurenti jeho výpadek snadno a ochotně nahradí.

Výrobce nepotřebuje ke svému rozhodování znát tržní poptávku, ale poptávku po svém zboží. Obrázek 2-11 ukazuje, jaký je rozdíl mezi tržní poptávkou a poptávkou po statku jednoho prodávajícího. Poptávka po statku jednoho prodávajícího je méně strmá a mnohem elastičtější než tržní poptávka. Je to způsobeno rozdílným substitučním efektem: pokud se zvýší cena na celém trhu, u všech výrobců, kupující by museli daný statek nahrazovat jinými statky - například okurkou rajčaty. Pokud ale zvýší cenu pouze jeden z výrobců, kupující jej nahrazují stejným statkem od jiných výrobců - například okurkou pana Svobody nahradí okurkami pana Rybáčka, což je pochopitelně mnohem snazší.



Obr. 2 – 11 Poptávka po statku jednoho prodávajícího je méně strmá a elastičtější než tržní poptávka.

SHRNUTÍ

- Celkové uspokojení z určitého množství statku nazýváme *celkovým užitkem*.
Přírůstek uspokojení z dodatečné jednotky statku nazýváme *mezním užitkem*.
Mezní užitek klesá s rostoucí spotřebou statku. Spotřebitel porovnává mezní užitek statku s jeho cenou a nakupuje nanejvýš takové množství statku, jehož mezní užitek je větší nebo roven ceně.
- Spotřebitelův přebytek je rozdíl mezi částkou, kterou by spotřebitel byl *ochoten* maximálně zaplatit, a částkou, kterou *skutečně* platí.
- Tím, že spotřebitel kupuje určitý statek, občtuje jiné příležitosti (jiné statky). Optimální rozdělení jeho důchodu mezi různé statky je takové, když mezní užitky statků (dělené jejich cenou) jsou stejné.

Otázky a příklady

- Poptávka ukazuje, jak se mění kupované množství statku v závislosti na jeho ceně, při daném důchodu kupujícího a při daných cenách ostatních statků. Odlišu jeme pojmy *poptávané množství* a *poptávka*. Poptávka je funkce.
- Podle zákona klesající poptávky poptávané množství klesne, když vzroste cena statku a přitom se nezmění ostatní ceny ani důchody. Lze to vysvětlit působením důchodového efektu a substitučního efektu. *Důchodový efekt* znamená, že spotřebitel při zvýšení ceny kupuje méně statku, neboť mu původní částka nestačí na nákup původního množství. *Substituční efekt* znamená, že spotřebitel při zvýšení ceny kupuje méně statku, protože jej substituuje jinými statky.
- *Cenová elasticita poptávky* udává vztah mezi procentní změnou množství statku a procentní změnou ceny. Je-li větší než jedna (elastická poptávka), pak zvýšení ceny povede k poklesu spotřebitelských výdajů na daný statek. Je-li menší než jedna (neelastická poptávka), povede zvýšení ceny k růstu výdajů na daný statek.
- Poptávka je v dlouhém období elastičtější než v období krátkém, protože substituce vyžaduje určitý čas.
- Ke změně poptávky (k posunu poptávkové křivky) dochází ze čtyř důvodů: změna preferencí spotřebitele, změna jeho důchodu, změna ceny *komplementu* a změna ceny *substitutu*.
- Výrobce potřebuje ke svému rozhodování znát ne tržní poptávku, ale poptávku po svém zboží. Ta je vždy elastičtější než tržní poptávka.

KLÍČOVÉ POJMY

Celkový užitek • mezní užitek • spotřebitelův přebytek • obětovaná příležitost • spotřebitelská alokace • poptávané množství • poptávka • zákon klesající poptávky • důchodový efekt • substituční efekt • spotřebitelská substituce • substitut • komplement • cenová elasticita poptávky • elastická poptávka • neelastická poptávka • individuální poptávka • tržní poptávka • poptávka po statku jednoho prodávajícího.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

- a) Jaký dopad bude mít zvýšení světových cen ropy na hodnotu (množství x cena) českého dovozu?
Zvýší ji nebo ji sníží?
- b) Jaký bude tento dopad v krátkém a v delším období? A proč?

Otázka 2.

Zvýšila se cena pomerančů. Jak se to projeví na trhu jablek? Zdůvodněte.

Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka

Otzážka 3.

V důsledku lesních požárů byla zničena část lesů a poklesla těžba dřeva. Zvýší se v důsledku toho příjmy majitelů lesů z těžby dřeva?

Otzážka 4.

Dojde ke zdražení elektřiny.

- a) 90 % elektřiny v Růžičkově domácnosti spotřebuje elektrické vytápění na chalupě a automatická pračka. Výměna elektrického vytápění za plynové není možná, protože v obci, kde mají chalupu, není plyn. Výměna za kamna uhlí by zas vyžadovala větší investici (nákup nových kamen do všech místností). Mohou Růžičkovi vůbec na elektrickém vytápění ušetřit?
- b) Když zdraží elektřina, budou lidé šetřit na provozu svých automatických praček? Jak by to mohli udělat? Myslíte, že nějaká rodina prodá pračku a bude prát prádlo „ručně“? Nebo že bude prát prádlo méně často?

Otzážka 5.

Cestovní kancelář nabízí 12-denní letecký zájezd do Řecka za 12 000 Kč. Tentýž, ale 14-denní zájezd nabízí za 13 000 Kč (je to proto, že cena letenky je u obou zájezdů stejná a 14-denní zájezd je dražší pouze o cenu ubytování). Cestovní kancelář neopomene zdůrazňovat výhodnost delšího zájezdu: třináctý a čtrnáctý den je pouze za 500 Kč. Přesto si mnoho lidí kupuje jen 12-denní zájezd. Proč? Chovají se neracionálně? Vysvětlete.

Otzážka 6.

Na počátku 90. let došlo ke zdražení vody. Současně se začaly instalovat měříče spotřeby vody v jednotlivých bytech (dříve byly měříče vody pouze v domě a platby za vodu se rozpočítávaly mezi nájemníky podle počtu osob v bytě). Následoval pokles spotřeby vody, který byl tak velký, že došlo k poklesu příjmů vodáren. Znamená to, že poptávka po vodě byla elastická?

Otzážka 7.

Adam Smith formuloval v 18. století „paradox hodnoty“: voda je velmi užitečná, a přesto nemá na trhu téměř žádnou hodnotu. Naproti tomu diamant je v porovnání s vodou daleko méně užitečný, a přesto má na trhu neskonale větší hodnotu. Smith usoudil, že tudíž hodnota není závislá na užitečnosti. Jak byste rozřešili Smithův „paradox hodnoty“? Proč se Adam Smith mylil, když prohlásil, že tržní hodnota věcí nezávisí na jejich užitečnosti?

Otzážka 8.

Pizza stojí 100 Kč, kompot stojí 10 Kč a rohlík stojí 1 Kč. V jakých poměrech bude racionální spotřebitel nakupovat pizzy, kompoty a rohlíky?

Otzážka 9.

Pan Landa přijde se svojí vnučkou na Petřín, kde uvidí nabídku projížďky na ponících. Vnučka chce na poníka a pan Landa si myslí: „dobře, ale jen když cena nepřesáhne 50 Kč.“ Když přijdou blíž, zjistí, že cena je 20 Kč.

Proč majitel poníků nedokáže získat od pana Landy 50 Kč, když pan Landa by byl tuto cenu ochoten zaplatit? Cožpak se cena nerovná meznímu užitku zákazníka?

Dodatek: Indiferenční křivky

Příklad 1.

- a) Pan Jandák chodí každé odpoledne na kávu do bufetu STAR. Jednoho dne zjistí, že tam kávu zdrali o 20 %. Rozhodne se proto chodit tam na kávu jen třikrát týdně. Podobné rozhodnutí učiní většina hostů bufetu. Znázorněte, co se stalo, pomocí křivky poptávky po kávě v bufetu STAR.
- b) Pan Jandák ke své nelibosti zjišťuje, že se v bufetu STAR změnil personál. Místo příjemné a usměvavé dívky tam teď obsluhuje zachmuřený a protivný chlap. Rozhodne se proto změnit bufet. K podobnému rozhodnutí dojde i mnoho jiných dosavadních hostů. Znázorněte, co se stalo v bufetu STAR.
- c) Je zhoršen! obsluhy zhoršením kvality kupovaného statku? Vždyť káva je stále stejná.

DODATEK: INDIFERENČNÍ KŘIVKY

V předchozím výkladu jsme předpokládali, že spotřebitel dokáže ocenit užitek určitým číslem nebo že dokáže říci, o kolik či kolikrát je pro něj jeden statek užitečnější než jiný. Tomu se říká **kardinalistický přístup**. Mnoho ekonomů však pochybuje o tom, že je spotřebitel schopen pouhé pocity uspokojení oceňovat číslily. Domnívají se, že spotřebitel je při porovnávání různých variant schopen nanejvýš říci, zda je určitá varianta pro něho užitečná **více, stejně nebo méně** než jiná (aniž by byl schopen říci, o kolik či kolikrát více nebo méně). Tomuto se říká **ordinalistický přístup**.

Ordinalisté rozpracovali metodu, která zkoumá spotřebitelskovo rozhodování mezi různými spotřebními alternativami. Tato metoda využívá **indiferenční křivky**. Indiferenční křivky poprvé použil Angličan Francis Y. Edgeworth (Matematická psychika, 1881) a do teorie spotřebitelského chování je později zavedl Ital Vilfredo Pareto (Rukověť politické ekonomie, 1909).

Ukažme si ji na příkladu rozhodování pana Nováka mezi dovolenou v Itálii a cigaretami.

Indiferenční křivky: dovolená a cigarety

Když se pan Novák rozhoduje, kolik dní dovolené v Itálii a kolik krabiček cigaret si má koupit, porovnává různé kombinace dovolené a cigaret. Některé kombinace mu přinášejí stejně uspokojení, některé mu přinášejí různé uspokojení. Tabulka ukazuje čtyři kombinace dovolené a cigaret.

Kombinace	Dny dovolené	Krabičky cigaret
I	9	50
II	7	75
III	8	75
IV	6	100

Předpokládejme, že úsudek pana Nováka o těchto kombinacích je tento:
II je stejně uspokojivá jako I,

III je lepší než **II**,

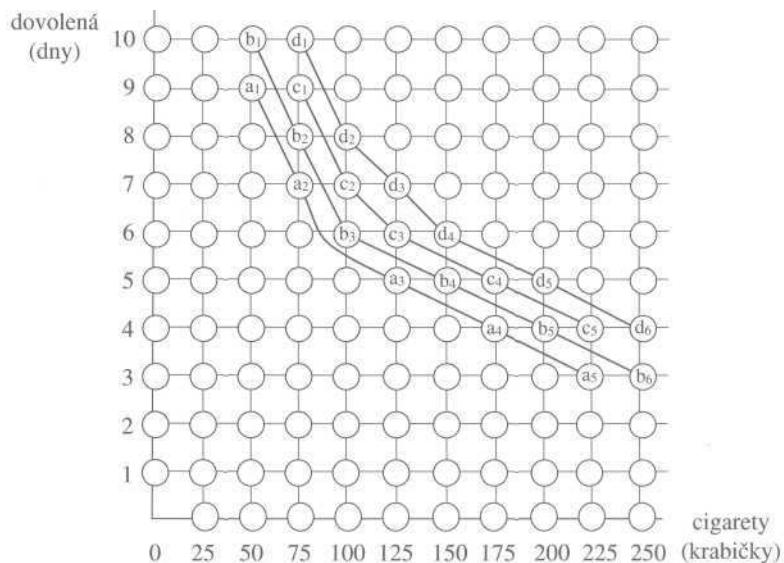
IV je stejně uspokojivá jako **III**.

Obrázek 2-12 nám ukazuje tyto a další kombinace jako body grafu, v němž na vodorovné ose vynášíme množství krabiček cigaret a na svislé ose počet dní dovolené v Itálii.

Každý bod představuje nějakou kombinací dovolené a cigaret. Pan Novák sice není schopen tyto kombinace ohodnotit číslem - velikostí uspokojení, ale je schopen říci, které z nich mu přinášejí větší uspokojení, které menší a které stejné uspokojení.

Body označené „a“ mu přinášejí stejně uspokojení. To znamená, že panu Novákovu je lhostejné, má-li 9 dní dovolené a 50 krabiček cigaret nebo 7 dní dovolené a 75 krabiček cigaret.

Body „b“ představují další soustavu kombinací, které jsou stejně uspokojivé, tj. panu Novákovu je lhostejné, má-li např. 8 dní dovolené a 75 krabiček cigaret nebo má-li 6 dní dovolené a 100 krabiček cigaret. Ovšem body „b“ mu přinášejí větší uspokojení než body „a“. Je to pochopitelné, protože, jak vidíme, některé body „b“ leží přímo nad body „a“: např. bod „b1“ představující 50 krabiček cigaret a deset dní dovolené je jistě lepší než bod „a1“ představující rovněž 50 krabiček cigaret ale jen 9 dní dovolené.



Obr. 2 – 12 Indiferenční body a indiferenční křivky – Všechny kombinace dovolené a cigaret může spotřebitel seřadit do indiferenčních bodů o různém stupni uspokojení. Spojením bodů, které představují stejné uspokojení, dostává indiferenční křivky.

Kombinace statků, které přinášejí spotřebiteli stejně uspokojení, nazýváme indiferenční body (body lhostejnosti). Spojíme-li je, dostaneme křivky, které se nazý-

Dodatek: Indiferenční křivky

vají *indiferenční křivky* (*křivky lhostejnosti*). Jak z obrázku vidíme, tvoří tyto křivky jakousi „mapu“ spotřebitelského uspokojení. Indiferenční křivky jsou „vrstevnice“ spojující body stejného uspokojení.

Pokud si má spotřebitel vybrat mezi body ležícími na téže indiferenční křivce, je mu jedno, který bude mít, protože všechny jsou pro něho stejně uspokojivé. Bude však preferovat body ležící na vyšší křivce, protože každá výše ležící křivka pro něho představuje větší uspokojení.

Jak je možné, že různé kombinace statků mohou člověku přinášet stejné uspokojení? Je to proto, že **statky se mohou ve spotřebě navzájem substituovat (nahrazovat)**. Například pro pana Nováka je bod „a₂“ (7 dní dovolené a 75 krabiček cigaret) stejně uspokojivý jako bod „a₁“ (9 dní dovolené a 50 krabiček cigaret) proto, že mu další dva dny dovolené v Itálii plně nahradí obětovaných 25 krabiček cigaret, takže nepociťuje žádné zmenšení svého celkového uspokojení.

Z povahy substituce také vyplývá, proč mají indiferenční křivky svůj charakteristický „prohnutý“ tvar: možnosti substituce slábnou, pokud má spotřebitel již hodně jednoho statku a málo statku druhého. Podívejme se třeba na indiferenční křivku „c“. Je-li pan Novák v bodě „c₁“ (9 dní dovolené a 75 krabiček cigaret), má hodně dovolené a málo cigaret. Jeho potřeba rekrece u moře je již dost nasycená, zatímco jeho potřeba kouření je málo nasycená. Proto mu ztráta dvou dnů dovolené kompenzuje již 25 krabiček cigaret. Je-li však v bodě „c₃“ (6 dní dovolené a 125 krabiček cigaret), má málo dovolené a hodně cigaret. Jeho potřeba dovolené je málo nasycená a potřeba kouření hodně nasycená. Zřeknutí se pouhého jednoho dne dovolené musí proto kompenzovat až 50 krabičkami cigaret, má-li jeho celkové uspokojení zůstat nezměněno.

Nyní se podívejme, jaké kombinace cigaret a dovolené pan Novák může volit.

Přímka spotřebních možností: dovolená a cigarety

Pan Novák by si sice přál dosáhnout bodů na co nejvyšších indiferenčních křivkách, jenže je přitom něčím omezen. Jeho omezeními jsou jednak jeho důchod, tj. částka, kterou může na nákup statků vynaložit, a jednak ceny těchto statků.

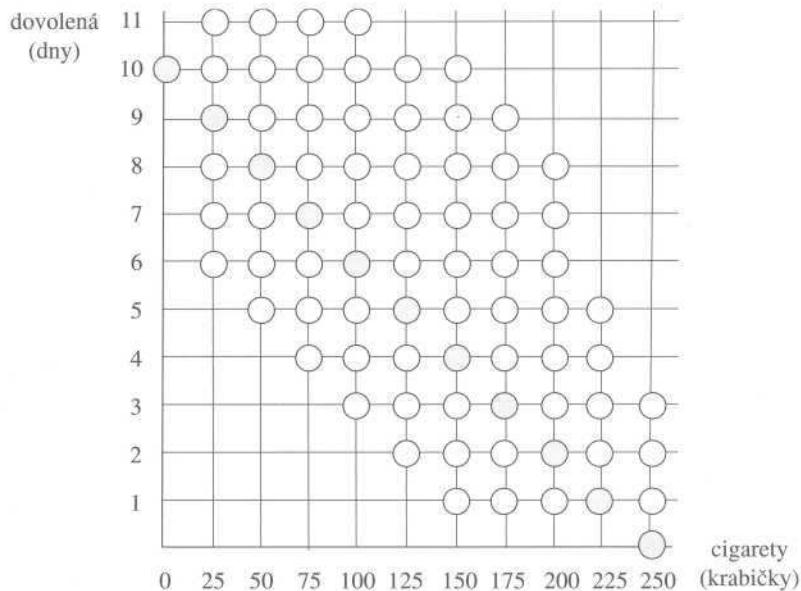
Předpokládejme, že může utratit dohromady na dovolenou a cigarety 10 000 Kč a že cena dne dovolené v Itálii je 1 000 Kč a cena krabičky cigaret je 40 Kč. Podívejme se, které kombinace dovolené a cigaret si pan Novák může koupit.

Může mít 250 krabiček cigaret a žádnou dovolenou ($40 \times 250 = 10\,000$). Nebo může mít jeden den dovolené a 225 krabiček ($40 \times 225 + 1\,000 = 10\,000$). Nebo může mít 2 dny dovolené a 200 krabiček. Takto může postupně obětovávat cigarety za dovolenou až po druhou krajnost - deset dnů dovolené a žádné cigarety.

Na obrázku 2-13 jsou jeho možnosti znázorněny červenými body. Může si samozřejmě dovolit také kterýkoliv bod ležící pod nimi, ale to by neutralizoval celou částku 10 000 Kč. Nemůže si však koupit žádný bod ležící nad nimi, protože na ty mu již 10 000 Kč nestačí.

Chování spotřebitele: užitečnost a poprváka

Body označené v grafu červeně jsou **body spotřebních možností** a přímka, která je spojuje, se nazývá **přímka spotřebních možností (rozpočtová přímka)**. Představuje ty možnosti, které spotřebitel může mít při daných omezeních: při částce, kterou má k dispozici, a při daných cenách těchto statků.

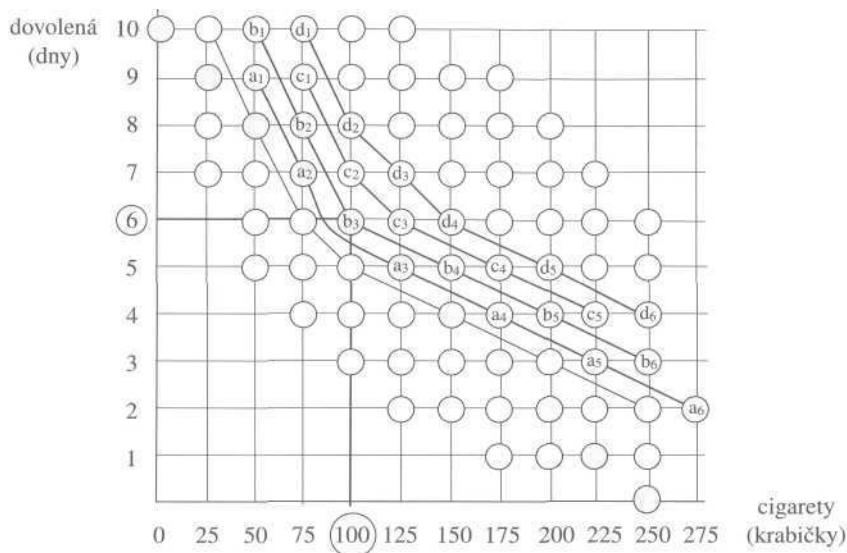


Obr. 2 – 13 Přímka spotřebních možností (rozpočtová přímka) – červené body jsou kombinace, které spotřebitel může kupovat při daném důchodu (10 000 Kč) a cenách těchto statků (1000 Kč/den dovolené a 40 Kč/krabička cigaret). Jejich spojením dostaneme přímku spotřebních možností (rozpočtovou přímku).

Nyní se podívejme, kterou kombinaci dovolené a cigaret bude spotřebitel volit, aby při těchto svých omezeních dosáhl maximálního uspokojení.

Podívejte se na obrázek 2 - 14. Pan Novák si může koupit kombinaci „ b_3 “ ležící na jeho přímce spotřebních možností: 6 dní dovolené a 100 krabiček cigaret. Může si koupit také některý ze dvou bodů „ a “, které rovněž leží na jeho přímce spotřebních možností. Ale tyto body mu poskytnou menší uspokojení než bod „ b “, protože leží na nižší indiferenční křivce. Totéž platí pro zbývající červené body: každý z nich již leží na nižší indiferenční křivce než bod „ b “. Proto bude pan Novák volit bod „ b_3 “. Každý jiný bod jeho přímky spotřebních možností by mu totiž přinesl menší uspokojení.

Dodatek: Indiferenční křivky



Obr. 2 – 14 Volba optimální kombinace dovolené a cigaret – Pan Novák se může pohybovat po své přímce spotřebních možností (červené body). Přitom se snaží maximizovat své uspokojení, tj. dostat se na svou nejvýše položenou indiferenční křivku, kterou dosáhne ze své přímky spotřebních možností. Optimální kombinací je bod „b₃“.

Nyní můžeme odvodit funkci poptávky **ordinalistickým způsobem z indiferenčních křivek**.

Poptávka po dovolené v Itálii (ordinalistické pojetí)

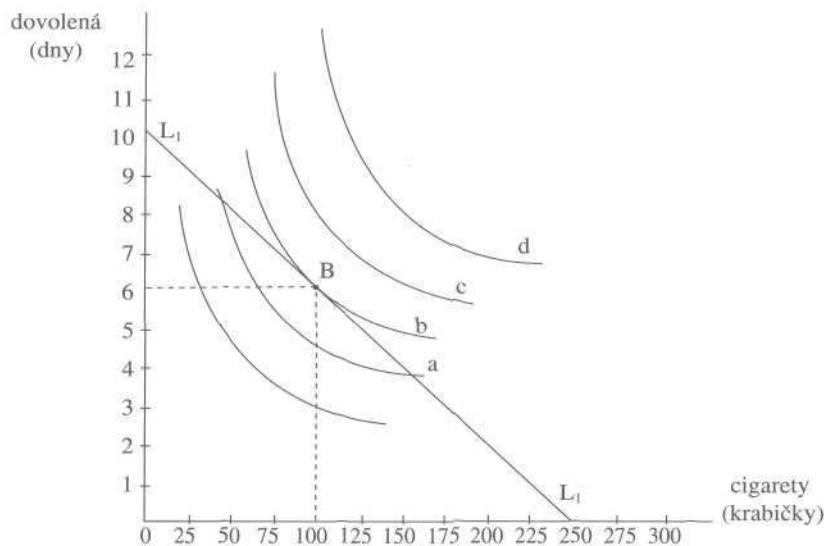
Pan Novák chce vydát 10 000 Kč a rozdělit je mezi dovolenou v Itálii a cigarety. Den dovolené stojí 1000 Kč a krabička cigaret 40 Kč. Na obrázku 2 - 15 přímka L1 udává jeho přímku spotřebních možností. Pan Novák si může kupit maximálně 10 dní dovolené (nebude-li kouřit vůbec) nebo maximálně 250 krabiček cigaret (nepojede-li na žádnou dovolenou). Nebo některou z kombinací dovolené a cigaret, ležících na přímce L1, která spojuje ony dvě krajní možnosti.

Pan Novák zvolí tu kombinaci dovolené a cigaret, která leží na nejvyšší dosažitelné indiferenční křívce. Je to bod B: 6 dní dovolené a 100 krabiček cigaret (všechny ostatní body přímky spotřebních možností již leží na nižších indiferenčních křivkách). To je jeden bod jeho poptávky po dovolené v Itálii: při ceně 1000 Kč za den bude chtít koupit 6 dní dovolené.

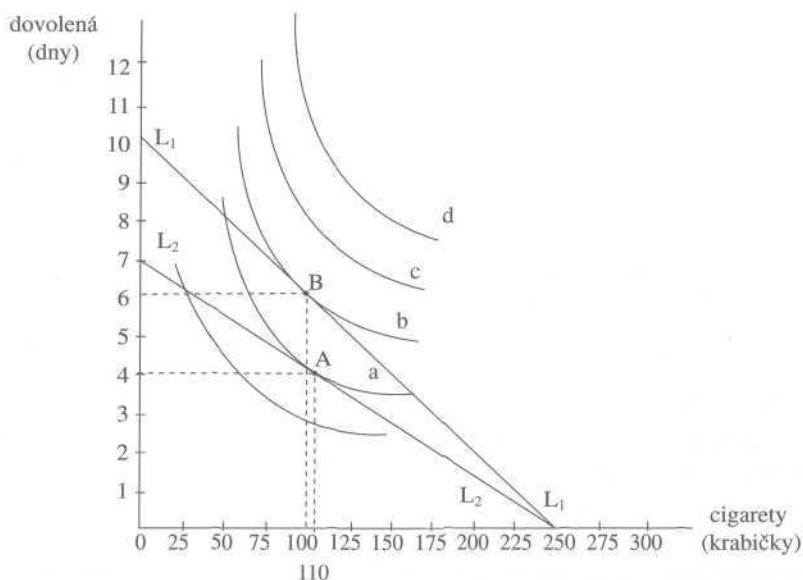
Co když se zvýší cena dovolené na 1400 Kč? Potom se změní jeho přímka spotřebních možností, jak to vidíme na obrázku 2 - 16. Za svých 10 000 Kč by si nyní mohl kupit maximálně 7 dní dovolené (kdyby vůbec nekouřil). Jeho možnosti proto nyní leží na přímce L₂. Opět zvolí tu kombinaci dovolené a cigaret, která leží na nejvyšší dosažitelné indiferenční křívce. Nyní je to bod A - 4 dny dovolené a 110 krabiček cigaret. To je druhý bod jeho poptávky.

Chování spotřebitele: užitečnost a poptávka

Zanesme tyto dva body poptávky do grafu, který spojuje cenu a poptávané množství, jak to ukazuje obrázek 2-17. Spojením těchto a dalších obdobně odvozených bodů dostaneme křivku Novákovy poptávky po dovolené v Itálii.

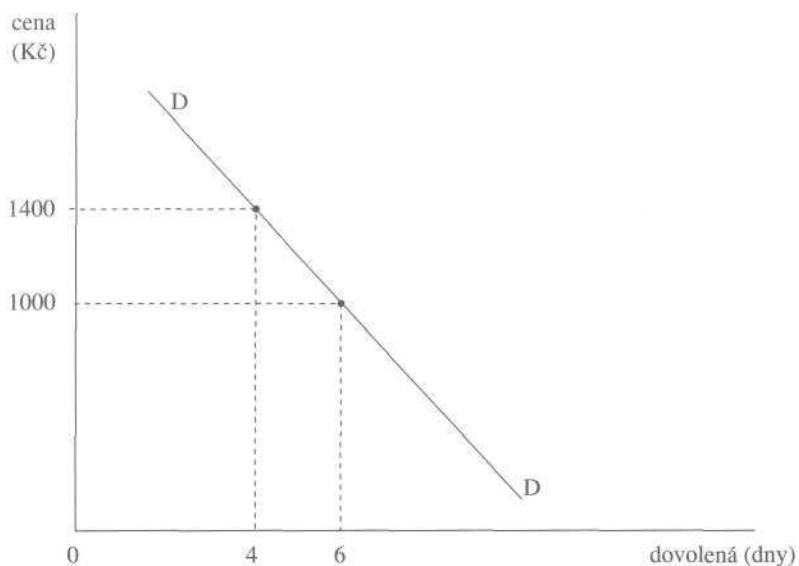


Obr. 2 – 15 Volba délky dovolené – Stojí-li dovolená v Itálii 1000 Kč/den a cigarety 40 Kč/krabička a chce-li pan Novák vydat na dovolenou a cigarety dohromady 10 000 Kč, bude kupovat 6 dní dovolené.



Obr. 2 – 16 Změna ceny dovolené – Když se cena dovolené zvýší na 1400 Kč/den, bude kupovat jen 4 dny dovolené.

Shrnutí dodatku



Obr. 2 – 17 Poptávka po dovolené v Itálii.

Jak vidíte, poptávka je odvozena ze spotřebitelových preferencí, zobrazených indiferenčními křivkami, a z jeho omezení, zobrazených přímou spotřebních možností.

Ordinalistické i kardinalistické pojetí poptávky není navzájem v žádném rozporu. Obojí vede ke konstrukci stejné poptávkové funkce. V ordinalistickém pojetí je tato funkce odvozena ze spotřebitelových indiferenčních křivek. V kardinalistickém pojetí je funkce poptávky chápána jednoduše jako funkce mezního užitku.

SHRNUTÍ DODATKU

- V teorii chování spotřebitele se uplatňuje *kardinalistický* přístup a *ordinalistický* přístup. Ordinalisté odmítají pracovat s mezním užitkem, protože nevěří, že je spotřebitel schopen své pocity uspokojení oceňovat čísly. Je schopen pouze říci, zda je určitá varianta pro něho užitečná více, stejně nebo méně než jiná.
- *Indiferenční křivky* jsou kombinace dvou statků, které přinášejí spotřebiteli stejné uspokojení.
- *Přímka spotřebních možností* obsahuje ty kombinace dvou statků, které si spotřebitel *může*, za svůj důchod a při daných cenách těchto statků, koupit.
- Spotřebitel se snaží dostat na nejvyšší indiferenční křivku, která je pro něj dosažitelná z jeho přímky spotřebních možností.

KLÍČOVÉ POJMY DODATKU

Kardinalistický přístup • ordinalistický přístup • indiferenční křivka • přímka spotřebních možností.

OTÁZKY A PŘÍKLADY K DODATKU

Příklad 1.

V první kapitole jste se setkali s příkladem, ve kterém pan Novák alokoval svých 8 hodin volného času mezi rybaření a televizi. Znázorněte graficky jeho rozhodování mezi rybařením a televizí pomocí indiferenčních křivek. Nalezněte jeho optimální kombinaci rybaření a sledování televize.

Příklad 2.

Pan Novák a jeho žena se rozhodují, kolik dní dovolené stráví u moře a kolik dní stráví v zimě na horách. Částka, kterou chtějí dát na obě dovolené dohromady, je 24 000 Kč. Jeden den dovolené u moře stojí manžele Novákovy 1200 Kč a jeden den dovolené v zimním horském středisku je příje na 600 Kč. Pan Novák rád lyžuje, a proto mu dovolená na horách přináší velké uspokojení. Paní Nováková moc ráda nelyžeje a preferuje spíše moře než hory.

- a) Znázorněte indiferenční křivky pana Nováka a paní Novákové. Jaký je mezi nimi rozdíl?
- b) Nalezněte kombinaci dovolené u moře a na horách, pro kterou by se rozhodl pan Novák. Poté nalezнete kombinaci, pro kterou by se rozhodla paní Nováková.

Příklad 3.

Spotřebitel používá částku 300 Kč k nákupům masa a pomerančů. Cena masa je 100 Kč/kg a cena pomerančů je 20 Kč/kg.

- a) Nalezněte s pomocí indiferenčních křivek ten dostupný koš masa a pomerančů, který mu přináší největší uspokojení.
- b) Znázorněte na tomtéž grafu, jak se změní jeho nákupy, jestliže cena masa vzroste na 150 Kč/kg, přičemž cena pomerančů a celková částka, určená k nákupům obou statků, se nezmění.

3

Chování výrobce: náklady a nabídka

3.1 UTOPENÉ NÁKLADY

Když se člověk rozhoduje mezi různými možnostmi, porovnává jejich *náklady*. Ale má brát v úvahu *všechny* náklady? Jsou všechny náklady směrodatné pro jeho rozhodování? Ukážeme si, že ne všechny náklady jsou pro něho směrodatné. Některé z nich by brát v úvahu neměl.

Vila pana Růžičky

Pan Růžička postavil vilu za 5 milionů korun. Bydlel v ní spokojeně tři roky, ale pak mu před jeho vilou, takřka pod okny, postavili dálnici. Bydlení ve vile se rodině Růžičkově stalo téměř nesnesitelným, protože pro hluk a výfukové zplodiny z automobilů nemohli ani otevřít okna. Nakonec se rozhodli, že vilu prodají a přestěhují se jinam. Ale nejlepší kupec, kterého našli, jim za vilu nabídl jen 3 miliony korun.

Pan Růžička přemýšlí, zda má vilu prodat za cenu, která ani zdaleka nedosahuje nákladů na její postavení. Nebyla by to hloupost, prodat ji „pod náklady“?

Stojí před rozhodnutím, zda nadále bydlet ve vile a trpět hlukem a zplodinami, nebo zda vilu prodat a obstarat si jiné, třeba méně luxusní, ale zato klidnější bydlení. S čím má porovnat nabízenou cenu 3 miliony korun? S náklady, které vynaložil na postavení vily? Nebo s užitkem, který mu dnes bydlení v této vile přináší?

Jahody paní Hromádkové

Paní Hromádková má stánek s ovocem a zeleninou. Ve středu nakoupila jahody po 30 Kč za kilogram a prodává je po 40 Kč. Domnívala se, že jahody do konce týdne prodá, ale v sobotu ráno má ještě jahod velkou zásobu. Paní Hromádková tuší, že je do večera po 40 Kč neprodá a že budou jahody v pondělí shnilé. Proto sníží cenu na 20 Kč.

Chování výrobce: náklady a nabídka

Proč se paní Hromádková rozhodla prodávat jahody „pod náklady“? Není to od ní hloupost? Neměla by raději trvat alespoň na ceně, za kterou jahody nakoupila?

Pojištění automobilu

Je pojištění automobilu nákladem, který má člověk brát v úvahu při svém rozhodování? Jak když se pan Novák rozhoduje, jestli má jet na dovolenou do Itálie autem nebo vlakem, porovnává náklady obou dopravních prostředků - lístek na vlak a náklady na benzín. Ale pojištění, které platí za auto, v úvahu nebere. Proč ne? Protože jej platí v každém případě, ať jede do Itálie autem, nebo vlakem.

Ale když se rozhoduje, jestli má mít nebo nemít auto, musí vzít pojištění auta v úvahu. Mít auto znamená platit pojištění, nemít auto znamená tento náklad ušetřit.

Tyto příklady nám ukazují, že člověk při svém rozhodování některé náklady nemá brát v úvahu. To proto, že tyto náklady nese v každém případě, ať se rozhodne pro tu či onu alternativu. Tyto náklady se nazývají ***utopené náklady***. Už jejich název nám napovídá něco o jejich povaze.

Pan Růžička by udělal chybu, kdyby se při svém rozhodování, zda vilu prodat nebo neprodat, ohlížel na náklady její stavby. Tyto náklady už vynaložil a nemůže je ušetřit, ať už se rozhodne prodat nebo neprodat. Jsou to pro něj ***utopené náklady***. Neměl by porovnávat nabízenou cenu s utopenými náklady, vynaloženými na stavbu vily, nýbrž měl by porovnávat nabízenou cenu s užitkem, který mu přináší bydlení v jeho vile u dálnice. Pokud je tento užitek menší než nabízené 3 miliony, měl by prodat.

Také paní Hromádková by se ve své situaci neměla ohlížet na cenu, za kterou jahody koupila. Tyto náklady jsou ***utopené***. Nese je, ať už se rozhodne v sobotu prodávat jahody za jakoukoli cenu.

Příklad s pojištěním auta nám ukazuje, že určitá nákladová položka může být a nemusí být utopeným nákladem. Záleží na tom, o jaké rozhodování se jedná. Pojištění auta je utopeným nákladem, když se pan Novák rozhoduje, má-li jet do Itálie autem nebo vlakem. Ale není utopeným nákladem, když se rozhoduje, zda mít nebo nemít auto.

Utopené náklady jsou ty náklady, které člověk nese, ať se rozhodne pro kteroukoli z volených možností.

3.2

NÁKLADY PŘÍLEŽITOSTI

Jak jsme viděli, utopené náklady nelze brát v úvahu. Ale které náklady jsou tedy směrodatné pro naše rozhodování? Ilustrujme si problém nejprve na několika příkladech.

Jak drahé je bydlení ve vlastním domě?

Student bydlící v podnájmu za 3 000 Kč měsíčně zdědil v tomtéž městě po svém prastrýci dům. Uvažuje, zda se má do něj přestěhovat. Kdyby zůstal bydlet v podnájmu, stálo by ho to 3 000 Kč měsíčně. Ale kolik jej bude stát bydlení v jeho vlastním domě?

Nejprve vyloučí utopené náklady, což je daň z nemovitosti. Tu totiž bude muset platit, ať v domě bydlí nebo ne. (Daň by nebyla utopeným nákladem pouze kdyby šlo o rozhodování, zda dům prodat nebo ne.)

Do nákladů na bydlení v domě bude muset započítat náklady za vodu, topení a elektřinu, což by jej příšlo měsíčně asi na 1000 Kč. Řekne si tedy, že náklady na bydlení ve vlastním domě jsou nižší než náklady na bydlení v podnájmu, a rozhodne se přestěhovat do zděděného domu. Uvažoval správně?

Nikoliv. Jeho porovnání nákladů bylo chybné, neboť nevzal v úvahu všechny náklady spojené s bydlením ve vlastním domě. Na které zapomněl? Kdyby svůj dům pronajal, dostal by od nejlepšího zájemce 14 tisíc Kč měsíčně. Rozhodne-li se v domě bydlet sám, pak o těchto 14 tisíc přichází, obětuje je. Tento obětovaný nájem je jeho nákladem. Měl by proto uvažovat takto: „Budu-li bydlet ve svém domě, přijdu o 1000 Kč za zaplacení vody, topení a elektřiny a kromě toho přijdu také o 14 000 Kč ušlého nájemného, které bych mohl dostat, kdybych dům pronajal“. Jeho náklady na bydlení ve vlastním domě tedy činí 15 000 Kč, což je podstatně více než náklady na bydlení v podnájmu. Je to na první pohled překvapivé, ale je to tak: bydlení ve vlastním domě je ve skutečnosti velmi drahé. V našem příkladě je pětkrát dražší než bydlení v podnájmu.

Pokud usoudí, že uspokojení z bydlení ve vlastním domě pro něho není pětkrát vyšší než uspokojení z bydlení v podnájmu, rozhodne se nadále bydlet v podnájmu a svůj dům pronajme.

Náklady na studium

Absolvent gymnázia se rozhoduje, zda má jít studovat vysokou školu. Chce si spočítat náklady spojené s tímto studiem. Které náklady má vzít v úvahu? Nejprve vyloučí utopené náklady, jako jsou například náklady na jídlo. Jist musí, ať studuje na vysoké škole nebo ne. Vezme tedy v úvahu pouze ty náklady, které bude

Chování výrobce: náklady a nabídka

mít jen při vysokoškolském studiu (a které by mu nevznikly, kdyby studovat nešel). Budou to náklady na učebnice, náklady na bydlení na kolejí (kdyby nestudoval, bydlel by zadarmo u rodičů) a náklady na dopravu, když jednou za dva týdny jezdí domů. Vychází mu, že náklady na studium jsou 12 000 Kč ročně, tj. 60 000 Kč za pět let. To je poměrně málo, a proto se bez rozmyšlení rozhodne pro studium. Je jeho výpočet nákladů správný?

Není. Nevezal v úvahu všechny náklady na studium. Kdyby nešel na vysokou školu, mohl by rovnou vydělávat. Předpokládejme, že s maturitou by mohl najít zaměstnání s čistým platem 8 000 Kč měsíčně. Pokud studium na vysoké škole trvá pět let, přijde o 480 000 Kč na ušlé mzdě. Tato částka je jeho nákladem -je příležitostí, kterou obětuje, rozhodne-li se dále studovat. Jeho celkové náklady na studium tedy nebudou 60 000 Kč nýbrž 540 000 Kč. To je ovšem podstatný rozdíl. Jak vidíme, je studium na vysoké škole pro studenta ve skutečnosti velmi drahou záležitostí.

Chce-li se správně rozhodnout, musí do svých nákladů zahrnout všechny své obětované příležitosti. Tyto náklady pak porovná s užitkem z vysokoškolského studia.

Uvedené dva příklady nám ukazují, jaká je podstata nákladů. **Podstatou nákladů je obětovaná příležitost. Nákladem je obětovaný výnos nebo obětovaný užitek, který bychom mohli získat v jiné příležitosti.**

Ale v jaké příležitosti? Člověk má obvykle více příležitostí, jak využít své výrobní faktory. Kterou z nich má vzít v úvahu, když kalkuluje náklady? **Náklady příležitosti jsou vždy náklady druhé nejlepší příležitosti.**

3.3

EKONOMICKÉ NÁKLADY A EKONOMICKÝ ZISK

Výše uvedené příklady nám ilustrují rozhodování člověka mezi dvěma alternativami. Student se rozhoduje, zda bydlet v podnájmu nebo ve zděděné vile. Absolvent gymnázia se rozhoduje, zda má jít vydělávat nebo studovat vysokou školu. Oba přitom berou v úvahu náklady obětované (druhé nejlepší) příležitosti. Podívejme se nyní na náklady výrobce.

Náklady a zisk výrobce prken

Pan Souček je majitelem pily - firmy, která vyrábí prkna z nakupované kvality. Jeho firma má k dispozici tyto výrobní faktory: vlastní pozemek, pronajaté cirkulárky, práci zaměstnanců na pile a konečně manažerské schopnosti pana Součka, který svou firmu sám řídí.

Ekonomické náklady a ekonomický zisk

Na celoroční produkci prken má firma následující roční náklady a roční příjem:

	Náklady mil. Kč	Příjem mil. Kč	Zisk mil. Kč
nájemné za cirkulárky	1		
nákup kulatiny mzdy	3		
	2		
celkem	6	8	2

Proč pan Souček platí vlastníkovi cirkulárek nájemné právě 1 mil. Kč ročně? Protože to je obětovaná příležitost vlastníka cirkulárek. Kdyby nepronajal pily panu Součkovi, mohl by je za tuto částku pronajmout druhému nejlepšímu zájemci - stavební firmě Doucha a syn. Aby pan Souček získal tyto pily, musel Douchu porazit v soutěži o pily -musel vlastníkovi cirkulárek zaplatit jeho obětovanou příležitost.

Proč pan Souček platí za spotřebovanou kulatinu 3 mil. Kč? Protože platí prodejcům kulatiny jejich obětované příležitosti. Oni by totiž mohli kulatinu prodat jiným zájemcům za tuto částku.

Pan Souček zaměstnává celkem 20 dělníků a každému platí roční mzdu 100 000 Kč. Proč jim platí právě tuto mzdu? Protože jeho dělníci by mohli takovou mzdu dostávat ve své druhé nejlepší příležitosti. Pan Souček jim touto mzdou platí jejich obětovanou příležitost. Kdyby jim platil méně, odešli by mu jinam.

Pohled na tabulku naznačuje, že celkové náklady pana Součka činí 6 mil. Kč ročně. Kdo plně nepochopil, co jsou náklady příležitosti, mohl by si říci, že dokud celkový příjem přesahuje 6 milionů, pila prosperuje a pan Souček nebude uvažovat o jejím uzavření. To je však omyl. Pan Souček má totiž jiné příležitosti, jak by mohl využít **své vlastní** výrobní faktory - svůj pozemek a své pracovní schopnosti.

Předpokládejme, že kdyby zrušil pilu, mohl by pan Souček svůj pozemek pronajmout za 1 mil. Kč ročně a nalézt si zaměstnání za 200 tis. Kč ročně. Těchto 1,2 mil. Kč je jeho obětovanou příležitostí, a on ji proto musí zahrnout do svých nákladů. Jeho náklady pak činí nikoli pouze 6 mil. Kč, nýbrž 7,2 mil. Kč.

Ale proč by měl, řeknete si možná, majitel firmy do svých nákladů započítávat obětovaný nájem z vlastního pozemku a obětovanou mzdu ze svého hypotetického zaměstnání? Jaký to má pro něj smysl? Může snad tyto náklady uplatnit pro daňové účely? Ne, takové náklady mu skutečně daňový úřad neuzná, daň bude muset pan Souček zaplatit ze zisku 2 mil. Kč. Ale tyto náklady mají význam pro jeho rozhodování, zda zůstat v první příležitosti (u výroby prken) nebo přejít do druhé příležitosti (pronájem pozemku a zaměstnání za mzdu). Kdy se pan Souček rozhodne zavřít pilu a přejít do druhé nejlepší příležitosti? Odpověď nalezneme, jakmile jeho obětované příležitosti připočteme k nákladům:

Chování výrobce: náklady a nabídka

	Náklady mil. Kč	Příjem mil. Kč	Zisk mil. Kč
nájemné za cirkulárky nákup kulatiny mzdy obětovaný nájem z pozemku obětovaná mzda	1 3 2 1 0,2		
celkem	7,2	8	0,8

Z této tabulky, která je teprve správnou rozhodovací tabulkou pro výrobce, vidíme, že jakmile celkový příjem poklesne na 7,2 mil. Kč, stává se pro pana Součka druhá příležitost stejně dobrá jako dosavadní (první) příležitost. Jakmile celkový příjem poklesne pod 7,2 mil. Kč, pan Souček bude chtít provoz pily ukončit a přejít do své druhé příležitosti, tj. pronajmout pozemek a přijmout zaměstnání.

Všechny tyto náklady jsou *náklady příležitosti*: každý z nich je platbou za obětovanou příležitost, v níž mohl být ten který výrobní faktor použit.

Pro lepší orientaci v problematice nákladů je užitečné odlišit **explicitní a implicitní náklady příležitosti**. *Explicitní náklady platí výrobce za používání cizích výrobních faktorů* - platí vlastníkům těchto faktorů jejich obětované příležitosti. *Implicitní náklady odrážejí obětované příležitosti výrobcových vlastních výrobních faktorů* - to, co by za ně dostal v druhé nejlepší příležitosti.

Náklady jsou informace pro výrobce, zda má setrvat v dané příležitosti nebo zda má odejít do jiné příležitosti. Abychom zdůraznili tento význam nákladů, používáme pro ně termín *ekonomicke náklady*. Budeme si pamatovat, že **ekonomicke náklady zahrnují jak náklady explicitní, tak náklady implicitní**.

Rovněž „zisk“ musíme chápát jako *ekonomický zisk*. **Ekonomický zisk je rozdíl mezi celkovým příjmem a ekonomickými náklady. Výrobce odchází do jiné příležitosti, jakmile je jeho ekonomický zisk záporný.**

Od ekonomických nákladů a ekonomického zisku odlišujeme **účetní náklady**, což jsou pouze explicitní náklady, a **účetní zisk**, což je rozdíl mezi celkovým příjmem a účetními (tj. explicitními) náklady.

Podívejte se znova na příklad majitele pily. Když se na své náklady podívá pan Souček jako podnikatel, zjišťuje, že jeho explicitní náklady jsou 6 milionů Kč (nájemné za cirkulárky, nákup kulatiny a mzdy) a jeho implicitní náklady jsou 1,2 miliony Kč (obětovaný nájem z jeho pozemku a obětovaná mzda v druhé příležitosti). Jeho celkové náklady příležitosti jsou tedy 7,2 milionů Kč. Odečte-li tyto náklady od příjmu 8 milionů Kč, dostává ekonomický zisk 0,8 milionů Kč. Z toho s potěšením usoudí, že výroba prken je přece jen lepší než druhá nejlepší příležitost.

Změna nákladů

Když se ale pan Souček podívá na své náklady jako účetní, zahrne do nich pouze explicitní náklady 6 milionů Kč. Odečte-li tyto náklady od příjmu 8 milionů Kč, zjišťuje, že jeho účetní zisk činí 2 miliony Kč. Z toho usoudí, že bude muset odvést daň ze 2 milionů zisku.

V dalším textu této knihy budeme pod pojmy „zisk“ a „náklady“ vždy rozumět ekonomický zisk a ekonomické náklady. Proto nás neprekvapí, že firmy vyrábějí a prosperují i při nulovém zisku. Máme totiž na mysli *ekonomický zisk* zahrnující nejen jejich explicitní náklady, ale i implicitní náklady.

3.4 ZMĚNA NÁKLADŮ

Lidé si někdy myslí, že změna nákladů může být způsobena pouze technickými nebo organizačními změnami, které mění *množství* spotřebovaných výrobních zdrojů. Například pan Souček by mohl snížit své náklady lepší organizací své pily, což by mu ušetřilo spotřebu materiálu nebo počet zaměstnanců. To je sice pravda, ale **náklady se často mění i z toho důvodu, že se změní hodnota obětovaných příležitostí**. Ukažme si to na příkladu.

Změna obětovaných příležitostí

Do města, kde má pan Souček pilu, se přistěhovala firma MAC, která tam otevřela hypermarket. Potřebuje zaměstnat mnoho lidí. Aby nové zaměstnance získala, nabízí jim slušné mzdy. Dělníci na Součkově pile by mohli u firmy MAC dostat roční mzdu 150 000 Kč. Aby je pan Souček udržel na své pile, musí jim zaplatit jejich obětovanou příležitost - musí jim dát také mzdu 150 000 Kč. To zvýší jeho mzdrové náklady ze 2 mil. Kč na 3 mil. Kč.

Náklady pana Součka by obdobně mohly vzrůst, kdyby jemu samotnému nějaká firma (například právě firma MAC) nabídla zaměstnání za 300 000 Kč ročně. To by zvýšilo jeho implicitní náklady o 100 000 Kč ročně.

Změna obětovaných příležitostí mění cenu výrobních faktorů, které výrobce používá (ať už jsou to faktory cizí nebo vlastní), a tím mění i jeho náklady.

Platy soudců

Na začátku 90. let u nás značně vzrostly platy soudců. Nebylo to však způsobeno tím, že by soudy potřebovaly o mnoho víc soudců než dříve. Ani to nebylo způsobeno tím, že by do důchodu odcházelo víc soudců než dříve. Platy soudců

Chování výrobce: náklady a nabídka

musely být zvýšeny proto, že zdražily jejich obětované příležitosti. V první polovině 90. let se totiž velmi zvýšila poptávka po právnických službách. Bylo to způsobeno rychlými změnami zákonů, restitucemi a privatizacemi, k nimž tehdy docházelo. Zvýšily se platy advokátů a vzniklo tak nebezpečí, že většina soudců odejde do advokátních praxí a že činnost soudů bude ochromena. Aby vláda udržela soudce u soudů, musela jim zvýšit platy v takové míře, o jaké se jiným zaměstnancům veřejného sektoru ani nezdálo.

Proč stát nezvýšil v podobné míře platy i jiných zaměstnanců veřejného sektoru, například učitelů? Dospěla snad vláda k poznání, že je práce soudců o tolik namáhavější a rizikovější než práce učitelů? Ne. Učitelům stát nezvýšil platy proto, že se nezdražily žádné jejich příležitosti, které by je mohly odhlákat ze škol do jiných povolání.

3.5 ZASTAVENÍ ČINNOSTI

Nyní se budeme zabývat rozhodováním výrobce, zda *zastavit činnost*. Zastavení činnosti ještě neznamená rozpuštění firmy a přechod do jiné příležitosti. Výrobce pouze přeruší činnost (výrobu) a vyčkává, kdy se situace na trhu zlepší tak, aby činnost opět obnovil.

Pan Souček zastavuje výrobu

Vraťme se k našemu příkladu výrobce prken. Může se stát, že jeho příjem poklesne pod ekonomické náklady, protože se snížila poptávka po jeho prknech. Co pan Souček v takovém případě udělá? Může si myslat, že pokles poptávky je pouze přechodný, že se situace na trhu prken brzy zlepší. Proto bude ochoten po nějaký čas nést ztrátu, jen když má naději, že jeho pila v blízké budoucnosti začne opět prosperovat.

Ale poklesne-li příjem pod určitou kritickou hranici, přistoupí pan Souček k závažnému rozhodnutí - k zastavení činnosti. Zastavení činnosti ještě neznamená, že odchází z trhu. Nebude hned rušit svou firmu, vypovídat nájem pil, pronajímat svůj pozemek jiným a hledat si jiné zaměstnání. To by udělal jen tehdy, kdyby považoval pokles příjmů za dlouhodobý a v dohledné době nezvratný. Pokládá-li jej však za krátkodobý, firmu zachová. Pouze přeruší příjem dalších objednávek a zastaví výrobu. Na vrata vyvěší ceduli „z důvodu rekonstrukce zavřeno“ a své zaměstnance propustí, nebo je pošle na nucenou dovolenou.

Zastavení činnosti

Kdy pan Souček přistoupí k zastavení činnosti? Podívejme se na jeho tabulku nákladů. Předpokládejme nejprve, že celkový příjem poklesl právě na úroveň ekonomických nákladů 7,2 mil. Kč, čili že je ekonomický zisk nulový.

Ekonomické náklady (mil. Kč)	Příjem (mil. Kč)	Ekonomický zisk
celkem	7,2	0
implicitní pily	1,2 nájem za 1 materiál a mzdy 5	

Bude-li příjem dále klesat, ekonomický zisk se stane záporným, neboli změní se v ekonomicou ztrátu. Předpokládejme, že příjem klesl na 6 mil. Kč. Panu Součkovi vzniká ekonomická ztráta 1,2 mil. Kč. Považuje-li to za krátkodobou situaci, bude ochoten tuto ztrátu nést nejprve na úkor implicitních nákladů (tj. zapomene na své obětované příležitosti).

Co když celkový příjem poklesne pod 6 mil. Kč, dejme tomu na 5,5 mil. Kč? Pak pan Souček začne hradit část nájemného za pily z nějaké své finanční rezervy. Nezastaví ještě výrobu, protože zastavením výroby by nájemné za pily neušetřil.

Co když jeho příjem poklesne na takovou úroveň, že mu už nepokrývá materiál nebo mzdy? V takovém případě už pan Souček výrobu zastaví.

Proč zastavil výrobu, až když příjem nepokrýval materiál a mzdy? Proč ji nezastavil už v okamžiku, kdy mu příjem nepokrýval nájemné za pily? Protože pouhým zastavením výroby neušetří nájemné za pily, ušetří však náklady na materiál a mzdy.

Z příkladu vidíme, že některé náklady vznikají, až když se vyrábí, a lze je proto ušetřit, když se výroba zastaví. V našem příkladě to byly mzdy a materiál. Jiné náklady existují i tehdy, když se nevyrábí - nájemné za pily, implicitní nájemné za pozemek a implicitní mzda majitele pily. První typ nákladů nazýváme **variabilní náklady**. Jsou to náklady, které se mění s rozsahem činnosti. Pokud výroba roste, rostou i variabilní náklady pokud výroba klesá, klesají také. A když výroba klesne na nulu, klesnou na nulu i variabilní náklady.

Typickým příkladem variabilních nákladů je spotřeba materiálu vcházejícího do výrobku a mzdy dělníků bezprostředně vyrábějících výrobek.

Druhý typ nákladů nazýváme **fixní náklady**. Jsou to náklady, které nezávisí na rozsahu činnosti a které vznikají, i když se nevyrábí. Typickým příkladem fixního nákladu je nájemné (za pozemek, budovy, stroje, auta apod.), úroky z půjček na nemojitosti a zařízení, ale také například mzdy manažerů firmy nebo uklízeček kanceláří.

Proč jsou některé náklady variabilní a jiné fixní? Jak víme, náklady jsou platby za používání výrobních faktorů. Kdyby byly všechny výrobní faktory dělitelné jako písek, byly

Chování výrobce: náklady a nabídka

by všechny variabilní a také všechny náklady by byly variabilní. Jenže některé faktory jsou nedělitelné nebo obtížně dělitelné - nelze je zmenšovat nebo zvětšovat se snižováním, nebo zvyšováním výroby. Pozemky, budovy, výrobní linky, řídící pracovníci - to vše musí firma mít, ať vyrábí hodně nebo málo. Nemůže je zmenšovat, když výroba klesá, ani zvětšovat, když výroba roste. **Tyto výrobní faktory jsou fixními výrobními faktory a náklady spojené s jejich používáním jsou fixní náklady.** Jiné výrobní faktory jsou naopak dobře dělitelné. Lze je zmenšovat nebo zvětšovat při snižování, nebo zvyšování výroby. **To jsou variabilní výrobní faktory a náklady na jejich používání jsou variabilní náklady.**

Z výše uvedeného příkladu jsme pochopili, že majitel pily **zastaví činnost tehdy, když příjem nepokrývá variabilní náklady.** Fixní náklady neovlivňují jeho rozhodnutí o zastavení činnosti, protože je tím nemůže ušetřit.² Z toho vyplývá, že **výrobce je krátkodobě ochoten nést ekonomickou ztrátu pouze do výše fixních nákladů.**

3.6

ODCHOD Z TRHU

Na rozdíl od zastavení činnosti je odchod z trhu závažnějším rozhodnutím. Znamená totiž nejen dočasné, nýbrž definitivní zastavení výroby, opuštění trhu daného statku a přechod do jiné příležitosti.

Pan Souček odchází z trhu

Pokud se situace na trhu nezlepšuje, pan Souček může dojít k závěru, že pro něho není perspektivní nadále zůstávat na trhu prken a nést ekonomickou ztrátu. Učiní proto zásadní rozhodnutí. Zruší svou firmu a odchází do své druhé nejlepší příležitosti: zruší nájemní smlouvu na cirkulárky a vrátí je majiteli, pronajme svůj pozemek jiné firmě a přijme zaměstnání v druhé nejlepší příležitosti. Takováto změna si vyžádá určité náklady. Například výpověď nájemní smlouvy na pily může zahrnovat penále, pronájem pozemku si vyžádá náklady na uzavření nájemní smlouvy, nové zaměstnání možná bude vyžadovat zaučení. Pan Souček to vše podstoupí, až když se mu zdá být situace na trhu prken **dlouhodobě** špatná a když už ztrácí důvěru, že se příjem z výroby prken zvýší.

Jak jsme viděli, zastavení činnosti a odchod z trhu jsou dvě rozdílná ekonomická rozhodnutí. **Zastavení činnosti je rozhodnutí krátkodobé**, zatímco **odchod z trhu je rozhodnutí dlouhodobé**.

Rovněž jsme viděli, že každé z těchto rozhodnutí je přijímáno při jiné kritické výši příjmu. **K zastavení činnosti přikročí výrobce, když příjem nepokrývá variabilní**

² Všimněte si, že při rozhodování, zda zastavit činnost, mají fixní náklady charakter utopených nákladů. Výrobce je totiž hradí v každém případě, ať výrobu zastaví nebo nezastaví.

Produkční funkce a nákladová funkce firmy

náklady. Z trhu odchází, když příjem po delší dobu nepokrývá veškeré ekonomické náklady (tj. variabilní i fixní).³

3.7 PRODUKČNÍ FUNKCE A NÁKLADOVÁ FUNKCE FIRMY

Produkční funkce ukazuje závislost produkce na množství výrobních faktorů. Již víte, že (alespoň v krátkém období) **jsou některé výrobní faktory fixní a některé variabilní**. V rámci fixních výrobních faktorů se pak produkce může zvětšovat jen zvětšováním variabilních výrobních faktorů. Ukažme si to na příkladu výrobce prken.

Klesající výnosy při výrobě prken

Předpokládejme, že pan Souček chce zvyšovat výrobu prken, aniž by najímal další cirkulárky. Může to udělat tak, že bude zvětšovat počet dělníků, přičemž počet cirkulárek bude stále pět. Pak cirkulárky jsou fixním faktorem a dělníci jsou variabilním faktorem.

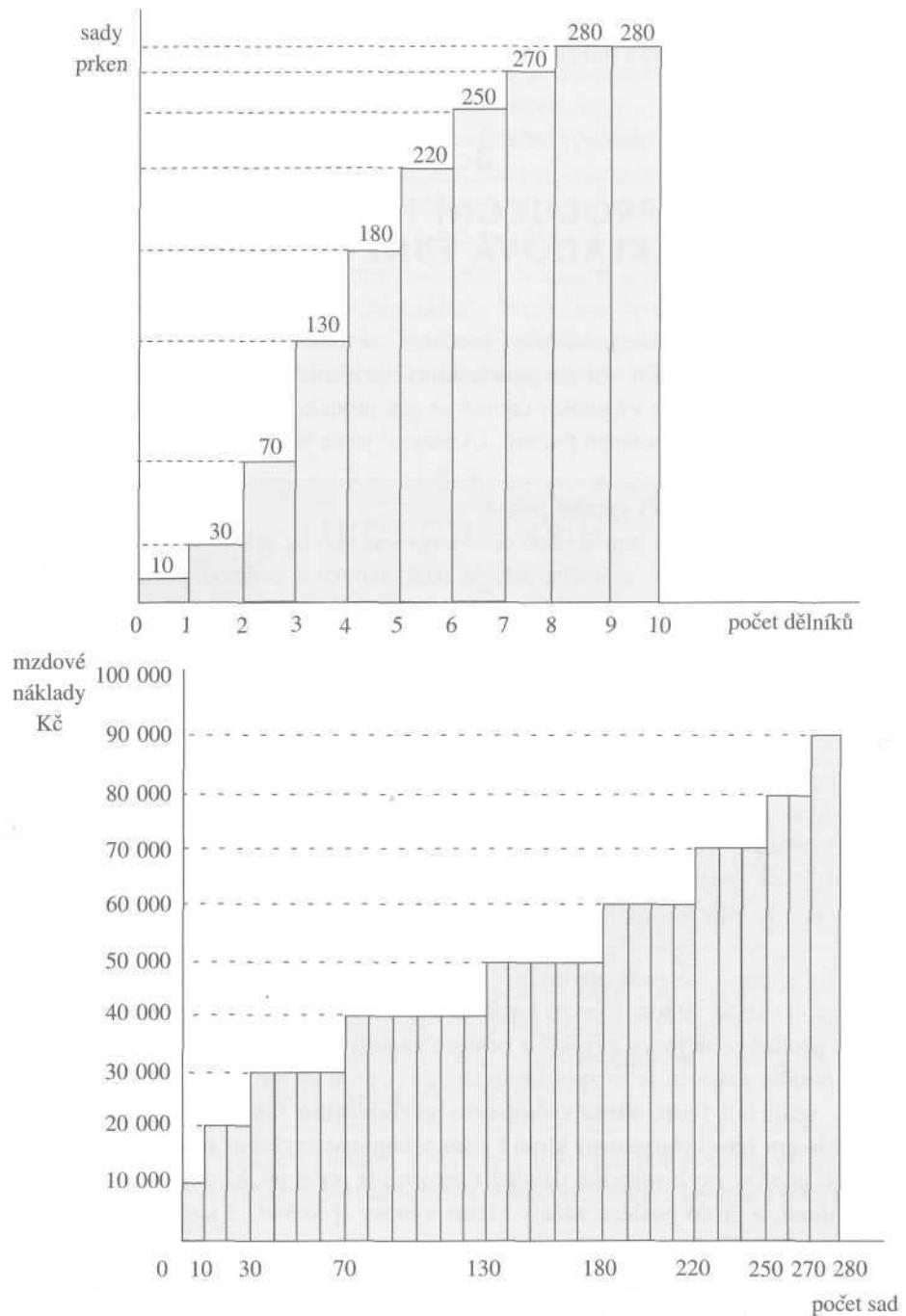
Podívejte se na obrázek 3 - 1. Na horním grafu vidíte, jak s rostoucím počtem dělníků roste celková produkce prken (při neměnném počtu 5 cirkulárek). Jeden dělník na pile vyrobí jen 10 sad prken. Ale dva dělníci vyrobí už 30 sad, protože dokážou lépe využít cirkulárky než jeden dělník. Tři dělníci vyrobí až 70 sad, protože ještě lépe obsluhují cirkulárky a také využívají výhod ze vzájemné dělby práce. Ale jak je zaměstnáváno více a více dělníků, přírůstky produkce se posléze začínají snižovat. Jejich produktivita práce klesá, protože je jich mnoho na stále stejný počet 5 cirkulárek. Nakonec desátý dělník již není vůbec schopen zvýšit produkci prken.

Příklad ukazuje, jak roste produkce v závislosti na růstu variabilního výrobního faktoru, jsou-li ostatní faktory fixní. **S každým přírůstkem variabilního faktoru se přírůstky produkce nejprve zvyšují a posléze klesají - projevují se klesající výnosy z variabilního faktoru.** Je to způsobeno tím, že roste-li variabilní faktor, zatímco jiné faktory zůstávají fixní, **klesá vybavenost variabilního faktoru fixními faktory a s poklesem této vybavenosti klesá i jeho schopnost zvyšovat produkci.** V našem příkladě, když se zvyšoval počet dělníků a neměnil se počet pil, klesala vybavenost dělníků pilami, a proto posléze začaly klesat výnosy (produkt) z každého dodatečně zaměstnaného dělníka.

Tvar produkční funkce, kterou vidíte na horním grafu obrázku 3 - 1, je ovlivněn právě působením tohoto **zákonu klesajících výnosů z variabilního faktoru**.

³ Všimněte si, že při rozhodování, zda zůstat nebo odejít z trhu, již fixní náklady nemají charakter utopených nákladů. Když výrobce odchází z trhu, fixní náklady ušetří.

Chování výrobce: náklady a nabídka



Obr. 3 – 1 Na horním grafu je produkční funkce. Její tvar je dán působením zákona klesajících výnosů. Na dolním grafu je funkce mzdových nákladů. Je odvozena od produkční funkce. Růst nákladů se zpočátku zpomaluje a posléze naopak zrychluje.

Produkční funkce a nákladová funkce firmy

Průběh produkční funkce ovlivňuje tvar nákladové funkce. Na spodním grafu obrázku 3 - 1 vidíte průběh **mzdových nákladů**, které jsou odvozeny z produkční funkce. Předpokládáme, že mzda jednoho dělníka je 10 000 Kč. Jak vidíte, růst mzdových nákladů se nejprve zpomaluje a posléze zrychluje. Zrychlování růstu mzdových nákladů je právě způsobeno klesajícími výnosy z jejich práce.

Nyní se podívejme na nákladovou funkci. **Nákladová funkce ukazuje, jak se zvyšují celkové náklady v závislosti na růstu produkce.** Musíme přitom rozlišovat variabilní a fixní náklady, protože reagují na růst produkce odlišně.

Náklady na výrobu prken

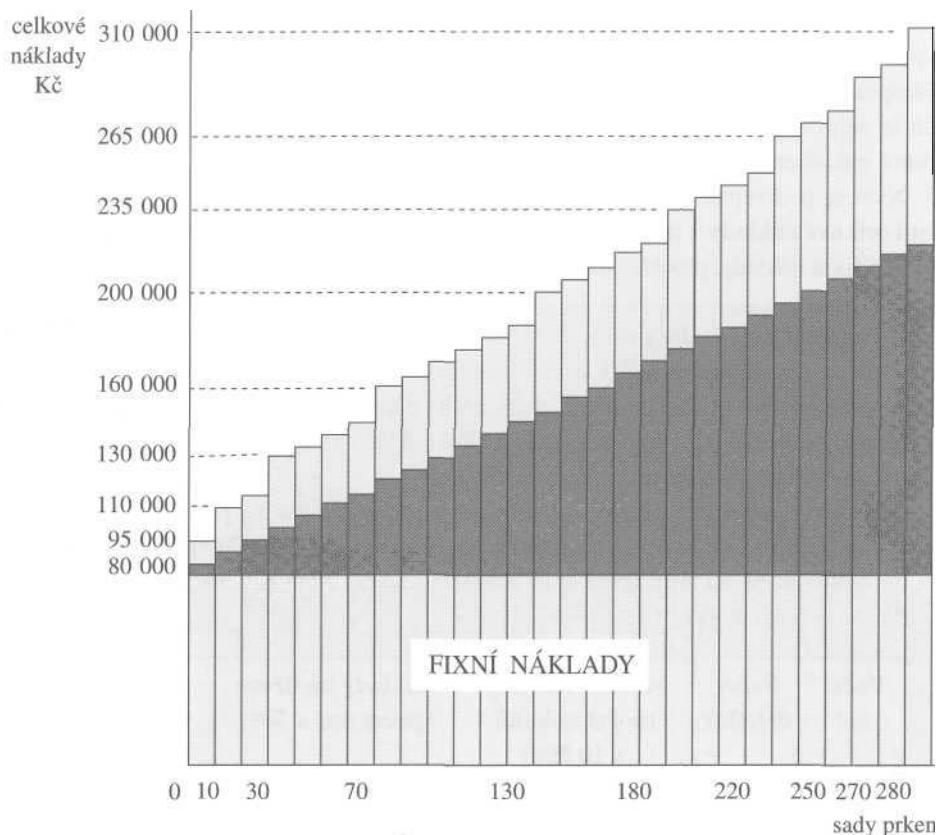
Sledujme měsíční náklady na produkci prken. Celkové fixní náklady se skládají z nájemného za 5 cirkulárek, z implicitního nájemného za pozemek a z implicitní mzdy majitele pily. Dejme tomu, že fixní náklady jsou 80 000 Kč a nezávisí na počtu vyráběných prken.

Celkové variabilní náklady se skládají z mezd dělníků na pile a ze spotřeby dřeva. Předpokládáme, že měsíční mzda jednoho dělníka je 10 000 Kč a dřevo spotřebované na jednu sadu prken stojí 500 Kč. Funkci celkových variabilních nákladů zachycuje tabulka.

Počet sad	Počet dělníků	Mzdové náklady (počet dělníků x 10 000)	Náklady na dřevo (počet sad x 500)	Celkové variabilní náklady
10	1	10 000 Kč	5 000 Kč	15 000 Kč
30	2	20 000 Kč	15 000 Kč	35 000 Kč
70	3	30 000 Kč	35 000 Kč	65 000 Kč
130	4	40 000 Kč	65 000 Kč	105 000 Kč
180	5	50 000 Kč	90 000 Kč	140 000 Kč
220	6	60 000 Kč	110 000 Kč	170 000 Kč
250	7	70 000 Kč	125 000 Kč	195 000 Kč
270	8	80 000 Kč	135 000 Kč	215 000 Kč
280	9	90 000 Kč	140 000 Kč	230 000 Kč

Křivku celkových nákladů vidíte na obrázku 3-2. Skládá se z **celkových fixních nákladů a z celkových variabilních nákladů**. Variabilní náklady se skládají z nákladů na dřevo (černé sloupky) a ze mzdových nákladů (červené sloupky). Náklady na dřevo rostou lineárně, avšak mzdové náklady nikoli - jejich růst se zpočátku zpomaluje a od určitého rozsahu produkce se zrychluje. To je právě způsobeno klesajícími výnosy z práce, jak jste je viděli na produkční funkci.

Chování výrobce: náklady a nabídka



Obr. 3-2 Celkové náklady se skládají z celkových fixních nákladů (šedý obdélník), variabilních nákladů na dřevo, které rostou lineárně (černé sloupky), a variabilních mzdových nákladů, jejichž růst je ovlivněn klesajícími výnosy z práce (červené sloupky).

Z funkce celkových nákladů můžeme odvodit **funkci průměrných nákladů a funkci mezních nákladů**.

Průměrné náklady (též jednotkové náklady) jsou náklady na jednotku produkce. Zjistíme je, když celkové náklady vydělíme objemem produkce. **Mezní náklady** udávají přírůstek celkových nákladů, vyvolaný zvýšením produkce o jednotku.

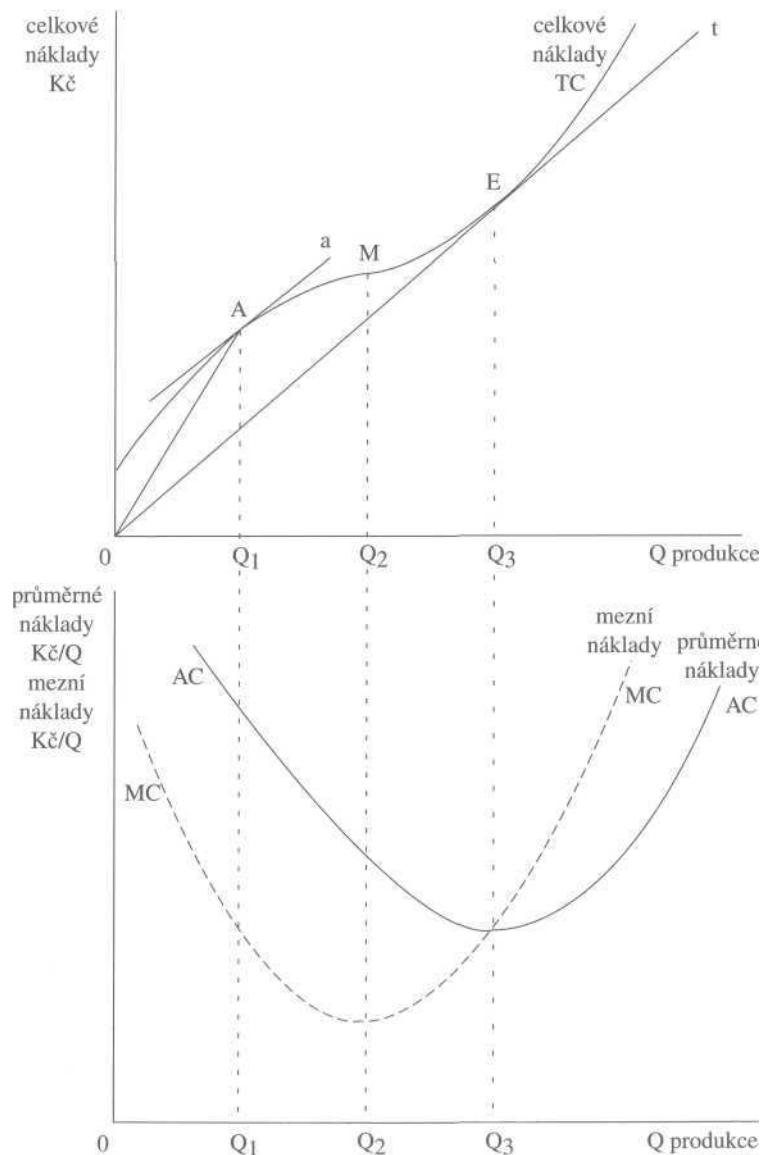
Obrázek 3-3 nám ukazuje, jak odvodíme křivku průměrných nákladů a křivku mezních nákladů z křivky celkových nákladů. Podívejme se například na bod A na křivce celkových nákladů (horní graf). Jaké jsou *průměrné náklady* na produkci Q_1 ? Zjistíme je, když dělíme celkové náklady objemem produkce. Celkové náklady jsou vynášeny na svislé ose, takže jejich velikost na produkci Q_1 je dána úsečkou AQ_1 . Velikost produkce je dána úsečkou OQ_1 . Podíl celkových nákladů a produkce je tedy podílem úseček AQ_1 a OQ_1 , což, jak z grafu vidíme, je podíl protilehlé a přilehlé odvěsný pravoúhlého trojúhelníku OAQ_1 . **Průměrné náklady na produkci Q_1** jsou dány sklonem úsečky OA.⁴

Neboli tangentou úhlu, který tato úsečka svírá s vodorovnou osou.

Produkční funkce a nákladová funkce firmy

Jaké jsou **mezní náklady** při produkci Q_1 ? Mezní náklady jsou (uvažujeme-li malé změny produkce) derivací celkových nákladů. **Jejich velikost při produkci Q_1 je tedy dána sklonem tečny a dotýkající se funkce celkových nákladů v bodě A.**

Přenesme nyní velikost této průměrných nákladů a mezních nákladů na spodní graf. Vidíme, že při produkci Q_1 jsou mezní náklady menší než průměrné náklady, protože sklon tečny a je menší než sklon úsečky OA.



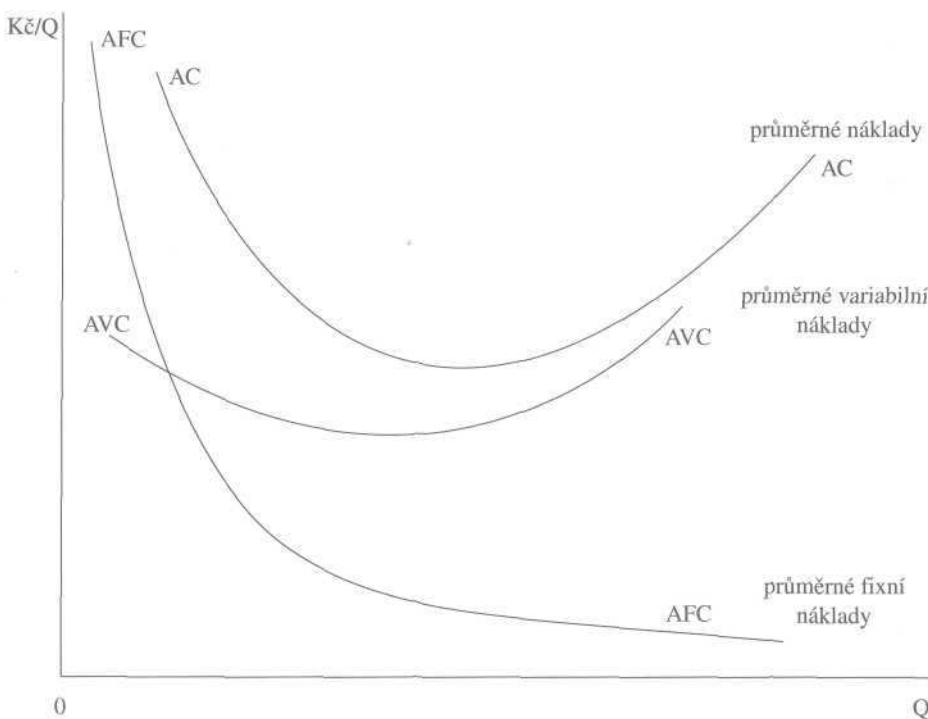
Obr. 3 - 3 V horní části obrázku je křivka celkových nákladů TC. Z ní jsou na spodním grafu odvozeny křivky průměrných nákladů AC a mezních nákladů MC.

Chování výrobce: náklady a nabídka

Na nákladové funkci jsou pro nás zajímavé dva body: bod M a bod E. Až do bodu M mezní náklady klesají a poté rostou. Proto, jak je vidět na spodním grafu, až do produkce Q_2 je křivka mezních nákladů MC klesající, poté se stává rostoucí.

Ještě důležitějším bodem bude pro nás bod E. Až do tohoto bodu jsou průměrné náklady klesající, poté začínají růst. Zároveň vidíme, že v bodě E jsou průměrné náklady stejné jako mezní náklady, protože úsečka OE je totožná s tečnou v bodě E. Na spodním grafu proto vidíme, že **křivka průměrných nákladů AC a křivka mezních nákladů MC se protínají v bodě minima křivky průměrných nákladů**.

Nakonec si ještě rozlišíme *průměrné fixní náklady* a *průměrné variabilní náklady*. **Průměrné fixní náklady** jsou fixní náklady na jednotku produkce. Zjistíme je jako podíl celkových fixních nákladů a produkce. **Průměrné variabilní náklady** jsou variabilní náklady na jednotku produkce. Obrázek 3-4 ukazuje všechny tři křivky průměrných nákladů. Funkce průměrných fixních nákladů je klesající (je to hyperbola), protože celkové fixní náklady jsou konstantní, a dělíme-li je rostoucí produkcí, budou jednotkové fixní náklady klesat. Funkci průměrných variabilních nákladů můžeme zjistit tak, že od průměrných nákladů odečteme průměrné fixní náklady.



Obr. 3-4 Průměrné náklady - Křivka průměrných fixních nákladů AFC je hyperbola. Křivku průměrných variabilních nákladů AVC získáme jako rozdíl průměrných nákladů AC a průměrných fixních nákladů AFC.

3.8

OPTIMÁLNÍ OBJEM PRODUKCE (ROVNOVÁHA FIRMY)

Cílem výrobce je maximalizovat zisk. Vezměme si jako příklad zemědělce pěstujícího pšenici. Kolik pšenice má pěstovat, aby maximalizoval svůj zisk? Intuitivně vás může napadnout, že by jí měl vyprodukrovat „co nejvíce“. Tato odpověď však není správná. Když bude zemědělec stále zvyšovat produkci pšenice, například používáním většího množství hnojiv nebo zaměstnáváním více dělníků, začnou se mu posléze zvyšovat mezní náklady.

Kolik pšenice pěstovat?

Pan Svoboda pěstuje pšenici. Může zvyšovat její produkci tak, že bude více hnojit a zvyšovat náklady na ošetřování a kultivaci. V tom případě se posléze začnou zvyšovat náklady na dodatečnou tunu pšenice - mezní náklady. Může také zvětšovat plochu osetou pšenicí - bude ale postupně osévat půdu, která se stále méně hodí pro pšenici. A opět se mu budou zvyšovat mezní náklady na pšenici.

Kolik pšenice má pan Svoboda pěstovat, aby maximalizoval zisk?

Tabulka ukazuje mezní náklady na pšenici, které ukazují přírůstek celkových nákladů na další tunu pšenice. Pan Svoboda je porovnává s cenou pšenice.

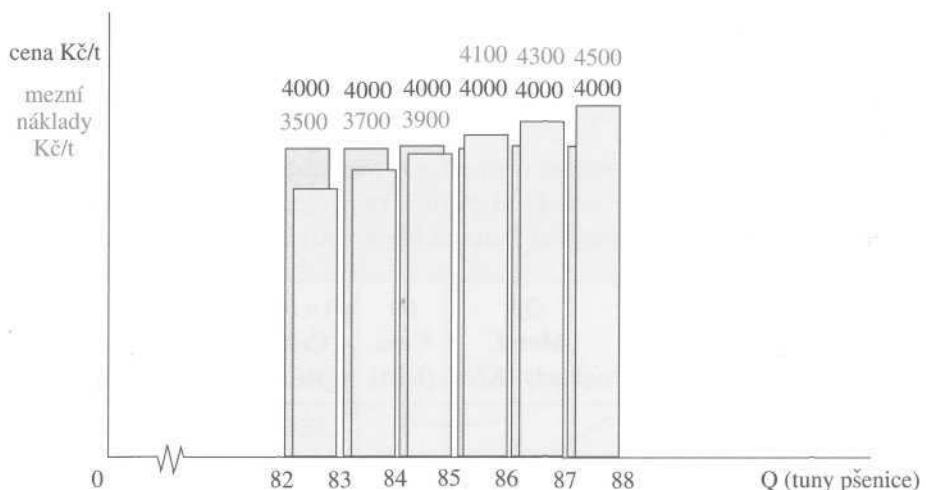
(1) Pšenice (t)	(2) Celkové náklady (Kč)	(3) Mezní náklady (Kč/t)	(4) Cena (Kč/t)	(5) = (4) x (1) Celkový příjem (Kč)	(6) = (5)-(2) Celkový zisk (Kč)
82	300 000	3 500	4 000	328 000	28 000
83	303 500	3 700	4 000	332 000	28 500
84	307 200	3 900	4 000	336 000	28 800
85	311 100	4 100	4 000	340 000	28 900
86	315 200	4 300	4 000	344 000	28 800
87	319 500	4 500	4 000	348 000	28 500
88	324 000			352 000	28 000

Chování výrobce: náklady a nabídka

Pan Svoboda bude zvyšovat produkci pšenice, dokud je cena větší než mezní náklady. Prodejem dodatečné tuny pšenice totiž v takovém případě získává více, než kolik jej stojí na nákladech. Bude tedy pěstovat 85 tun pšenice. Osmdesátou šestou tunu už nebude chtít, protože přírůstek nákladů na ni (4 100 Kč) by byl větší než přírůstek příjmu z ní (4 000 Kč), takže jeho zisk by klesal. Nebude chtít ani snížit produkci na 84 tuny, protože ztráta příjmu (4 000 Kč) by byla větší než úspora nákladů (3 900 Kč).

Pro větší názornost si jeho rozhodování znázorníme obrázkem 3 - 5, který zachycuje Svobodovu analýzu nákladů a výnosů. Červené sloupky znázorňují jeho mezní náklady na tunu pšenice a šedé sloupky znázorňují mezní příjem z tuny pšenice - v tomto případě její cenu.

Kdyby se však cena zvýšila dejme tomu na 4 300 Kč/t, chtěl by pan Svoboda pěstovat 87 tun pšenice.



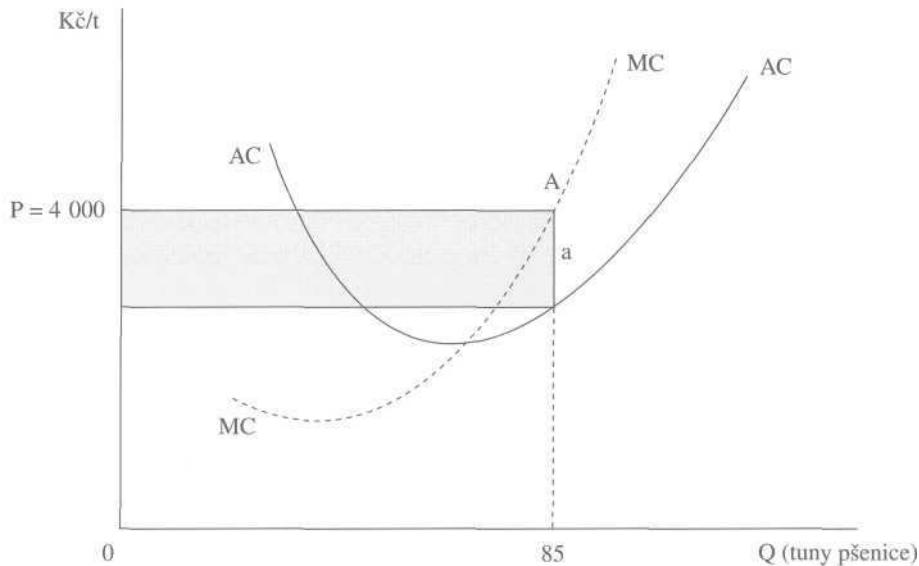
Obr. 3 - 5 Šedé sloupky znázorňují cenu pšenice. Červené sloupky znázorňují rostoucí mezní náklady na pšenici. Pan Svoboda bude pěstovat 85 tun pšenice, protože mezní náklady na 86. tunu by už byly vyšší než cena.

Přírůstek celkového příjmu, dosažený z prodeje dodatečné jednotky produkce, se nazývá mezní příjem. V našem příkladu, kdy cena pšenice je stále stejná, je mezní příjem totožný s cenou. (Jak uvidíme později, jedná se o speciální případ nastávající jen na tzv. dokonalém trhu.)

Výrobce bude zvyšovat produkci, dokud jsou mezní náklady nižší než mezní příjem. Optimální objem produkce bude ten, při němž se mezní náklady rovnají meznímu příjmu - v takovém případě výrobce maximalizuje svůj zisk. Tuto situaci nazýváme *rovnováhou firmy*, protože při jejím dosažení firma nemá důvod produkci ani snižovat, ani zvyšovat.

Nabídka firmy v krátkém období

Obrázek 3-6 znázorňuje tuto rovnováhu. Úsečka a měří ekonomický zisk z jednotky produkce (rozdíl mezi cenou a průměrnými náklady). Celkový ekonomický zisk je dán plochou šedého obdélníka.



Obr. 3 - 6 Výrobce je ve své rovnováze (maximalizuje zisk) v bodě A, kde se jeho mezní náklady rovnají ceně. Při ceně 4 000 Kč/t bude pěstovat 85 tun pšenice. Bude přitom dosahovat ekonomický zisk o velikosti úsečky a (rozdíl mezi cenou a průměrnými jednotkovými náklady). Jeho celkový ekonomický zisk je dán plochou šedého obdélníka.

3.9

NABÍDKA FIRMY V KRÁTKÉM OBDOBÍ

Nabídka je funkce, která ukazuje závislost nabízeného množství statku na jeho ceně. Víme již, jak firma nalezne svůj optimální (nejvíce ziskový) objem produkce. To nám umožnuje odvodit její nabídkovou funkci. Přitom však **musíme odlišit krátké období a dlouhé období**.

Krátké období je období, kdy firma ještě neuvažuje o odchodu z trhu. Je dokoncě ochotna nést krátkodobě určitou ztrátu. To znamená, že v krátkém období se nemění počet firem na trhu daného statku. Firmy z trhu neodcházejí a nové firmy na něj nevstupují.

Nyní si ukažme, jak se formuje **nabídka firmy v krátkém období**.

Maximálně zisková produkce pšenice

Zůstaneme u příkladu zemědělce pěstujícího pšenici. Jak již víme, optimální objem produkce je ten, při kterém jsou mezní náklady rovny meznímu příjmu - v tomto případě ceně.

K nalezení optimální produkce využijeme křivky mezních nákladů, jak ji znázorňuje obrázek 3-7. Na tomto obrázku jsou znázorněny nákladové funkce zemědělské usedlosti pana Svobody. AC je funkce průměrných (jednotkových) nákladů, AVC je funkce průměrných (jednotkových) variabilních nákladů a MC je funkce mezních nákladů.⁵

Z předchozího příkladu víme, že při ceně pšenice 4 000 Kč/t bude chtít pan Svoboda vypěstovat a na trhu nabízet 85 tun pšenice. Bod A bude jedním bodem jeho nabídky.

Ale co když cena pšenice vzroste na 4 300 Kč/t? Představme si, že by pěstoval dále 85 tun. Pak by byly mezní náklady nižší než cena 4 300 Kč/t. Kdyby vypěstoval další tunu pšenice, zvýší svůj zisk o 300 Kč - o rozdíl mezi cenou a mezními náklady. Bude schopen zvyšovat zisk až do produkce 87 tun, kdy už jsou mezní náklady také 4 300 Kč/t, tedy stejně jako cena. Jinými slovy, pan Svoboda se bude chtít dostat do bodu B, který je novým bodem rovnováhy pro cenu 4 300 Kč/t. Nalezli jsme tím druhý bod jeho nabídky. Máme dva body nabídky: A a B.

Minimálně ztrátová produkce pšenice

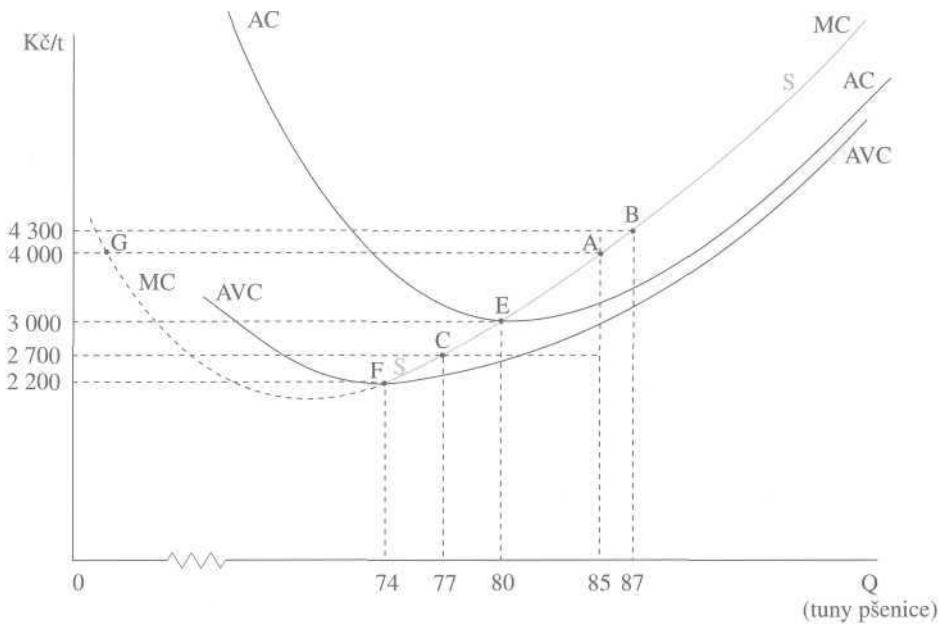
Nyní předpokládejme, že cena pšenice klesla na 2 700 Kč/t. Podívejme se opět na obrázek. Pan Svoboda bude v tomto případě ve ztrátě, protože jeho průměrné (jednotkové) náklady jsou při každém objemu produkce vyšší než tato cena. Ale snaží se alespoň minimalizovat ztrátu. Představme si, že by produkoval 85 tun. Pak by byly mezní náklady (4 000 Kč) vyšší než cena (2 700 Kč). Když sníží produkci pšenice o 1 tunu, sníží svou ztrátu o 1 300 Kč. Kam až má pan Svoboda snižovat produkci své pšenice? Až do 77 t, kdy jsou již mezní náklady 2 700 Kč/t, tedy stejně jako cena. V bodě C tedy pan Svoboda minimalizuje svou ztrátu. Bod C představuje další bod jeho nabídky v krátkém období.

Zastavení činnosti

Když cena pšenice poklesne pod 2 200 Kč/t, nepokryje panu Svobodovi ani průměrné variabilní náklady - náklady na ošetřování, kultivaci a sklizeň zaseté pšenice. Proto se rozhodne raději pro její zaorání do země. Jeho sklizeň bude tedy (při této ceně) nulová.

⁵ Používáme standardní zkratky převzaté z anglických textů: AVC = average variable cost, AC = average cost, MC = marginal cost.

Nabídka firmy v krátkém období



Obr. 3-7 Firma vyrovnává mezní náklady s mezním příjmem (v tomto případě s cenou). Křivka nabídky firmy (na obrázku vyznačena červeně) je dáná částí křivky jejích mezních nákladů. Počátkem nabídkové křivky je bod minima průměrných variabilních nákladů.

Viděli jste, že rovnost mezních nákladů a mezního příjmu (ceny) je podmínkou maximalizace zisku, popřípadě (je-li firma ztrátová) minimalizace ztráty. Teď už můžeme odvodit nabídku výrobce v krátkém období. Je-li cena pšenice 4 000 Kč/t, bude chtít zemědělec vyrábět takové množství, jehož mezní náklady nepřesáhnou 4 000 Kč/t. Podívejte se na obrázek 3-7. Platí to ve dvou bodech: A a G. Avšak bod G nepřichází v úvahu, protože tam jsou, jak z grafu vidíte, průměrné (jednotkové) náklady vyšší než cena, takže výrobce by měl ztrátu. Proto bude firma volit produkci 85 t, neboť zde je cena vyšší než průměrné (jednotkové) náklady, takže bude mít zisk.

Při ceně 4 300 Kč/t bude chtít produkovat 87 tun a při ceně 2 700 Kč/t bude chtít produkovat 77 tun. Nalezli jsme tři body nabídky zemědělce: A, B a C. Takto můžeme nalézt další body nabídky. Spojíme-li je, dostaneme křivku nabídky výrobce v krátkém období.

Jak z grafu vidíte, **křivka nabídky firmy v krátkém období je totožná s částí křivky mezních nákladů firmy. Počátečním bodem nabídkové křivky je minimum křivky průměrných variabilních nákladů.** Výrobce je sice v krátkém období ochoten nést ztrátu, ale pouze do výše fixních nákladů. Poklesne-li cena pod průměrné variabilní náklady, výrobce zastaví činnost a nabízené množství je nulové.

3.10

NABÍDKA FIRMY V DLOUHÉM OBDOBÍ - DLOUHODOBÁ ROVNOVÁHA FIRMY

V krátkém období se počet firem na trhu nemění. Ale v dlouhém období již firmy z trhu odcházejí, mají-li ekonomickou ztrátu. Rovněž nové firmy na tento trh vstupují, dosahují-li se na něm ekonomického zisku.

Jaká je nabídka firmy v dlouhém období? Zústaňme u našeho příkladu pěstitele pšenice.

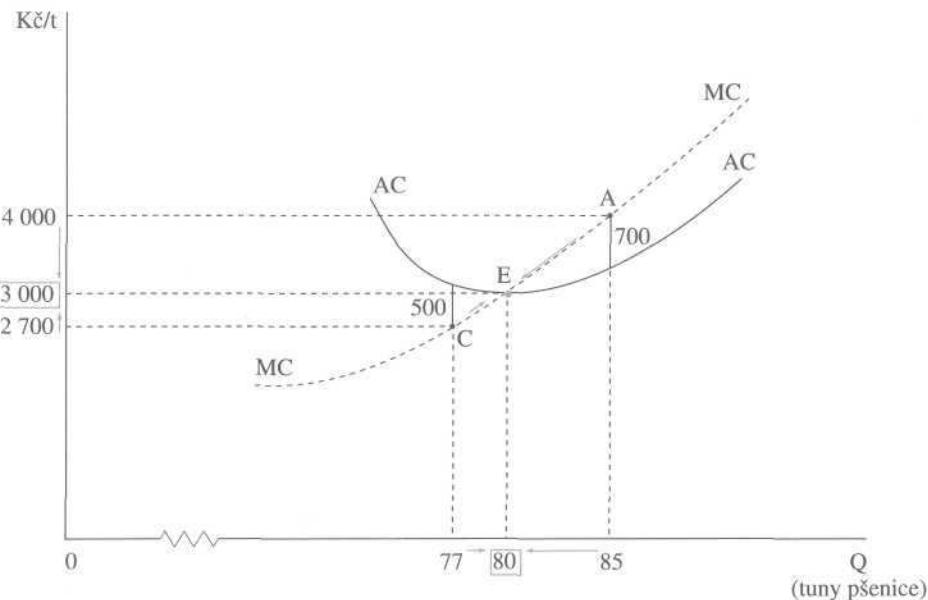
Nabídka zemědělce v dlouhém období

Podívejte se na obrázek 3-8. Je-li cena pšenice 2 700 Kč/t, pan Svoboda minimalizuje ztrátu při 77 tunách pšenice. Má ekonomickou ztrátu 500 Kč z každé tuny pšenice (rozdíl mezi průměrnými náklady a cenou). Ztrátu je však ochoten nést jen v krátkém období. Pokud se situace na trhu pšenice nelepší a její cena zůstává nízká, přestane na svém poli pěstovat pšenici a začne pěstovat jinou plodinu (například oves). To znamená, že odchází z trhu pšenice na jiný trh (například na trh ovsy).

Je pravděpodobné, že i jiní zemědělci, dosahující ztráty jako pan Svoboda, začnou odcházet z trhu pšenice na jiné trhy (začnou například pěstovat jiné plodiny). To ale sníží množství pšenice na trhu a její cena začne růst. Kam až musí vzrůst cena pšenice, aby se zastavil odchod pěstitelů pšenice z trhu? Musí vzrůst až na úroveň průměrných nákladů. Jakmile cena dosáhne 3 000 Kč/t, bude zemědělec pěstovat 80 tun pšenice a dosahovat nulového ekonomického zisku.

Ale co když cena vzroste například na 4 000 Kč/t? Pak budou producenti pšenice, jako je pan Svoboda, pěstovat 85 tun pšenice a budou z každé tuny dosahovat ekonomického zisku 700 Kč. Existence ekonomického zisku však bude signalizovat, že je trh pšenice ziskovější než jiné trhy. To bude lákat další zemědělce ke vstupu na trh pšenice. Počet producentů pšenice se začne zvyšovat, množství nabízené pšenice na trhu poroste a její cena se v důsledku toho začne snižovat. Kam až musí cena klesnout, aby se zastavil příchod dalších zemědělců na trh pšenice? Musí klesnout až na 3 000 Kč/t. Tehdy ekonomický zisk zmizí a s ním zmizí i lákadlo ke vstupu dalších producentů na trh.

Nabídka firmy v dlouhém období - dlouhodobá rovnováha firmy



Obr. 3 - ! Je-li cena vyšší než průměrné náklady (jako je tomu v bodě A), v dlouhém období ekonomický zisk láká na trh nové firmy, což posléze sníží cenu. Je-li cena nižší než průměrné náklady (jako v bodě C), ekonomická ztráta v dlouhém období motivuje firmy k odchodu z trhu, což vede k růstu ceny.

Obrázek 3 - 8 nám znázorňuje, jak **změna počtu firem na trhu (jejich odchody, resp. příchody) udržuje v dlouhém období cenu na úrovni průměrných nákladů a ekonomický zisk na nule. Křivka nabídky se v dlouhém období mění v jediný bod nabídky**.

Hovoříme-li o rovnováze firmy, musíme odlišit rovnováhu firmy v krátkém a v dlouhém období. V krátkém období je firma v rovnováze (tj. nemá podnět ke změnám své produkce), jsou-li mezní náklady rovny meznímu příjmu. Přitom firma může dosahovat ekonomický zisk (případně ekonomickou ztrátu). V dlouhém období však firma nebude dosahovat ekonomický zisk ani ekonomickou ztrátu. **Dlouhodobá rovnováha firmy se ustálí tam, kde se její mezní náklady rovnají meznímu příjmu, a současně firma dosahuje nulového ekonomického zisku. Tato situace je rovnováhou firmy a současně i rovnováhou trhu.** Rovnováhou trhu v tom smyslu, že firmy z trhu neodcházejí ani na něj nové firmy nevstupují, takže produkce celého trhu se nemění.

Když slyšíme o „dlouhodobé rovnováze“, mohlo by to v nás vyvolat dojem, že firmy v takové situaci „ustrnou“ na dlouhou dobu. Tak tomu ovšem není. **Firmy pod tlakem konkurence neustále hledají možnosti, jak snížit své náklady.** Podaří-li se firmě uskutečnit nějakou inovaci (například přijít s novým výrobkem, vyvinout lepší technologii nebo provést organizační zlepšení), sníží se její náklady, její **nákladové křivky se posunou dolů a vznikne jí ekonomický zisk.** Ostatní firmy ale nezaházejí a také hledají cesty ke snížení svých nákladů. Ekonomický zisk láká nové firmy ke vstupu na

Chování výrobce: náklady a nabídka

takový trh. To posléze vytvoří novou dlouhodobou rovnováhu při nižších nákladech a při nižší ceně. **Tak se dlouhodobá „rovnováha“ neustále mění.**

Pojmem „dlouhodobá rovnováha“ chceme tedy vyjádřit pouze to, že **na trzích se prosazuje tendence k nulovému ekonomickému zisku. Kladný ekonomický zisk firem je přechodnou situací.** Úsilí všech firem o snižování nákladů tlačí cenu dolů a ekonomický zisk k nule.

Ale proč se vlastně firmy snaží snižovat náklady, zavádět lepší výrobní postupy, zdokonalovat své výrobky atd., když ekonomický zisk, kterého tím dosáhnou, jim zase zmizí? Protože nezmizí ihned, ale až za určitou dobu. Chvíli trvá, než ostatní konkurenți úspěšnou firmu doženou. Každé firmě se vyplatí usilovat o ekonomický zisk, i když je krátkodobý. A je-li firma ve svém úsilí o ekonomický zisk vytrvalá a novými zlepšeními jej stále obnovuje, jinými slovy, udržuje-li se „na špičce“ konkurenčních dostihů o ekonomické zisky, bude dlouhodobě prosperovat.

Je to právě honba firem za ekonomickými zisky, která je motorem ekonomického růstu. Ale tím, kdo skutečně sklízí plody tohoto úsilí výrobců, je nakonec spotřebitel. Když se firmám podaří snížit náklady, konkurence je donutí snížit ceny a spotřebitelé mohou kupovat více statků.

3.11

ZMĚNY NABÍDKY

Tak jako v případě poptávky, musíme i v případě nabídky odlišovat pojmy *nabízené množství a nabídka*. Nabídka je funkce, která vyjadřuje závislost nabízeného množství na ceně. Pokud je změna ceny příčinou změny množství, **firma se posouvá podél své nabídkové křivky**. Pokud se však změní jiné okolnosti, může to změnit nabídku, tj. **posunout nabídkovou křivku**. Následující příklady nám problém pomohou objasnit.

Růst poptávky po pšenici

Spotřebitelé zvýšili svou poptávku po moučných výrobcích. V důsledku toho vzrostla poptávka po pšenici a tudíž také cena pšenice. Pan Svoboda reaguje na zvýšení ceny pšenice tak, že zvyšuje její produkci a nabízené množství, dokud se jeho mezní náklady nevyrovnanají zvýšené ceně pšenice.

Obrázek 3-9 ukazuje, jak se mění nabízené množství v odezvu na změnu ceny. Nabídka zemědělce je stejná, pouze se posouvá podél ní nahoru.

Zvýšení nákladů na hnojení

Představte si hypotetickou situaci, že by vláda (v rámci své ekologické politiky) zakázala používání některých hnojiv v zemědělství, protože tato hnojiva mají

Změny nabídky

nežádoucí účinky na životní prostředí. Pan Svoboda, který je dosud používal, byl nucen přijít na jiná, ekologicky příznivější, avšak dražší hnojiva. Zvýšily se mu náklady - jeho nákladové křivky se posunuly vzhůru.

To nám ukazuje obrázek 3 - 10. Nyní vypěstuje každé množství pšenice s vyššími náklady než dříve. Jestliže původně pěstoval 85 tun pšenice, nyní zjistí, že jsou mezní náklady na toto množství vyšší než cena pšenice. Proto pan Svoboda snižuje množství, dokud nejsou mezní náklady opět rovny ceně.

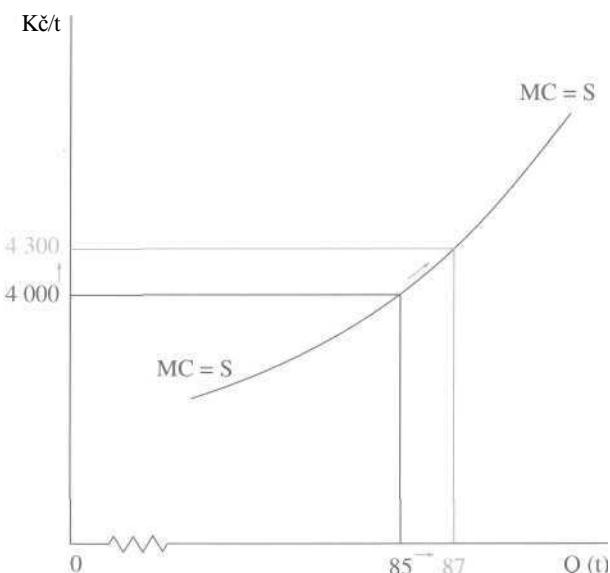
V tomto případě došlo ke změně nabídky: nabídka se snížila. Nabídková křivka se posunula, shodně s posunem křivky mezních nákladů, vzhůru.

Krupobití

Krupobití zničilo panu Svobodovi část úrody pšenice. Předpokládal, že sklidí a prodá 85 tun, ale nakonec sklidil pouze 75 tun.

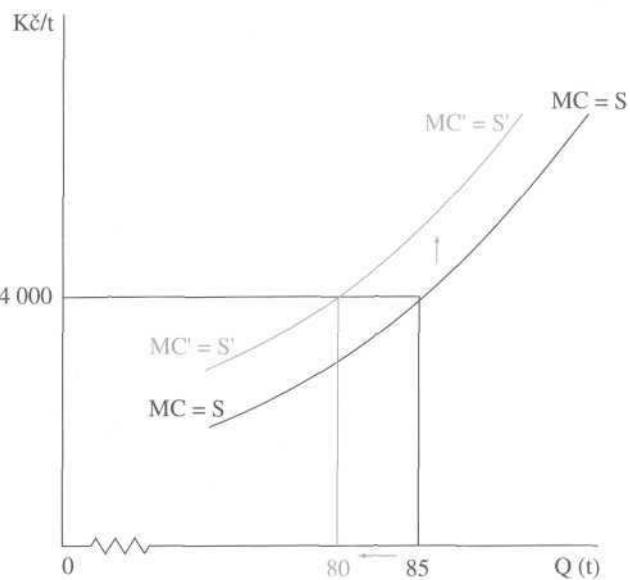
Toto lze rovněž interpretovat jako pokles nabídky, jak to ukazuje obrázek 3-11: nabídková křivka se posunula vlevo. (V tomto případě nabídková křivka „opustila“ křivku mezních nákladů a posunula se oproti ní vlevo.)

Příklady ukazují, že **nabídka se může změnit v důsledku změny nákladů nebo v důsledku neočekávané změny některých (např. přírodních) podmínek.**

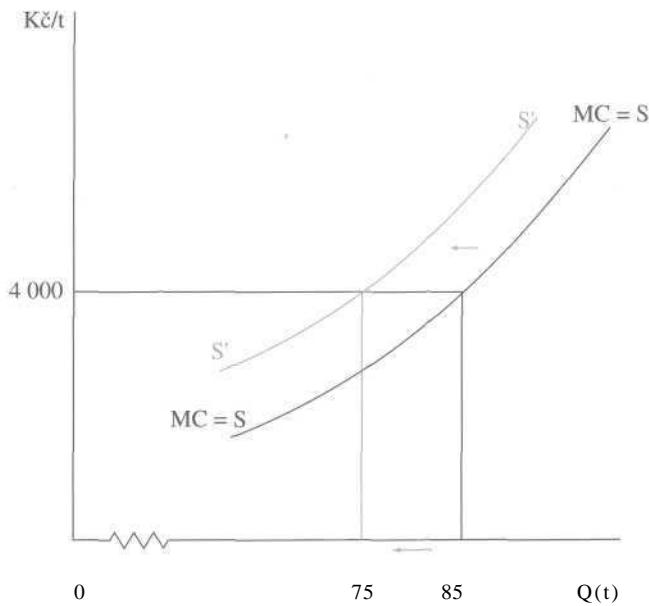


Obr. 3 - 9 Růst poptávky po moučných výrobcích zvýšil cenu pšenice. Proto se výrobce posouvá podél nabídkové křivky nahoru.

Chování výrobce: náklady a nabídka



Obr. 3-10 V důsledku zvýšení nákladů se křivka mezních nákladů, tedy nabídková křivka výrobce, posouvá nahoru.



Obr. 3-11 Krupobití zničilo část úrody pšenice. Proto se její nabídka posunula vlevo.

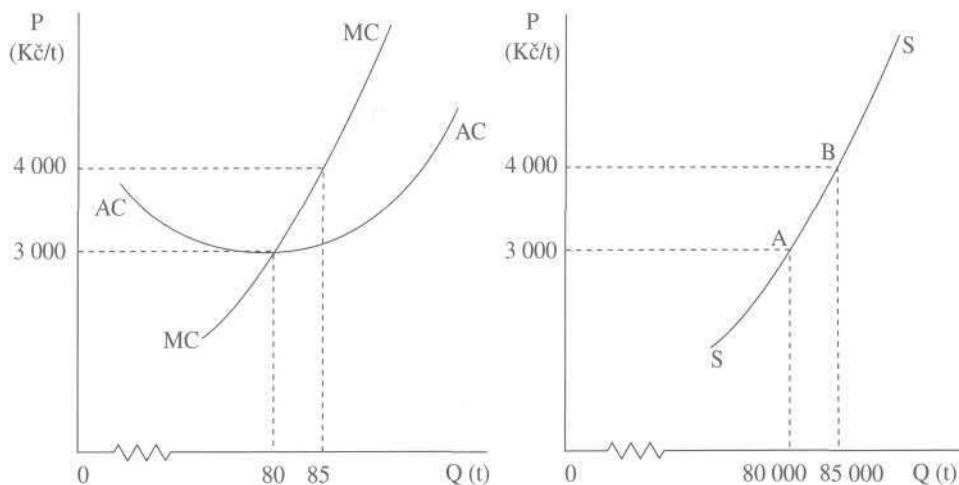
Tržní nabídka

3.12 TRŽNÍ NABÍDKA

Tržní nabídka je součtem nabídek jednotlivých firem. Musíme přitom opět rozlišovat tržní nabídku krátkého a dlouhého období. **Tržní nabídku krátkého období získáme jako součet krátkodobých nabídek firem, které jsou na trhu.**

Tržní nabídka pšenice v krátkém období

Grafické odvození tržní nabídky nám ukazuje obrázek 3-12. Na levém grafu je krátkodobá nabídka jednoho zemědělce. Na pravém grafu je tržní nabídka. Předpokládejme, že na trh pšenice dodává 1000 zemědělců, kteří mají identické nákladové křivky. Při ceně 3 000 Kč/t dodává každý z nich 80 tun, takže při této ceně se na trhu nabízí 80 000 tun pšenice. Když se cena zvýší na 4 000 Kč/t, bude každý z nich nabízet 85 tun, celkem tedy bude nabízené množství na trhu 85 000 tun.



Obr. 3 – 12 Tržní nabídka je součtem nabídek jednotlivých výrobců.

Poněkud obtížnější je pochopit **tržní nabídku dlouhého období**. V dlouhém období, jak víte, vede růst ceny k příchodu nových firem na trh. To ovšem cenu zase tlačí dolů. Znamená to snad, že v dlouhém období může produkce růst i bez zvyšování ceny? Přečtěte si příklad.

Tržní nabídka pšenice v dlouhém období

Při ceně pšenice 3 000 Kč/t bylo na trhu tisíc producentů pšenice s obdobnými nákladovými křivkami. Při této ceně bylo nabízené množství na trhu 80 000 tun.

Chování výrobce: náklady a nabídka

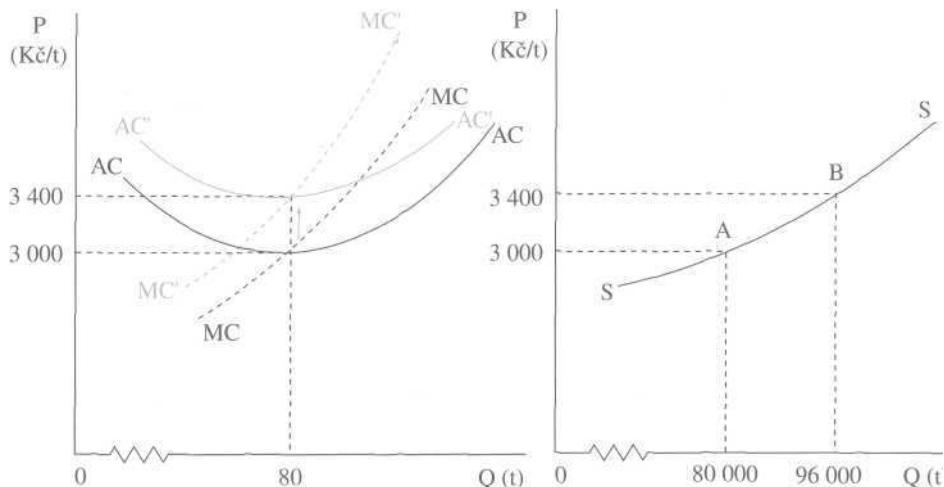
Pak se zvýšila poptávka po pšenici a s ní i cena pšenice na 4 000 Kč/t. Ekonomický zisk však láká na trh pšenice další zemědělce a jejich příchod tlačí cenu opět dolů.

Noví producenti pšenice ovšem potřebují další půdu. Rostoucí poptávka po orné půdě vede k růstu nájemní ceny půdy, protože výměra půdy, vhodné pro pěstování pšenice, je omezená. Vyšší nájemné pocítí všichni zemědělci - i ti, kteří byli již dříve na trhu. Náklady na pšenici tedy rostou. Ukazuje to levý graf obrázku 3-13. Růst nájemného posouvá křivky nákladů nahoru.

Jakmile se cena „setká“ s rostoucími náklady, což bude dejme tomu při 3 400 Kč/t, zmizí ekonomický zisk a ustane příchod dalších zemědělců na trh pšenice. Počet producentů pšenice se zvýšil z původních 1000 například na 1200. Jak velké množství pšenice bude pak na trhu nabízeno při ceně 3 400 Kč? Bude to 96 000 tun (1200 x 80).

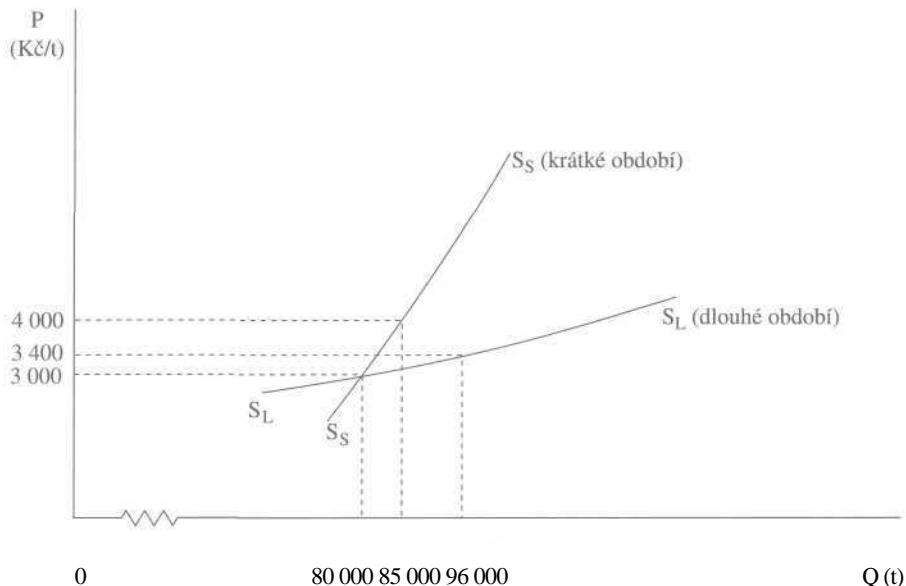
Obrázek 3-13 nám ukazuje, jak se formuje tržní nabídka pšenice dlouhého období. Po příchodu nových producentů na trh roste nájemné za půdu, a tudíž rostou náklady.

Obrázek 3-14 pak porovnává tržní nabídku krátkého a dlouhého období. Ačkoli je dlouhodobá tržní nabídka rostoucí, je méně strmá než nabídka krátkého období. Je to proto, že v krátkém období se produkce zvyšuje pouze nadměrným využíváním kapacit firem, které jsou na trhu, zatímco v dlouhém období se produkce zvyšuje příchodem nových firem.



Obr. 3-13 Tržní nabídka pšenice je i v dlouhém období rostoucí, protože s příchodem nových producentů roste nájemné za půdu, a tudíž rostou náklady.

Tržní nabídka



Obr. 3-14 Křivka tržní nabídky dlouhého období je méně strmá než křivka tržní nabídky krátkého období.

Příklad ukazuje, že **růst produkce statku posléze naráží na nedostatek výrobních faktorů *specifických pro daný statek*.** V našem příkladě to je orná půda, vhodná pro pěstování pšenice. Ale není to jen u zemědělských produktů. Téměř každý statek potřebuje ke své výrobě nějaké specifické výrobní faktory. Jeho produkce se může dále zvyšovat jen vtahováním jiných výrobních faktorů, pro dané účely méně vhodných. Vezměme si například stavebnictví.

Růst stavební výroby

Zvyšuje se výstavba domů. Aby mohly stavební firmy více stavět, potřebují více dělníků stavebních profesí - například zedníků a tesařů. Roste tedy poptávka po zednících a tesařích. Ale protože je počet vyučených zedníků a tesařů omezen, může stavební výroba dále růst pouze „vtahováním“ lidí jiných profesí. Ti však nejsou vyučenými zedníky ani tesaři - jsou to například řidiči nebo horníci. Opustit stávající zaměstnání a pracovat jako zedníci nebo tesaři - to pro ně znamená náklady. Musí se rekvalifikovat. Někteří musí opustit svá dobré placená povolání. Kromě toho nesou riziko - co když konjunktura ve stavebnictví pomine a oni změní povolání zbytečně? „Vtáhnout“ nové lidi do stavebních profesí lze jen za cenu zvýšení mezd těchto stavebních profesí. Vyšší mzdy pak budou dostávat nejen nově příchozí, ale i původní stavební dělníci, protože konkurence mezi stavebními firmami o tyto dělníky „vytáhne“ jejich mzdy nahoru.

Vyšší mzdy zedníků a tesařů ovšem zvyšují náklady stavebních firem, což se nakonec musí promítнуть do vyšší cen domů. Růst stavební výroby je tudíž doprovázen rostoucími náklady.

Chování výrobce: náklady a nabídka

Jak vidíte, růst produkce je i v dlouhém období ve většině případů podmíněn rostoucí cenou. Je to proto, že téměř každý statek potřebuje ke své výrobě určité pro něj *specifické výrobní faktory*. **Růst produkce statku zvyšuje poptávku po specifických faktorech nutných k jeho výrobě, a protože jejich množství je omezeno, rostou ceny těchto faktorů. Růst produkce tak vyvolává rostoucí náklady. Proto má dlouhodobá nabídka u většiny statků rostoucí průběh.**

Jak jsme viděli, nabídka je určena náklady. Z obrázků, které nám ukazují odvození tržní nabídky (krátkodobé i dlouhodobé), vidíme, že **tržní nabídka je funkcí mezních nákladů. Cena, kterou firmy docilují, je totiž rovna jejich mezním nákladům.**

SHRNUTÍ

- Při ekonomických rozhodnutích nebude člověk v úvahu utopené náklady. *Utopené náklady* člověk nese, ať se rozhodne pro kteroukoli z volených možností.
 - Podstatou nákladů je *obětovaná příležitost*. Nákladem příležitosti je obětovaný výnos nebo užitek, který bychom mohli mít v druhé nejlepší příležitosti.
- D *Explicitní náklady* platí výrobce za používání cizích výrobních faktorů. *Implicitní náklady* jsou obětované příležitosti výrobcových vlastních faktorů. *Ekonomické náklady* zahrnují náklady explicitní i implicitní. Ekonomický zisk je rozdíl mezi příjmem a *ekonomickými* náklady. Výrobce odchází do jiné příležitosti, jakmile je jeho ekonomický zisk záporný (změní se v ekonomickou ztrátu).
 - *Variabilní náklady* se mění s rozsahem činnosti. Pokud výroba roste, rostou i variabilní náklady, pokud výroba klesá, klesají také. *Fixní náklady* nezávisí na rozsahu činnosti a vznikají, i když se nevyrábí.
- D Firma je ochotna nést krátkodobě ekonomickou ztrátu, ale jen do výše fixních nákladů. Pokud její příjem již nepokrývá ani variabilní náklady, přikročí k zastavení činnosti. V dlouhém období není firma ochotna nést žádnou ekonomickou ztrátu a odchází z trhu do jiné příležitosti.
 - Nákladová funkce ukazuje závislost nákladů na objemu produkce. Je odvozena od produkční funkce. *Průměrné náklady* jsou náklady na jednotku produkce. *Mezní náklady* udávají přírůstek celkových nákladů, vyvolaný zvýšením produkce o jednotku.
 - Přírůstek celkového příjmu, dosažený prodejem dodatečné jednotky produkce, se nazývá *mezní příjem*. Výrobce bude zvyšovat produkci do takového objemu, kdy se již mezní náklady rovnají meznímu příjmu. V takovém případě je zisk maximizován. Tuto situaci nazýváme též *rovnováhou firmy*.
 - V krátkém období je firma v rovnováze, jsou-li mezní náklady rovny meznímu příjmu. Přitom firma může dosahovat ekonomický zisk (případně ekonomickou ztrátu).

Otázky a příklady

- Dlouhodobá rovnováha firmy nastává, když se její mezní náklady rovnají meznímu příjmu a současně firma dosahuje nulového ekonomického zisku. Tuto situaci můžeme zároveň označit jako *rovnováhu trhu* - firmy z trhu neodcházejí ani na něj nové firmy nevstupují, takže produkce celého trhu se nemění.
- Nabídka je funkce, která ukazuje závislost nabízeného množství statku na jeho ceně. Nabídka firmy v krátkém období je totožná s částí její křivky mezních nákladů, přičemž počátečním bodem nabídkové křivky je minimum funkce průměrných variabilních nákladů. Nabídku firmy v dlouhém období udává bod minimální křivky průměrných nákladů.
- Dlouhodobá tržní nabídka mívá rostoucí průběh, protože růst produkce statku zvyšuje poptávku po specifických faktorech nutných k jeho výrobě. Protože je množství specifických výrobních faktorů omezeno, rostou jejich ceny. Růst produkce tak vyvolává rostoucí náklady.
- Tržní nabídka je funkcí mezních nákladů. Cena, kterou firmy docilují, je totiž rovna jejich mezním nákladům.

KLÍČOVÉ POJMY

Uopené náklady • náklady příležitosti • druhá nejlepší příležitost • ekonomické náklady • ekonomický zisk • účetní náklady • účetní zisk • explicitní náklady • implicitní náklady • variabilní náklady • fixní náklady • zastavení činnosti • odchod z trhu • mezní náklady • mezní příjem • optimální objem produkce (rovnováha firmy) • krátkodobá rovnováha firmy • dlouhodobá rovnováha firmy • celkové náklady • průměrné náklady • nabídka • nabízené množství • nabídka firmy (individuální nabídka) • nabídka krátkého období • nabídka dlouhého období • tržní nabídka • specifické výrobní faktory.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Pavlovo zaměstnání vyžaduje, aby jezdil obchodně po republice. Koupí si proto auto, neboť se mu časově i finančně vyplatí jezdit vlastním autem než autobusem nebo vlakem.

Pavel potřebuje také hodně jezdit po Praze. Jenže dopravní provoz je tak hustý, že mu některé jízdy autem zabere stejně času jako jízdy metrem a tramvají. Benzín, který projedl, jej však přijde na víc peněz než jízdenka městské hromadné dopravy. Pavel však přesto dál jezdí po Praze autem, protože si říká: „Když už jsem auto koupil a stálo mě tolik peněz (nemluvě o pojištění), měl bych jej co nejvíce využívat. Bylo by přece neekonomické jezdit metrem, když mám vlastní auto.“ Má pravdu? Bylo by to skutečně „neekonomické“?

Chování výrobce: náklady a nabídka

Otázka 2.

Paní Nováková si koupila deset lístků na lyžařský vlek. Když projezdila osm lístků, začalo pršet. Lyžování v dešti je pro ni nepříjemné. Paní Nováková se však rozhodla, že své poslední dvě jízdy pojede i v dešti. Připadalo by jí totiž neracionální, kdyby nechala dva lístky propadnout a nevyužila je, když už je zaplatila. Považujete její chování za racionální?

Otázka 3.

V Praze vzrostlo nájemné z bytů.

- a) Bude to mít nějaký vliv na nabízené množství nájemních bytů v krátkém období několika měsíců, kdy se ještě nemůže projevit vliv nové výstavby bytů? Vysvětlete.
- b) Jaký bude průběh křivky krátkodobé nabídky nájemních bytů? Vysvětlete.

Otázka 4.

Ekonomie vás učí, že ceny odpovídají jednotkovým nákladům. Ale je to v souladu s vaší zkušeností? Když přijdete do obchodu s CD, vidíte, že některá CD jsou až několikanásobně dražší než jiná CD. Přitom není možné, aby se tolik lišily v nákladech. Znamená to tedy, že ceny CD neodrážejí náklady?

Otázka 5.

Některé cestovní kanceláře nabízejí „zájezdy na poslední chvíli“, které jsou značně levnější než tytéž zájezdy kupované v časovém předstihu.

Jak je možné, že si cestovní kanceláře mohou dovolit nabízet „zájezdy na poslední chvíli“ za tak nízké ceny? Vypadá to tak, že mají velmi vysoké zisky a u „zájezdů na poslední chvíli“ jsou ochotny své zisky snížit, takže je mohou prodávat za nízkou cenu. Je to tak? Nebo je vysvětlení jiné?

Otázka 6.

Autor knihy se s nakladatelstvím dohodl, že výše jeho honoráře bude 15 % z ceny každého prodaného kusu knihy. Je jeho honorář pro nakladatelství fixním nákladem nebo variabilním nákladem?

Otázka 7.

Vysoká produkce mléka vyvolala velké snížení jeho ceny. Producenti mléka říkali, že cena je nižší než náklady, a proto budou muset vylít tisíce hektolitrů mléka do kanálu. Nemohou přece prodávat mléko za cenu nižší než náklady. Mají pravdu?

Příklad 1.

Porovnejte náklady země na profesionální a na neprofesionální armádu. Vyjděte z těchto údajů:

Průměrná mzda profesionálního vojáka je 160 tis. Kč ročně.

Průměrné náklady na neprofesionálního vojáka (strava, ošacení) jsou 100 tis. Kč ročně.

K zabezpečení úkolů armády je zapotřebí buď 150 tisíc profesionálů, nebo 200 tisíc neprofesionálů. V druhé nejlepší příležitosti - v civilním zaměstnání, by průměrný voják (profesionální i neprofesionální) přispěl ke zvýšení produkce statků o 120 tis. Kč ročně (a dostal tuto sumu jako svou roční mzdu). Která armáda bude pro zemi levnější?

Příklad 2. (obtížnější problém)

Objednali jste si u stavební firmy stavbu domu za 4,5 mil. Kč. Stavba bude trvat tři roky a stavební firma vám nabídne dvě možnosti, jak za dům zaplatit. Budě zaplatíte až po dostavbě domu a cena bude 4,5 mil. Kč. Nebo zaplatíte 2 mil. Kč hned při zahájení stavby a 2 mil. Kč po jejím dokončení za tři roky.

Otázky a příklady

Firma vám doporučuje druhou možnost jako výhodnější - vždyť vlastně tímto pořídíte dům o půl milionu levněji. Je to pravda? Víte-li, že je úroková míra z bankovních vkladů 8 %, pro kterou variantu placení domu se rozhodnete a o kolik bude levnější?

Příklad 3. (obtížnější problém)

Pan Horák je majitelem galerie, v níž pořádá výstavy obrazů. Jeho galerie poskytuje službu návštěvníkům výstav. Množství služby galerie lze tedy měřit počtem návštěvníků.

Náklady galerie jsou nájemné za prostory, náklady na topení, osvětlení, pojištění obrazů, mzda pokladní a implicitní mzda pana Horáka, kterou by mohl mít v druhé nejlepší příležitosti (kdyby se nevěnoval péči o galerii a organizování výstav).

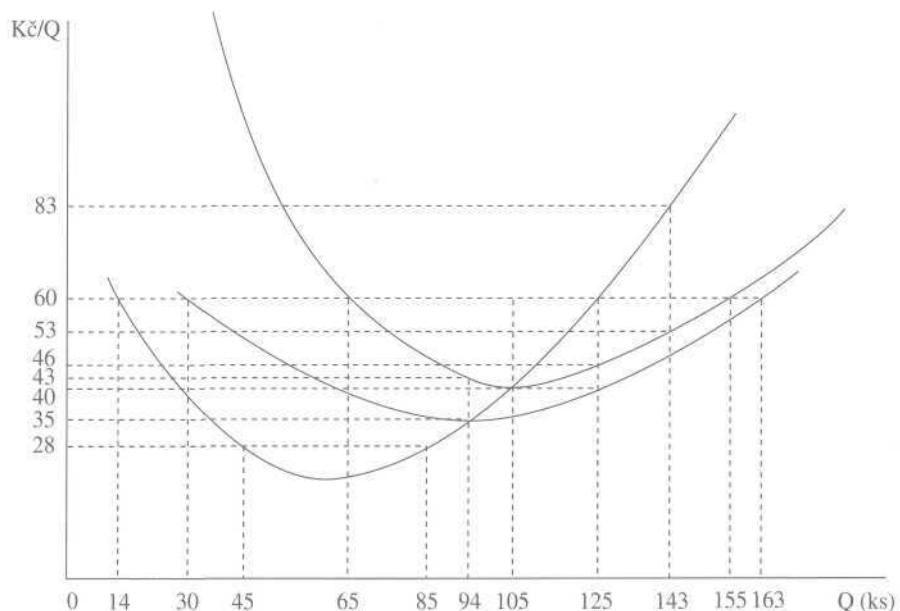
- a) Které z jeho nákladů jsou fixní a které variabilní?
- b) Jak velké jsou mezní náklady galerie, spojené s příchodem dalších návštěvníků?
- c) Znázorněte graficky funkci průměrných nákladů a funkci mezních nákladů této galerie.

Příklad 4.

Pšenice představuje 50 % nákladů na chléb. Zbytek tvoří ostatní náklady. Když se cena pšenice zvýší o 20 %, jak velký bude posun nabídky chleba? Znázorněte graficky.

Příklad 5.

Obrázek 3.A znázorňuje nákladové funkce firmy na dokonale konkurenčním trhu v krátkém období.



- a) Označte tyto funkce.
- b) Jakou produkci bude chtít firma vyrábět při ceně 60 Kč?
- c) Jakou produkci bude chtít firma vyrábět při ceně 22 Kč?
- d) Jaký bude její ekonomický zisk z každého kusu při ceně 60 Kč?
- e) Jaký bude její ekonomický zisk z každého kusu při ceně 35 Kč?

Chování výrobce: náklady a nabídka

- f) Při jaké ceně by firma chtěla vyrábět 143 ks?
- g) Jaké jsou průměrné fixní náklady firmy při produkci 125 ks?
- h) Jaké jsou celkové fixní náklady firmy při produkci 125 ks?
- i) Jaké jsou celkové náklady firmy při produkci 125 ks? j) Jaké jsou celkové fixní náklady firmy při produkci 14 ks?

Příklad 6. (složitější problém)

Představme si páteční trh s čerstvými rybami v jednom přístavním městě. Rybáři nalovili během dopoledne celkem 20 000 kg ryb. Náklady na ulovení 1kg ryb jsou 5 dolarů.

Denní trh čerstvých ryb je velmi proměnlivý - někdy přijde zákazníků málo, jindy hodně. Podle toho je velmi proměnlivá i cena. Rybáři jí nedokáží předem odhadnout a nedokáží jí předem přizpůsobit velikost svého úlovek.

- a) Předpokládejme nejprve, že rybáři nemají možnost dát neprodané ryby zmrazit a uskladnit je až do pondělí. V tom případě je chtějí všechny v pátek odpoledne prodat. Kdyby je neprodali, zkazily by se. Za jakou cenu budou rybáři prodávat svůj páteční úlovek?
- b) Nyní předpokládejme, že rybáři mohou dát neprodané ryby zmrazit a zmrazené ryby prodávat příští týden. Cena na trhu mražených ryb je 6 dolarů/kg. Náklady na jejich zmrazení jsou 2 dolary/kg. Za jakou cenu budou rybáři ochotni prodávat právě ulovené ryby na pátečním trhu čerstvých ryb?

4

Tržní rovnováha a efektivnost

4.1

TRŽNÍ ROVNOVÁHA A JEJÍ DOSAHOVÁNÍ

Na trhu statku se obvykle střetává mnoho kupujících a mnoho prodávajících. Naleznou všichni prodávající pro své zboží odbyt? Dostane se zboží na každého zájemce? Jaká cena se na trhu vytvoří? Tato kapitola nám dá odpověď na tyto a na mnohé další zajímavé otázky.

Na trhu přichází mnoho kupujících. Jakou cenu jsou ochotni za zboží platit? **Kupující si navzájem o zboží konkurují a jejich vzájemná konkurence žene cenu vzhůru.** Kam až? Jaká je maximální cena, kterou je kupující ještě ochoten platit? Připomeňme si, že spotřebitel porovnává cenu statku s jeho mezním užitkem. **Cena, kterou jsou kupující maximálně ochotni platit, je dána jejich mezním užitkem.**

Nyní se podívejme na druhou stranu trhu - na stranu nabídky. I zde je mnoho **prodávajících, kteří si navzájem konkuruji. Jejich konkurence naopak tlaci cenu dolů.** Kam až? Jaká je minimální cena, za kterou jsou ještě ochotni statek nabízet? Připomeňme si, že výrobce porovnává cenu s mezními náklady. Pokud by cena klesla pod mezní náklady, začne snižovat produkci. Proto **minimální cena, kterou jsou prodávající ochotni akceptovat, je ohrazena jejich mezními náklady.**

Co je tržní rovnováha a jak je ji dosahováno? Ukažme si to nejprve na příkladu malého trhu.

Mezní kupující a mezní prodávající

Čtyři ženy přicházejí do tržnice, každá chce koupit do své zahrady jednu lavičku (předpokládáme stejné lavičky). Každá z nich přitom přisuzuje lavičce jiný užitek.

V tržnici jsou čtyři truhláři, z nichž každý nabízí zhotovení jedné lavičky. Jejich náklady na výrobu lavičky jsou přitom odlišné.

Na obrázku 4 - 1 jsou čtyři zákaznice seřazeny podle užitku, který pro ně lavička má. Jejich užitek je znázorněn šedými sloupky. Alice přisuzuje lavičce největší užitek, Dáša nejmenší. Čtyři truhláři jsou zase seřazeni podle svých nákladů, znázorněných červenými sloupky. Aleš má nejnižší náklady, David nejvyšší.

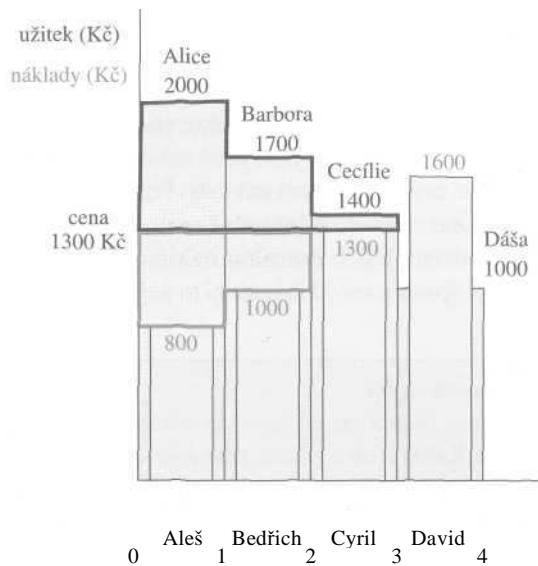
Tržní rovnováha a efektivnost

Užitky naznačují, kolik je která ze zákaznic ochotna maximálně za lavičku zaplatit. To si ovšem každá nechá pro sebe. Náklady zase naznačují, za kolik minimálně je truhlář ochoten lavičku zhotovit. I to si každý z truhlářů nechá pro sebe.

Jak je to na většině trhů obvyklé, prodávající deklarují svou cenu. Co by se stalo, kdyby Aleš nabídl zhotovení lavičky za 800 korun? Všechny čtyři ženy by chtěly koupit od něho. Čtyři kupující na jednu lavičku - to je pro Aleše mnoho, a proto bude zvyšovat cenu. Když cena vystoupí na 1000 korun, prohlásí Bedřich, že je také ochoten zhotovit lavičku. Ale stále jsou čtyři lavičky poptávány a jen dvě nabízeny, a ták jde cena dále nahoru. Když cena lavičky vzroste nad 1000 korun, Dáša znechuceně odchází domů, protože její užitek z lavičky je jen 1000 korun a víc by za ni nedala.

Stále jsou ale tři zájemkyně o lavičku a jen dvě nabízené lavičky. Cena tedy stoupá a když dosáhne 1300 korun, je ochoten zhotovit lavičku také Cyril. Nyní jsou tři lavičky poptávány a tři lavičky nabízeny. Proto cena dále nestoupá ani neklesá - setrvá na 1300 korunách. Aleš, Bedřich a Cyril zhotoví za tuto cenu lavičku a Alice, Barbora a Cecílie si lavičku za tuto cenu kupí. David ani Dáša žádný obchod neudělají.

Příklad ukazuje, jak se na trhu vytváří rovnováha poptávky a nabídky a jak se vytváří tržní cena. Všimněte si, že cena 1300 korun odpovídá nákladům Cyrila a blíží se užitku Cecílie. **Cecílie je „mezní kupující“ a Cyril je „mezní prodávající“. Ti dva jsou „mezním párem“ kupujícího a prodávajícího, který fakticky „určuje“ tržní cenu.**



Obr. 4 - 1 Šedé sloupky znázorňují užitek zákaznice z lavičky. Červené sloupky znázorňují náklady truhlaře na lavičku. Cena lavičky bude 1300 Kč. Při této ceně budou vyrobeny a prodány 3 lavičky. Černě orámovaná plocha znázorňuje přebytek spotřebitelů a červeně orámovaná plocha znázorňuje přebytek výrobců.

Při ceně 1300 Kč za lavičku mají tři zákaznice *přebytek spotřebitele*. Alice má přebytek 700 Kč (koupí lavičku za 1300 Kč, ačkoli by za ni byla ochotna dát až 2000 Kč). Bar-

Tržní rovnováha a její dosahování

bora má přebytek 400 Kč a Cecílie 100 Kč. Přebytek spotřebitelů tak činí celkem 1200 Kč. Na obrázku 4 - 1 je znázorněn černě orámovanou plochou.

Dva truhláři - Aleš a Bedřich - prodají lavičku dráž, než kolik by za ni minimálně požadovali. Alešovy náklady jsou 800 Kč a to by byla minimální cena, za kterou by ji byl ochoten vyrobit a prodat. Že cena vystoupila až na 1300 Kč, to je pro něho výhoda, které říkáme **přebytek výrobce**. **Přebytek výrobce je rozdíl mezi cenou, za kterou prodá výrobce, a cenou, kterou by minimálně požadoval, aby vyrobil poslední jednotku statku.** Jinými slovy, **je to rozdíl mezi tržní cenou a výrobcovými mezními náklady.**

V našem příkladě je Alešův přebytek 500 Kč (1300 - 800) a Bedřichův přebytek je 300 Kč (1300 - 1000). Cyril nemá přebytek výrobce proto, že je cena lavičky stejná jako jeho náklady na lavičku. Přebytek výrobců tedy činí celkem 800 Kč. Na obrázku je znázorněn červeně orámovanou plochou.

Nyní se podívejme na velký trh. Připomeňme si přitom, že **je to funkce poptávky, která nám ukazuje mezní užitek spotřebitelů**, a že **je to funkce nabídky, která nám ukazuje mezní náklady výrobců**.

Dosahování rovnováhy na trhu vajec

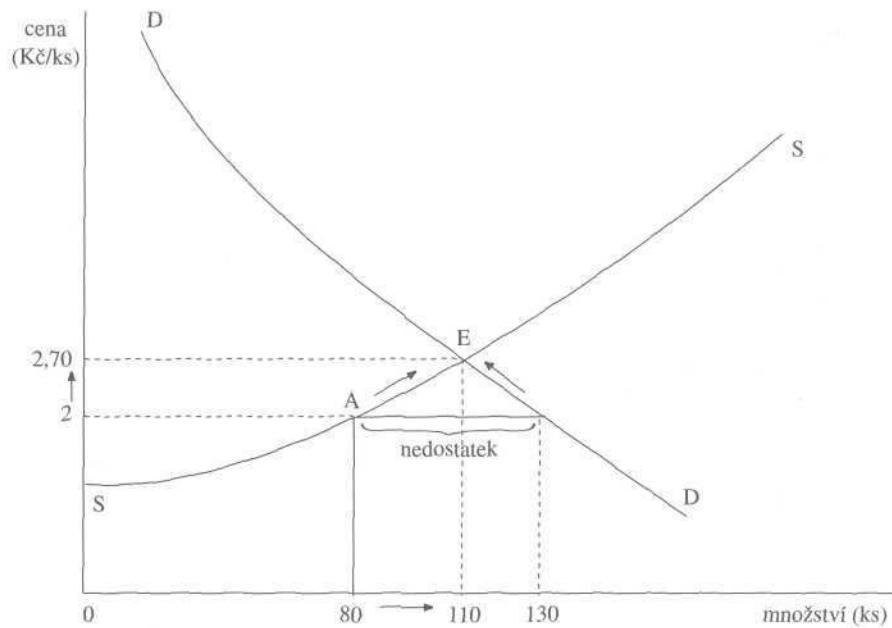
Producenti vajec dodávají každý měsíc na trh 80 milionů vajec. Mezní náklady na jedno vejce jsou při tomto množství 2 Kč. Konkurence mezi výrobci srazí cenu, kterou budou požadovat, na 2 Kč za vejce. Ale co když při této ceně budou chtít spotřebitelé nakupovat 130 milionů vajec? Pak vznikne na trhu nedostatek vajec v rozsahu 50 milionů. Tento nedostatek se projeví tak, že prodávající vyprodají všechny zásoby a stále registrují neuspokojenou poptávku - fronty zákazníků na vejce. Proto začnou výrobci zvyšovat cenu.

Zvyšování ceny však způsobí, že spotřebitelé začnou poněkud omezovat nákupy - pohybují se podél poptávkové křivky vlevo vzhůru, jak to znázorňuje obrázek 4-2. Zároveň růst ceny motivuje výrobce ke zvyšování nabízeného množství, tj. pohybují se podél nabídkové křivky vpravo vzhůru. Kdy přestane cena vajec růst? Jakmile zmizí nedostatek vajec na trhu, tj. jakmile se poptávané množství bude rovnat nabízenému množství. To se stane, jak vidíte na obrázku, při ceně 2,70 Kč. Při této ceně je poptávané i nabízené množství stejné: 110 milionů.

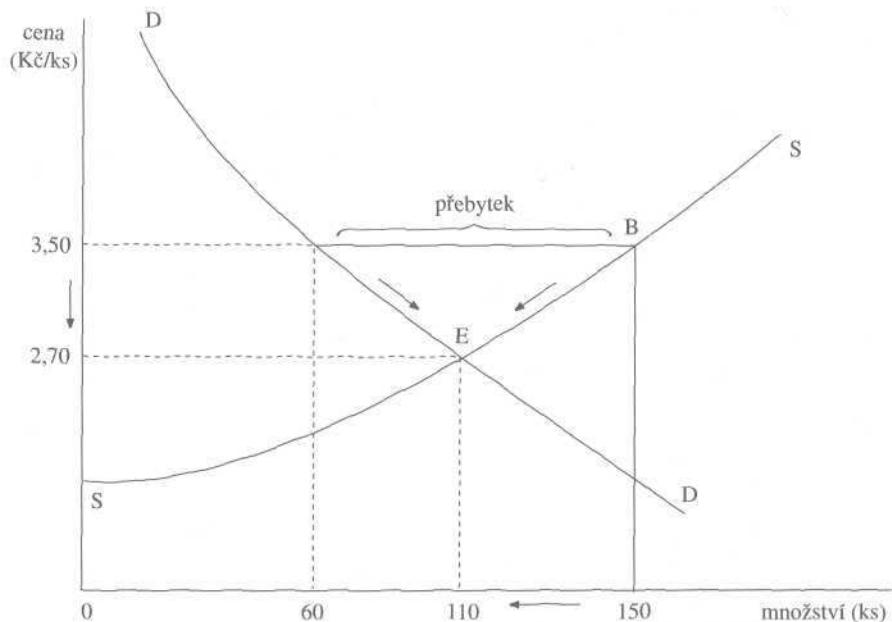
Nyní předpokládejme vznik opačné situace. Producenti vajec dodávají na trh 150 milionů vajec. Toto množství je vyráběno při mezních nákladech 3,50 Kč, a proto budou tuto cenu požadovat. Avšak spotřebitelé budou při tak vysoké ceně chtít kupovat pouze 60 milionů vajec. Situaci nám znázorňuje obrázek 4-3.

Na trhu proto vznikne přebytek vajec v rozsahu 90 milionů, projevující se u prodávajících neprodanými zásobami. Tí však nechtějí držet nadměrné zásoby, a proto začnou cenu snižovat. Klesající cena pak motivuje spotřebitele, aby zvýšili nákupy vajec - pohybují se podél poptávkové křivky vpravo dolů. Zároveň klesající cena nutí výrobce omezovat produkci vajec - budou se pohybovat podél nabídkové křivky vlevo dolů. Kdy se zastaví pokles ceny? Jakmile na trhu zmizí přebytek vajec. To se stane opět při ceně 2,70 Kč.

Tržní rovnováha a efektivnost



Obr. 4-2 Při ceně 2 Kč je na trhu vajec nerovnováha - nedostatek. Nedostatek vajec vede k růstu jejich ceny a trh směřuje k rovnováze při rovnovážné ceně 2,70 Kč.



Obr. 4 - 3 Při ceně 3,50 Kč je na trhu vajec nerovnováha - přebytek. Přebytek vajec vede k poklesu jejich ceny a trh směřuje k rovnováze při rovnovážné ceně 2,70 Kč.

Tržní rovnováha a její dosahování

Jak vidíte, trh, na němž existuje konkurence mezi kupujícími a konkurence mezi prodávajícími, spěje samovolně a neodvratně do bodu rovnováhy E, kde se protíná křivka poptávky s křivkou nabídky. Jako kdyby byl tento bod jakýmsi „bodem gravitace“ trhu.

Příklad nám ilustruje **dosahování tržní rovnováhy**. **Tržní rovnováha nastává v průsečíku křivky poptávky a křivky nabídky, neboť tam se poptávané množství právě rovná nabízenému množství, a na trhu tudíž nevzniká ani nedostatek, ani přebytek zboží.**

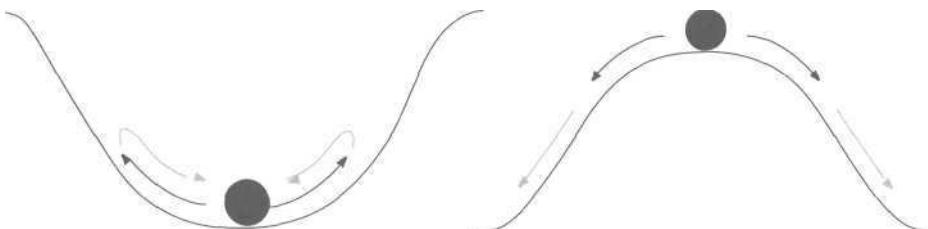
Existuje pouze jedna cena, při které se poptávané množství právě rovná nabízenému množství. **Tuto cenu nazýváme rovnovážnou cenou**. Všechny ostatní ceny jsou *nerovnovážné ceny*. Pro rovnovážnou cenu platí, že uvádí do souladu poptávané množství s nabízeným množstvím. Také si všimněte, že **rovnovážná cena odráží současně mezní užitek spotřebitelů i mezní náklady výrobců**.

Na trhu mohou vzniknout dva typy nerovnováhy. Prvním typem je **nedostatek**. **Při něm poptávané množství převyšuje nabízené množství. Nedostatek vzniká, když je cena nižší než rovnovážná cena**. Nedostatek vyvolává na trhu takové jevy, jako jsou fronty nebo pořadníky. Na to reagují výrobci zvyšováním ceny.

Druhým typem nerovnováhy je **přebytek**. **Při něm nabízené množství převyšuje poptávané množství. Přebytek vzniká, když je cena vyšší než rovnovážná cena**. Na trhu se přebytek projevuje neprodejnými zásobami. Výrobci na to reagují snižováním ceny.

Každá nerovnováha je nestabilní a přechodnou situací, protože vyvolává pohyb ceny směrem k rovnovážné ceně a tím i pohyb trhu směrem k rovnováze. **Jedinou stabilní situací na trhu je tržní rovnováha**.

Proč říkáme, že tržní rovnováha je *stabilní*? Použijme jako analogii fyzikální pojem rovnováhy: kulička v důlku představuje stabilní rovnováhu, zatímco kulička na kopečku je nestabilní rovnováhou (viz obrázek 4 - 3). Když totiž kuličku v důlku vychýlíme z polohy, sama se do ní vrádí. Když vychýlíme z polohy kuličku na kopečku, do své polohy se nevrací, naopak se od ní sama vzdaluje. Tržní rovnováhu lze v tomto ohledu přirovnat ke „kuličce v důlku“.



Obr. 4-4 Kulička v důlku je stabilní rovnováhou. Kulička na kopečku je nestabilní rovnováhou.

Teorii tržní rovnováhy rozpracovali již v minulém století Léon Walras (Základy čisté politické ekonomie, 1874) a Alfred Marshall (Zásady ekonomie, 1890). Grafický model poptávky a nabídky, který používáme, pochází od Marshalla.

4.2

EFEKTIVNOST TRŽNÍ ROVNOVÁHY

Je tržní rovnováha *efektivní* situací? Abychom mohli zodpovědět tuto otázku, musíme mít kritérium efektivnosti. **Kritériem ekonomické efektivnosti je porovnání mezního užitku a mezních nákladů.**

Efektivní množství laviček

Vratme se k příkladu laviček. Je efektivní, aby se vyrábily tři lavičky nebo nějaký jiný počet? Co kdyby se vyrábily čtyři lavičky? Náklady Davida na čtvrtou lavičku jsou 1600 Kč, zatímco užitek Dáši z lavičky odpovídá pouze 1000 korunám. Jsou-li náklady na lavičku vyšší než užitek z ní, je efektivní ji nevyrobit.

A co kdyby se vyrábily jen dvě lavičky? V tom případě by se uspořily náklady na třetí lavičku 1300 Kč (Cyril by nevyráběl), ale zároveň by nebyl uspokojen užitek Cecílie z této třetí lavičky, který ona hodnotí 1400 korunami. Ztráta užitku z nevyrobené třetí lavičky by byla větší než úspora nákladů. Je proto efektivní třetí lavičku vyrobit. Vidíte, že tři lavičky představují efektivní počet.

Efektivnost lze také měřit součtem přebytků spotřebitelů a přebytků výrobců. Vyrobí-li se tři lavičky, které se prodají každá za 1300 Kč, bude přebytek spotřebitelů 1200 Kč ($700 + 400 + 100$) a přebytek výrobců 800 Kč ($500 + 300$). Součet přebytků spotřebitelů a přebytků výrobců bude tedy 2 000 Kč ($1200 + 800$).

Můžete se přesvědčit, že při menším počtu laviček bude tento součet menší. Například když se vyrobí dvě lavičky a budou se prodávat po 1000 korunách, bude přebytek spotřebitelů 1700 Kč ($1000 + 700$) a přebytek výrobce 200 Kč - celkem tedy 1900 Kč.

Podívejte se na znovu trh vajec. Trh je v rovnováze při množství 110 milionů vajec. Je toto množství efektivní? Kdyby se vyprodukovalo vejce navíc, mezní náklady na něj by už byly vyšší než jeho mezní užitek. A kdyby se naopak vyrobilo o jedno vejce méně, ztráta užitku z něho by byla větší než úspora mezních nákladů. Z toho vyplývá, že množství tržní rovnováhy je efektivním množstvím. **Existuje jediná efektivní produkce, a to produkce tržní rovnováhy. Zde se mezní užitek statku rovná jeho mezním nákladům.** Tím, že trhy tendují k rovnováze poptávky a nabídky, tendují zároveň k efektivním množstvím produkce.

Změny rovnováhy

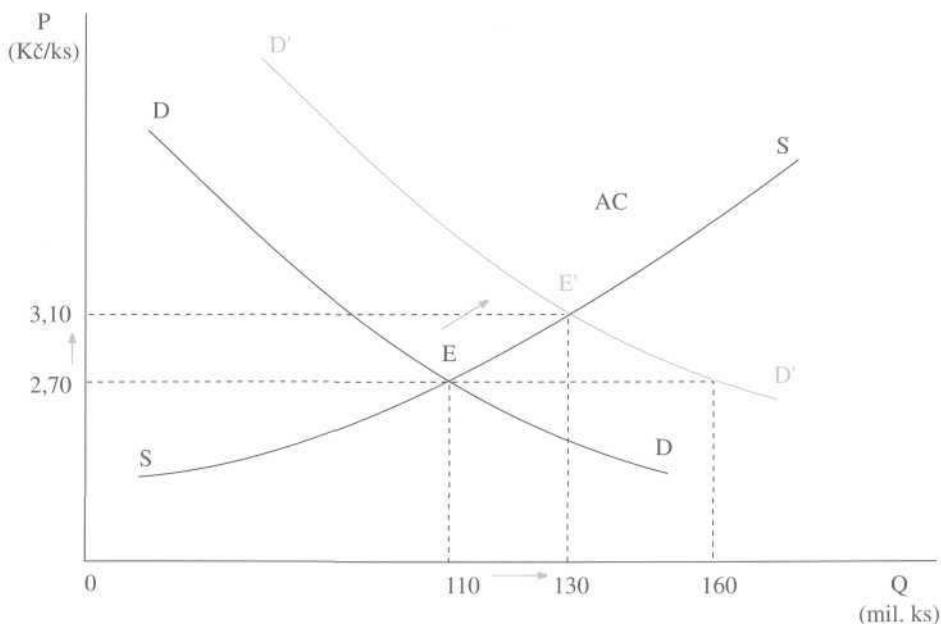
4.3

ZMĚNY ROVNOVÁHY

Viděli jsme, jak trh *dosažuje* své rovnováhy. Nyní si ukážeme, proč a jak dochází ke změnám rovnováhy na trhu.

Změna poptávky po vejcích

Původní rovnováha na trhu vajec byla při ceně 2,70 Kč a množství 110 mil. ks. Poté spotřebitelé změnili své preference - pod vlivem reklamní kampaně, že vejce jsou zdravá, začali dávat vejcím větší přednost před jinými druhy potravin. Díky tomu se zvýšila tržní poptávka po vejcích, jak to ukazuje obrázek 4-5: původní rovnováha trhu je znázorněna bodem E. Zvýšení poptávky je znázorněno posunem poptávkové křivky vpravo vzhůru. Místo původní poptávky D se teď na trhu vajec projevuje poptávka D'. Nejprve vznikne na trhu nerovnováha, protože při původní ceně 2,70 Kč nebudou chtít teď lidé nakupovat 110 mil. ale 160 mil. vajec. Na trhu tedy vznikne nedostatek v rozsahu 50 mil. vajec. Tento nedostatek povede k růstu ceny až na úroveň 3,10 Kč, při níž se ustálí nová tržní rovnováha v bodě E'. Nové poptávané i nabízené množství bude 130 mil. kusů.



Obr. 4-5 Když spotřebitelé zvýší své preferenze vajec před jinými statky, posune se křivka poptávky D do polohy D' a původní rovnováha trhu E se změní v novou rovnováhu E'.

Tržní rovnováha a efektivnost

Tato změna rovnováhy je **změnou rovnováhy ze strany poptávky**. Když se zvýší poptávka, posune se poptávková křivka doprava a nová rovnováha se ustálí při vyšší rovnovážné ceně a větším množství. Když se poptávka sníží a křivka poptávky se posune doleva, vznikne nová rovnováha při nižší rovnovážné ceně a menším množstvím. Povšimněte si, že když dochází ke změně tržní rovnováhy ze strany poptávky, mění se rovnovážná cena i množství stejným směrem.

Demonstranti a poptávka po zahraničních zájezdech

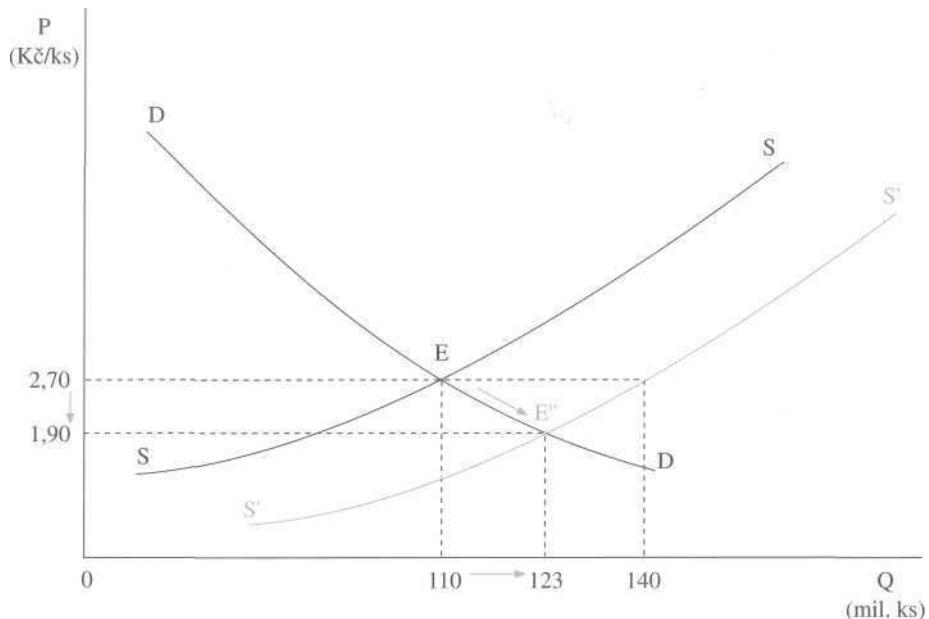
V září roku 2000 se v Praze konalo zasedání Mezinárodního měnového fondu a Světové banky. Na tento týden byly ohlášeny velké demonstrace odpůrců těchto mezinárodních institucí, kteří se do Prahy sjeli z celého světa demonstrovat „proti globalizaci“. V obavě z demonstrantů vyhlásilo Ministerstvo školství na tento týden mimořádné prázdniny a mnoho Pražanů se rozhodlo z města odjet. V důsledku toho se také zvýšila poptávka po zahraničních zájezdech. Většina cestovních kanceláří měla beznadějně vyprodáno, což v září nikdy nebývalo. Majitelé cestovních kanceláří si spokojeně mnuli ruce - určitě by je nikdy nenapadlo, že jim demonstranti takto zvýší obrat a zisky.

Nyní se podívejme na jiný typ změny rovnováhy.

Změna rovnováhy ze strany nabídky

Vyjděme opět z původní rovnováhy trhu vajec při ceně 2,70 Kč a množství 110 milionu ks. Předpokládejme nyní, že se drůbežárnám, díky zavedení nové lepší technologie, podařilo snížit náklady. Snížení nákladů se projeví posunem nabídkové křivky dolů, jak to ukazuje obrázek 4-6. Místo původní nabídky S je teď, při nižších nákladech, na trhu nabídka S'. Nejprve vznikne na trhu vajec přebytek 30 milionů vajec, protože při dosavadní ceně 2,70 Kč nebudou už producenti nabízet 110 milionů nýbrž 140 milionů vajec. Přebytek ale povede posléze k poklesu ceny, až se trh ustálí v nové rovnováze v bodě E", a sice při nové rovnovážné ceně 1,90 Kč a množství 123 milionů vajec.

Změny rovnováhy



Obr. 4 - 6 Když výrobcům klesnou náklady, posune se křivka nabídky S dolů do polohy S' a původní rovnováha E se změní v novou rovnováhu E'' .

Tato změna rovnováhy je **změnou rovnováhy ze strany nabídky**. Když se sníží náklady, posune se nabídková křivka dolů a nová tržní rovnováha se ustálí při nižší rovnovážné ceně a větším množství. Kdyby se náklady zvýšily, posunula by se nabídková křivka vzhůru a vznikla by nová rovnováha při vyšší rovnovážné ceně a menším množstvím. Všimněte si, že při změně rovnováhy ze strany nabídky se bude rovnovážná cena měnit opačným směrem než množství.

Zemětřesení na Tchaj-wanu

V roce 1999 postihlo Tchaj-wan silné zemětřesení. Tchaj-wan je velkým světovým producentem počítačových čipů a zemětřesení způsobilo omezení jejich výroby. I když bylo toto snížení výroby dočasné, vedlo k okamžitému zvýšení cen počítačů na celém světě v průměru o 6 % (u některých typů až o 20 %). Většina světových výrobců počítačů nakupuje totiž paměti právě z Tchaj-wanu.

Kdo „zavinil“ zvýšení ceny?

Na trhu roste cena masa. Kdo za to může? Lidé si myslí, že za to mohou zemědělci, jatka a řezníci - nejsou efektivní, mají vysoké náklady. Výrobci masa nechtějí nechat vinu na sobě a tvrdí, že za to mohou spotřebitelé - jedí moc masa, tak ať se nediví, že jeho cena roste.

Jak poznáme, co je důvodem rostoucí ceny masa? Předchozí výklad nám může dát vodítko k nalezení příčiny růstu ceny masa. Pokud vidíme, že je růst ceny masa doprovázen rostoucím prodejem masa, jedná se o změnu rovnováhy ze strany poptávky, neboť v takovém případě roste cena i množství. Pak za zvyšování ceny „mohou“ spotřebitelé, protože konzumují více masa. Oni svou zvýšenou poptávkou vytváří změnu tržní rovnováhy směrem k nové, vyšší rovnovážné ceně.

Pokud je však růst ceny doprovázen klesajícím prodejem masa, jedná se o změnu rovnováhy ze strany nabídky (mohlo například dojít k rozšíření prasečího moru). Pak za růst ceny nelze „vinit“ spotřebitele.

4.4

ARBITRÁŽ A ZÁKON JEDINÉ CENY

Většina zboží a služeb se prodává na **územně rozptýleném trhu**. Tam jsou tržní nabídka i tržní poptávka rozptýleny do mnoha míst, kde se uzavírají obchody. Jak dospeje takovýto územně rozptýlený trh ke své rovnováze?

Cena vajec v Praze

Trh vajec je územně rozptýleným trhem. V Praze se vejce prodávají například v holešovické tržnici i ve vinohradské tržnici. Představme si, že do holešovické tržnice přijde mnoho prodávajících a málo kupujících, takže nabídka je velká a poptávka malá. V důsledku toho se zde budou vejce prodávat za 2 Kč. Ve vinohradské tržnici to bude naopak - přijde tam málo prodávajících a mnoho kupujících, neboli malá nabídka se zde střetne s velkou poptávkou a cena vajec bude 3 Kč. Je možné, aby rozdílná cena vajec v obou tržnicích přetrvala delší dobu?

Když se prodávající v holešovické tržnici dozvídí, že ve vinohradské tržnici se vejce prodávají za 3 Kč, budou tam přecházet. V důsledku toho bude v holešovické tržnici nabídka klesat a cena růst a ve vinohradské tržnici bude naopak nabídka růst a cena klesat.

Rovněž kupující z Vinohrad se dozvídí, že jsou v Holešovicích vejce levnější, a budou tam přecházet. V důsledku toho bude ve vinohradské tržnici poptávka a tudíž i cena klesat a v holešovické tržnici naopak růst. Přesuny prodávajících a kupujících mezi oběma tržnicemi ustanou teprve tehdy, až v nich bude cena vajec přibližně stejná.

Cena vajec na českém trhu

Nyní si představme, že v Jihlavě jsou vejce levnější než v Praze, protože se tam vysoká nabídka střetává s nízkou poptávkou, kdežto v Praze naopak. Toho si brzy povšimnou podnikatelé - obchodníci, kteří v tom spatřují příležitost k výdělkům.

Arbitráž a zákon jediné ceny

Začnou nakupovat vejce v Jihlavě a prodávat je v Praze. Tito obchodníci svými nákupy zvýší poptávku, a tím i cenu na jihlavském trhu vajec, a svými dodávkami zvýší nabídku a sníží cenu na pražském trhu vajec. Tyto obchody, přesouvající vejce z Jihlavy do Prahy, budou pokračovat, dokud se cena vajec na obou trzích téměř nevyrovná. Rozdíl mezi cenou obou trhů pak pouze pokryje dopravní a jiné ekonomické náklady obchodníků, které jim při těchto obchodech vznikají.

Cena pšenice na evropském trhu

V Polsku je pšenice levnější než v České republice. Toho začnou využívat obchodníci, kteří budou pšenici nakupovat na levnějším trhu polském a prodávat ji na dražším trhu českém. To bude zvyšovat cenu pšenice v Polsku a naopak snižovat v České republice. Dovoz pšenice z Polska do České republiky bude pokračovat tak dlouho, dokud se cena pšenice na českém a polském trhu téměř nevyrovná. Nevyrovná se úplně, ale rozdíl v ceně bude odpovídat jen ekonomickým nákladům obchodníků.

Tyto příklady nám ukazují, že se na územně rozptýleném trhu prosazuje **zákon jediné ceny: cena statku tenduje ke stejné výši na všech trzích**. Pokud existují nějaké rozdíly v ceně, jsou způsobeny přirozenými překázkami obchodu (dopravní náklady), politickými překázkami obchodu (např. dovozní cla), případně rozdílnými spotřebními daněmi.

Zákon jediné ceny se prosazuje buď přecházením kupujících a prodávajících, nebo činností specializovaných obchodníků. **Je-li na různých místních trzích rozdílná cena, budou se kupující snažit přecházet na levnější trhy a prodávající naopak na dražší trhy. To nakonec vede k eliminaci cenového rozdílu.**

Jsou-li trhy více vzdálené, takže je pro kupující a prodávající obtížné a nákladné přecházet z jednoho trhu na druhý, objeví se **obchodníci, kteří nakupují zboží na levnějších trzích, aby je prodávali na dražších trzích**. Této činnosti se říká *arbitráž*.

Přechody kupujících a prodávajících mezi levnějšími a dražšími trhy, jakož i arbitráž obchodníků, mají své náklady. V případě některých zboží a služeb jsou tyto náklady tak vysoké, že se zákon jediné ceny prosazuje jen v omezené míře nebo se neprosazuje vůbec.

Rozdílné ceny kadeřnických služeb

Ceny kadeřnických služeb v Praze jsou citelně nižší než ve Vídni. Přesto nebudou docházet k arbitrážím sbližujícím tyto rozdílné ceny. Pro zákazníky z Vídně by bylo extrémně drahé jezdit ke kadeřníkům do Prahy. A pro české kadeřníky rovněž není snadné přesídlit do Vídně, protože by to pro ně znamenalo podstatnou životní změnu (nemluvě o jazykových bariérách).

Tržní rovnováha a efektivnost

Statky, u nichž jsou příliš vysoké náklady na arbitráže nebo na cestování prodávajících a kupujících mezi vzdálenějšími trhy, se nazývají *neobchodovatelné statky*. Jde většinou o služby, jako jsou kadeřnictví, opravy, bydlení, lékařské služby, městská hromadná doprava, benzín u čerpacích stanic, služby maloobchodního prodeje apod. Trh neobchodovatelného statku zůstává „roztríštěn“ do mnoha lokálních trhů s rozdílnými cenami. Zákon jediné ceny se zde neprosazuje nebo se prosazuje jen velmi nedokonale.

SHRNUTÍ

D Kupující si na trhu mezi sebou konkuruje, což tlačí cenu vzhůru. Prodávající si na trhu také mezi sebou konkuruje, což zase tlačí cenu dolů. Cena, kterou jsou kupující maximálně ochotni platit, je dána *mezním užitekem*. Cena, na které budou prodávající minimálně trvat, je dána *mezními náklady*.

□ Tržní rovnováha je taková situace, kdy na trhu není ani nedostatek, ani přebytek statku. Nastává v průsečíku křivky poptávky a křivky nabídky, kde je poptávané množství rovno nabízenému množství. Cena, při které je toto splněno, je *rovnovážná cena*.

D Tržní rovnováha je *efektivní*, protože vyrovnává mezní užitek statku s jeho mezními náklady.

□ Je-li na různých lokálních trzích rozdílná cena, obchodníci kupují zboží na levnějších trzích a prodávají je na dražších trzích. Díky těmto *arbitrážím* se prosazuje *zákon jediné ceny*.

□ Statky, u nichž jsou vysoké náklady na arbitráže, nazýváme *neobchodovatelné statky*. Cena neobchodovatelného statku může být na různých lokálních trzích značně odlišná.

KLÍČOVÉ POJMY

Konkurence kupujících • konkurence prodávajících • tržní rovnováha • nedostatek • přebytek • rovnovážná cena • nerovnovážné ceny • stabilita tržní rovnováhy • efektivnost tržní rovnováhy • změna rovnováhy ze strany poptávky • změna rovnováhy ze strany nabídky • arbitráž • zákon jediné ceny • neobchodovatelné statky.

Otázky a příklady

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Zvýšila se cena pomerančů. Jaký to bude mít účinek na cenu jablek a na (prodávané a kupované) množství jablek?

Otázka 2.

Je možné, aby měl americký dolar na vídeňském devizovém trhu jiný kurz než na londýnském trhu? Vysvětlete.

Otázka 3.

Hospodářské noviny přinesly (28. 11. 1997) informaci o cenách reklamy v českých televizních stanicích. V období vánoc činily ceny za odvysílání 30 vteřin reklamy před hlavní zpravodajskou relací: TV Nova - 355 000 Kč, ČT 1 - 120 000 Kč, TV Prima - 30 000 Kč.

a) Jak byste vysvětlili tento velký rozdíl v cenách?

b) Znamená to, že na trhu televizní reklamy se nevytváří jedna cena? Znamená to, že trh televizní reklamy nelze popsat modelem poptávky a nabídky, z něhož by vyplývala tendence k (přibližně) stejné ceně za jednotku televizní reklamy?

Otázka 4.

Učili jste se, že díky arbitrážím má totéž zboží na různých trzích stejnou cenu. Ale je to v souladu s vaší zkušeností? Když se procházíte po městě, zjistíte, že na Vinohradech stojí pomeranče 35 Kč/kg a v Dejvicích 25 Kč/kg. Pomyslíte si, že zákon jediné ceny v Praze zřejmě nepůsobí. Nebo působí?

Otázka 5.

V horkých letních měsících se v novinách objevily zprávy, že se šíří epidemie salmonelózy, jejímž zdrojem jsou pravděpodobně vajíčka. Jaký to bude mít účinek na trh vajec? Na množství vajec a na jejich cenu?

Otázka 6.

Jsou bankovní služby mezinárodně obchodovatelným statkem?

Otázka 7.

Česká učebnice ekonomie stojí na českém trhu 600 Kč. Velmi podobná německá učebnice ekonomie stojí na německém trhu 100 marek, což je (při kurzu 18 Kč za marku) 1 800 Kč. Bude v tomto případě působit zákon jediné ceny? Nebo se v Německu udrží, v porovnání s českým trhem, trojnásobná cena učebnic ekonomie? Jinými slovy: jsou učebnice obchodovatelným nebo neobchodovatelným statkem?

Otázka 8. (složitější problém)

Novákovi jsou na dovolené v Neapoli. Při procházce městem spatří paní Nováková v jednom obchodě košili anglického výrobce, kterou by chtěla manželovi koupit. Cena košile (v přepočtu na koruny) je 1000 Kč. „Zadrž“, řekne pan Novák, neboť si vzpomene, že tutéž košili mají v rodném městě za 800 Kč. Vskutku, jde o košili stejného výrobce, stejně značky.

Novákovi se pokoušejí vysvětlit záhadu různými daněmi nebo různými ceny na dovozní zboží v Itálii a v ČR. Ale výše daní a cel je stejná.

Jak je potom možné, že tatáž anglická košile stojí v Neapoli víc než v Čechách? Proč anglický výrobce neprodává své košile pouze do Itálie?

Tržní rovnováha a efektivnost

Otzážka 9. (složitější problém)

V obchodech na Malé Straně je cena broušeného skla vyšší než v okrajových částech Prahy. Nejedná se přitom o krátkodobou situaci - rozdíl v ceně je stálý.

- a) Jak byste vysvětlili tento cenový rozdíl?
- b) Znamená to, že obchodníci na Malé Straně dosahují permanentně vyšších zisků než obchodníci v okrajových čtvrtích?

Příklad 1.

V prosinci je množství kaprů na trhu vysoké a vysoká je i jejich cena. V lednu je jejich množství nízké a nízká je i jejich cena.

Na trhu jahod je tomu ale jinak. Množství jahod na trhu je nejvyšší v červnu, ale zároveň je v tomto měsíci jejich cena nízká. V květnu je množství jahod na trhu malé a jejich cena je vysoká.

- a) Jak je možné, že vztah mezi cenou a množstvím je jiný na trhu kaprů a na trhu jahod? Jak je možné, že na trhu kaprů pozorujeme vysoké množství ve spojení s vysokou cenou (nízké množství s nízkou cenou) a na trhu jahod naopak pozorujeme vysoké množství spojené s nízkou cenou (nízké množství s vysokou cenou)?
- b) Znázorněte graficky změnu rovnováhy na trhu kaprů od prosince do ledna a na druhém grafu znáte změnu rovnováhy na trhu jahod od května do června.

Příklad 2.

Konstrukčním zlepšením se výrobcům podařilo snížit náklady na výrobu myček nádobí.

- a) Jaký to bude mít vliv na trhu myček? Znázorněte graficky.
- b) Jaký to bude mít vliv na trhu elektřiny? Znázorněte graficky.

Příklad 3.

Včelstva byla postižena včelí nemocí (varroázou).

- a) Jak se to projeví na ceně a na (prodávaném a kupovaném) množství medu? Znázorněte graficky.
- b) Jak se to projeví na trhu ovocné marmelády? Znázorněte graficky.
- c) Jak se to projeví na trhu cukru? Znázorněte graficky.

Příklad 4.

V předchozí kapitole jste se setkali s příkladem, kde pšenice tvořila 50 % nákladů na chléb a kde zdražení pšenice o 20 % vedlo ke zvýšení nákladů na chléb o 10 %. Pokračujme v tomto příkladu. Předpomejme, že rovnovážná tržní cena chleba byla 10 Kč/kg. Poté došlo (vlivem nízké úrody) ke zvýšení ceny pšenice o 20 %. O kolik se zvýší cena chleba na trhu? Zvýší se o 1 Kč, tj. z 10 Kč/kg na 11 Kč/kg? Znázorněte graficky účinek zdražení pšenice a zvýšení nákladů na cenu chleba.

Příklad 5.

Na londýnské aukci se prodávají Rembrandtovy obrazy. Znázorněte denní trh Rembrandtových obrazů a roční trh Rembrandtových obrazů a ukažte, jaký vliv by mělo zvýšení poptávky po Rembrandtových obrazech na jejich cenu na denním trhu a na ročním trhu.

Příklad 6.

Drogový problém řeší vlády u nás i ve světě v zásadě dvojím způsobem: represí (stíháním producentů a překupníků drog) a osvětou (informačními a vzdělávacími programy zaměřenými na konzumenty drog). Která z těchto metod je v boji proti drogám účinnější, o to se experti stále přou. Vy se pokusete na tento problém aplikovat model poptávky a nabídky.

Otázky a příklady

- a) Myslité, že je poptávka po drogách elasticá nebo neelasticá?
- b) Znázorněte rovnováhu trhu drog. Znázorněte, jak tuto tržní rovnováhu změní zvýšená represe státu vůči překupníkům drog. Zvýší se výdaje konzumentů drog?
- c) Nyní znázorněte, jak rovnováhu trhu drog změní zvýšená osvěta šířená mezi konzumenty drog. Jak se změní výdaje konzumentů drog?
- d) Která z obou metod povede k většímu snížení zločinnosti?

Příklad 7.

Vzhledem k technickému pokroku při vývoji a výrobě počítačů došlo ke značnému poklesu nákladů na výrobu počítačů a tím také ke značnému zvýšení jejich nabídky. Zároveň se zvyšovala poptávka po počítačích, protože je lidé a firmy začali preferovat před psacími stroji. Růst poptávky byl však menší než růst nabídky.

- a) Jaký to mělo vliv na cenu počítačů?
- b) Znázorněte tento vývoj trhu počítačů graficky.

Příklad 8.

Snížila se poptávka po uhlí, protože uhlí bylo ve značné míře nahrazováno ropou a zemním plynem. Vzhledem k postupnému vyčerpávání ložisek uhlí se snížila také jeho nabídka, ale méně než poptávka.

- a) Jaký to mělo vliv na cenu uhlí?

b) Znázorněte graficky tento vývoj na trhu uhlí.

Příklad 9. (složitější problém)

Novákovi jezdí pravidelně do jednoho italského přímořského letoviska v červenci - v době vrcholící sezóny. Jednou se rozhodli, že pojedou už v květnu, tedy před začátkem sezóny. Dle jejich očekávání jsou ceny hotelů značně nižší než v červenci. Ale ke svému překvapení Novákovi zjišťují, že cena zmrzlín na pláži je téměř stejná (snad jen nepatrně nižší) jako v červenci. Jak je to možné? Novákovi „logicky“ očekávali, že v době mimo sezónu bude u moře levnější všechno.

- a) Dokázali byste jim vysvětlit, proč se ceny hotelových služeb mimo sezónu chovají jinak než ceny zmrzliny?
- b) Znázorněte grafickým modelem trh hotelových služeb v přímořském letovisku v červenci a v květnu a ukažte, proč jsou červencové ceny citelně vyšší než květnové ceny.
- c) Znázorněte grafickým modelem trh zmrzliny v tomtéž letovisku a ukažte, proč se její cena příliš nelší v červenci a v květnu.

Příklad 10. (složitější problém)

Vzpomínáte si z minulé kapitoly na příklad rybářů prodávajících svůj úlovek na pátečním trhu čerstvých ryb? Nyní se k tomuto příkladu vrátíme. Rybáři ulovili v pátek dopoledne 20 000 kg ryb. Jejich náklady na ulovení 1 kg ryb byly 5 dolarů.

- a) Předpokládejme nejprve, že rybáři nemají možnost neprodané ryby zmrazit a prodávat je příští týden jako mražené. To znamená, že ryby, které neprodají v pátek, se jim zkazí. Co když bude poptávka po rybách ten pátek tak nízká, že rovnovážná cena bude jen 0,5 dolaru/kg? Znázorněte v grafu takovou situaci. Budou rybáři prodávat za tuto cenu?
- b) Nyní předpokládejme, že rybáři mohou dát ryby zmrazit a prodávat je příští týden mražené po 6 dolarech/kg. Náklady na zmrazení ryb jsou 2 dolary/kg. Ukažte na grafu, kolik ryb prodají rybáři v pátek v čerstvém stavu a kolik jich dají zmrazit, aby je později prodávali mražené?
- c) Dosud jsme mluvili o „pátečním trhu“ ryb. Ale jak vypadá dlouhodobý, například roční trh ryb? Znáte jej.

Příklad 11.

Ekonomický vzestup jednoho velkého města tam přilákal mnoho lidí hledajících nájemní bydlení. Znázorněte graficky, jak se změnila rovnováha trhu nájemního bydlení v tomto městě během jednoho roku a během tří let. Zdůvodněte, jak je možné, že nová rovnováha tohoto trhu bude jinde za tři roky než za jeden rok.

DODATEK: SPEKULACE

Některé trhy se vyznačují nestabilitou, protože produkce podléhá nepředvídatelným výkyvům. Jde hlavně o zemědělské plodiny, jejichž úroda bývá ovlivněna nepředvídatelnými vlivy jako je počasí, choroby plodin nebo rozšíření škůdců. Bohatá úroda znamená velkou nabídku a pokles ceny, nízká úroda naopak malou nabídku a růst ceny. Jelikož se dobrá a špatná úroda mohou střídat, může cena rok od roku podléhat velkým změnám. Tyto výkyvy cen dokáží tlumit spekulanti.

Spekulace na trhu pšenice

Pan Fiala je specialista na trh pšenice a spekuluje na změny její ceny. V dubnu získal informace o tom, že se na pšenici objevila rez a začíná se pomalu rozširovat do důležitých pěstitelských oblastí. Z toho usoudil, že úroda pšenice bude podstatně nižší než v loňském roce a že její cena bude v září vysoká. Bude proto spekulovat na růst ceny: začne na jaře nakupovat pšenici, aby ji na podzim prodal za vyšší cenu.

Dejme tomu, že jarní cena pšenice je 3 200 Kč za tunu a že pan Fiala odhaduje její podzimní cenu (po špatné úrodě) na 4 200 Kč/t. Začne tedy na jaře kupovat pšenici a ti, kdo ji mají na skladě, rádi prodají.

Bude-li na trhu pšenice více takových spekulantů, jako je pan Fiala, jejich nákupy zvýší jarní cenu pšenice. Dejme tomu, že jarní nákupy spekulantů zvýší její jarní cenu z 3 200 Kč/t na 3 400 Kč/t. Jak se to projeví na jarní spotřebě pšenice? Růst jarní ceny pšenice bude mít za následek snížení její jarní spotřeby, neboť dražší pšenice znamená dražší mouku, chléb a pečivo, a spotřebitelé budou proto reagovat snížením nákupů výrobků z pšeničné mouky.

Co se stane na podzim? Po špatné sklizni začne na podzim cena pšenice růst. Rostla by až na 4 200 Kč/t, ale protože ji spekulanti začnou (ze zásob nakoupených na jaře) prodávat, vzroste cena pšenice méně - dejme tomu jen na 3 600 Kč/t.

Spekulant Fiala koupí na jaře od zemědělce Svobody jeho budoucí (letní) úrodu pšenice s tím, že ji pan Svoboda dodá až v září. Svobodovu pšenici obrazem prodá mlýnům. Jeho výdělkem je rozdíl mezi cenou na jaře koupené pšenice (3 400 Kč) a cenou na podzim opět prodané pšenice (3 600 Kč).

Pan Svoboda je rád, že prodal svou letní úrodu už v dubnu, aniž tuší, že ji prodává za nižší cenu, než kterou pšenice pravděpodobně bude v září mít. Ačkoli je jejím pěstitelem, není specialistou na trh pšenice - dokáže nanejvýš odhadnout

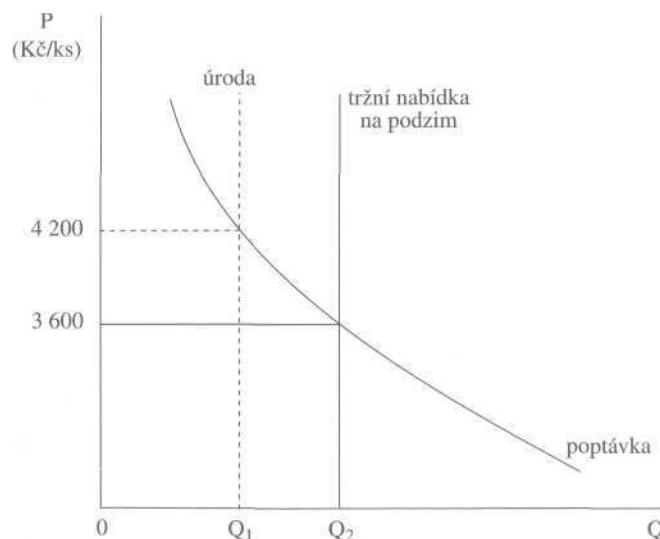
Dodatek: Spekulace

svou vlastní úrodu, ne však celkovou úrodu (a tedy ani tržní cenu) pšenice. Nabídku pana Fialy pokládá za výhodu, protože pro něj znamená jistotu dnešního prodeje oproti nejistotě budoucího prodeje.

Je to skandál, řeknete si možná. Lstivý spekulant takto napálí zemědělce, který by mohl na podzim prodat svou úrodu sám za vyšší cenu. Nejsou tito spekulanti parazity na pracovitých zemědělcích? Nejsou. Představme si opačnou situaci. Co když pan Fiala na základě shromažďovaných informací odhadne, že bude mimořádně dobrá úroda pšenice, a že proto bude její cena v září nízká. Pak bude spekulovat na pokles ceny: bude v květnu prodávat obchodníkům pšenici s termínem dodání v září. Když se přiblíží termín dodání, nakoupí právě sklizenou pšenici od pana Svobody, aby mohl splnit v květnu uzavřené kontrakty. Těmito nákupy ovšem spekulanti zvyšují podzimní cenu pšenice - cenu, která by jinak byla (díky velké úrodě) nízká. V tomto případě může pan Svoboda spekulantům, jako je Fiala, poděkovat, neboť bez nich by za svou úrodu dostal nižší cenu.

Příklad nám ukazuje, že spekulanti stabilizují ceny takových komodit, jako je pšenice, které by jinak mohly podléhat velkým výkyvům. Ačkoli sledují jen svůj vlastní zisk, **spekulanti přispívají ke stabilizaci cen v čase. Brání svými spekulacemi tomu, aby cena byla jednou velmi vysoká a podruhé zase velmi nízká. Aby jednou nepřijemně šokovala spotřebitele a podruhé zas neméně nepříjemně šokovala výrobce.** Je to další příklad toho, jak sledování vlastního zájmu prospívá zájmu všech.

Obrázek 4-7 ukazuje podzimní trh pšenice po špatné úrodě, kterou spekulanti předpokládali, a proto na jaře pšenici kupovali, aby ji mohli na podzim prodávat.



Obr. 4 - 7 Malá úroda pšenice v objemu Q_1 by způsobila, že její cena by na podzim byla až 4 200 Kč/t. Díky spekulantům však bude podzimní nabídka Q_2 a cena pšenice jen 3 600 Kč/t.

Tržní rovnováha a efektivnost

Můžeme ovšem zapochybosit, zda spekulanti odhadnou budoucí úrodu správně. Co když se pan Fiala splete? Ovšem, každý se může ve svém odhadu splést, ale kdo se plete soustavně a často, nemůže se živit jako spekulant. Časté omyly by pana Fialu brzy vyřídily z profese spekulanta a jeho místo by zaujali úspěšnější spekulanti se spolehlivějšími informacemi a odhady.

Lidé si někdy myslí, že spekulanti dosahují pohádkových zisků. To však odporuje logice i zkušenostem. Vysoké zisky by přilákaly na trh další spekulanty a jejich vzájemná konkurence by snížila jejich výdělky na úroveň, která jim pouze pokryje náklady obětované příležitosti. Tak jako každý budou i oni nakonec dosahovat jen nulového ekonomického zisku.

SHRNUTÍ DODATKU

Spekulanti přispívají ke stabilizování cen v čase. Spekulace brání tomu, aby cena byla jednou velmi vysoká a podruhé zase velmi nízká. Aby jednou nepříjemně šokovala spotřebitele a podruhé zas neméně nepříjemně šokovala výrobce.

5

Směna, specializace a mezinárodní obchod

„Existují v zásadě tři způsoby jak přimět jiného, aby napomohl dosažení mých cílů: láska, násilí a směna.“

David Friedman

5.1

SMĚNA A BOHATSTVÍ

O ekonomii se někdy říká, že je vědou o bohatství - říká nám, co bychom měli dělat, abychom zvětšili naše bohatství. Lidé si přitom obvykle myslí, že bohatství se zvětšuje pouze výrobou, a ztotožňují růst bohatství s rostoucím množstvím zboží a služeb. Jenže bohatství lze zvětšit i bez zvětšení výroby - pouhou směnou. Nevěříte?

Čokoláda a pomeranče

Martin dostal od tety dvě čokolády a Jirka dostal od strýce dva pomeranče. Každý z nich má rád čokoládu i pomeranče. Ale Martin ví, že až sní první čokoládu, nebude už mít tak velkou chuť na druhou. Zato by měl ale velkou chuť na pomeranč. Jirka zas ví, že až sní první pomeranč, nebude mít už tak velkou chuť na druhý, ale zato by měl velkou chuť na čokoládu. Proto provedou směnu: Martin vymění s Jirkou jednu čokoládu za jeden pomeranč. Oba na tom „vydělají“ - každý z nich je na tom po směně lépe, než kdyby nesměňoval. Martinovo uspokojení z čokolády a pomeranče je větší, než kdyby snědl dvě čokolády a žádný pomeranč. Také Jirkovo uspokojení z čokolády a pomeranče je větší, než kdyby snědl dva pomeranče a žádnou čokoládu.

Jsou Martin a Jirka díky této směně bohatší, než kdyby nesměňovali? Zvětšila tato směna jejich bohatství? Jak by mohla, zapochybujete možná. Vždyť tato směna nezvětšila počet pomerančů ani čokolád - Martin a Jirka mají dohromady stále jen dvě čokolády a dva pomeranče. A přesto **jsou bohatší** - protože jsou po této směně spokojenější. Směna zvětšila jejich uspokojení.

Směna, specializace a mezinárodní obchod

Příklad nám říká, že **bohatství není měřeno množstvím výrobků nýbrž uspokojením z nich.** Jak vidíme, **směna může zvýšit uspokojení, aniž by zvětšila množství.** Směna tedy je schopna zvětšovat bohatství sama o sobě.

Význam směny pro zvětšení bohatství (uspokojení) lidí je ještě výraznější v těch případech, kdy se lidé odlišují svými preferencemi.

Směna v zajateckém táboře

R. A. Radford popsal směnu v zajateckém táboře za II. světové války. Váleční zajatci dostávali balíčky od Červeného kříže, ve kterých byly různé druhy potravin (marmeláda, čokoláda, káva, cigarety aj.). Každý zajatec dostal balíček stejného složení. Jenže vojáci neměli stejně preference. Například někteří nekouřili a chtěli by raději čokoládu než cigarety. Jiní vojáci zase byli kuřáci a dávali přednost cigaretám před čokoládou. Začali proto směnovat čokoládu za cigarety. Tato směna zvýšila uspokojení každého směňujícího. Směna zvětšovala jejich bohatství, aniž by se zvětšil počet balíčků.

(R. A. Radford: The Economic Organization of a POW Camp. *Economica*, November 1945, p.189 - 201)

Lidé si někdy myslí, že směna nemůže „obohatit“ oba směňující, a pokud „obohatí“ jednoho z nich, pak dochází k „ochuzení“ toho druhého. Ale to je omyl. **Dobrovolná směna obohacuje oba směňující, protože každý z nich je na tom po směně lépe než před směnou.** Kdyby tomu tak nebylo, nikdy by dobrovolně nesměňovali. Voják - nekuřák, který vyměnil cigarety za čokoládu, se směnou *obohatil*, protože má z čokolády větší uspokojení než z cigaret. Voják - kuřák se touto směnou *obohatil* rovněž, protože má cigarety radši než čokoládu.

5.2

SPECIALIZACE A SMĚNA NA ZÁKLADĚ ABSOLUTNÍCH VÝHOD

Viděli jsme, že směna může zvětšit bohatství dokonce i bez zvýšení výroby. Nyní si ukážeme, že význam směny je ještě daleko větší, protože **směna umožňuje zvýšení výroby.** Jak? **Tím, že umožňuje výrobcům, aby se specializovali.** Ukažme si na několika příkladech výhody plynoucí ze specializace a směny.

Daňový poradce a automechanik

Pan Růžička si dává seřídit auto k panu Hromádkovi. Ne snad že by si jej neuměl seřídit sám, ale trvalo by mu to dlouho a on by se nemohl věnovat práci, v níž

Specializace a směna na základě absolutních výhod

je specialistou - daňovému poradenství. Seřizoval by své auto osm hodin. Ale za osm hodin vypracuje v průměru dvě daňová přiznání pro své klienty a vydělá 1000 Kč. Dá-li své auto seřídit k panu Hromádkovi, zaplatí mu jen 400 Kč. Díky tomu, že se soustředí na tu práci, v níž je lepší, ušetří pan Růžička 600 Kč.

Pan Hromádka si nechává vypracovat daňové přiznání od pana Růžičky. Ne snad, že by to nedokázal sám, ale trvalo by mu to osm hodin. Jenže za osm hodin seřídí v průměru dvě auta a dostane za to od zákazníků 800 Kč. Když svěří své daňové přiznání panu Růžičkovi, zaplatí mu jen 500 Kč. Tím, že se soustředí jen na tu práci, ve které je lepší, ušetří pan Hromádka 300 Kč.

Hamburgery a šlehačkové dorty (absolutní výhoda)

Ve městě jsou dvě restaurace - „U Nováků“ a „U Holubů“. Každá z nich si sama pro své hosty dělá hamburgery a šlehačkové dorty a zaměstnává na přípravu těchto dvou pokrmů jednoho kuchaře. Kuchař „U Nováků“ pracuje 6 hodin. Dělá tři hodiny hamburgery, udělá jich 50 a další tři hodiny dělá dorty, kterých udělá 10.

Kuchař „U Holubů“ také pracuje 6 hodin. Dělá rovněž tři hodiny hamburgery, ale udělá jich jen 30, a další tři hodiny dělá dorty a udělá jich 20.

Tyto rozdíly v „hamburgerové produktivitě“ a „dortové produktivitě“ obou kuchařů mohou být způsobeny tím, že kuchař „U Nováků“ je zručnější při přípravě hamburgerů, zatímco kuchař „U Holubů“ lépe umí dorty. Může to být dáno i tím, že „U Nováků“ mají kuchyňské zařízení, které je vhodnější pro výrobu hamburgerů, zatímco „U Holubů“ mají naopak kuchyňské zařízení hodící se lépe pro výrobu dortů.

Kolik hamburgerů a dortů vyrobí obě restaurace dohromady? Bude to 80 hamburgerů a 30 dortů.

Pak majitelé restaurací přijdou na dobrý nápad: restaurace „U Nováků“ přestane vyrábět dorty a specializuje se jen na hamburgery, zatímco restaurace „U Holubů“ naopak přestane dělat hamburgery a budě dělat jen dorty. Kolik potom každá restaurace vyrobí hamburgerů a dortů? „U Nováků“ vyrobí 100 hamburgerů, protože zdejší kuchař ted' bude dělat celých šest hodin jen hamburgery. „U Holubů“ vyrobí 40 dortů, protože zdejší kuchař bude dělat pouze dorty.

Kolik hamburgerů a dortů vyrobí obě restaurace dohromady? Bude to 100 hamburgerů a 40 dortů. Tím, že se restaurace specializovaly, zvýšila se jejich „společná produkce“ o 20 hamburgerů a 10 dortů.

Není přitom nutné, aby se restaurace „U Nováků“ změnila v „hamburgerii“ a restaurace „U Holubů“ v „cukrárně“. Obě restaurace si mohou hamburgery a dorty navzájem směňovat a uchovat si tak svůj původní sortiment nabídky pro své hosty. Stačí jen, aby se dohodli na nějakém směnném poměru, při kterém obě vydělají - podělí se o výhodu vzniklou ze specializace.

Směna, specializace a mezinárodní obchod

Takovým směnným poměrem mohou být například 2 hamburgery za 1 dort. Restaurace „U Nováků“ pak může s restaurací „U Holubů“ směnit dejme tomu 40 hamburgerů za 20 dortů. Kolik pak každá z obou restaurací bude moci prodávat svým hostům? „U Nováků“ budou prodávat hostům denně 60 hamburgerů a 20 dortů, „U Holubů“ budou prodávat hostům denně 40 hamburgerů a 20 dortů. Jak vidíme, obě restaurace na tom budou lépe než před specializací. „U Nováků“ budou moci prodat denně o 10 hamburgerů a o 10 dortů více než dříve. A „U Holubů“ budou moci prodat denně o 10 hamburgerů více než dříve.

Směnný poměr 2 hamburgery za 1 dort je jen jedním z mnoha směnných poměrů, na kterých by se restaurace mohly dohodnout. Záleží na jejich vyjednávací schopnosti a ovšem také na cenách hamburgerů a dortů, jaké převládají na trzích. Nám ale stačí poznatek, že existuje alespoň jeden směnný poměr, při kterém na tom každá z obou restaurací bude po směně lépe než před směnou.

Pro větší přehlednost si ukažme přínos ze specializace a směny v následující tabulce:

Restaurace	Před specializací		Po specializaci			
	Vyrobí a prodá		Vyrobí		Prodá	
	hamb.	dortů	hamb.	dortů	hamb.	dortů
„U Nováků“	50	10	100	0 40	60	20
„U Holubů“	30	20			40	20
celkem	80	30	100	40	100	40

Příklady ukazují, jaký je princip **specializace a směny na základě tzv. absolutní výhody**. Pan Růžička má absolutní výhodu oproti panu Hromádkovi ve vyhotovení daňového přiznání, protože to dokáže za kratší dobu, a pan Hromádka má zase oproti panu Růžičkovi absolutní výhodu v seřizování aut. Restaurace „U Nováků“ má absolutní výhodu oproti restauraci „U Holubů“ ve výrobě hamburgerů, protože její kuchař dokáže vyrobit více hamburgerů za den. Restaurace „U Holubů“ má zase absolutní výhodu ve výrobě dortů. **Absolutní výhoda znamená, že je člověk (firma, země) v něčem lepší než jiní lidé (firmy, země)**.

Specializace a směna na základě **absolutních výhod** se uplatňuje i v **mezinárodním obchodě**, a to na stejném principu, jak to ilustruje příklad s oběma restauracemi.

Český nábytek a německé stavební stroje

Německé firmy vyrábějí stavební stroje levněji, než by je mohly vyrábět české firmy. Čeští truhláři zas dokáží vyrábět nábytek levněji než němečtí truhláři. Proto je pro obě země výhodná specializace. České stavební firmy nakupují raději německé stavební stroje, což zvyšuje výrobu těchto strojů v Německu a snižuje

Specializace a směna na základě komparativních výhod

jejich výrobu v ČR. Němci zas dovážejí český nábytek, což „vytlačí“ část německého nábytku z trhu. Obě země na této specializaci a obchodě vydělají (tak, jako vydělají restaurace specializující se na hamburgery a dorty). Zvyšují tím svou souhrnnou produkční schopnost.

5.3

SPECIALIZACE A SMĚNA NA ZÁKLADĚ KOMPARATIVNÍCH VÝHOD

V předchozí části jsme zkoumali specializaci v případech, kdy má každý v něčem *absolutní výhodu*, tj. je v určité činnosti *lepší než ten druhý*. Ale co když má jeden absolutní výhodu ve *všech* činnostech, zatímco druhý je *ve všem horší*? Existuje i pak nějaký prostor pro specializaci a směnu? Nebo je taková specializace a směna pro toho, kdo je ve všem lepší, zbytečná a nevýhodná? Následující příklady nám to pomohou objasnit.

Spisovatelka a písářka

V jednom městě žije úspěšná spisovatelka románů, která je zároveň velmi dobrou a rychlou písárkou. Vlastně je nejlepší písárkou ve městě. Tato spisovatelka pracuje osm hodin denně. Za šest hodin vymyslí v průměru osmnáct stránek románu (tři stránky za hodinu) a dvě hodiny je přepisuje.

Druhá nejlepší písářka v tomto městě by přepsala osmnáct stránek za tři hodiny, tedy o hodinu déle, než je přepisuje spisovatelka sama. Vyplatí se přesto spisovatelce tuto písářku zaměstnat?

Průměrný honorář spisovatelky za stránku románu je 100 Kč. Kdyby ušetřila dvě hodiny svého času vynaloženého na přepisování textu, mohla by za den vymyslet o šest stránek více, a vydělat tak o 600 Kč více. Musela by ovšem dávat plat písářce. Předpokládejme, že písářka požaduje za svou tříhodinovou práci 300 Kč. Pak se spisovatelce vyplatí písářku zaměstnat, protože, i když z dodatečného výdělku 600 Kč odečte plat písářky, stále jí zbude 300 Kč navíc oproti tomu, co vydělala dříve, když si ještě text přepisovala sama.

Specializace spisovatelky umožnila vzniknout šesti stránkám románu denně navíc, přinesla jí o 300 Kč denně navíc a ještě umožnila zaměstnat písářku s denním platem 300 Kč. A to vše přesto, že písářka přepisuje text pomaleji.

V tomto příkladě je spisovatelka *absolutně* lepší v obou činnostech - ve vymýšlení románu i v jeho přepisování. Přesto přenechala přepisování textu písářce - **specializovala se na tu z obou činností, u které je relativně lepší**. Ačkoli má u obou činností *absolutní výhodu*, u vymýšlení románů má *komparativní (relativní) výhodu*.

Směna, specializace a mezinárodní obchod

Co je komparativní výhoda a proč je výhodné se podle ní specializovat, to nám ještě názorněji ukáže následující příklad, který je jen číselnou úpravou dřívějšího příkladu dvou restaurací.

Hamburgery a šlehačkové dorty (komparativní výhoda)

Vraťme se k příkladu dvou restaurací připravujících hamburgery a dorty, ale změňme údaje takto: restaurace „U Nováků“ má lepší kuchyňské vybavení, a proto její kuchař vyrábí za první čtyři hodiny 90 hamburgerů a za další dvě hodiny 20 dortů. V restauraci „U Holubů“ kuchař vyrábí za první čtyři hodiny 30 hamburgerů a za další dvě hodiny 15 dortů.

Má-li restaurace „U Nováků“ absolutní výhodu u hamburgerů i u dortů, má pro ni smysl specializovat se a směňovat s druhou restaurací? Může na tom vydělat, když restaurace „U Holubů“ vyrábí jak hamburgery, tak i dorty pomaleji?

Lze snadno ukázat, že i v tomto případě je specializace přínosná pro obě strany - stačí, aby se restaurace „U Nováků“ specializovala na to, v čem má komparativní výhodu. Tu má u hamburgerů, protože je dokáže vyrábět třikrát rychleji než restaurace „U Holubů“, zatímco v dortech je sice také lepší, ale relativně méně než u hamburgerů.

Když se restaurace „U Nováků“ specializuje jen na hamburgery, vytvoří jich denně 135. Dorty přenechá druhé restauraci, která jich pak vytvoří denně 45. Zatímco původně vytvářely obě restaurace dohromady 120 hamburgerů a 35 dortů, po specializaci vytvoří dohromady 135 hamburgerů a 45 dortů. Tato specializace tedy zvětšila jejich souhrnnou produkční schopnost o 15 hamburgerů a 10 dortů denně.

Předpokládejme, že se obě restaurace dohodly na směnném poměru 1,5 hamburgeru za 1 dort a že restaurace „U Nováků“ směňuje s restaurací „U Holubů“ 36 hamburgerů za 24 dortů. Kolik hamburgerů a dortů bude pak každá restaurace schopna prodávat svým hostům? Restaurace „U Nováků“ bude moci hostům prodávat 99 hamburgerů (135 - 36) a 24 dortů a restaurace „U Holubů“ bude moci hostům prodávat 36 hamburgerů a 21 dortů (45 - 24). Každá z obou restaurací je na tom lépe než dříve. Názorně nám to ukazuje následující tabulka.

Restaurace	Před specializací		Po specializaci			
	Vytvoří a prodá		Vytvoří		Prodá	
	hamb.	dortů	hamb.	dortů	hamb.	dortů
„U Nováků“	90	20	135	0	99	24
„U Holubů“	30	15			36	21
celkem	120	35	135	45	135	45

Lidé si obvykle představují, že se lze specializovat jen v případě, že je člověk (firma, země) v něčem *lepší než jiní*. To je specializace na základě *absolutní výhody*. Příklady nám ale ukazují, že možnosti specializace a směny jsou daleko větší a nejsou omezeny

Specializace a směna na základě komparativních výhod

jen na absolutní výhody. Dokonce i tehdy, když je někdo horší ve všem a jiný ve všem lepší, mohou se specializovat a navzájem výhodně směňovat. Stačí, aby se specializovali na základě komparativní výhody.

Komparativní výhodu má člověk (firma, země) v té činnosti, ve které je lepší než v jiných činnostech. Člověk (firma, země) je vždy v některých činnostech *lepší než v jiných činnostech* - má vždy v něčem komparativní výhody. Princip komparativních výhod objevil na počátku minulého století Angličan David Ricardo (*Zásady politické ekonomie a zdanění*, 1817), který jej využil pro obhajobu svobody mezinárodního obchodu.

Specializace na základě komparativní výhody nám rovněž ukazuje zajímavou věc, která se na první pohled zdá být až zarázející: Na příkladu hamburgerů a dortů jsme viděli, že **specializace na základě komparativní výhody vedla ke zvětšení výroby dortů přesto, že přesunula výrobu dortů do horších podmínek.** Jak je to možné? Když se každá restaurace specializovala na tu činnost, v níž je relativně lepší než v jiných činnostech, **každá z nich využila své výrobní faktory (práci kuchaře a kuchyňské zařízení) efektivněji a to zvětšilo jejich produkční kapacitu.**

Dospěli jsme tedy k důležitému poznatku: **specializace a směna zvětšuje produkční schopnosti sama o sobě, aniž by se musel zvětšit kapitál, práce nebo jiné výrobní faktory.**

Specializace a směna na základě komparativních výhod se uplatňuje i v mezinárodním obchodě, a to na stejném principu jako směna mezi oběma restauracemi.

Žádná země světa, dokonce ani ta nejzaostalejší, se nemusí obávat, že by byla vyřazena z mezinárodního obchodu jen proto, že není v ničem absolutně lepší. Vždy se najdou zboží nebo služby, v nichž má *komparativní výhodu* a které od ní vyspělejší země budou rády dovážet. Tak jako restaurace „U Nováků“ nakupuje šlehačkové dorty od restaurace „U Holubů“.

Je-li ekonomika otevřena mezinárodnímu obchodu, může využívat výhod mezinárodní dělby práce. Protože je mezinárodní trh daleko větší než domácí trh, mohou se navzájem „najít“ výrobci se značnými rozdíly v komparativních výhodách.

Z tohoto poznatku plyne důležitý závěr pro hospodářskou politiku: **svoboda mezinárodního obchodu zvětšuje možnosti pro mezinárodní specializaci a přináší prospečnost všem zemím zapojeným do mezinárodního obchodu.** Naopak obchodní ochranářství (dovozní cla a jiné politické překážky v zahraničním obchodě) tyto možnosti omezují. Ve svém důsledku obchodní ochranářství nejvíce poškozuje ty země, které jej uskutečňují a samy se jím vyřazují z výhod mezinárodní dělby práce.

Vyspělé země mívají někdy strach z levného zboží pocházejícího z nově se rozvíjejících zemí s levnou pracovní silou. Západoevropské země se bojí, že budou jejich trhy zaplaveny levnou ukrajinskou pšenicí. Američané se obávají, že budou jejich domácí trhy zaplaveny levným čínským zbožím. Ale budou-li chránit své domácí drahé výrobce před „levnou cizí prací“ a odíznovali rozvíjející se země od svých trhů, mohou v nich vyvolat nezaměstnanost, podnítit tak migraci lidí z chudších zemí do bohatších zemí. Mohou se pak dočkat toho, že budou místo „levné ukrajinské pšenice“ a „levné čínské konfekce“, zaplaveny „levnými Ukrajinci“ a „levnými Číňany“.

5.4

ČÍM JSOU DÁNY KOMPARATIVNÍ VÝHODY

Co dává člověku, firmě nebo zemi onu výhodu před jinými? Proč dokáže pan Růžička vypracovat daňové přiznání rychleji než pan Hromádka? Proč dokáže restaurace „U Nováků“ dělat hamburgery rychleji než restaurace „U Holubů“? Proč dokáže německý průmysl vyrábět stavební stroje s vyšší produktivitou než český průmysl? Je to proto, že **má k určité činnosti předpoklady. Specializace nebývá věcí náhody.**

Co jsou to *předpoklady pro specializaci* k nějaké činnosti? **Může to být přirozený talent.** Díky vrozenému talentu může být člověk úspěšným spisovatelem nebo sportovní hvězdou. **Mohou to být přírodní podmínky.** Specifické půdní a klimatické podmínky učinily z Kolumbie světového producenta a vývozce kávy, z Kanady vývozce pšenice, z Barmy vývozce rýže. **Může to být nahromaděná speciální znalost.** Studium ekonomie dalo panu Růžičkovi předpoklady k profesi daňového poradce. Pan Hromádka zas nahromadil zkušenosti při opravách automobilů. České firmy jsou díky nahromaděné specializované znalosti vývozci broušeného skla, hudebních nástrojů, piva a becherovky. Francie je exportérem kosmetiky, USA vyvážejí počítače a televizní seriály, Maďarsko uherský salám a Rusko vodku.

A konečně to může být také relativní vybavenost výrobními faktory. Ukažme si to na příkladu.

Relativní vybavenost kapitálem a prací

USA mají hodně kapitálu v poměru k práci (v poměru k počtu lidí), zatímco Čína má málo kapitálu v poměru k práci. Jinak řečeno, v USA je kapitál relativně (v poměru k práci) hojný a v Číně je kapitál relativně (v poměru k práci) vzácný. Co je hojně, bývá levné a co je vzácné, bývá drahé. A skutečně. Kapitál je v USA poměrně levný a práce drahá, zatímco v Číně je to naopak.

Co z toho vyplývá pro specializaci? Některé výrobky jsou relativně náročnější na kapitál a některé naopak na práci. Stroje jsou relativně náročné na kapitál, protože jejich výroba vyžaduje velké výrobní haly a drahé strojní zařízení. Kapitálové náklady mají při výrobě strojů poměrně velkou váhu. Která z obou zemí má tedy komparativní výhodu u výroby strojů? Ta, kde je poměrně levnější kapitál - USA.

U textilních výrobků se naopak používá (v porovnání se stroji) poměrně méně kapitálu a více práce, protože jejich výroba není tak mechanizovaná. Kapitálové náklady nemají při textilní výrobě tak velkou váhu, zato pracovní (mzdové) náklady ano. Čína má proto komparativní výhodu u textilního zboží, protože práce je v této zemi levná.

Proto USA vyrábějí relativně levnější stroje než textilní výrobky. V Číně tomu je naopak.

Čím jsou dány komparativní výhody

Příklad nám ilustruje důležitý ekonomický poznatek: **země s relativní hojností kapitálu mívají komparativní výhody u výrobků relativně náročných na kapitál.** Země s relativní hojností práce mívají komparativní výhody u výrobků relativně náročných na práci. A země s relativní hojností přírodních zdrojů mívají komparativní výhody v komoditách náročných na tyto přírodní zdroje. Teď už si umíte vysvětlit, proč USA vyvážejí letadla a Čína konfekci a hračky? Proč Japonsko dováží pšenici, zatímco Kanada pšenici vyváží?

Někdy jsou komparativní výhody zemí ovlivněny subtilnějšími příčinami, které odhalíme jen při bližším pohledu a hlubší analýze.

Komparativní výhody v chemickém průmyslu

Před I. světovou válkou mělo Německo světový primát v chemickém průmyslu, a to především díky technické převaze v tomto odvětví. Chemie je odvětví náročné na kapitál, ale také na vědecké a technické poznatky. Německo bylo už tehdy zemí, kde se vědci tradičně těšili velké společenské vážnosti, a také díky tomu vychovaly německé univerzity mnoho vědců a inženýrů v chemických oborech.

Ch. Kindleberger popisuje, jak po prohrané válce se mnoho německých patentů a výrobních postupů dostalo do rukou Američanů. To přispělo k rychlému rozvoji chemického průmyslu v USA, které se po válce staly světovým vývozcem mnoha chemických výrobků a dokázaly německému chemickému průmyslu úspěšně konkurovat. (Ch. Kindleberger: Foreign Trade and the National Economy.

Yale University 1962)

Vlády se někdy snaží ovlivnit ekonomickou strukturu země - napodobit výrobní strukturu ekonomicky vyspělých zemí v mylném domnění, že výrobní struktura je *příčinou* jejich vyspělosti. Když někteří politikové vidí, že USA s úspěchem vyrábějí letadla, Japonsko spotřební elektroniku a Německo stavební stroje, myslí si, že kdyby vláda chránila před zahraniční konkurencí domácí výrobu letadel, elektroniky či stavebních strojů, dosáhla by země obdobné hospodářské vyspělosti jako USA, Japonsko nebo Německo. Domnívají se, že tyto země dosáhly vysoké ekonomické úrovně proto, že si včas „utrhlily“ pro sebe výrobu technicky náročného zboží a přenechaly jiným zemím výrobu „jednoduchých“ výrobků.

Jenže ochrana domácích trhů před zahraniční konkurencí udržuje uměle při životě i takové domácí výrobce, kteří nemají v daném oboru komparativní výhodu. **Výrobní specializace země nemůže být dána politikou.** Vláda, která nerespektuje zákon komparativních výhod, může svou ekonomiku velmi poškodit.

Obilné zákony ve Velké Británii

V první polovině 19. století byly ve Velké Británii v platnosti tzv. obilné zákony (Corn Laws) - vláda na jejich základě aplikovala vysoká cla na dovoz zahraničního obilí, kdykoli hrozil pokles cen obilí na domácím trhu. Obilné zákony

vyhovovaly zájmům landlordů (majitelů půdy). Ti ovládali horní sněmovnu Parlamentu a dokázali úspěšně bránit všem pokusům o prosazení volného dovozu obilí. Teprve když proběhla volební reforma, která oslabila politickou moc landlordů, dokázali reprezentanti anglické buržoazie (obchodníci a průmyslníci) v roce 1846 zrušení obilných zákonů prosadit.

Jakmile Velká Británie otevřela svůj trh dovozům levného zámořského obilí, drahá domácí produkce obilí začala ustupovat levným dovozům, anglické zemědělství se začalo rychle zmenšovat a kapitál a práce se přesouvaly do průmyslu. V následujících desetiletích začala Velká Británie prožívat rychlý průmyslový růst a stala se proslulou „dřívnou světa“.

Můžete se setkat s názorem, že tržní proces je něco podobného jako přirozený výběr v přírodě: silní přežívají a slabší hynou. To je omyl. **V tržním procesu se prosazuje zákon komparativních výhod, který umožňuje i těm „nej slabším“ specializovat se a výhodně směnovat.** Nevede k „hynutí“ slabších, pouze je „vyhánět“ z činností, kde nemají komparativní výhodu, do nichž komparativní výhodu mají.

PŘÍNOSY Z MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Ukážeme si, že **mezinárodní obchod je ve své podstatě arbitráž na světovém trhu zboží. Statek je kupován na levném trhu jedné země, aby byl prodáván na dražším trhu jiné země.**

Příčinou mezinárodního obchodu jsou odlišně položené poptávkové a nabídkové křivky v různých zemích. Ukažme si takový obchod na příkladu.

Dovoz řeckých brambor

V Řecku jsou brambory levnější než v České republice, protože náklady řeckých producentů jsou nižší. Může to být způsobeno příznivějšími přírodními podmínkami nebo lepší technikou pěstování brambor.

Obrázek 5 - 1 znázorňuje český a řecký trh brambor. Na českém trhu je cena brambor 30 Kč/kg a na řeckém trhu je cena brambor (po přepočtu kurzem) 20 Kč/kg. Ale je-li možné řecké brambory dovážet na český trh, neudrží se tak velký rozdíl mezi cenou brambor v Řecku a u nás. Obchodníci začnou nakupovat brambory na levném řeckém trhu a vozit je na dražší český trh.

Podívejme se nejprve, co se bude dít na řeckém trhu. Původně tam bylo kupované i prodávané množství Q_R . Nákupy obchodníků na řeckém trhu ale začnou zvyšovat tamní cenu brambor. Díky tomu budou řečtí spotřebitelé snižovat náku-

Přínosy z mezinárodního obchodu

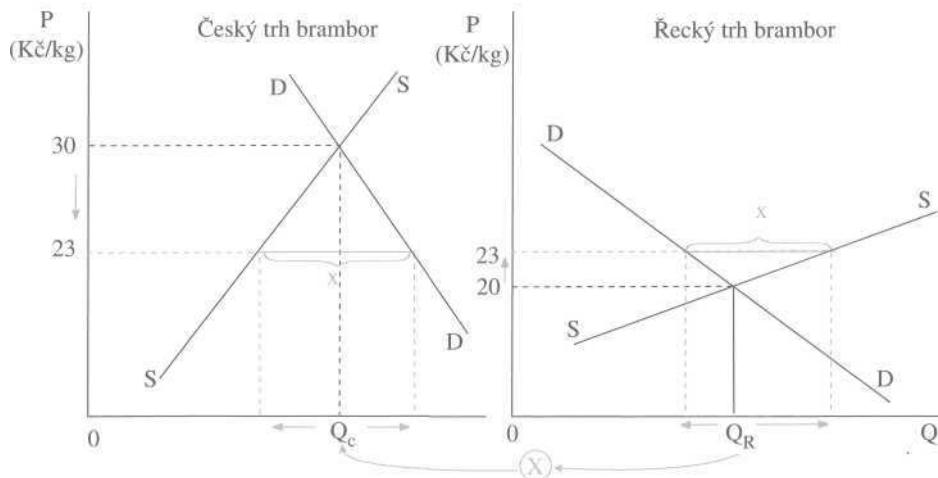
py brambor a řečtí zemědělci budou naopak zvyšovat produkci brambor. Rozdíl mezi domácí nabídkou a domácí poptávkou bude vyplňován vývozem.

Co se bude dít na českém trhu? Původně tam bylo kupované i prodávané množství Q_c . Dovoz levnějších řeckých brambor ale začne snižovat cenu brambor na českém trhu. Nákupy českých spotřebitelů se budou zvyšovat a produkce českých zemědělců se bude snižovat. Rozdíl mezi domácí poptávkou a domácí nabídkou bude vyplňován dovozem.

Obchodníci budou zvyšovat nákupy řeckých brambor a dovážet je na český trh, dokud cena brambor na řeckém trhu nebude stejná jako na českém trhu (zanedbáváme přitom dopravní a další náklady spojené s touto arbitráží).

Jaká cena bude nakonec převládat na obou trzích a jaké množství brambor se bude vyvážet z řeckého na český trh? Konečné řešení ukazuje úsečka X, která vyplňuje mezera mezi nabídkou a poptávkou v každé z obou zemí. X je množství brambor, které je řeckým vývozem a zároveň českým dovozem. Tento „tok“ brambor z řeckého na český trh bude udržovat stejnou cenu brambor na obou trzích - na úrovni 23 Kč/kg.

Příklad je velmi zjednodušený, protože předpokládá, že ČR dováží brambory jen z Řecka a Řecko vyváží brambory jen do ČR. Nicméně ukazuje podstatu věci - v zemi vývozu se zvýší cena i domácí produkce a v zemi dovozu se naopak sníží cena i domácí produkce.



Obr. 5 - 1 Cena řeckých brambor je nižší než cena českých brambor. Díky vývozu řeckých brambor na český trh v objemu X se na obou trzích ustálí stejná cena. Vývoz zvýší cenu a produkci brambor v Řecku a dovoz sníží cenu a produkci brambor v ČR.

Bude tento obchod výhodný pro Řecko i pro Českou republiku? Podívejme se nejprve na *užitek*. Na řeckém trhu byla původně cena brambor (20 Kč) nižší než na čes-

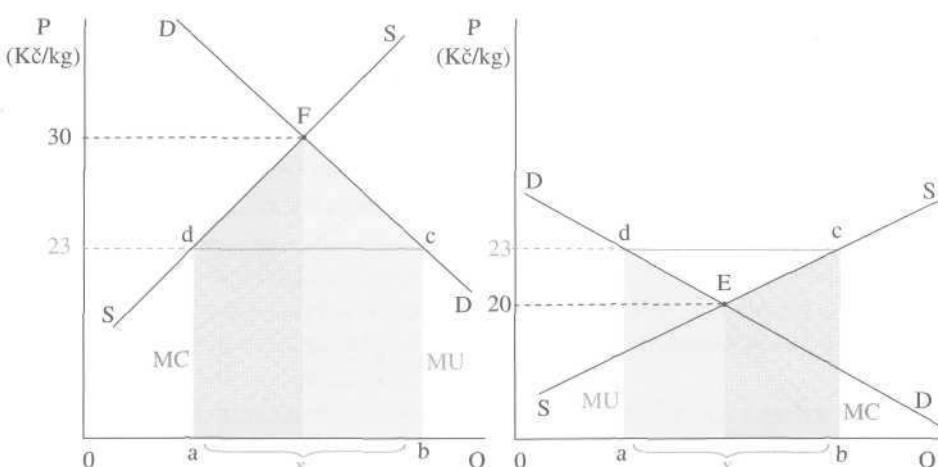
Směna, specializace a mezinárodní obchod

kém trhu (30 Kč). To znamená, že mezní užitek brambor byl v Řecku nižší než mezní užitek brambor u českých konzumentů (připomeňme si, že cena, kterou spotřebitelé platí, měří jejich mezní užitek). Vývoz brambor z Řecka do ČR tedy znamená, že ztráta užitku brambor v Řecku je menší než přírůstek užitku brambor v ČR. **Vývoz brambor z Řecka do ČR je proto z hlediska užitku efektivní, neboť zvyšuje celkový užitek z brambor.**

Ilustruje nám to obrázek 5-2. Vývoz brambor z Řecka do ČR snižuje množství brambor konzumovaných řeckými spotřebiteli a zvětšuje množství brambor, které konzumují Češi. Plochy červených obrazců měří úbytek celkového užitku řeckých spotřebitelů a přírůstek celkového užitku českých spotřebitelů. **Vidíme, že přírůstek užitku českých spotřebitelů je větší než úbytek užitku řeckých spotřebitelů.**

Nyní se podívejme na *náklady*. Původní ceny brambor v Řecku a v ČR ukazují, jaké byly v obou zemích mezní náklady na jejich produkci (připomeňme si, že cena, měří mezní náklady). V Řecku byly mezní náklady nižší (20 Kč/kg) než v ČR (30 Kč/kg). Vývoz brambor z Řecka do ČR vede ke zvýšení produkce brambor v Řecku a ke snížení produkce brambor v ČR. **Přesouvá část jejich produkce z nákladnějších (českých) do méně nákladných (řeckých) výrobních podmínek, čímž snižuje celkové náklady na produkci brambor.**

Ilustruje nám to rovněž obrázek 5-2. Plochy šedých obrazců měří přírůstek celkových nákladů v Řecku a pokles celkových nákladů v ČR. **Vidíme, že úspora nákladů v ČR je větší než přírůstek nákladů v Řecku.**



Obr. 5-2 Vývoz zmenšuje spotřebu brambor v Řecku, což snižuje celkový užitek o plochu červeného lichoběžníka. Naopak dovoz zvyšuje spotřebu brambor v ČR, což zvyšuje celkový užitek o plochu červeného lichoběžníka. Zároveň vývoz zvyšuje produkci brambor v Řecku, což zvyšuje náklady o plochu šedého lichoběžníka. Dovoz naopak snižuje produkci brambor v ČR, což snižuje celkové náklady o plochu šedého lichoběžníka.

Konečně prozkoumejme, zda je tento obchod výhodný pro *každou* z obou zemí. Podívejme se nejprve na Řecko. Vyváží do ČR X kg brambor za cenu 23 Kč/kg a utrží tedy cel-

Účinky dovozního cla

kem od českých spotřebitelů sumu $23 \times X$ Kč. To odpovídá ploše obdélníka abcd na pravém obrázku. Tato částka více než pokrývá ztrátu řeckého užitku (červený lichoběžník) i přírůstek řeckých nákladů (šedý lichoběžník). **Cistý efekt z vývozu brambor pro Řecko by tedy bylo možno měřit částkou, která odpovídá ploše bílého trojúhelníku dEc.**

Nyní se podívejme na Českou republiku. Čeští spotřebitelé zaplatí za řecké brambory rovněž částku $23 \times X$ Kč, což odpovídá ploše obdélníka abcd na levém obrázku (ten je pochopitelně stejný jako obdélník abcd na pravém obrázku). Ale součet přírůstku českého užitku (červený lichoběžník) a úspor českých nákladů (šedý lichoběžník) je větší než tato částka. **Celkový efekt z dovozu řeckých brambor pro Českou republiku by proto bylo možné měřit částkou odpovídající ploše trojúhelníku dFc.**

Jak vidíme, je tento obchod výhodný pro každou ze zúčastněných zemí.

5.6

ÚČINKY DOVOZNÍHO CLA

Přesto vlády často brání volnému dovozu zahraničního zboží. Nejpoužívanějším nástrojem obchodního ochranářství jsou **dovozní cla**. **Dovozní clo je částka, kterou dovozce musí zaplatit státu.**

Podívejme se nyní, **jaký je účinek dovozního cla na obchod a na ekonomickou efektivnost**. Obrázek 5 - 3 ukazuje trh pšenice určité země. Nabídková křivka S odráží mezní náklady domácích producentů a poptávková křivka D odráží mezní užitek domácích spotřebitelů pšenice. Předpokládejme, že cena pšenice na světovém trhu je 100 dolarů za tunu. Je-li dovoz zahraniční pšenice do země bez omezení možný, bude cena pšenice na jejím domácím trhu stejná jako světová cena. Pak domácí spotřeba pšenice za určité období bude 10 milionů tun a domácí produkce pšenice je 7 milionů tun. Dovoz pšenice je rozdíl mezi domácí spotřebou pšenice a domácí produkcí pšenice: země bude dovážet 3 miliony tun pšenice. Z předchozího příkladu (kde ČR dováží brambory) již víte, že čistý efekt z dovozu pšenice lze ocenit plochou trojúhelníku ABC.

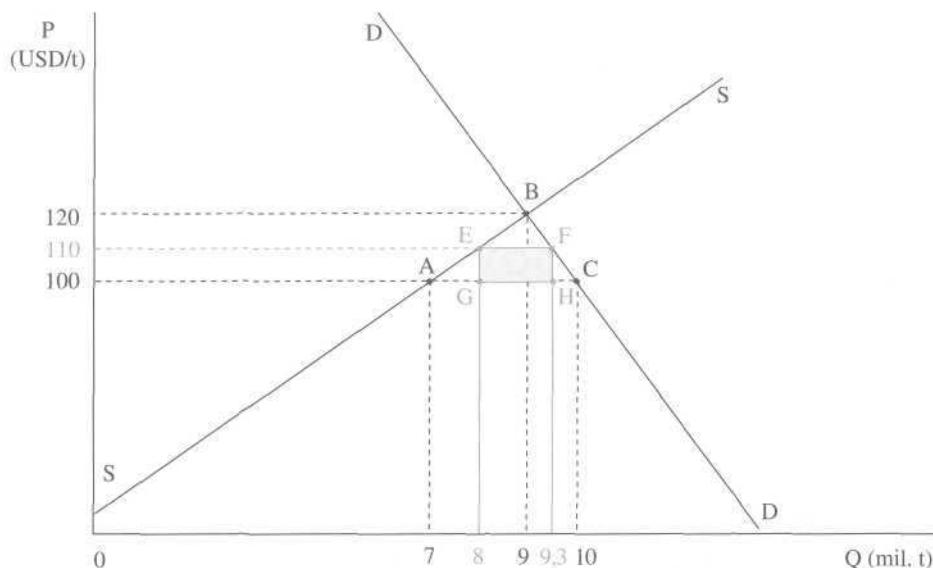
Ale co když vláda uvalí na dovoz pšenice clo ve výši 10 dolarů na tunu? Jaký to bude mít účinek na dovoz, na domácí produkci a na domácí spotřebu pšenice? Dovozní clo 10 USD/t zvýší cenu pšenice na domácím trhu ze 100 USD/t na 110 USD/t. Jestliže dovozci nakupují pšenici na světovém trhu za 100 USD/t a pak musí odvést vládě clo 10 USD/t, nemohou prodávat pšenici na domácím trhu pod 110 USD/t. Účinek dovozního cla je na obrázku znázorněn červeně. V důsledku zvýšení ceny na domácím trhu se domácí produkce zvýší na 8 mil. t a spotřeba klesne na 9,3 mil. t. Dovoz se tudíž sníží na 1,3 mil. t.

Příjem státu z cla bude 13 mil. USD ($1,3 \times 10 = 13$). Na obrázku je znázorněn obdélníkem EFGH. Jaký bude nyní čistý efekt, který má země z dovozu pšenice? Původní čistý efekt z dovozu pšenice, který odpovídal trojúhelníku ABC, se v důsledku dovozního cla zmenší na trojúhelník EBF. Ale musíme vzít v úvahu také výnos z cla. Před-

Směna, specializace a mezinárodní obchod

pokládejme, že stát použije peníze získané z dovozního cla na nějaký společensky žádoucí účel (například na údržbu silnic). Pak k čistému efektu z dovozu musíme přičíst také užitek ze cla (plocha obdélníka EFGH). Konečný efekt z dovozu pšenice po uvalení cla je tedy dán plochou pětiúhelníku GEBFH.

Tento efekt je však menší, než jaký byl před uvalením cla (plocha trojúhelníku ABC). **Uvalení dovozního cla, jak vidíme z grafu, snížilo čistý efekt z dovozu o plochu dvou trojúhelníčků: AEG a HFC.**



Obr. 5-3 Uvalení dovozního cla snížilo čistý efekt z dovozu pšenice z původní plochy ABC na plochu EBF. Protože clo vláda použije na užitečné účely, lze plochu GEFH rovněž započítat do přínosu z dovozu. Čistý efekt z dovozu představuje plocha GEBFH. Plocha trojúhelníků AEG a HFC měří čistou ztrátu vyvolanou clem.

Dovozní cla a dovozní kvóty vyvolávají i jiné problémy - někteří dovozci tyto překážky obcházejí různými podvody.

Dovozní cla na cukr

V březnu roku 1999 zavedla česká vláda vysoké clo na dovoz cukru. Důvodem byla zejména konkurence cukru z Polska, která snižovala cenu cukru na našem trhu. Ministr zemědělství ujišťoval, že jde o přechodné opatření, které potrvá nejvíce do září. Dosavadní clo na cukr bylo 61 % a vláda svým rozhodnutím zvýšila clo na 141 % (!). Tak vysoké clo prakticky vyloučilo zahraniční producenty z konkurence na našem trhu.

Bezprostředně po zavedení cla se však dovozy polského cukru překvapivě zvýšily, a to dokonce za ještě nižší ceny než dříve. Proč? Dovozci cukru začali na hraťnicích deklarovat podvodně nízké ceny dováženého cukru. Tím se vyhýbali place-

Účinky dovozní kvóty

ní vysokého cla. Zatímco dříve byla deklarovaná cena dováženého cukru kolem 4 Kč/kg, po zavedení cla spadla na 2,40 Kč/kg. Ministerstvo zemědělství obvinilo celní správu z neschopnosti zabránit těmto podvodům.

Ekonomové se vesměs shodují, že dovozní cla (a další podobné překážky dovozu) jsou nežádoucími nástroji obchodní politiky a že nejvíce poškozují ty země, které je používají. Ale když se rozhlédneme po světě, vidíme, že téměř všechny země používají nějaká dovozní cla. Proč, když tím poškozují samy sebe? Jedním z nejčastějších vysvětlení je, že **vlády podléhají tlakům domácích výrobců a v jejich zájmu omezují dovozy levného zahraničního zboží**.

5.7

ÚČINKY DOVOZNÍ KVÓTY

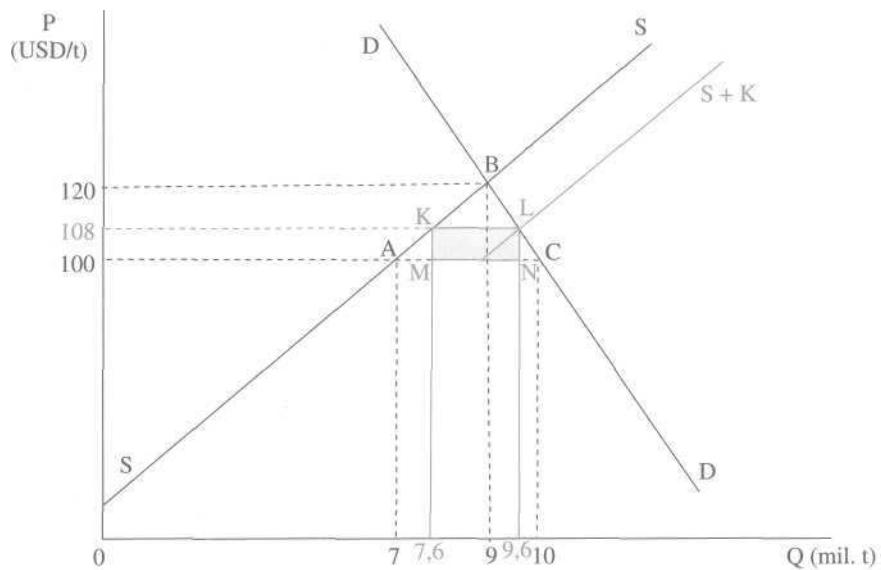
Jiným nástrojem omezování dovozu je dovozní kvota. **Dovozní kvota je maximální množství statku, které stát povoluje dovézt**. Dovozci musí nejprve získat od státu licenci (povolení) k dovozu. Prakticky to funguje tak, že stát vydá určité množství licencí k dovozu daného statku a ty pak přiděluje dovozcem.

Podívejme se, **jaké účinky má dovozní kvota na obchod a na ekonomickou efektivnost**. Předpokládejme, že vláda stanoví kvótou na dovoz pšenice 2 miliony tun. Světová cena pšenice je 100 USD/t. Pokud by domácí cena pšenice byla nižší než světová cena, dovozci by nedováželi žádnou pšenici. Jakmile je ale domácí cena rovna nebo vyšší než světová cena, dovozci dovezou na náš trh 2 miliony tun pšenice.

Podívejte se na obrázek 5-4. Kdyby dovozní kvota neexistovala, dovezly by se 3 miliony tun pšenice, na domácím trhu by bylo 10 milionů tun a domácí cena by se rovnala světové ceně 100 dolarů za tunu. Když je v platnosti dovozní kvota 2 miliony tun, bude se nabídka na domácím trhu rovnat nabídce domácích producentů plus 2 miliony tun dovezené pšenice. Nabídková křivka bude $S + K$, kde K je dovozní kvota.

Rovnováha domácího trhu bude tam, kde se domácí popátkva protíná s nabídkou $S + K$. Domácí cena vzroste na 108 dolarů a spotřebované množství na domácím trhu za určité období bude 9,6 milionů tun. Z toho 2 miliony tun je z dovozu a 7,6 milionu tun z domácí produkce.

Směna, specializace a mezinárodní obchod



Obr. 5-4 Dovozní kvóta sníží čistý efekt z dovozu pšenice z původní plochy ABC na plochu KLB. Připočteme-li ekonomický zisk dovozců KLMN, je čistý efekt z dovozu reprezentován plochou MKBLN. Plocha trojúhelníků AKM a LNC představuje čistou ztrátu zapříčiněnou dovozní kvótou.

Červený obdélník KLMN představuje ekonomický zisk dovozců. Kdyby stát neomezoval dovoz kvótou, dovezly by se 3 miliony tun pšenice, které by se na domácím trhu prodávaly za světovou cenu 100 dolarů (náklady na dovoz zanedbáváme). Dovozci by pak žádný ekonomický zisk neměli. Jenže díky dovozní kvótě prodávají dovozci na domácím trhu pšenici za vyšší než světovou cenu - za 108 dolarů - a mají ekonomický zisk 8 dolarů z každé tuny. Jejich celkový ekonomický zisk je tedy 16 milionů dolarů ($2\,000\,000 \times 8$).

Jaký je účinek dovozní kvóty na efektivnost? Bez dovozní kvóty by byl čistý efekt z dovozu pšenice reprezentován plochou trojúhelníku ABC. Ten se v důsledku kvóty zmenšil na trojúhelník KLB. Připočteme k tomu prospěch dovozců - jejich ekonomický zisk daný obdélníkem KLMN. Konečný čistý efekt z dovozu pšenice po uvalení dovozní kvóty je tedy měren plochou pětiúhelníku MKBLN. **Dovozní kvóta tedy snížuje čistý efekt z dovozu o plochu dvou trojúhelníků: AKM a LNC.**

Jak vidíte, dovozní kvóta, podobně jako dovozní clo, prospívá domácím výrobcům, kterým umožňuje zvýšit produkci i cenu. Ale zatímco dovozní clo přineslo prospěch státu (příjem z cel), dovozní kvóta přináší prospěch dovozcům, kteří získají licence k dovozu.

Ceny brambor tlačí vzhůru obchodníci

„Zatímco Ministerstvo zemědělství a bramboráři svalují vinu jeden na druhého, obchodníci si spokojeně mnou ruce. Za kilogram brambor si účtují už více než 14 korun a jejich zisky utěšeně rostou... Obchodníci drží ceny vysoko, přestože zemědělci prodávají brambory zhruba za osm korun a dovážené jsou ještě levnější... Ministerstvo přitom doufá, že právě dovozy by mohly růst cen zastavit. Pěstitelé se však obávají, že se to nepodaří. Pro dovoz brambor za zvýhodněnou celní sazbu 6 % je totiž určena dovozní kvóta jen ve výši 15 tisíc tun.“

(Lidové noviny, 28. 4. 1998)

Název tohoto novinového článku je zavádějící. Nejsou to obchodníci, kteří „tlačí ceny nahoru“. Mezi obchodníky existuje konkurence právě tak jako mezi pěstiteli brambor a žádný z nich není schopen s cenou manipulovat. Ale přečtěte si znova poslední větu článku. Stát uvalil na brambory dovozní kvóta - více než 15 tisíc tun brambor se nemůže do republiky dovézt. Je to **dovozní kvóta - nástroj obchodního ochranářství - která drží cenu nahoře**. Bez ní by ani katastrofální neúroda nemohla udržet cenu vysoko, protože nedostatek domácích brambor by byl lehce nahrazen dovozem brambor ze zahraničí.

Česká republika patří k zemím s velmi nízkými ceny. Průměrné celní zatížení našeho dovozu činí necelá 3 % (zatímco v Evropské unii je to asi 8 %). To ale neplatí pro zemědělské dovozy, kde v řadě případů uplatňujeme dovozní kvóty. Zemědělský obchod však podléhá obchodnímu ochranářství ve většině zemí světa.

5.8

MÝTY OBCHODNÍHO OCHRANÁŘSTVÍ

„Pokud by se světové bariéry omezující obchod snížily na polovinu, přineslo by to rozvojovým zemím 110 až 140 miliard dolarů ročně.“

Horst Kohler, výkonný ředitel MMF

Téměř všechny země světa uplatňují nějaké formy obchodního ochranářství. Nejčasnějšími nástroji jsou dovozní cla a dovozní kvóty. Ale mnoho vlád s oblibou uplatňuje i skrytéjší, méně průhledné formy ochranářství, jako jsou různé ekologické, zdravotní, hygienické, technické, bezpečnostní a jiné požadavky na zboží z dovozu. Například Holandsko vyžaduje u dovážených květin ekologické certifikáty, o kterých rozhodují domácí pěstitelé květin (!).

Proč je obchodní ochranářství v celém světě stále tak oblíbené a rozšířené? Lidé (politiky nevyjímaje) zde stále podléhají některým mýtům. Podívejme se alespoň na tři z nich, které jsou nejznámější a v hlavách lidí nejvíce zakořeněné: mýthus ochrany

Směna, specializace a mezinárodní obchod

domácích pracovních míst, mýtus rovné konkurence a mýtus mladých odvětví. Zřejmě nejrozšířenějším z nich je **mýtus ochrany domácích pracovních míst**.

„Dovozy nám berou práci“

České doly jsou vystaveny konkurenci levného polského uhlí. „Dovozy uhlí nám berou práci,“ říkají odbory horníků. A tak vláda v obavě, aby se v uhelných oblastech nezvýšila nezaměstnanost, omezuje dovoz zahraničního uhlí dovozními kvótami.

Ale je to rozumné? Je pravda, že by dovoz zahraničního uhlí vedl k uzavření některých méně rentabilních českých dolů, které by musely propouštět. Ale také by se snížila cena uhlí na našem trhu, což by snížilo náklady našich hutí, energetiky a dalších navazujících odvětví. Jejich výrobky by se pak lépe prosazovaly na trzích a jejich rostoucí výroba by vytvářela nová pracovní místa. Propuštění horníci by mohli najít práci v jiných odvětvích a profesích. Horníkům se pochopitelně příliš nechce rekvalifikovat na nové profese, protože to pro ně znamená náklady a nepříjemnosti (nemluvě o nejistotě, zda bude nová práce dobře placená). Horník raději řekne „nic jiného neumím“. To je pro vládu prekérní situace.

V prosinci 2001 vláda rozhodla, že zachová nezměněné dovozní kvóty na černé uhlí z Polska, protože jinak by těžební společnost OKD musela uzavřít karvinský důl s 4 300 zaměstnanci a odboráři hrozili, že uskuteční protestní stávky. A tu začali protestovat odboráři Nové hutí, kteří si uvědomili, že drahé uhlí snižuje konkurenčeschopnost hutních výrobků a připravuje o práci je. „Je to vydírání,“ říkali hutníci na adresu horníků.

Dovozy vytlačují z trhu ty domácí výrobce, kteří nejsou schopni konkurovat zahraničním výrobcům, protože mají vysoké náklady a ceny. Pod tlakem levných dovozů jsou domácí podnikatelé nuceni přesunout se na jiné trhy a domácí výrobní faktory (práce, půda a kapitál) se začínají více využívat v odvětvích, v nichž máme komparativní výhody. Tato odvětví expandují a vytvářejí nová pracovní místa. **Ztracená pracovní místa v odvětvích potlačovaných levnými dovozy jsou nahrazována novými pracovními místy v odvětvích, která expandují díky levným dovozům.**

Myšlenka, že dovozy zahraničního zboží zvyšují domácí nezaměstnanost, patří k nejstarším a nejvíce zakořeněným mýtům obchodního ochranářství. Ekonomové jej dávno vyvrátili, ale mnoho politiků mu přesto stále věří. Je to ostatně pochopitelné. Dovozy levného uhlí vyvolají růst nezaměstnanosti hned, zatímco nová pracovní místa se objeví až později. Politikové vědí, že hněv propouštěných horníků padne na jejich hlavy, zatímco pozdější vznik nových pracovních míst bude sotva někdo spojovat se zásluhami vlády.

Mýty obchodního ochranářství

Liberalizace obchodu USA s Čínou

V létě roku 2000 hlasoval americký Kongres o návrhu vlády udělit Číně doložku nejvyšších výhod v zahraničním obchodě. To by znamenalo podstatnou liberalizaci ve vzájemném obchodě mezi oběma zeměmi. Očekávané hlasování rozdělilo americkou veřejnost na dva nepřátelské tábory. Proti liberalizaci obchodu byly hlavně odbory, které varovaly, že příliv čínského zboží na americký trh připraví o práci statisíce Američanů. Poukazovaly i na to, že Čína nedodržuje lidská práva. Podle nich by americký Kongres schválením doložky podpořil čínský komunistický režim a nelidské podmínky čínských dělníků.

Naopak za udělení doložky nejvyšších výhod se stavěly banky, telekomunikační a počítačové firmy, automobilky a také farmáři, kteří se těšili, až se jim otevře ohromný čínský trh. Začalo horečné lobbování, které rozdělilo Kongres na dva tábory. Dvě třetiny demokratů se schválením doložky původně nesouhlasilo, hlavně kvůli tlaku odborů, které jsou hlavními sponzory a voliči Demokratické strany. Když se však „do hry“ vložily velké firmy jako Boeing, Citigroup, General Motors, Motorola, Microsoft a další, které na mediální kampani i na přímé lobbování u kongresmenů ve prospěch udělení doložky vynaložily desítky milionů dolarů, podařilo se část demokratů přesvědčit. Kongres nakonec udělení doložky Číně schválil. Liberalizace obchodu by měla oběma zemím přinést ohromné výhody a dále urychlit jejich hospodářský růst.

Jedná se o jeden z historicky největších úspěchů při prosazování myšlenky svobodného obchodu. Lidé, kteří liberalizaci obchodu prosazovali, i ti, kteří ji odmítali, byli ovšem daleko nejvíce vedeni svými vlastními zájmy.

Dalším mýtem obchodního ochranářství je mýtus rovné konkurence. Jak uvidíme, vyvrátit tento mýtus je již o poznání obtížnější.

„Když oni, tak my také“

Představme si, že vyvážíme do země Alfa jízdní kola za cenu 100 dolarů a dovážíme odtud autosedačky za cenu 100 dolarů. Nepochybň proto, že máme komparativní výhodu v jízdních kolech a nemáme ji u autosedaček. V zemi Alfa je tomu naopak. Naši výrobci by autosedačky vyráběli dráž než za 100 dolarů a v zemi Alfa by se zase vyráběla kola za víc než 100 dolarů. Vzájemný obchod je tedy oboustranně výhodný.

Pak ale země Alfa uvalí na naše kola 10% clo, čímž česká kola na jejím trhu zdraží na 110 dolarů. Česká vláda však žádná dovozní cla na autosedačky nezavede, takže ty stojí na našem trhu stále 100 dolarů.

Ale brzy se u nás začnou ozývat hlasy: „Když oni, tak my také. Přece si nenecháme líbit takovou diskriminaci. Soutěž musí být rovná!“ Argument rovné konkurence vypadá na první pohled přesvědčivě.

Země Alfa skutečně vytvořila na svém trhu nerovnou soutěž: zvýhodnila domácí výrobce kol oproti našim výrobcům kol. Jenže znevýhodnila své spotřebitele, které přinutila kupovat kola za vyšší cenu.

Pomůžeme si my, když na autosedačky země Alfa uvalíme také 10% cla? Naše vláda vybere na clech více peněz. Také čeští výrobci autosedaček na tom budou lépe, když bude znevýhodněna zahraniční konkurence. Ale naši spotřebitelé na tom budou hůře. A celkový efekt z dovozního cla je, jak jste viděli v předchozí subkapitole, negativní.

Jestliže se vláda země Alfa rozhodla poškozovat své spotřebitele dovozním cllem, je to její věc. Proč by naše vláda měla na to reagovat tím, že bude poškozovat naše spotřebitele? Když váš soused sám sobě vrazí facku, budete na to reagovat tím, že si jí vrazíte také?

Země, které uvalují na naše zboží dovozní cla, poškozují nás, ale především poškozují samy sebe. Když na to budeme reagovat tím, že uvalíme dovozní cla na jejich zboží, poškodíme je - a sebe poškodíme ještě více.

Také subvencované dovozy vzbuzují dojem, že jde o nepřípustné porušování rovné soutěže, proti kterému je třeba bránit se dovozními cly.

Subvencované dovozy

Vrat'me se k příkladu dovozu řeckých brambor. Představme si, že řecká vláda subvencuje řecké producenty brambor, čímž uměle snižuje jejich cenu. Jak k tomu přijdou čeští zemědělci? Vždyť jde o nefér soutěž - konkurenti jsou levnější, protože jsou subvencováni! Čeští zemědělci proto vyzývají naši vládu, aby je buď subvencovala také, nebo aby uvalila na řecké brambory dovozní clo. Dovozní clo zvýší cenu řeckých brambor na úroveň, jakou by měly, kdyby nebyly subvencovány. Rovnost konkurence tím bude obnovena.

Ale proč bychom se měli bránit tomu, že máme díky řecké vládě levnější brambory? Když nám řecký daňový poplatník přispívá na brambory, proč to máme odmítat? Jaký je v tom pro nás rozdíl, jestli jsou zahraniční brambory levné díky klimatickým podmínkám nebo díky subvencím? Je to záležitost mezi řeckým zemědělcem a řeckým daňovým poplatníkem.

Někteří ekonomové mají na subvencované dovozy jiný názor: když otevřeme domácí trh subvencovaným zahraničním bramborům, naše bramborářské oblasti zmizí. Až se jednou cizí vlády rozhodnou se subvencováním přestat, domácí produkce brambor se už stěží obnoví.

Jenže konečným cílem ekonomického systému nejsou bramborářské oblasti nýbrž uspokojení spotřebitelů. Bramborářské oblasti se mohou změnit v jiné produkční oblasti a producenti brambor se mohou přeorientovat na jiné výroby, které jsou výnosnější než pěstování brambor.

Mýty obchodního ochranářství

Až se jednou vlády rozhodnou se subvencemi přestat, zareagují na to ekonomiky stejně jako na kterékoli jiné změny, k nimž neustále dochází. Objevují se nové technologie, nové výrobky, nové spotřební zvyklosti, mění se ceny surovin a výrobců se musí stále přizpůsobovat těmto změnám podmínek. V tomto měnícím se ekonomickém prostředí jsou ostatně subvence pozoruhodnou stálicí, protože vlády, které je jednou zavedly, se velmi těžko odhodlávají je zrušit.

Dotovaní američtí oceláři

Velcí světoví vývozci oceli - Japonsko, Brazílie a Jižní Korea - obvinili americkou vládu z toho, že za posledních třicet let poskytla americkým výrobcům oceli dotace přesahující 20 miliard dolarů. Američtí spotřebitelé a daňoví poplatníci tak platí vysokou cenu za udržování zastaralého domácího průmyslu. Představitelé amerického ministerstva obchodu naopak tvrdí, že kdo chce vidět opravdový protecionismus, musí se jet podívat do Japonska.

Americké úlevy exportérům

Vláda USA má program Foreign Sales Corporation, podle něhož mohou velké americké firmy získat významné daňové úlevy (až 4 miliardy dolarů ročně) v případě vývozu svých výrobků. Daňové úlevy v rámci tohoto programu již využívá 6 000 amerických firem včetně takových kolosů, jako je General Motors, Boeing nebo Microsoft. Program již odsoudila Světová obchodní organizace WTO, která jej označila za nelegální subvencování vývozů. Evropská unie již pohrozila, že pokud americká vláda program nezruší, uvalí na některé americké výrobky až 100% clo. Sama Evropská unie však provádí něco podobného, když velmi masivně dotuje evropské zemědělce.

Dalším mýtem obchodního ochranářství jsou **mladá odvětví**. Podle teorie mladých odvětví (infant industries) by země, která ještě nemá dostatečně rozvinutá průmyslová odvětví, měla svůj průmysl chránit před zahraniční konkurencí, dokud nedosáhne dostatečné zralosti. Teprve až se tak stane, může země otevřít své trhy volnému obchodu.

Ochrana mladých odvětví

Představme si zemi, která má komparativní výhody spíše v zemědělství. Její vláda je však přesvědčena, že nejlepší cestou k prosperitě je zpracovatelský průmysl. Aby podpořila jeho rozvoj, uvalí vysoká dovozní cla na zahraniční průmyslové výrobky. Domácí průmysl je malý a slabý, ale vláda věří, že ochrana před dravou zahraniční konkurencí mu dává šanci jak zesílit a získat konkurenční schopnost.

Umělá ochrana domácího trhu vytváří domácímu průmyslu skleníkové prostředí a ten se v něm skutečně začíná rozvíjet. Je ovšem omezen jen na domácí trh,

protože na zahraničních trzích by neobstál v konkurenci. Domácí trh je ale pro úspěšný rozvoj průmyslu malý. Na malém domácím trhu se hůře prosazuje speciálizace a dělba práce než na velkém světovém trhu.

Domácí výrobci nedovážejí levné a kvalitní zahraniční průmyslové komponenty do svých výrobků, protože ty jsou díky vysokým dovozním clům příliš drahé. Kupují proto domácí díly, ale ty se cenově ani kvalitou nevyrovnaně zahraničním. Domácí průmysl se tak připravuje o výhody ze směny se zahraničním průmyslem.

Dovozní cla také deformují cenové signály - říkají domácím průmyslům, že jsou jejich továrny úspěšné a konkurenceschopné a že do nich mají dále investovat. Přitom investují do něčeho, v čem nemají (v porovnání se světem) komparativní výhody.

Průmysl vyrůstající ve skleníkových podmínkách chráněného domácího trhu sotva kdy dosáhne skutečné síly a konkurenceschopnosti. Až jednou země otevře svůj domácí trh, může zjistit, že svou předchozí umělou ochranou vystepla něco, co v podmínkách tvrdé světové konkurence není životoschopné. Následky bývají nepříjemné. Choustivé rostliny zdánlivě rostou ve skleníku - odstraňte skleník a zahynou.

Tyto mýty obchodního ochranářství nám dávají odpověď, proč vlády brání svobodnému mezinárodnímu obchodu a kládou mu různé překážky. Existuje však další neméně závažná příčina obchodního ochranářství - nátlak domácích výrobců na vlády. Připomeňme si důležitou věc: **obchodní ochranářství neprospívá spotřebitelům, ale prospívá domácím výrobcům, kteří trpí konkurencí levnějších zahraničních dovozů.** A domácí výrobci - vlastníci podniků a jejich zaměstnanci - dokáží vyvijet na vlády silný tlak, aby je před zahraničními konkurenty chránily. Zřídkaž po pravdě řeknou, že jim jde o udržení jejich vysokých cen. Když se domáhají ochrany, argumentují obvykle právě oněmi mýty, na které jsme upozornili. A státní úředníci je rádi vyslyší, protože ochranářská obchodní politika jim dává příležitosti k jejich vlastní seberealizaci: sestavování složitých celních sazebníků, vymýšlení sofistikovaných systémů dovozních kvót či kvalitativních požadavků na zahraniční vývozy (ve jménu ochrany spotřebitelů, ale ve skutečnosti v zájmu domácích výrobců). To všechno vytváří pracovní místa pro mnoho úředníků. A pomyslete jen, jak důležitý a mocný je například státní úředník, který rozhoduje o přidělování omezeného počtu dovozních licencí na zahraniční zboží. **Tak vzniká silná zájmová koalice domácích výrobců a státních úředníků, která ochotně naslouchá mýtům obchodního ochranářství.**

Strategické skopové

„Proč se na většinu zboží uvaluje clo? Pokud si vůbec někdo takovou otázku klade, spokojí se většinou s odpovědí, že musíme naši slabou ekonomiku chránit před zahraniční konkurencí. Podívejme se tedy na naše „národní zájmy“ shrnuté v téměř tisícistránkovém českém celním sazebníku. Co vlastně chráníme?

Shrnutí

Zní to neuvěřitelně, ale vůbec nejvyšší celní ochranu má v ČR skopové maso vykostěné (sazba dovozního cla 254,2 %). Ovšem pozor - budete-li skopové maso dovážet ve slaném nálevu, usušené či vyuzené, zaplatíte clo už „jen“ 251 %. Tvůrci celního sazebníku vůbec tento drah masa zjevně považovali za strategickou komoditu a věnovali mu zvláštní péči. Nebezpečí jeho jednotlivých částí pro náš trh precizně rozlišují: Jehně v celku nebo půlené, čerstvé nebo chlazené má sazbu 151,6 %, předky a půlené předky 146,3 %.

Stanovení sazeb až na desetinná místa vyvolává dojem vědecké metodiky, s níž tvůrci sazebníku hledají „optimální tarif. O to ale neusiluje žádný celní systém na světě. Většinou se jedná o snahu úředníků předstírat odbornost a složitost problému, kombinovanou s jejich ochotou naslouchat rázným zájmovým skupinám. Výsledkem je, že náš trh je chráněn dokonce i proti komoditám, které zde nikdo neprodukuje. Příkladem jsou sazenice ananasu s celní sazbou 19 % (ovšem anasy konzervované alkoholem s obsahem cukru a v balení do 1 kg už mají sazbu pouze 8 %) nebo tropické ořechy a tropické ovoce konzervované se sazbou 70 %. Naopak žabí stehýnka lze dovážet bez cla.

I kdybychom ale přistoupili na vysvětlení, že čeští drobní pěstitelé ananasů a tropických ořechů potřebují chránit, v celním sazebníku najdeme i zboží, jehož výrobci mohou sotva předstírat „nedospělost“ svých odvětví. Jde kupříkladu o pivo ze sladu (sazba 70 %), zápalky jiné než pyrotechnické (sazba 68 %), noviny a časopisy (sazba 21 %) či obrázková alba, obrázkové knihy a omalovánky pro děti (sazba 50 %). Od cla jsou naproti tomu osvobozeny hudebniny.

Český celní sazebník omezuje i dovoz výrobků, u nichž bychom ze strany moderního sociálního státu očekávali spíše podpora: vibrační a světelné budíky pro neslyšící (sazba 56 %) či sorbit pro diabetiky (sazba 15 %)."

(D. Šťastný: Strategické skopové. Respekt, 4/2000)

Na zasedání Mezinárodního měnového fondu a Světové banky v roce 2000 v Praze řekl výkonný ředitel MMF Horst Kohler pozoruhodnou větu: „Pokud by se světové bariéry omezující obchod snížily na polovinu, přineslo by to rozvojovým zemím 110 až 140 miliard dolarů ročně.“ V této větě je ovšem skryta ještě jedna myšlenka: kdyby byly odstraneny bariéry omezující mezinárodní obchod, nemusely by možná takové instituce, jako je Mezinárodní měnový fond, vůbec existovat.

SHRNUTÍ

- Bohatství není měřeno množstvím výrobků nýbrž uspokojením z nich. Směna obohacuje oba směnující. Každý z nich je na tom po směně lépe než před směnou.
- Směna zvyšuje produkční schopnosti, protože umožňuje výrobcům, aby se

specializovali. Specializace a směna zvětšuje produkční schopnosti sama o sobě, aniž by se musel zvětšit kapitál, práce nebo jiné výrobní faktory.

□ Specializace a směna může být založena na absolutních výhodách. *Absolutní výhoda* znamená, že je člověk (firma, země) v něčem lepší než jiní lidé (firmy, země). Specializace a směna může být také založena na komparativních výhodách. *Komparativní výhodu* má člověk (firma, země) v té činnosti, ve které je relativně lepší než v jiných činnostech.

D Specializace na základě komparativní výhody může přesunout výrobu některých statků do absolutně horších produkčních podmínek, a přesto se zvýší jejich produkce. Díky specializaci jsou totiž výrobní faktory využívány efektivněji.

□ Svoboda mezinárodního obchodu zvětšuje možnosti pro mezinárodní specializaci a přináší prospěch všem zemím zapojeným do mezinárodního obchodu. Naopak obchodní ochranářství tyto možnosti zužuje. Ve svém důsledku tak nejvíce poškozují ty země, které ochranářskou politiku uskutečňují a které se tím samy vyřazují z výhod mezinárodní dělby práce.

□ Specializace nebývá věcí náhody. Komparativní výhoda může být dána při rozeným talentem, přírodními podmínkami, nahromaděnou speciální znalostí nebo vybaveností výrobními faktory. Vláda, která nerespektuje zákon komparativních výhod, může ekonomiku velmi poškodit.

□ Tržní proces se nepodobá přirozenému výběru v přírodě, kde silní přežívají a slabší hynou. Zákon komparativních výhod umožňuje i těm nejméně výkonným specializovat se a výhodně směňovat.

□ Mezinárodní obchod je v podstatě *arbitráž na světovém trhu zboží*. Zboží jsou kupována na levných trzích a prodávána na dražších trzích.

□ Mezinárodní obchod přispívá k efektivnější alokaci světových výrobních zdrojů.

□ Mezinárodní obchod je výhodný pro každou ze zúčastněných zemí. Uvalení dovozního cla nebo dovozní kvóty snižuje čistý efekt z dovozu zboží. Dovozní cla a dovozní kvóty mají na ekonomiku negativní dopad.

□ Přesto vlády často brání volnému dovozu zahraničního zboží. Činí tak obvykle pod tlakem domácích výrobců, kteří se obávají zahraniční konkurence.

□ K nejznámějším mýtům obchodního ochranářství patří mýthus ochrany domácích pracovních míst, mýthus rovné konkurence a mýthus mladých odvětví.

□ Mýthus ochrany domácích pracovních míst vychází z toho, že dovozy vytlačují z trhu domácí výrobce a tím vyvolávají v zemi nezaměstnanost. Ve skutečnosti ztracená pracovní místa v odvětvích potlačovaných dovozy jsou nahrazována novými pracovními místy v odvětvích, která expandují díky levným dovozem.

□ Mýthus rovné konkurence říká, že bychom měli na vysoká dovozní cla jiných zemí reagovat také vysokými ceny. Ovšem země, které uvalují na naše zboží dovozní cla, poškozují především samy sebe. Když na to budeme reagovat obdobně, poškodíme je - a sebe poškodíme ještě více.

Otázky a příklady

- Podle mýtu mladých odvětví by země, která ještě nemá dostačeně rozvinutá průmyslová odvětví, měla svůj průmysl chránit před zahraniční konkurencí, dokud nedosáhne dostačné zralosti. Jenže průmysl, vyrůstající ve skleníkových podmínkách chráněného domácího trhu, sotva kdy dosáhne skutečné síly a konkurenčních schopností.
- Obchodní ochranářství neprospívá spotřebitelům, ale prospívá domácím výrobcům, kteří trpí konkurencí levnějších zahraničních dovozů. Vzniká zájmová koalice domácích výrobců a státních úředníků, která ochotně naslouchá mýtům obchodního ochranářství.

KLÍČOVÉ POJMY

Směna • specializace • absolutní výhoda • komparativní výhoda • relativní vybavenost výrobními faktory • dovozní clo • dovozní kvóta • subvence • mýty obchodního ochranářství • mýtus pracovních míst • mýtus rovné konkurence • mýtus mladých odvětví.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Kdyby Slovensko omezilo dovoz českého masa a kdyby se českým exportérům nepodařilo umístit jej na jiných zahraničních trzích, jaký by to mělo dopad na cenu masa na českém trhu?

Otázka 2.

Když Čína začala v devadesátých letech vykazovat vysoká tempa hospodářského růstu, někteří pozorovatelé na Západě tím byli zneklidněni. Vypadalo to, že až se dosud spící hospodářský obr probudí úplně, zaplaví světové trhy svým levným zbožím a vytlačí odtud vyspělé země Evropy a Severní Ameriky. Nepovede to v těchto zemích k vážné hospodářské krizi? Neměly by být tyto země opatrnější při vývozu kapitálu do Číny, která se tak s pomocí kapitálu Západu stává pro Západ hospodářskou hrozobou?

Otázka 3.

Jeden český politik prosazující omezení dovozu zahraničních automobilů prohlašoval, že „na našem trhu je přetlak nabídky automobilů, proto je žádoucí omezit jejich dovoz“. Co byste řekli na toto tvrzení?

Otázka 4.

Může snížení cel na dovoz banánů poškodit některé naše výrobce?

Otázka 5.

Jeden český politik prohlásil, že „pokud snížíme dovozní cla na pšenici, klesne cena pšenice na našem trhu pod průměrné náklady našich zemědělců, což zlikviduje pěstování pšenice v naší zemi“. Myslíte, že je to pravda?

Směna, specializace a mezinárodní obchod

Příklad 1.

Robinson dokáže za hodinu ulovit jednu rybu a za hodinu nasbírat 10 kokosových ořechů. Šikovnější Pátek dokáže za hodinu ulovit 5 ryb a za hodinu nasbírat 20 ořechů.

Předpokládejme, že každý z nich pracuje 8 hodin denně, z čehož 6 hodin loví ryby a 2 hodiny sbírá ořechy. To znamená, že Robinson denně uloví 6 ryb (6×1) a nasbírá 20 ořechů (2×10), zatímco Pátek uloví 30 ryb (5×6) a nasbírá 40 ořechů (2×20).

- Jak by se měli Robinson a Pátek specializovat, aby společně zvýšili svou denní produkci ryb a ořechů? O kolik by se jejich souhrnná produkce ryb a ořechů zvýšila díky takové specializaci?
- Najděte nějaký směnný poměr mezi ořechy a rybami, který by umožnil Pátkovi i Robinsonovi, aby měl každý z nich více jak ryb, tak i ořechů, než kolik měl před specializací.

Příklad 2.

Dvě ekonomiky, Alfa a Beta, vyrábějí každá letadla a automobily. Tabulka udává jejich náklady v dolarech.

	Letadlo	Auto
Alfa	10 mil. dolarů	10 tis. dolarů
Beta	24 mil. dolarů	12 tis. dolarů

Když jsou náklady udány v dolarech, zdá se vám, že Alfa vyrábí letadla i auta levněji než Beta. Jenže podstata nákladů je v obětovaných příležitostech. Náklady na letadla lze chápat jako obětované automobily, které se nevyrobí, budou-li práce a kapitál používány na výrobu letadel. A náklady na automobily lze obdobně chápat jako obětovaná letadla, která se nevyrobí, protože výrobní faktory jsou zaměstnaný výrobou automobilů.

Vyjádřete v každé zemi náklady na letadla v obětovaných automobilech a náklady na automobily v obětovaných letadlech. Pak řekněte, kde se letadla vyrábějí levněji a kde se automobily vyrábějí levněji.

6

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

6.1

DOKONALÉ A NEDOKONALÉ TRHY

Teorii nedokonalých trhů rozpracovali Angličanka Joan Robinsonová (Ekonomie nedokonalé konkurence, 1933) a Američan Edward H. Chamberlin (Teorie monopolistické konkurence, 1933).

Nejprve se podívejme, co je *dokonalý trh* a jaké jsou podmínky pro jeho existenci. Ukažme si dva příklady, z nichž jeden je příkladem *dokonalého* trhu a druhý je příkladem trhu *nedokonalého*.

Trh pšenice

Pan Svoboda je jedním z tisíců dodavatelů pšenice na trh. Žádný z pěstitelů pšenice není tak velký, aby na něj připadala víc než tisícina celého trhu pšenice. Všichni ji prodávají na plodinové burze. To znamená, že trh je soustředěn na jednom místě a všichni kupující jsou proto dokonale informováni o cenách všech prodávajících.

Má pan Svoboda za těchto okolností nějakou volbu, za jakou cenu svou pšenici prodávat? Když přijde na trh, vidí, že se na něm tuna pšenice prodává za 3 000 Kč. Kdyby chtěl prodávat svou pšenici za cenu jen nepatrн vyšší, například za 3 001 Kč/t, kolik by prodal? Neprodal by nic, protože všichni kupující by nakupovali u jiných dodavatelů za 3 000 Kč/t. A co kdyby chtěl pan Svoboda prodávat za cenu nižší - například za 2 999 Kč/t? Pak by všichni kupující chtěli kupovat jen od něho a on by získal celý trh pšenice - což mu ale není k ničemu, neboť by tento obrovský trh svými dodávkami nikdy nedokázal nasytit. Proto bude prodávat za 3 000 Kč/t.

Můžeme to říci také tak, že pan Svoboda (chce-li jednat racionálně) nemá ani ten nejmenší rozhodovací prostor, pokud jde o cenu. Přijímá cenu, která převládá na trhu, a jediné, o čem se rozhoduje, je to, kolik pšenice bude při této tržní ceně pěstovat a prodávat.

Trh guláše

Nyní se podívejme na pana Nováka, který ve své restauraci nabízí hostům guláš. Kromě něho je ve městě ještě několik desítek restaurací, rovněž nabízejících guláš. Za jakou cenu bude pan Novák guláš nabízet? Když bude chtít denně prodat hodně gulášových porcí, sníží cenu, a když bude chtít vyvařovat méně guláše, cenu zvýší. Na rozdíl od pana Svobody má pan Novák jistý rozhodovací prostor, pokud jde o volbu své ceny. Podívejme se proč.

Dejme tomu, že pan Novák prodává 30 gulášů denně po 35 Kč za porci. Když zvýší cenu na 40 Kč, ztratí jen pět zákazníků. Zbývající hosté k němu budou dálé chodit na guláš, protože kvůli pěti korunám nebudou měnit svou oblíbenou (nebo nejbližší) restauraci a nevymění svůj oblíbený guláš „podle paní Novákové“ za jiný, byť levnější. Je také možné, že ceny a kvalitu gulášů v jiných restauracích ani neznají a nemají čas ani náladu si je zjišťovat. Pan Novák tedy prodá 25 gulášů při ceně 40 Kč. Kdyby zvýšil cenu až na 50 Kč, ztratí další zákazníky, ale přesto mu ještě zůstanou mnozí „věrní“.

Když pan Novák naopak sníží cenu guláše na 30 Kč, získá nové zákazníky a bude prodávat 40 porcí denně. Když sníží cenu na 20 Kč, bude nejlevnější ve městě, ale přesto nedocílí toho, aby k němu chodili na guláš všichni. Někteří hosté totiž dálé zůstanou věrní svým oblíbeným a blízkým restauracím bez ohledu na vyšší cenu jejich gulášů.

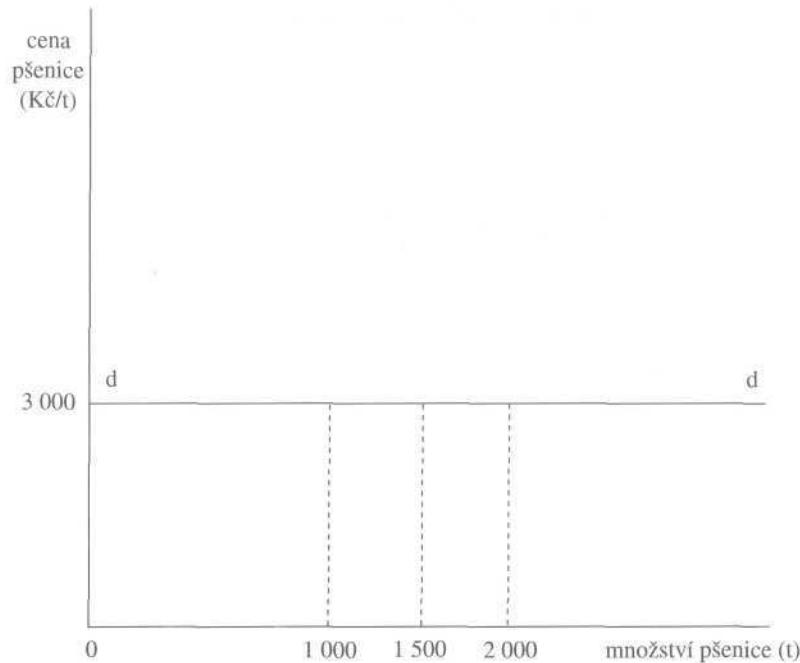
Už tušíte, v čem se trh gulášů liší od plodinové burzy pšenice? Za chvíli si tyto rozdíly blíže specifikujeme. Ale ještě se podívejme, jak se liší poptávka po pšenici pana Svobody od poptávky po guláši pana Nováka.

Poptávka po pšenici pana Svobody je dokonale elastická, což znamená, že nepatrné zvýšení jeho ceny sníží poptávané množství jeho pšenice až na nulu a nepatrné snížení ceny mu získá celý trh pšenice. Vidíme ji na obrázku 6—1. **Výrobce nemůže změnami své produkce ovlivnit docilovanou cenu. Pokud toto platí pro všechny výrobce dodávající na trh, říkáme o takovém trhu, že je dokonalý (též dokonale konkurenční).**

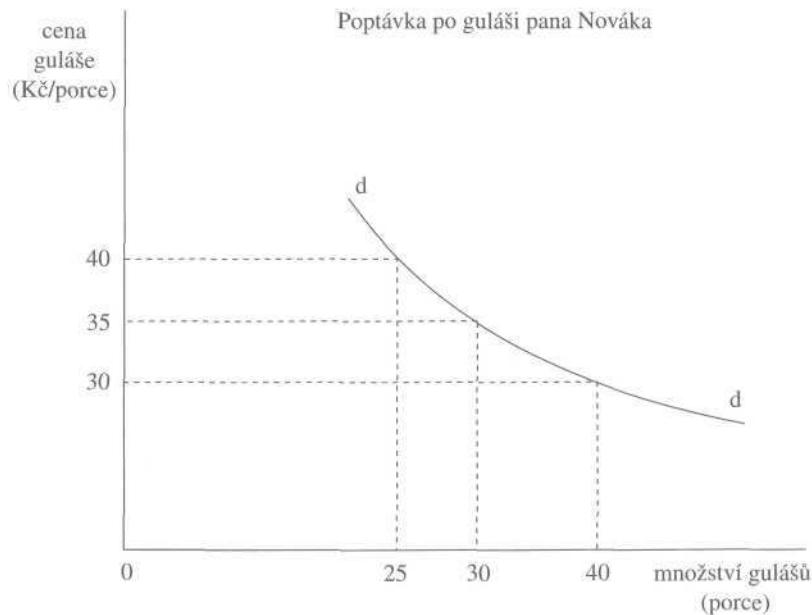
Poptávka po guláši pana Nováka není dokonale elastická. Zvýšení ceny sníží poptávané množství, ale ne až na nulu. A snížení ceny mu nezíská celý trh, neboť někteří kupující budou stále nakupovat od původních dodavatelů. Tuto poptávku vidíme na obrázku 6-2. **Výrobce může změnami své produkce do určité míry ovlivnit docilovanou cenu. Takový trh je nedokonalý (též nedokonale konkurenční).**

Dokonalé a nedokonalé trhy

Poptávka po pšenici pana Svobody



Obr. 6 – 1 Poptávka po pšenici jednoho z tisíce zemědělců je dokonale elastická – zemědělec není schopen změnami své produkce ovlivnit cenu.



Obr. 6-2 Poptávka po guláši jedné z mnoha restaurací není dokonale elastická. Majitel restaurace může změnami svého prodávaného množství do jisté míry ovlivnit svou cenu.

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

Víme tedy, jak se projevuje dokonalý trh. Ale jaké *podmínky* musí být splněny, aby byl trh dokonalý? Jinak řečeno, **jaké jsou příčiny nedokonalosti trhu?** Jsou to:

1. Dokonalá informovanost kupujících a prodávajících. Tato podmínka bývá splněna pouze na územně centralizovaných trzích, jako jsou například burzy. V případě trhů územně rozptýlených, jako jsou například restaurační služby, cukrárny, benzínová čerpadla nebo autoservisy, nemívají kupující k dispozici všechny informace.

Když pan Růžička potřebuje rychle opravit auto, dá jej do blízkého autoservisu pana Hromádky. Je možné, že jsou v Praze autoservisy, kde by mu auto opravili levněji. Ale pan Růžička to neví - nemá informace o cenách všech autoservisů v Praze. A bylo by pro něj nákladné a časově náročné si je zjišťovat.

2. Nulové náklady na změnu dodavatele. Pokud kupující na burze pšenice, kteří dosud nakupovali u jiných dodavatelů, zjistí, že pan Svoboda prodává za nižší cenu, začnou kupovat od něho a tato změna dodavatele u nich není spojena s žádnými náklady.

Ale když se paní Nováková dozvídá, že v tržnici v centru města mají brambory o korunu levnější než v tržnici za rohem, není ochotna podstoupit dlouhou cestu kvůli několika ušetřeným korunám, neboť by je musela „vykoupit“ ztrátou času nebo jízdenkou na tramvaj. K tomu se rozhodne, jen když tam bude cena brambor podstatnější nižší.

Zvýší-li domácí ocelárny cenu, mohou sice odběratelé nakupovat ocel u zahraničních výrobců, ale jsou s tím spojeny vyšší dopravní náklady. Přejdou k zahraničním výrobcům až tehdy, když rozdíl mezi cenou tuzemských a zahraničních oceláren přesáhne tyto dopravní náklady.

Kupujete v blízké prodejně krmení pro akvarijní rybičky. Zjistíte, že prodejna zdražila toto krmení z 60 na 70 Kč. A přesto je koupíte. Protože nemáte čas obíhat ostatní prodejny.

Svou roli zde hraje i *zvyk*. Jsou-li někteří hosté po léta zvyklí chodit do restaurace pana Nováka, nezačnou chodit jinam kvůli *malému* zvýšení ceny jeho piva nebo jeho guláše.

3. Homogenní produkt. Pšenice pana Svobody musí být *stejná* jako pšenice jiných pěstitelů. Pouze v tom případě se kupující rozhodují mezi dodavateli výlučně podle ceny a neberou v úvahu jiná hlediska - například kvalitu výrobku nebo pověst firmy. Guláš v restauraci pana Nováka tuto podmínku nesplňuje, protože není kvalitativně úplně stejný jako guláše v jiných restauracích. Vlastně tuto podmínku splňuje velmi málo výrobků a služeb. Téměř všechny výrobky spotřebního průmyslu a služby jsou heterogenním produktem.

Mezní příjem a cenová tvorba na nedokonalém trhu

4. Velký počet prodávajících. Na každého prodávajícího musí připadat jen velmi malá část trhu statku.

Jsou-li tyto čtyři podmínky splněny, je trh *dokonalý*. Nesplnění jediné z nich jej mění v trh *nedokonalý*.

MEZNÍ PŘÍJEM A CENOVÁ TVORBA NA NEDOKONALÉM TRHU

Již dříve jsme definovali, co je *mezní příjem*. Připomeňme si, že **mezní příjem je přírůstek celkového příjmu, dosažený zvýšením prodeje o jednotku**. V příkladu zemědělce pěstujícího pšenici byl však mezní příjem totožný s cenou, protože trh pšenice se blíží dokonalému. Ale jak je to na nedokonalém trhu? Ukažme si to nejprve na příkladu.

Jak penzión tvoří svou cenu?

Penzión „U tří hvězdiček“ má kapacitu 30 pokojů. Předpokládejme, že jeho náklady (údržba budovy, topení, elektřina, úklid, implicitní nájemné za pozemek a budovu) jsou pouze fixní a jejich výše nezávisí na počtu hostů. To znamená, že mezní náklady, spojené s pronájmem pokojů, se blíží nule. Jakou cenu za pokoj (předpokládáme, že všechny pokoje jsou stejné) bude penzión požadovat, aby maximalizoval svůj zisk?

Trh ubytovacích služeb je trhem nedokonalým, protože hosté nejsou dokonale informováni o všech penziónech a jejich cenách. To znamená, že poptávka po pokoji v penziónu „U tří hvězdiček“ bude klesající: při nižší ceně pronajmeme penzión více pokojů a naopak.

Penzión nejprve stanovil cenu pokoje na 300 Kč/den a uvedl ji ve svých inzerátech a v katalozích cestovních kanceláří. Zjišťuje, že při této ceně pronajmeme 20 pokojů, takže jeho celkový příjem bude 6 000 Kč denně (300×20). Pak zkusí cenu snížit - zveřejní cenu 290 Kč/den. Zjišťuje, že při této ceně pronajmeme 21 pokojů, takže jeho celkový příjem pak bude 6090 Kč (290×21). Jeho celkový příjem se zvýšil o 90 Kč. Těchto 90 Kč je mezní příjem z pronájmu dvacátého prvního pokoje. Všimněte si, že mezní příjem z pronájmu pokoje je nižší než cena pokoje.

Ale proč je mezní příjem z pronájmu dvacátého prvního pokoje pouze 90 Kč a ne 290 Kč? Cožpak by penzión nemohl prvních dvacet pokojů pronajmout za 300 Kč, jako dříve, a dvacátý první pokoj za 290 Kč? To by právě nemohl. Podívejte se znova, jak penzión „vyjednává“ s hosty o ceně. Oznámí svou cenu pokoje předem, v inzerátech a katalozích. Tato cena je pak stejná pro všechny hosty, kteří přijdou. Je pravděpodobné, že někteří hosté by byli ochotni zaplatit vyšší cenu, kdyby s nimi penzión individuálně vyjednával a smlouval. Jenže to právě penzión prakticky nemůže dělat. Hosté obvykle vyhledávají ubytovací služby v in-

rátech a katalozích cestovních kanceláří, kde už chtějí mít informaci o ceně. Málo-kdo bude objíždět penziony (aniž by znal předem jejich ceny) a smlouvat.

To znamená, že když penzion sníží cenu ze 300 Kč na 290 Kč, požaduje cenu 290 Kč nejen od dvacátého prvního hosta, ale od všech 21 hostů. Přírůstek jeho příjmu (mezní příjem) z pronájmu 21 pokojů namísto 20 pokojů bude 90 Kč.

Tabulka ukazuje mezní příjem penzionu při dalším snižování ceny.

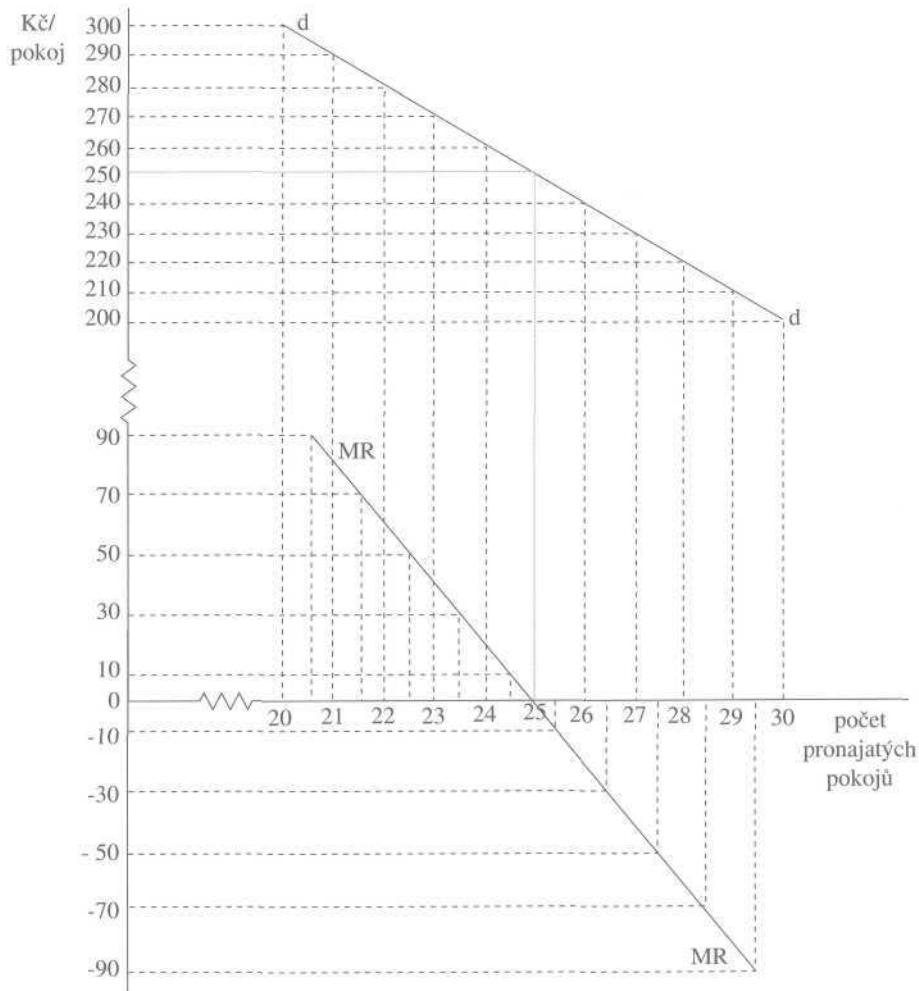
(1) Pronajaté pokoje	(2) Cena (Kč)	(3) = (1) x (2) Celkový příjem (Kč)	(4) Mezní příjem (Kč)
20	300	6 000	
21	290	6 090	90
22	280	6 160	70
23	270	6 210	50
24	260	6 240	30
25	250	6 250	10
26	240	6 240	-10
27	230	6 210	-30
28	220	6 160	-50
29	210	6 090	-70
30	200	6 000	-90

Protože má penzion nulové mezní náklady, bude maximalizovat zisk tam, kde je maximalizován celkový příjem. To bude v případě, když pronajme 25 pokojů. Od dvacátého šestého pokoje je totiž mezní příjem záporný, čili celkový příjem klesá. Penzion tedy stanoví cenu 250 Kč a bude pronajímat 25 pokojů.

Možná vás napadne, jaký má smysl, aby měl 5 pokojů volných. Neměl by je raději přestavět, dejme tomu na hernu nebo na něco podobného? Penzion však ví, že poptávka po ubytování je proměnlivá, a proto si raději ponechá volné pokoje jako rezervu pro období s vyšší poptávkou.

Mezní příjem a cenová tvorba na nedokonalém trhu

Situaci našeho penzionu si můžeme znázornit graficky. Na obrázku 6 - 3 je znázorněna křivka poptávky (d) po ubytování v tomto penzionu a křivka mezního příjmu penzionu (MR). Protože jsou mezní náklady v tomto případě nulové (funkce mezních nákladů splývá s vodorovnou osou), penzion maximalizuje zisk tam, kde je maximálnován jeho celkový příjem. To je při pronájmu 25 pokojů. Kdyby pronajal 26 pokojů, jeho mezní příjem by již byl záporný a jeho celkový příjem by poklesl.



Obr. 6-3 Funkce mezního příjmu je odvozena od funkce poptávky. Křivka mezního příjmu leží pod křivkou poptávky. Protože má penzion nulové mezní náklady (křivka mezních nákladů splývá s vodorovnou osou), maximalizuje zisk tam, kde křivka mezního příjmu protíná vodorovnou osu ($MR = MC = 0$).

Příklad nám ukazuje dvě zajímavé věci. První je, že penzion *tvoří svou cenu*. V tom se odlišuje od dodavatele pšenice na dokonale konkurenčním trhu, který *přijímá cenu*, vytvo-

řenou na trhu pšenice, a této ceně přizpůsobuje své nabízené množství. Skutečně, **na nedokonalých trzích výrobci „tvoří svou cenu“**. Přesnější by ovšem bylo říci, že „**hledají svou cenu**“ - hledají takovou cenu, která jim maximalizuje zisk.

Jak výrobci „tvoří svou cenu“? Výrobce maximalizuje zisk při takové ceně, při které se mezní příjem rovná mezním nákladům.

6.3

CENOVÁ PŘIRÁŽKA

Ale dělají to výrobci opravdu takhle? Skutečně zjišťují své funkce mezního příjmu a mezních nákladů a hledají jejich průnik? Ekonomové se zeptali výrobců a dostali překvapivou odpověď. Výrobce ani nenapadne zjišťovat nějaký mezní příjem a mezní náklady (často ani neví, co to je). Tvoří svou cenu tak, že k průměrným (jednotkovým) nákladům přičte určitou procentní přírážku. Jsou-li například průměrné náklady na výrobek 100 Kč a stanoví-li výrobce svou přírážku jako desetiprocentní, bude cena 110 Kč.

Toto zjištění vedlo některé ekonomy k závěru, že na nedokonale konkurenčních trzích se cena netvoří vyrovnaným mezního příjmu a mezních nákladů, nýbrž *cenovou přírážkou* k jednotkovým nákladům. Někteří dokonce začali mluvit o „teorii cenové přírážky“ jako o zvláštní teorii ceny na nedokonalých trzích. Jenže **firma neudržuje cenové přírážky beze změny. Mění je podle situace na trhu** - podle měnící se poptávky, podle sílících nebo slábnoucích tlaků konkurence.

Cenová přírážka výrobce bot

Firma Alpha vyrábí sportovní obuv. Jeden typ bot - Alpha plus - vyrábí s jednotkovými náklady 1000 Kč a k nim přičítá cenovou přírážku 20 %. Proč právě takovou? Protože její odborníci z marketingového oddělení odhadují, že se boty budou bez problému prodávat za cenu 1200 Kč. (Všimněte si, že firma neodvodila cenu od výše cenové přírážky, nýbrž cenovou přírážku odvodila od výše očekávané ceny.)

Zpočátku jdou boty dobře na odbyt, a tak firma zachovává 20 % cenovou přírážku. Po jisté době však obyt začíná váznout, protože konkurence přišla na trh s kvalitními levnějšími botami. Firma Alpha zjišťuje, že se jí ve skladech hromadí povážlivé zásoby bot Alpha plus. Proto ve svých prodejnách vyhlásí sezonné snížení cen a prodává tyto boty za 1100 Kč (neboli snížila cenovou přírážku z 20 % na 10 %).

Po jistou dobu se boty za sníženou cenu dobře prodávají, ale pak zase obyt vázne. Zásoby se hromadí a firma se rozhodne pro výprodeje - zastaví výrobu bot Alpha plus a zbytek zásob prodává za 900 Kč. Je možné, aby stanovila negativní cenovou přírážku k nákladům? Ale k jakým nákladům? Vždyť v této chvíli jsou již výrobní náklady těchto bot utopenými náklady. Firma je přestala vyrábět a místo nich uvádí na trh boty Alpha plus super.

Rovnováha firmy na nedokonalém trhu

Jistě jste si všimli, že obchody čas od času prodávají s různými slevami, dělají výprodeje za snížené ceny, používají „sezonné ceny“ apod. Mění své cenové přirážky, dokud jim to pomáhá zvýšit zisk. A zisk - marná sláva - je maximalizován jen tehdy, když se mezní příjem rovná mezním nákladům.

Nedejte se mylit, když vám výrobci říkají, že tvoří cenu podle cenové přirážky. Paul Heyne se ptal cyklistů, jak udržují rovnováhu při jízdě na kole. Někteří nedokázali odpovědět, jiní říkali, že asi udržují rovnováhu mírným nakláněním těla ze strany na stranu. Kdyby to tak opravdu dělali, daleko by nedojeli. Ve skutečnosti udržují rovnováhu řidítka, kterými natáčejí přední kolo.

„Teorie cenové přirážky“ není ve skutečnosti žádnou *cenovou teorií*, nýbrž je pouze *technikou*, pomocí které výrobce stanovuje a mění svou cenu. Není v žádném rozporu s teorií vyrovnaní mezních nákladů a mezního příjmu.

Výrobci aut rozpoutali cenovou válku

„Boj automobilek o zákazníky se přiostřuje. Zatímco před půl rokem ještě prodejci lákali zákazníky na různé slevy či lepší vybavení vozů, nyní se zcela nezakrytě pouštějí do cenové války a začínají výrazně zlevňovat.“

Zájem o nové automobily se totiž letos na jaře prudce snížil a odborníci soudí, že nejméně do podzimu budou klesat ceny nových vozů...

Někteří dovozci, jako například Fiat, již přišli se zásadním snížením cen... Podle expertů se však lidem vyplatí s nákupem nového automobilu ještě počkat. Když některá automobilka výrazně sníží cenu svých modelů, budou ji následovat firmy další.“

(Lidové noviny, 22. 5. 1998)

Tyto automobilky jistě nesnižují své ceny proto, že by jim zrovna klesaly náklady. Je více než pravděpodobné, že jejich náklady se nezměnily. Automobilky prostě pod tlakem sílící konkurence a klesající poptávky rapidně snížily své cenové přirážky. Výrobce, který by lpěl na neměnné cenové přirážce a tvrdohlavě by ji odmítal měnit tváří v tvář měnící se poptávce po svém zboží, by se na trhu dlouho neudržel.

6.4

ROVNOVÁHA FIRMY NA NEDOKONALÉM TRHU

Jak již víte, rovnováhou firmy nazýváme takovou situaci, kdy firma (při daných nákladových funkcích a při dané poptávce po jejím statku) maximalizuje zisk. Také již víte, že **pro firmu je optimální (maximálně ziskový) takový rozsah produkce statku, při kterém se mezní příjem rovná mezním nákladům**. Na dokonalém trhu je mezní příjem totožný s cenou (vzpomeňte si na příklad zemědělce, který hledal optimální rozsah produkce pšenice). Avšak na nedokonalém trhu se mezní příjem ceně

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

nerovná (vybavte si příklad penzionu). Jak tedy firma na nedokonalém trhu nalezne svou rovnováhu?

Rovnováha pěstitele růží

Pan Mládek má zahradnictví a rozhoduje se, kolik má pěstovat a prodávat růží. Trh růží je nedokonalým trhem, protože lidé kupující růže nejsou dokonale informováni o všech prodejcích růží a o jejich cenách. Proto je poptávka po růžích pana Mládka klesající.

Tabulka ukazuje denní poptávku po Mládkových růžích, jeho mezní příjem a mezní náklady.

Množství růží	Cena	Mezní příjem	Mezní náklady
40	60	19	12
41	59	17	14
42	58	15	15
43	57	13	16
44	56		

Kdyby zahradník Mládek prodával 40 růží denně, dociloval by cenu 60 Kč. Kdyby chtěl prodávat 41 růží, musel by s cenou dolů na 59 Kč. Jeho mezní příjem ze čtyřicáté první růže by tudíž byl 19 Kč. Protože jeho mezní náklady na vypěstování čtyřicáté první růže jsou jen 12 Kč, vyplatí se mu zvýšit počet prodávaných růží.

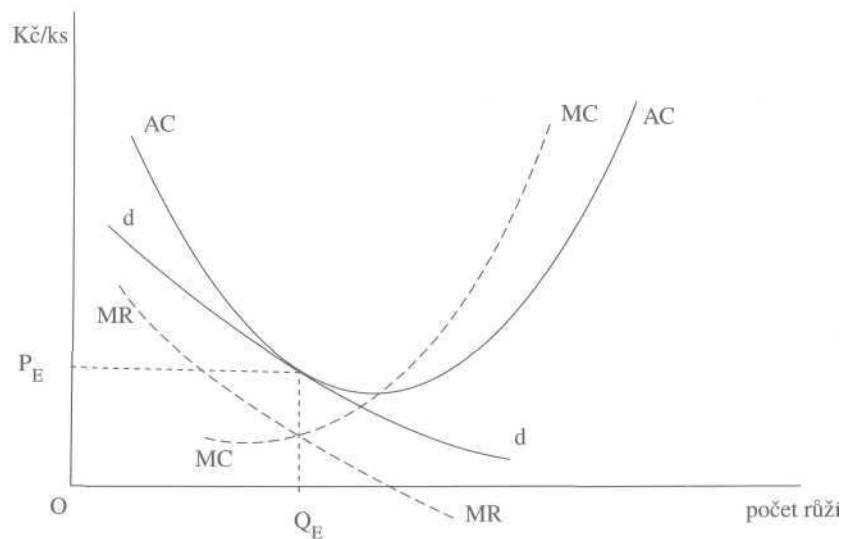
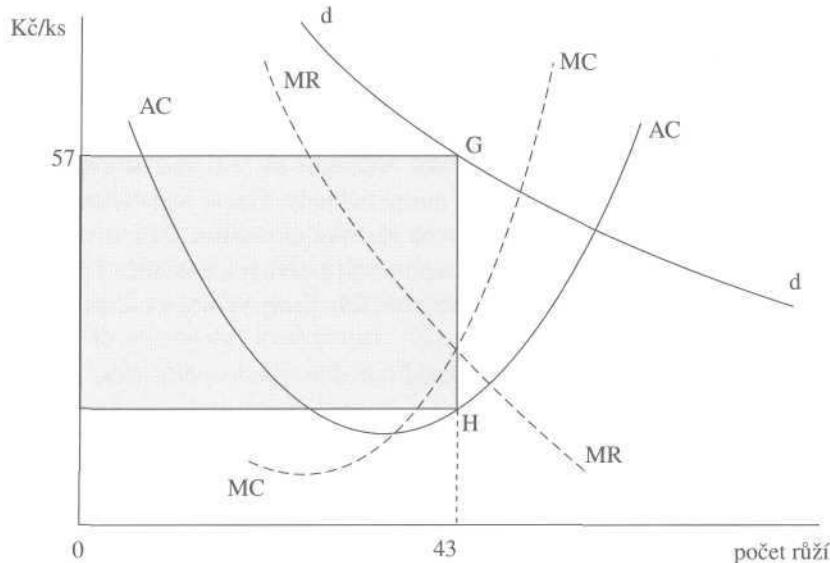
Když porovnáme mezní příjem a mezní náklady na růže pana Mládka, zjištujeme, že jeho optimální počet prodávaných růží je 43, protože mezní příjem je právě roven mezním nákladům (15 Kč). Kdyby prodával 44 růží, snížil by svůj zisk o 3 koruny, protože jeho mezní příjem ze čtyřicáté čtvrté růže by byl jen 13 Kč, zatímco mezní náklady na ni by byly 16 Kč.

Nyní si rovnováhu firmy na nedokonalém trhu znázorníme graficky. Obrázek 6 - 4 ukazuje rovnováhu zahradníka v krátkém období (horní graf) a v dlouhém období (dolní graf). Křivka d je poptávka po jeho růžích.

Podívejme se nejprve na **krátkodobou rovnováhu**. Optimální počet pěstovaných růží je 43, neboť při tomto množství růží se mezní příjem rovná mezním nákladům - křivka mezního příjmu MR se protíná s křivkou mezních nákladů MC. Při tomto množství dociluje cenu 57 Kč.

Rovnováha firmy na nedokonalém trhu

Jelikož je při tomto množství cena růže vyšší než průměrné náklady na růži, **dosa-huje zahradník ekonomické zisku** o velikosti úsečky GH z každé růže. Jeho celkový ekonomický zisk (z celého množství růží) je dán plochou šedého obdélníka.



Obr. 6-4 Na horním grafu je rovnováha zahradníka v krátkém období. Zisk je maximalizován při počtu růží 43, neboť tam se $MR = MC$. Zahradník dosahuje cenu 57 Kč a ekonomický zisk GH z jedné růže. Celkový ekonomický zisk je znázorněn plochou šedého obdélníka. Dolní graf ukazuje rovnováhu zahradníka v dlouhém období. Zisk je maximalizován při množství Q_E ($MR = MC$) a současně je ekonomický zisk nulový ($P = AC$).

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

Tato rovnováha je však jen krátkodobá. **Ekonomický zisk láká na trh růží další zahradníky. Jejich příchod způsobuje, že se tržní poptávka dělí mezi stále větší počet zahradníků. Poptávka po růžích jednoho zahradníka se v důsledku toho snižuje - křivka poptávky d se posouvá dolů a s ní se posouvá dolů i křivka mezního příjmu.** Teprve když už není dosahováno ekonomického zisku (křivka poptávky se dotýká křivky průměrných nákladů), přestávají na trh růží vstupovat další zahradníci. **V dlouhém období dosahuje zahradník nulového ekonomického zisku: jeho cena se rovná průměrným nákladům.** Tuto dlouhodobou rovnováhu vidíte na spodním grafu obrázku 6-4.

Podívejte se znova na spodní graf obrázku. Všimněte si, že **firma na nedokonalém trhu prodává za cenu, která je vyšší než mezní náklady.** Tím se nedokonalý trh odlišuje od dokonalého trhu, kde se cena rovná mezním nákladům. Dále si všimněte, že **na nedokonalém trhu firma nevyrábí v minimu průměrných nákladů.** Tím se nedokonalý trh rovněž odlišuje od dokonalého trhu, kde firmy vyrábí v minimu průměrných nákladů.

Nyní se podíváme na dva typy nedokonalých trhů - *monopolistickou konkurenci a oligopol.*

6.5 **MONOPOLISTICKÁ KONKURENCE**

Nejběžnějším typem nedokonalého trhu je *monopolistická konkurence*. Jak takový trh vzniká? Jako jednu z příčin nedokonalého trhu jsme uvedli *heterogenitu produktu*. Homogenních trhů je málo, jsou to hlavně trhy plodin nebo surovin (například trh pšenice nebo mědi). Většina trhů - zejména trhy zpracovatelského průmyslu a služeb - je heterogenní. Důvodem je to, že se výrobci snaží odlišit od konkurence.

Jak se odlišit od konkurence

Ve snaze prosadit se na trhu snaží se truhlář přicházet s výrobky, které se odlišují od jeho konkurentů. Zjišťuje například, že jiní truhláři vyrábějí povětšinou hranaté stoly, a proto začne vyrábět a nabízet stoly oválné a kulaté. Pozoruje, že konkurenți vyrábějí z borovicového dřeva, a tak rozšíří vlastní sortiment o dubové stoly. Aby získal náročnější zákazníky, začne vyrábět rozkládací stoly. Neustále se snaží odlišit a ukázat, že umí něco, co konkurence neumí. Trh stolů se tak stává heterogenním - na trhu je velké množství stolů, které se liší tvarem, materiálem, velikostí.

Výrobci zubních past ve snaze „trumfnout“ konkurenți přicházejí na trh se stále novými druhy past, které se liší různými přísadami chránícími zuby a dásně. Jednou je to fluorid, pak vitamin E, jedna pasta obsahuje vápník, jiná zas výtažek z australského stromu tea tree. Trh zubních past se tak stává heterogenním - je na něm mnoho druhů past lišících se složením, barvou, obalem - a ovšem také cenou.

Oligopol

Příklady ukazují **systematickou snahu výrobců o odlišení (diferenciaci)** svého **výrobku od konkurence**. Odlišují se neustálou obměnou svých výrobků. Výrobci oděvů přicházejí s novými modely, výrobci potravin mění příchuti nebo alespoň obaly, restaurace se snaží odlišit od konkurentů specialitami kuchyně. Tato „strategie odlišení“ ovšem narušuje homogenitu trhu. Zubní pasta Odol není stejná jako pasta Colgate - jsou to jen velmi blízké substituty.

Diferenciace zvyšuje užitečnost statku. Lidem by se sotva líbilo, kdyby byl na trhu jen jediný typ stolu, zubní pasty, televizoru nebo automobilu. Chtějí rozmanitý sortiment. **Rozmanitost je specifická užitná vlastnost statku, kterou lidé preferují před jednotvárností.**

Diferenciace vede zároveň k tomu, že trh není dokonalý (jako třeba trh pšenice nebo mědi), nýbrž nedokonalý. Vzniká zvláštní typ nedokonalého trhu, kteremu říkáme **monopolistická konkurence**. Toto trochu podivné slovní spojení naznačuje, že **takový trh v sobě spojuje prvky monopolu i konkurence**. Jogurt Danissimo vyrábí jen firma Danone a má tudíž na něj „monopol“. Ale zároveň se její jogurt setkává na trhu s tolka blízkými substituty - podobnými jogurty jiných firem, že je konkurence na trhu jogurtů značně ostrá.

Další důležitou vlastností monopolistické konkurence je **otevřenosť trhu**. Neexistují bariéry vstupu pro příchod nové konkurence. V důsledku toho se prosazuje tendence k nulovému ekonomickému zisku. Vezměme si třeba restaurace - když budou dosahovat ekonomických zisků, budou na trh vstupovat podnikatelé a zakládat nové restaurace. To bude snižovat ekonomické zisky restaurací k nule. Dlouhodobá rovnováha restaurace se bude podobat dlouhodobé rovnováze zahradnictví, jak ji vidíte na dolním grafu obrázku 6-4.

6.6 **OLIGOPOL**

Některé trhy mají povahu oligopolu. **Oligopol je trh, na kterém nejen krátkodobě, ale i dlouhodobě působí jen několik málo firem.** Podívejme se, jak může oligopol vzniknout.

Letiště

Představme si evropské velkoměsto, které má dvě letiště. Letiště je firma s poměrně velkým podílem fixních nákladů, jako jsou náklady na přistávací plochy, letištní haly atd. Tržní poptávka - poptávka po letecké přepravě v tomto městě a jeho okolí - je přitom velká jen natolik, že umožňuje ziskovou existenci pouze dvěma letištěm.

Podívejte se na obrázek 6 - 5. Na horním grafu vidíte rovnováhu letiště v případě, že jsou v blízkosti velkoměsta jen dvě letiště. Dejme tomu, že se tržní poptávka rozdělí mezi obě letiště ve stejném poměru. Poptávka d po službách jednoho z obou letišť je polovinou tržní poptávky D. Každé z obou letišť dosahuje

ekonomický zisk (znázorněný šedým obdélníkem), protože cena je vyšší než průměrné náklady.

Co kdyby u tohoto města vzniklo třetí letiště? Pak by se daná tržní poptávka rozdělila mezi tři letiště - předpokládejme opět, že ve stejném poměru. Vidíme to na dolním grafu: poptávka d' po službách letiště by byla nyní pouhou třetinou tržní poptávky D. V důsledku toho by mělo každé z letišť ztrátu (znázorněnou šedým obdélníkem), protože cena by byla nižší než průměrné náklady.

To signalizuje, že trh je příliš malý pro tři letiště. Třetí letiště proto nebude postaveno a na trhu zůstanou pouze dvě letiště (alespoň do té doby, dokud se tržní poptávka dostatečně nezvýší). Horní graf znázorňuje v tomto případě nikoli pouze krátkodobou, nýbrž i dlouhodobou rovnováhu letiště.

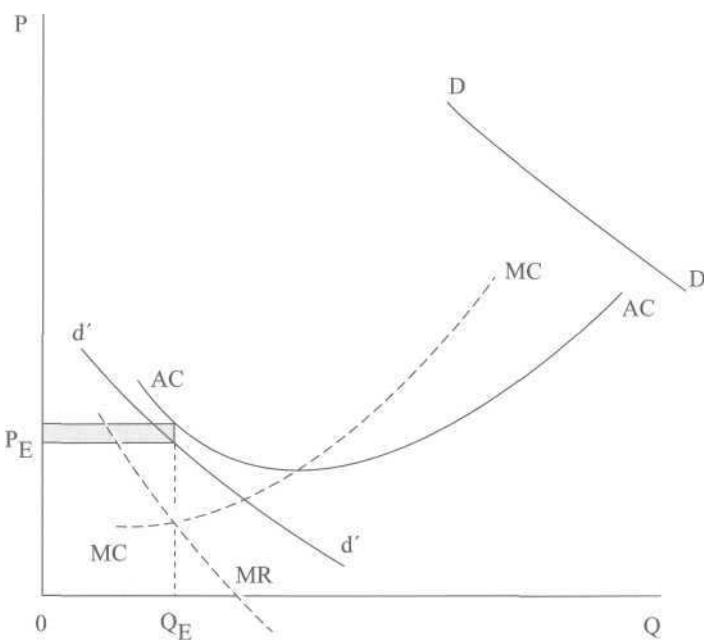
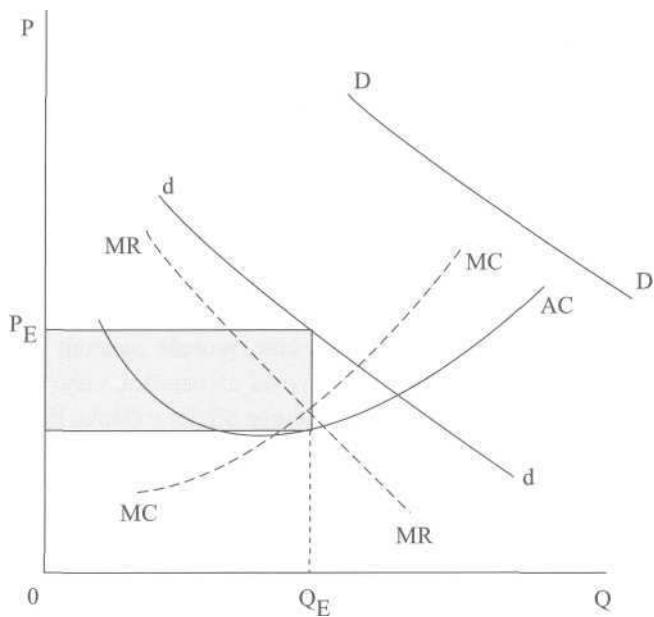
Příklad ukazuje, kdy může na trhu dlouhodobě přetrvávat oligopol. Je to v případech, kdy **optimální velikost firmy je značná (díky velkému podílu fixních nákladů) a zároveň tržní poptávka je (vzhledem k optimální velikosti firem) relativně malá**. Tržní poptávka pak umožňuje ziskovou existenci pouze několika málo firmám - a to i v dlouhém období. **Na rozdíl od monopolistické konkurence se na oligopolním trhu ani v dlouhém období nemusí prosazovat tendence k nulovému ekonomickému zisku.**

To ale neznamená, že by si firmy na oligopolním trhu nekonkurovaly. Konkurence mezi nimi bývá stejně tvrdá jako na jiných trzích. Konkurují si ale spíše kvalitou a diferenciací nabízených produktů a služeb. V určitých obdobích mohou dokonce firmy vést mezi sebou „cenové války“. To se stává tehdy, když vstupují na trh a bojují o jeho rozdělení. Po určité době se ale situace na trhu stabilizuje: každá z firem si uvědomí, jakou část trhu je schopna udržet, a její cenová politika se pak zaměří spíše na udržení svého podílu nežli na vytlačování konkurentů z trhu.

Ekonomického zisku nedosahují tyto firmy proto, že by se spikly proti spotřebitelům a domluvily se na ceně. Jejich ekonomický zisk je výsledkem toho, že se tržní poptávka střetává s omezeným počtem firem na trhu. Každá z firem nedělá nic jiného, než že vyrovnává své mezní náklady s mezním příjmem, jak je to patrné z obrázku.

Ovšem „dlouhé období“ je ošidný pojem. Nic nemusí trvat věčně - trhy jsou živé a poptávka i náklady se mění. Vraťme se k příkladu letišť. Když vzroste tržní poptávka po letištních službách nebo když klesnou náklady letišť, objeví se rázem prostor pro ziskovou existenci třetího letiště. Vstup třetího letiště na trh pak povede k poklesu cen a ke snížení ekonomického zisku letišť.

Oligopol



Obr. 6-5 Na horním grafu je rovnováha letiště v případě, že jsou na daném trhu jen dvě letiště. Poptávka d je polovinou tržní poptávky. Letiště dosahuje zisku, který je znázorněn šedým obdélníkem. Na dolním grafu je rovnováha letiště v případě, že by byla na trhu tři letiště. Poptávka d' je třetinou tržní poptávky. Letiště by dosahovalo ztrátu.

6.7

NEDOKONALÉ TRHY A INFORMACE

Jak si jistě vzpomínáte, jednou z charakteristik nedokonalého trhu je nedokonalá informovanost lidí na trzích. Někdy se setkáte s formulací, že jsou na trzích „nedokonalé informace“. Tato formulace není správná. Informace nemohou být „nedokonalé“. **Lidé jsou nedokonale informováni, protože informace jsou vzácné - na jejich získání je nutné vynaložit náklady.** Informace jsou užitečné a zároveň vzácné. Jsou užitečné, protože umožňují získat větší výnos. A jsou vzácné, protože „nelétají volně ve vzduchu“ - na jejich získání musíte vynaložit náklady (ať už peněžní, nebo časové). Toto pojednání informací v ekonomii rozvinul Američan George Stigler v článku Ekonomie informací z roku 1961.

Jak „dokonale“ bude chtít být člověk informován? Kolik informací bude chtít získat? Na tuto otázku nám opět dá odpověď analýza nákladů a výnosů. Přečtěte si příklad.

Jak prodat skříň

Lenka má doma secesní skříň po babičce, kterou by ráda prodala, protože jí v bytě zabírá místo. Když se o tom zmínil sousedovi, ten jí za ni nabídne 500 Kč. „Alespoň se zbavíte starého krámu“, říká soused.

Lenka ale tuší, že by skříň prodala za vyšší cenu - jen kdyby našla dobrého kupce, který si cení takové věci. Rozhodne se jej hledat. Koupí si inzertní noviny a stráví hodinu nad jejich čtením. Skutečně najde kupce, který jí za skříň nabídne 1000 Kč - o 500 Kč více, než nabídl soused! Lenka je ráda, že získala tuto informaci - vždyť jí přinese výnos 500 Kč. Obětovala tomu ovšem hodinu času - hodinu, za kterou mohla udělat práci, kterou cení na 50 Kč. To je její náklad na získání informace (zanedbáváme přitom cenu inzertních novin a telefonického hovoru s kupcem).

Jenže Lenka není spokojena a hledá ještě lepšího kupce. Za další hodinu hledání najde kupce, který jí nabízí 1400 Kč - tedy o 400 Kč více než předchozí zájemce. Druhou hodinu obětovaného času si ale Lenka cení již na 100 Kč.

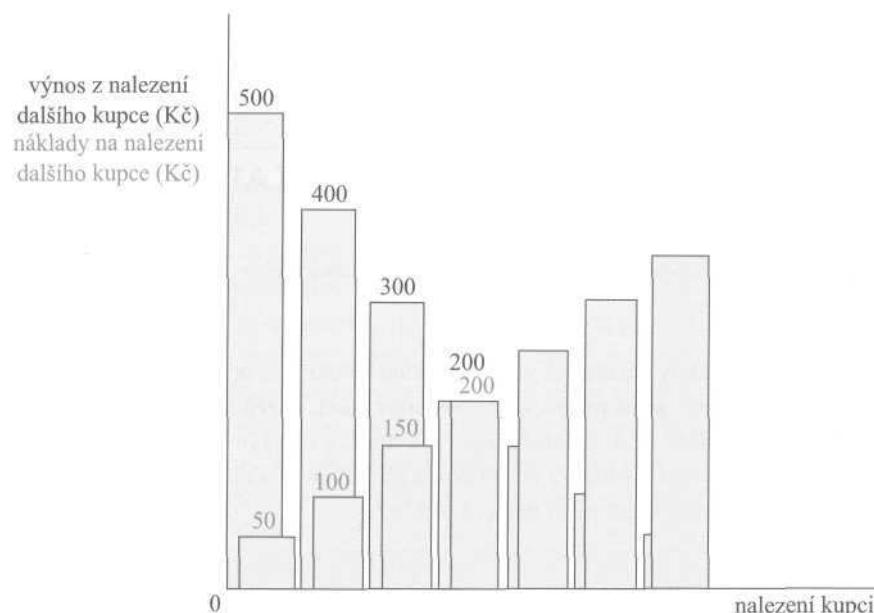
Dokud Lenka očekává, že bude výnos z nalezení dalšího kupce vyšší než náklady na jeho nalezení, dále pročítá inzertní noviny a prohlíží inzertní vývěsky, telefonuje se zájemci, předvádí jim skříň a smlouvá s nimi o ceně. To všechno jí stojí čas — a čas jsou peníze. Dodatečné výnosy jsou stále nižší, protože najít lepšího kupce je stále těžší. Naopak náklady jsou stále vyšší, protože každá další hodina obětovaného času je pro Lenku dražší.

Vidíte to na obrázku 6-6: šedé sloupky znázorňují Lenčin dodatečný výnos z nalezení lepšího kupce a červené sloupky znázorňují její dodatečné náklady (hodnotu obětovaného času) na jeho nalezení. Lenka prodá skříň čtvrtému kupci, protože výnos z jeho nalezení (200 Kč) je již stejný jako náklady na jeho nalezení

Nedokonalé trhy a informace

(také 200 Kč). Očekává, že výnos z nalezení pátého kupce by byl nižší než náklady na jeho nalezení, a tak jej už raději nehledá. Prodala skříň za 1900 Kč a vynaložila na shánění kupců celkové časové náklady (v podobě obětovaných příležitostí) 500 Kč.

Lenka zůstala nedokonale informovaná. Ovšem z vlastního rozhodnutí. Mohla by získávat další informace o kupcích. Kdyby dále hledala, našla by nakonec kupce, který by koupil její skříň za 2 200 Kč. Jenže by se jí to nevyplatilo, protože by na takové hledání musela již obětovat příliš mnoho drahého času.



Obr. 6 — 6 Výnosy z informací a náklady na informace.

Příklad ukazuje, proč člověk zůstává nedokonale informovaný. Získávání informací je nákladné a mezní náklady (náklady na získání dodatečné informace) jsou rostoucí. Zároveň mezní výnos z informací (výnos z dodatečné informace) je klesající. Proto **racionální člověk získává jen tolik informací, kdy už se mezní výnos z informací rovná mezním nákladům na získávání informací.**

Nedokonalosti trhů se snižují, když klesají náklady na informace. Ke snižování těchto nákladů často přispívají sami výrobci, když pod tlakem konkurence dodávají spotřebitelům informace o svých výrobcích a službách - dělají jim reklamu. **Reklama zvyšuje informovanost spotřebitelů, a tím snižuje nedokonalosti trhů. Bez reklamy by byly informace pro spotřebitele vzácnější, nákladnější a trhy by byly nedokonalejší.**

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

Někteří lidé si myslí, že reklama je spíše „nástrojem manipulace“, kdy firmy vnučují spotřebitelům své výrobky a spotřebitelé pak konzumují i věci, které vlastně nepotřebují a které by bez „agresivní reklamy“ ani nepostrádali. Tyto názory ovšem podceňují racionalitu spotřebitele. Je možné, že se lidé někdy dají zlákat reklamou ke koupi zboží, na které by si jinak ani nevzpomněli. Ale člověk se učí z chyb a neopakuje je souběžně. Kdo považuje reklamu za „nástroj manipulace“, považuje lidi za manipulovatelné bytosti.

I když reklama snižuje náklady spotřebitelů na získávání informací, přesto nedokáže tyto náklady úplně eliminovat. Výrobci sice zaplavují spotřebitele informacemi, ale ti nedokáží všechny informace zachytit, zpracovat a orientovat se v nich. K tomu musí lidé vynakládat čas - a čas jsou náklady.

6.8 **INFORMACE A PODNIKATELÉ**

„V každé skutečně živoucí ekonomice je každý z nás podnikatelem a spekulantem.“

Ludwig von Mises

Položili jste si někdy otázku, co je to podnikání a odkud se berou příležitosti pro podnikání? Odpověď zní: **je to právě vzácnost informací, která vytváří příležitosti pro podnikání**. Na většině trhů se informace vyskytuje „v rozptýleném stavu“: je nutné je hledat. Najít „správnou informaci ve správnou chvíli“ je umění. A v tom je právě příležitost pro podnikatele. Ukažme si některé příklady.

Starožitník

Vratme se k příkladu, ve kterém Lenka prodávala secesní skříti. Nakonec ji prodala za 1900 Kč a její časové náklady činily 500 Kč. O něco později potkala svého známého - starožitníka Josefa, který jí řekl, že by byl její skříň prodal za 3 000 Kč a nechal by si provizi pouhých 300 Kč. Lenka zalitovala, že místo shánění kupců na inzeráty nenavštívila raději starožitníka. Mohla prodat o 1 100 Kč dráž a ještě ušetřit 200 Kč na nákladech.

Ale jak je možné, že starožitník dokáže nalézt lepšího kupce s nižšími náklady? Starožitník zná lépe trh secesních skříní než Lenka. Tím, že se specializuje na obchodování se starožitnostmi, má jejich trh lépe „zmapován“ - dokáže o něm získávat informace s nižšími náklady než jeho zákazníci.

Podívejme se ještě na další příklady podnikatelů.

Informace a podnikatelé

Obchodník se sýry

Pan Lipka zjistil, že se na Slovensku dají koupit ovčí sýry za nižší cenu než v Česku. Na tom se dá vydělat: pan Lipka začne nakupovat ovčí sýry na levném slovenském trhu a prodávat je na dražším českém trhu. Slušně na těchto obchodech vydělává. Aby ne - byl přece první, kdo objevil něco, co jiní neviděli. A dokázal toho využít.

Spekulant na trhu pšenice

Pan Fiala získal na jaře informace, že se na pšenici začíná šířit rez. Z toho usoudil, že bude v létě nízká úroda pšenice a že proto na podzim její cena poroste. Vyúžije tuto informaci ke spekulaci: začne na jaře kupovat ze skladů pšenici. Na podzim, až se projeví na trhu nízká úroda, prodá pšenici za vyšší cenu a vydělá na tom.

Stavební podnikatel

Pan Janda má stavební firmu a hledá pro ni ziskové příležitosti. Dozví se, že v jednom městě je vysoká cena domů. Dozví se také, že v nedalekém okolí města je poměrně nízká cena stavebních pozemků. Pan Janda objevil „mezeru“ na trhu bydlení. Kdyby tuto mezeru „zaplnil“ stavbou domů, přineslo by mu to slušný zisk. Začne proto nakupovat stavební pozemky a stavět na nich rodinné domky.

Vydělá na této investici spoustu peněz. Někteří lidé mu závidí a ptají se, jak je možné, že podnikatelé jako pan Janda tolik vydělávají. Ale vysvětlení je prosté: pan Janda objevil něco, co jiní nebyli schopni vidět - mezeru na trhu bydlení. Nebo možná, že někteří viděli tuto mezeru také, ale nedokázali jí „zaplnit“ - neměli podnikatelského ducha nebo prostě nechtěli nést riziko spojené se stavební investicí. On toto riziko nesl - investoval značný kapitál, zadlužil se a přitom neměl jistotu, jestli své domy nakonec prodá za dobrou cenu. Mohl se přece v odhadu poptávky zmýlit.

Také nebude v tomto městě dosahovat velkých zisků věčně. Zisky přilákají na trh další stavební podnikatele a konkurence tlačí ceny dolů. Mezera na trhu je zaplněna a ekonomické zisky Jandovy firmy nezadržitelně klesají k nule. Jenže pan Janda je dobrý podnikatel: nečeká a hledá na trzích zase jiné mezery, na kterých by se dalo vydělat.

Na trzích najdete mnoho různých zprostředkovatelů. Starožitníci, autobazary, cestovní kanceláře, realitní kanceláře, personální agentury - ti všichni vlastně obchodusí s informacemi. Umožňují lidem získávat informace za nižší ceny, než kdyby si je hledali sami. Obchodníci jako pan Lipka zase umožňují českým spotřebitelům kupovat levnější slovenské sýry. Stavební podnikatelé jako pan Janda umožňují lidem získat bydlení.

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

Ale co mají společného starožitník, obchodník, spekulant a majitel stavební firmy? **Všichni tito lidé vydělávají na tom, že jsou trhy nedokonalé, že jsou informace vzácné.** Nedokonalá informovanost je příčinou toho, že existují *mezery na trzích*. To jsou dosud nevyužívané příležitosti, které slibují (když je někdo objeví a využije) přinášet ekonomický zisk. Mezerou na trhu například je, když „vedle sebe“ existuje levný trh a drahý trh (levný slovenský trh sýrů vedle českého drahého trhu sýrů, levný trh pozemků vedle drahého trhu domků). Taková mezera na trhu slibuje velký zisk - kdo ji zaplní, vydělá. **Podnikatel je člověk, který objeví mezeru na trhu a využije ji** - zaplní ji zprostředkováním obchodů, spekulacemi nebo výrobou.

Dvoukola s řidičem

V létě 2001 reagovala pařížská radnice na rostoucí nápor automobilového provozu tak, že zakázala vjezd aut do některých centrálních částí města. Ty zůstaly přístupné jen chodcům a cyklistům. Vnímaví podnikatelé bleskově nabídli novou službu: jízdu na dvoukole s řidičem.

Tím, že objevují a zaplňují mezery na nedokonalých trzích, podnikatelé snižují tyto nedokonalosti. Podívejte se třeba na zprostředkovatele. Někteří lidé je považují za parazity, kteří vydělávají na naší neznalosti. Ale v tom jim křivdí. Zprostředkovatelé vydělávají na tom, že dokáží získávat informace s nižšími náklady než jejich *zákazníci*. Tím, že zlevňují informace, zároveň snižují nedokonalosti trhů.

Zprostředkovatelé ubytování

Trh ubytování v Praze byl na počátku 90. let velmi nedokonalý, protože přijíždějící turisté znali jen malý zlomek nabídky. Byli rádi, když objevili penzion, který jim vyhovoval, a pokud jezdili do Prahy častěji, vraceli se do něj. Když penzion zvýšil ceny, často to akceptovali, protože neměli přehled o jiných nabídkách a nechtěli

Za nějakou dobu na tento trh vstoupili zprostředkovatelé - realitní kanceláře. Objevili totiž na tomto trhu mezeru slibující zisky: zákazníci neměli dost informací o ubytovacích službách. Realitní kanceláře začaly tuto mezeru zaplňovat. Specializovaly se na vyhledávání nabídek ubytování a nabízely turistům informace - přehled o lokalitách, o kvalitě ubytování, o cenách penzionů, hotelů i soukromých bytů. Díky nim se turisté stali informovanější a dnes se lépe orientují a racionálněji rozhodují mezi alternativními nabídkami ubytování. Nedokonalosti trhu ubytování se snížily, což se promítlo i do poklesu cen.

Turisté sice musejí zprostředkovatelům platit za jejich služby, ale bez nich by byly jejich náklady nepochybně vyšší. Museli by jezdit od penzionu k penzionu, od hotelu k hotelu, aby zjistili ceny, volné termíny, kvalitu ubytování atd. To vše mohou u zprostředkovatelů zjistit na místě a s minimální časovou ztrátou.

6.9

PODNIKATELE A INOVACE

Kdyby Kolumbus nehledal cestu do Indie, neobjevil by Ameriku.

Nejdůležitějšími podnikatelskými aktivitami jsou ovšem inovace. ***Inovace je uvedení nového výrobku, služby nebo výrobního postupu na trh.*** Nejde ani tak o samotné vynálezní (podnikatel není vynálezce). Jde opět o nalezení mezery na trhu. Podnikatel zjistí, že lidé na trhu postrádají nějaké výrobky nebo služby, za které by byli ochotni dobré platit.

Zahradní krby

Zahradní krby nebyly na trhu odjakživa. Ten, kdo je začal první vyrábět a prodávat - říkejme mu pan Mikeš - si musel všimnout, že hodně lidí vysedává na zahradách svým domků, chat a chalup, a musel dostat nápad, že by se jim možná líbilo sedět u zahradního krbu. Jeho nápad nebyl ničím jiným než objevením mezery na trhu - na trhu chyběl produkt, který by spotřebitelé chtěli a jistě dobře zaplatili.

Možná pak vymyslel a zkonstruoval zahradní krb sám. Nebo tento úkol zadal někomu jinému - to není podstatné. Podnikatel může, ale nemusí být vynálezcem. Ale pan Mikeš zahradní krby uvedl na trh - začal je vyrábět a prodávat.

Měl úspěch - krby šly na odbyt a on hodně vydělával. A tak se brzy objevili další výrobci zahradních krbov, stejných nebo i lepších, kteří zaplnili mezeru na trhu tak, že původně vysoká cena krbov šla dolů a ekonomický zisk klesl k nule. To je ale pro dobrého podnikatele výzva, aby uváděl na trh další inovace, které slibují ekonomický zisk.

„Baby-sitting“

V jednom velkém městě mají lidé vysoké výdělky a je tam mnoho zaměstnancích žen. Paní Alena, žena s podnikatelskými vlohami, rozpozná mezeru na trhu: zaměstnané ženy by pravděpodobně uvítaly a dobře zaplatily službu hlídání dětí. Tato mezera na trhu je ziskovou příležitostí. A tak si paní Alena založí firmu „Baby-sitting“, najme několik zaměstnankyň a začne tuto službu nabízet. Protože ve městě dosud nikdo takovou službu nenabízel, jedná se o inovaci - paní Alena uvedla na trh něco nového.

Její firma prosperuje a to neuje pozornosti jiných podnikatelů, kteří ji začnou napodobovat. Paní Aleně vyrůstá konkurence, která ji nutí jít s cenami dolů. Její ekonomický zisk se rozplývá. Ale protože je dobrá podnikatelka, rozhlíží se po dalších mezerách na trhu a brzy uvede na trh novou službu - domácí mateřskou školku.

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

Automobil, televizor, automatická pračka, videokamera, Windows - všechny tyto věci a stovky dalších inovací přicházejí na trhy jako plody podnikatelského hledání a objevování mezer na trhu. Podnikatelé jsou na trzích průkopníky. V touze nalézt dosud neobjevené ziskové příležitosti přinášejí na trh stále nové věci a služby - **vždyť je to právě objev něčeho nového, který otevírá cestu k velkým ziskům.** Podnikatelské objevování přitom nemá konce. Jakmile se totiž nové posléze stane známým a rozšířeným, vysoké zisky mizí a to podněcuje podnikatele k hledání dalších inovací.

V této kapitole jste zjistili na první pohled překvapivou věc: **podnikám vzkvétá jen na nedokonalých trzích.** Skutečně - dokonalé trhy (jako je třeba trh pšenice, mědi nebo zlata) neskytají žádné příležitosti k podnikání. Lidé na dokonalých trzích jsou dokonale informováni, na dokonalých trzích nejsou žádné mezery, jejichž objevení by slibovalo zisky. Lidé si obvykle myslí, že dokonalé je lepší než nedokonalé. Jenže na dokonalém není co zlepšovat, není co zdokonalovat. **Nedokonalé trhy jsou živnou půdou pro podnikatelské hledá, objevování a zlepšování.** Dokonce tak dobrou živnou půdou, že podnikatelé přitom mnohdy nalézají něco, co ani nehledali a co je samotné překvapí. Kdyby byly v patnáctém století známy všechny námořní cesty do Indie, Kolumbus by žádnou nehledal. Kdyby nehledal cestu do Indie, neobjevil by Ameriku.

6.10 **PODNIKATELÉ A STÁT**

Existence mezer na nedokonalých trzích láká k jejich zaplnění nejen podnikatele, ale i stát. Problém je v tom, že nalézt mezeru na trhu a zaplnit ji trvá podnikatelům nějaký čas. Nejprve se existence takové mezery musí projevit ve vysoké ceně. Vysoká cena láká pozornost podnikatelů a říká jim, že je na trhu mezera, jejíž zaplnění slibuje zisky.

Mezera na trhu bydlení

V jednom kraji zničily povodně mnoho obytných domů. Lidé, kteří ztratili střechu nad hlavou, hledají nové bydlení. Jejich poptávka se ale střetává s velmi omezenou nabídkou, a tak cena domů, bytů a podnájmů roste. Vysoké ceny by jistě přilákaly stavební podnikatele, kteří by začali stavět nové domy, nabídka bytů by vzrostla a jejich ceny by opět klesly. Jenže to si vyžádá nějaký čas. Mezitím noviny a televize přinášejí zprávy o lidech bez střechy nad hlavou, o neúnosně vysokých nájmech a o neschopných politických, kteří se na to dívají a nic nedělají. Všichni se ptají, co dělají radnice, co dělá vláda. A tak se radnice a vláda nakonec odhodlají k akci: začnou se stavět obecní byty. Trvá to sice dlouho a je to drahé, ale politiky alespoň nikdo nebude kritizovat, že nic nedělají.

Shrnutí

Možná myslíte, že se vlastně nic nestalo - vždyť stát pouze pomáhá zaplnit mezeru, která vznikla na trhu bydlení. Jenže v tom je právě problém - když tuto mezeru zaplňuje stát, nebudou ji už pak zaplňovat podnikatelé. Když stát staví obecní byty, podnikatelé by už mnoho nevydělali na stavbě soukromých bytů. A když nemají naději na zisky, nebudou byty stavět.

Stát mnohdy nedává podnikatelům šanci k zaplnění mezer na trzích a pokouší se tyto mezery zaplňovat sám. Politikové jsou totiž pod tlakem části veřejnosti, která si myslí, že „vláda může za všechno“ a že „vláda dokáže všechno“. Když jsou vysoké ceny bydlení, ozývá se volání po výstavbě obecních bytů. Zaměstnané ženy požadují obecní jesle a školky. Zemědělci chtějí, aby pro ně stát zřizoval poradenská střediska. Pod tíhou odpovědnosti a ve snaze zavděčit se voličům, ale často i v touze po větší ekonomické moci, mnoho politiků tyto hlasování vyslyší. Rádi uvěří, že jen státní pošta umí doručovat dopisy, že jen státní zemědělský fond dokáže stabilizovat ceny pšenice, že jen státní úřady práce dovedou nezaměstnaným nalézt nové zaměstnání, že jen stát dokáže poskytovat sociální služby.

Jenže když stát takto vstoupí na dosud neobsazené trhy a zaplní jejich mezery, nedá již podnikatelům šanci, aby je zaplnili sami. Se zaplněním mezer na trzích mizí totiž ziskové příležitosti pro podnikatele. Služby, které by jinak poskytoval soukromý sektor, zůstávají pak na bedrech státu. Lidé užívající těchto státních služeb žijí v iluzi, že je stát poskytuje levně. Ve skutečnosti je stát obvykle poskytuje dráž, než by to dokázaly soukromé firmy. **Státní instituce nezkoumají, zda svých služeb poskytují málo nebo naopak, zbytečně mnoho.** Státní úředníci na rozdíl od podnikatelů **nejsou motivováni ke zvyšování kvality služeb ani k inovacím.**

Někdy si politikové uvědomí, že by bylo lepší někde uvolnit místo soukromému sektoru. Jenže pak je to už politicky riskantní krok. Přestat stavět obecní byty, zrušit státní zemědělský fond, snížit počty státních jeslí, zrušit státní úřady práce? Vždyť by tím vznikly mezery na trzích! Ano, vznikly, a bylo by nutné čekat, až je podnikatelé zaplní. Mezitím by ale lidé volali politiky k odpovědnosti a možná by je už nevolili v blížících se volbách.

Proto je dobrým řešením některé veřejné služby, které nemusí nutně poskytovat stát, raději privatizovat.

SHRNUTÍ

- Když výrobci nemohou změnami své produkce ovlivnit docilovanou cenu, jedná se o *dokonalý trh*. Mohou-li ovlivnit cenu, jde o *nedokonalý trh*.
- Předpoklady dokonalého trhu jsou: dokonalá informovanost kupujících i prodávajících, nulové náklady na změnu dodavatele, homogenní produkt a velký počet prodávajících.

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

- Prodávající na nedokonalých trzích „tvoří“ (hledají) svou cenu tak, že vyrovnavají mezní příjem a mezní náklady.
- Na rozdíl od dokonalého trhu firma na nedokonalém trhu prodává za cenu, která je vyšší než mezní náklady, a nevyrábí v minimu svých průměrných nákladů.
- Nejběžnějším typem nedokonalého trhu je *monopolistická konkurence*. Je pro ni charakteristická systematická snaha výrobců odlišovat (diferencovat) svůj produkt od konkurence. Namísto trhu homogenního výrobku tak vzniká trh odlišných, avšak blízkých substitutů. Protože neexistují bariéry vstupu na trh, dosahují výrobci v dlouhém období nulového ekonomického zisku.
- *Oligopol* je trh, na kterém nejen krátkodobě, ale i dlouhodobě působí jen několik málo firem. Jde o trh, kde optimální velikost firmy je díky velkému podílu fixních nákladů značná a zároveň tržní poptávka je (vzhledem k optimální velikosti firem) relativně malá. Nemusí se zde ani v dlouhém období prosazovat tendence k nulovému ekonomickému zisku.
- Lidé jsou nedokonale informováni, protože informace jsou vzácné - na jejich získání je nutné vynaložit náklady. Racionální člověk získává jen tolik informací, kdy se *mezní výnos* z informací rovná *mezním nákladům* na získávání informací.
- Vzácnost informací vytváří příležitosti pro podnikání. Na nedokonalých trzích existují *mezery* - dosud nevyužívané ziskové příležitosti. Podnikatelé objevují mezery na trhu a zaplňují je. Tím zároveň snižují tržní nedokonalosti.
- Nejdůležitějšími podnikatelskými aktivitami jsou inovace. *Inovace* je uvedení nového výrobku, služby nebo výrobního postupu na trh. Inovace jsou plodem podnikatelského hledání, objevování a zlepšování.
- Když mezery na trzích zaplňuje stát, bere podnikatelům šanci, aby je zaplnili sami. Se zaplněním těchto mezer mizí ziskové příležitosti pro podnikatele. Služby, které by jinak poskytoval soukromý sektor, zůstávají pak na bedrech státu.

KLÍČOVÉ POJMY

Dokonalý trh • nedokonalý trh • mezní příjem • cenová tvorba • diferenciace produktu • monopolistická konkurence • oligopol • mezní výnos z informace • mezní náklady na informaci • mezera na trhu • podnikání • inovace.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Majitel penzionu v jednom horském rekreačním středisku nabízí hostům večeře za 85 Kč a obedy za 50 Kč. Přitom jsou večerní a polední jídla téměř stejná. Jak byste mohli vysvětlit tuto „záhadu“? Proč požaduje za polední jídla nižší cenu než za večeře?

Otázky a příklady

Otázka 2.

O reklamě říkáme, že přináší lidem informace. Když se ale díváte například na televizní reklamy, zjištujete, že vám často žádné nové informace nepřinášejí. Některé reklamy vás sice informují, že „tato žvýkačka zvyšuje hodnotu PH ve vašich ústech“ nebo že „zatímco spreje vyprchají, tuhý deodorant vydrží dlouho“. Ale co nového vám sděluje třeba reklama na Coca Colu nebo na plzeňský Prazdroj? Nic. Tak proč potom výrobci vůbec takovou reklamu dělají? Vždyť všichni víme, že je Coca Cola kvalitní limonáda a Prazdroj výborné pivo.

Otázka 3.

Reklama je velmi drahá záležitost. V roce 1997 stálo například 30 vteřin reklamy před hlavním zpravidlostním televize Nova více než 350 000 Kč. V roce 1998 byly celkové náklady na reklamu podle odhadu 12,5 miliardy korun, z čehož 5,2 miliardy šlo na televizní trh a 5 miliard do tisku. Stojí to vůbec za to? Vždyť náklady na reklamu (tak jako všechny náklady) vstupují do cen zboží, takže je nakonec zaplatí spotřebitelé. Znamená reklama skutečně velké plýtvání ekonomickými zdroji? Byli by na tom spotřebitelé lépe, kdyby výrobci neplatili například za drahou televizní reklamu?

Otázka 4.

U benzínových čerpadel bývají prodejny, kde můžete dostat potraviny a další zboží. Ceny v těchto prodejnách jsou však o poznání vyšší než v jiných prodejnách. Proč? Cožpak prodejny u benzínových čerpadel nejsou vystaveny konkurenci jiných obchodů?

Otázka 5.

Pan Stehlík si na začátku roku 1991 otevřel v Praze půjčovnu videokazet a půjčoval kazety s nejnovějšími filmy za 150 Kč na den. Zákazníků měl dost. O pět let později, v roce 1996, půjčoval pan Stehlík videokazety s nejnovějšími filmy za 30 Kč na den.

Jak je možné, že jeho cena klesla na pětinu, když se od roku 1991 do roku 1996 cenová hladina u nás zvýšila téměř na dvaapůlnásobek? Dá se to vysvětlit snížením poptávky? Nebo snad snížením nákladů majitelů videopůjčoven (snížením cen videokazet a filmů)?

Příklad 1.

Vzpomínáte si ještě na příklad galerie pana Horáka? Ukazoval nákladové funkce galerie - specifický případ, kdy všechny náklady jsou fixní. Nyní si doplňme příjmové funkce této galerie.

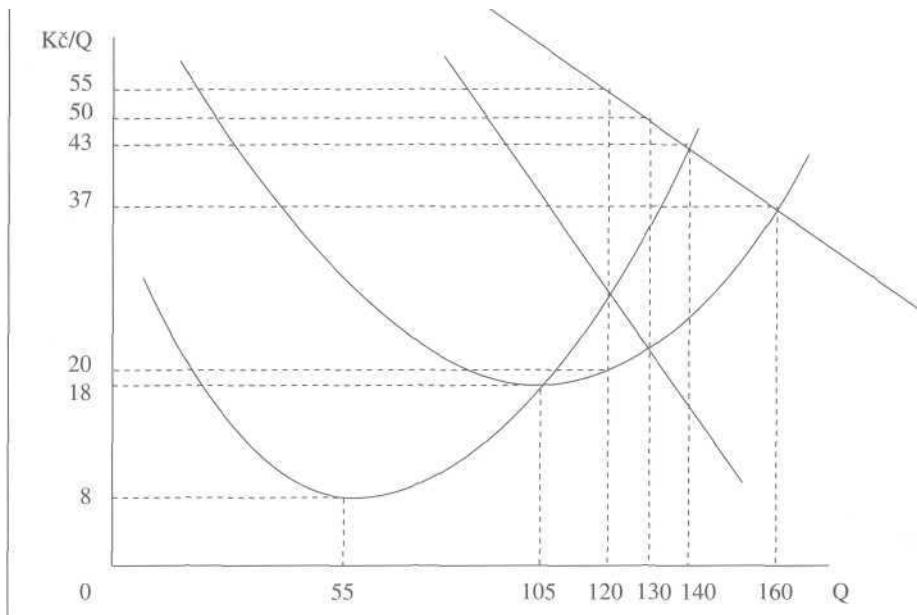
- a) Znázorněte graficky krátkodobou rovnováhu takové galerie, která dosahuje ekonomický zisk.
- b) Co se bude dít v dlouhém období, budou-li takové galerie dosahovat ekonomického zisku? Znáte zorněte dlouhodobou rovnováhu galerie?

Příklad 2.

Obrázek 6.C znázorňuje nákladové a příjmové funkce firmy na nedokonalém trhu.

- a) Označte do obrázku tyto funkce.
- b) Nalezněte produkci, při níž firma maximalizuje zisk.
- c) Nalezněte cenu, za kterou bude firma prodávat, chce-li maximalizovat zisk.
- d) Jak velký je ekonomický zisk firmy při této ceně?

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé



Příklad 3.

Tabulka obsahuje údaje firmy na nedokonalém trhu.

Q(ks)	P(Kč)	MC (Kč)
5	10	3
6	9	1
7	8	2
8	7	2
9	6	6
10	5	

Jak velkou produkci bude chtít tato firma vyrábět, aby maximalizovala zisk?

Příklad 4. (obtížnější problém)

Vzpomeňte si na příklad z textu kapitoly, který ukazoval, jak může příchod zprostředkovatelských kanceláří snížit stupeň nedokonalosti na trhu ubytovacích služeb.

Znázorněte graficky dlouhodobou rovnováhu penzionu na trhu ubytovacích služeb, na kterém nejsou žádné zprostředkovatelské kanceláře. Poté znázorněte do téhož grafu, jak se změní dlouhodobá rovnováha tohoto penzionu, jakmile na tomto trhu začnou působit zprostředkovatelské kanceláře. Z obrázku uvidíte, jaký to bude mít vliv na cenu ubytování.

Dodatek: Cenová diskriminace

Příklad 5.

Jeden světoznámý politik napsal paměti a práva na jejich vydání prodal nakladatelství za autorský honorář, který byl stanoven jako 15 % z prodejní ceny knihy (z každého prodaného kusu dostane autor 15 % z ceny). Poté, co nakladatelství stanovilo cenu knihy, pokouší se je autor přemluvit, aby cenu snížilo. Je možné, aby měl autor zájem na nižší ceně knihy než nakladatelství? Jak byste to vysvětlili? Znázorněte graficky, jaká je optimální cena knihy pro nakladatelství a jaká by byla optimální cena knihy pro autora.

DODATEK: CENOVÁ DISKRIMINACE

Na některých trzích se někdy setkáváme se zvláštním jevem. Výrobce nabízí své zboží různým skupinám zákazníků za různou cenu. Některým prodává za vyšší cenu, jiným za cenu nižší. Proč to dělá? Proč neprodává jen těm, kteří jsou ochotni platit vyšší cenu? Není to od něho nerozumné? Nebo je to snad sympatie a velkomyslnost prodávajícího vůči určitým skupinám zákazníků, která je silnější než jeho touha po zisku? Anebo - neskrývá se snad za tím nějaká nekalost, kterou by měl stát zakázat? Takové otázky nás napadají, když vidíme, jak české hotely účtují cizincům vyšší ceny než Čechům, když pozorujeme, že naše automobilka prodává auta na českém trhu za nižší cenu než na zahraničních trzích, když kina prodávají lístky důchodcům za nižší cenu než ostatním, když dopravci dávají slevy studentům nebo když se taxikáři snaží účtovat cizincům vyšší ceny než Čechům.

Takové tvorbě ceny říkáme *cenová diskriminace*. Uvidíme přitom, že nejde o výrobcovu ničemnost ani hloupost, ale ani o žádnou bohulibou velkomyslnost. Ukažme si ji na následujícím příkladu.

Cenová diskriminace cizinců v hotelích

V jednom horském středisku, kam jezdí mnoho cizinců z Německa, Holandska a jiných západoevropských zemí, účtují hotely cizincům vyšší ceny za ubytování než českým hostům. Proč raději neprodávají všechna lůžka cizincům? Je nižší cena, účtovaná českým turistům, projevem vlastenecké solidarity? Nikoli. Dvojí ceny jsou v tomto případě promyšlenou cenovou strategií, která hotelům maximizuje zisky. Podívejme se proč.

Trh hotelových služeb je nedokonalým trhem. Poptávka po lůžkách určitého hotelu je klesající (chce-li hotel prodat více lůžek, musí snížit cenu). Hotel se však setkává se dvěma různými poptávkami: poptávka cizinců je vyšší než poptávka Čechů, protože cizinci mají více peněz než čeští turisté a ubytování v hotelu není pro ně takovým luxusem.

Předpokládejme, že mezní náklady na ubytování dalšího hosta jsou konstantní (jde pouze o náklady na spotřebu vody a mýdla) a činí 5 Kč.

Tabulka udává ceny a mezní příjmy hotelu, docílované jednak od cizinců a jednak od Čechů.

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

Cizinci			Čeští hosté		
Lůžka	Cena (Kč)	MIR (Kč)	Lůžka	Cena (Kč)	MR (Kč)
60	660	50	60	350	45
61	650	30	61	345	35
62	640	10	62	340	25
63	630	-10	63	335	15
64	620	-30	64	330	5
65	610	-50	65	325	-5
66	600		66	320	

Hotel neprodává lůžka tak, že by individuálně dohadoval cenu s každým hostem, který právě přijde. Prodává je prostřednictvím cestovních kanceláří v cizině i doma, a to tak, že v katalogách předem oznamuje svou nabídkovou cenu.

Hotel ví, že chce-li prodat více lůžek, musí je nabízet za nižší cenu. Chce-li prodat cizincům 60 lůžek, předpokládá, že je prodá za cenu 660 Kč a utrží tedy 39 600 Kč (60 x 660). Chce-li prodat cizincům 61 lůžek, předpokládá, že je prodá za cenu 650 Kč a utrží 39 650 Kč (61 x 650), tj. o 50 Kč více. Těchto 50 Kč je mezní příjem z dodatečného lůžka prodaného cizinci. Obdobně si hotel spočítá mezní příjem z prodeje lůžek českým hostům.

Hotel porovnává mezní příjem s mezními náklady a prodá nanejvýš tolik lůžek, kdy je ještě mezní příjem vyšší nebo alespoň roven mezním nákladům (v tomto případě 5 Kč). Ale je-li hotel schopen rozlišit poptávku cizinců od poptávky českých hostů, bude řešit dvojí maximalizační úlohu. Prodá cizincům takový počet lůžek, při kterém je ještě „cizinecký“ mezní příjem větší nebo roven 5 Kč. A českým hostům prodá tolik lůžek, při nichž je ještě „český“ mezní příjem větší nebo roven 5 Kč. Kolik lůžek bude chtít prodávat cizincům? 63 lůžek, protože při prodeji 64. lůžka by již byl mezní příjem (-10 Kč) nižší než mezní náklady. Českým turistům bude prodávat ze stejného důvodu 65 lůžek. Cizincům bude proto účtovat cenu 630 Kč (cizinci jsou ochotni kupovat 63 lůžek při ceně 630 Kč) a českým hostům bude účtovat cenu 325 Kč.

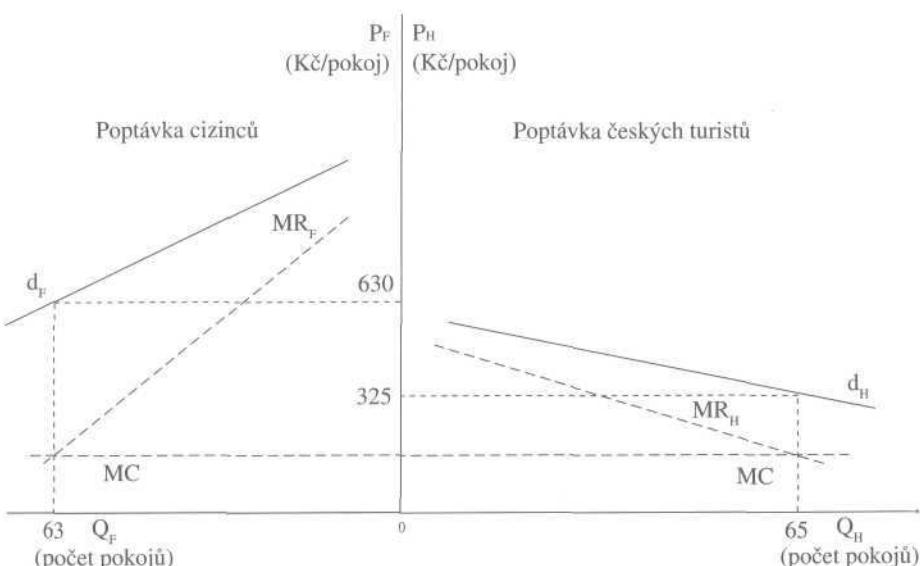
Ale proč hotel neprodá raději všechna lůžka cizincům, dociluje-li od nich vyšší cenu? Podívejme se, co by se stalo, kdyby ono šedesáté páté lůžko, které dosud prodával Čechům, prodával jako šedesáté čtvrté lůžko cizincům. Ztráta příjmu od

Dodatek: Cenová diskriminace

českých turistů by činila 5 Kč. A kdyby prodával cizincům 64 lůžek místo 63 lůžek, utrpěl by rovněž ztrátu, a to 10 Kč. Musel by totiž nabízet cizincům všech 64 lůžek za cenu jen 620 Kč. Celkem by tedy hotel tímto „přesunem“ lůžka od Čechů k cizincům utrpěl ztrátu 15 Kč.

Příklad nám ukazuje, že **cenová diskriminace je cenovou strategií, která prodávajícímu maximalizuje zisk.**

Obrázek 6 - 7 je grafickým znázorněním cenové diskriminace. Na pravé části grafu je poptávka a mezní příjem českých turistů. Levá část grafu je „zrcadlově“ otočeným grafem poptávky a mezního příjmu cizinců. O mezních nákladech jsme předpokládali, že jsou konstantní (avšak i při rostoucích mezních nákladech lze, pomocí složitějšího modelu, dojít k obdobným výsledkům). Hotel vyrovnává mezní příjem s mezními náklady u cizinců i u Čechů.



Obr. 6 - 7 Hotel vyrovnává mezní příjem s mezními náklady. Proto pronajímá cizincům množství Q_F (63 pokojů) za cenu P_F (630 Kč) a Čechům množství Q_H (65 pokojů) za cenu P_H (325 Kč).

Je cenová diskriminace v zájmu spotřebitelů, nebo je poškozuje? Není vůči cizincům *nespravedlivé*, že jim hotely účtují vyšší ceny než domácím hostům? Názory laické veřejnosti jsou většinou vůči cenové diskriminaci naladěny nepříznivě. Neprávem. **Cenová diskriminace pouze rozděluje výrobek mezi dvě skupiny spotřebitelů s různou poptávkovou funkcí a umožňuje spotřebitelům s nižšími důchody kupovat zboží, které by si jinak možná nemohli dovolit.** Kdyby měl hotel zakázáno účtovat dvojí ceny, výsledkem by bylo, že by byl obsazen pouze cizinci.

Nedokonalé trhy, informace a podnikatelé

Kdy může prodávající uskutečňovat cenovou diskriminaci? Musí k tomu být splněny tři podmínky:

- **Trh musí být nedokonalý** - poptávkové křivky po zboží (službě) konkrétního prodávajícího musí být klesající.
- **Na trhu musí být alespoň dvě skupiny spotřebitelů, které mají odlišné poptávkové křivky** (obvykle to bývají skupiny lidí, lišící se výší svých důchodů, například cizinci a tuzemci, nebo lidé výděleční a důchodci), a prodávající musí být schopni je rozeznat.
- **Prodávající musí být schopni účtovat dvojí ceny.** To je možné v hotelích, kde host předkládá v recepci průkaz totožnosti. Ale není to například možné v restauracích, kde ceny na jídelních lístcích nemohou být dvojí, protože nemohou být vázány na předložení průkazu totožnosti. Proto se s cenovou diskriminací setkáváme v ubytovacích službách, ale ne ve stravovacích službách.

Firma Škoda Mladá Boleslav v první polovině 90. let vyvážela své automobily na německý trh za vyšší cenu, než za jakou je prodávala na českém trhu. Proč? Protože poptávka německých kupujících byla jiná než poptávka českých kupujících. Automobilka prováděla cenovou diskriminaci. Když se později kupní síla českých spotřebitelů začala zvyšovat a česká poptávka po osobních automobilech se svým tvarem a polohou začala přibližovat německé, rozdíly v cenách automobileů na českém a německém trhu se zmenšily (zmenšila se cenová diskriminace).

I když je cenová diskriminace normálním nástrojem cenové strategie výrobce, u veřejnosti stále naráží na nepochopení a je často odsuzována jako *nemorální*.

Turisté v ČR stále narážejí na nešvary

„.... Faktorem, který špiní pověst ČR v zahraničí, jsou dvojí ceny - pro turisty a domácí obyvatele. Zahraniční návštěvníci poukazují hlavně na dvojí ceny vstupného do divadel, na historické památky a do muzeí... Pražský radní přiznává, že za dvojí ceny bývá Česká republika v zahraničí často kritizována. Obchodníkům však ani ministerstvo ani místní zastupitelský úřad nemohou účtování dvojích cen zakázat, jelikož je to ze zákona jejich právo stanovit si svobodně cenu. Můžeme pouze apelovat na jejich svědomí a jít příkladem, vysvětluje radní. Podle něj například hlavní město zavedlo jednotné vstupné 30 korun do všech historických objektů, které provozuje magistrát. Českým občanům však nabízí různé slevy například pro děti, studenty a důchodce.“

(Lidové noviny, 14. 5. 1998)

Jednání odporující dobrým mravům

V lednu roku 1999 došlo u nás k prvnímu soudnímu procesu v souvislosti

Klíčové pojmy dodatku

s cenovou diskriminací. Když skupina českých a německých návštěvníků Trojského zámku v Praze chtěla u pokladny platit vstupné, žádala pokladní od německých turistů vstupné 100 Kč a od Čechů jen 50 Kč. Průvodce skupiny se rozhodl dát věc k soudu. Pražský soud dal žalobci za pravdu a rozhodl, že majitel zámku musí poškozeným návštěvníkům uhradit škodu, kterou jim způsobil „jednáním odporujícím dobrým mravům“.

Do té doby byla cenová diskriminace u nás tolerována v souladu se stanoviskem Ministerstva financí z roku 1996, podle kterého „zákaz dvojích cen na konkurenčních trzích by byl popřením svobody cenové tvorby“. Tímto soudním rozhodnutím byla však cenová diskriminace u nás odsouzena jako „odporující dobrým mravům“.

Přenechejme však problém „dobrých mravů“ etice a podívejme se na cenovou diskriminaci očima ekonoma. Jak jste viděli, ten, kdo provádí cenovou diskriminaci, účtuje vyšší cenu lidem, kteří mají vyšší důchody, což mu zároveň umožňuje účtovat nižší cenu lidem, kteří mají důchody nižší. Zákaz cenové diskriminace by vedl k tomu, že výrobce by byl nucen snížit cenu bohatším kupujícím a zároveň ji zvýšit chudším kupujícím. Majitel zámku, donucen účtovat všem stejně vstupné, sníží cenu cizincům a zároveň ji zvýší domácím návštěvníkům.

Prohlásíme-li cenovou diskriminaci za něco, co „odporuje dobrým mravům,“ říkáme, že dobrým mravům odporuji také slevy studentům a důchodcům v hromadné dopravě a při návštěvě galerií a historických památek (ne každý student a ne každý důchodce je chudý) nebo slevy železničářům na železnici. A což teprve prodejce na perském trhu, který usmlouvá s každým kupcem jinou cenu?

SHRNUTÍ DODATKU

- *Cenová diskriminace* je cenovou strategií, kdy výrobce maximalizuje zisk tím, že prodává různým skupinám spotřebitelů za různé ceny. Důvodem jsou jejich odlišné poptávkové funkce.
 - Aby prodávající mohl uskutečňovat cenovou diskriminaci, musí k tomu být splněny tři podmínky. Za prvé, musí být na trhu nedokonalá konkurence. Za druhé, musí být na trhu alespoň dvě skupiny spotřebitelů, které mají odlišné poptávkové funkce, a prodávající musí být schopni je rozpoznat. A za třetí, prodávající musí být schopni účtovat dvojí ceny.

KLÍČOVÉ POJMY DODATKU

Cenová diskriminace.

OTÁZKY A PŘÍKLADY K DODATKU

Otázka 1.

Jistá firma instalovala automat na kávu na jedné naší vysoké škole a na jednom našem ministerstvu. Na vysoké škole však byla cena kávy 5 Kč a na ministerstvu 8 Kč. Jak byste vysvětlili takovou cenovou tvorbu? Proč firma požaduje za stejnou kávu vyšší cenu na ministerstvu než na vysoké škole?

Otázka 2.

V dubnu r. 1998 odvysílala televize zprávu o cenové diskriminaci cizinců v Praze: cizinci museli platit při návštěvách pražských památek značně vyšší vstupné než Češi. Někteří lidé vyjadřovali nad tímto jevem morální pohoršení. Podle jejich mínění je to nespravedlnost, ostuda, diskriminace - každému by se mělo „měřit stejně“.

Souhlasíte? Je to skutečně nemorální a ostudné? Proč? Nebo proč ne?

Otázka 3. (složitější problém)

Letecké společnosti dávají slevy na letenky do zahraničí cestujícím, kteří zůstávají v cizině přes víkend. Proč to dělají? Uměli byste vysvětlit tuto jejich cenovou strategii na základě cenové diskriminace?

Příklad 1. (složitější problém)

Jistá soukromá univerzita požaduje od studentů dost vysoké školné - 200 000 Kč za rok. Zároveň však dává studentům dost vysoká sociální stipendia, jejichž výše je odstupňována podle výše příjmu jejich rodin. Univerzita má 8 000 studentů a rozdělila je do čtyř skupin podle výše příjmu jejich rodiny. Předpokládejme, že jsou tyto skupiny stejně početné - v každé je 2 000 studentů.

První (nejbohatší) skupině nedává univerzita žádné stipendium. Druhé skupině dává stipendium 40 000 Kč ročně. Třetí skupině dává stipendium 80 000 Kč ročně. Čtvrté (nejchudší) skupině studentů dává stipendium 120 000 Kč ročně.

Jaký to má pro univerzitu smysl? Je její motiv pouze dobročinný - snaha pomoci chudším studentům? Ale jak potom pokryje své náklady, když více než čtvrtinu příjmu ze školného rozdá studentům na stipendiích?

Univerzita vybere na školné 1 600 mil. Kč (8 000 x 200 000) a na stipendiích vyplatí 480 mil. Kč (2 000 x 40 000 + 2 000 x 80 000 + 2 000 x 120 000). Zůstane jí 1 120 mil. Kč. Proč raději nezruší stipendia a nesníží školné všem studentům na 140 000 Kč? Tím by přece získala také příjem 1 120 mil. Kč (8 000 x 140 000).

Nebo nezískala? Vysvětlete, zda je první cenová strategie (vysoké školné a stipendia) pro univerzitu lepší než druhá cenová strategie (nižší školné a žádná stipendia).

7

Konkurence a regulace

V této kapitole si ukážeme, že **omezení konkurence - tento závažný problém tržní ekonomiky - je dáno zejména překážkami vstupu na trh**. Je-li vstup na trh volný, konkurence si najde cestu a prosadí se.



Převzato z Laissez - Faire, říjen 2000

7.1

OTEVŘENÉ TRHY A REGULACE VSTUPU NA TRH

Co je to konkurence? Tradiční pojetí spojuje konkurenci s počtem výrobců na trhu. Podle tohoto pojetí je konkurence tím větší, čím více firem je na trhu. Toto chápání konkurence je však příliš statické a v konečném důsledku může vést k nesprávným hospodářským politikám.

Podívejme se však na konkurenci v dynamickém slova smyslu: **konkurence není tržní stav nýbrž tržní proces - proces, ve kterém se prosazují nejlepší firmy. Konkurence nezávisí na momentálním počtu firem na trhu, ale na otevřenosť trhu. Je-li trh otevřený pro vstup nových firem, je to trh konkurenční**, i kdyby na něm momentálně byla třeba jen jediná firma.

Licencovaný trh restauračních služeb

V jednom městě je celkem padesát přibližně stejně velkých restaurací. Na každou z nich tedy připadají pouhá 2 % trhu. Kdybychom vycházeli jen z počtu konkurentů na trhu, mohli bychom dospět k závěru, že konkurence mezi restauracemi bude velmi intenzívní a že proto budou udržovat své ceny na úrovni odpovídající nulovému ekonomickému zisku, budou si hledět zákazníků, obsluha bude vzorná, kvalita jídel vysoká a nalévání pod míru vzácnou výjimkou.

Jenže trh restaurací v tomto městě je licencovaný. Když si chce někdo otevřít novou restauraci, musí k tomu získat od města povolení - licenci.

Městská rada dospěla k závěru, že „hospod je už ve městě dost“ a přestala vydávat další licence. Nějakou dobu to nevadilo. Ale později, s tím, jak se důchody obyvatel města zvyšovaly a jak také do města přijíždělo stále více turistů, začala poptávka po restauračních službách narůstat. Najednou byly všechny restaurace plné.

Když pan Novák vidí, že zákazníků je více, než kolik kapacita jeho restaurace stačí pojmut, začne zvyšovat ceny. Také již tolik nekontroluje a nehoní svůj personál. Jednak se nebojí, že bude mít málo hostů, a jednak si nechce personál pohněvat - vždyť kuchaři a číšníci jsou teď vzácnější než zákazníci.

Jak roste ekonomický zisk restaurací, objevují se noví podnikatelé, kteří by rádi ve městě otevřeli novou restauraci. Jenže rozhodování městských radních je těžkopádné. Nejsou motivováni k tomu, aby sledovali situaci na trhu restauračních služeb (mají jiné starosti). Spíše naslouchají majitelům existujících restaurací, kteří lamentují, že by je příchod nových konkurentů zruinoval.

Nepružnost a neochota města vydávat nové licence vede k tomu, že trh restauračních služeb v tomto městě není dostatečně otevřený příchodu nových konkurentů. Nabídka dostatečně nereaguje na růst poptávky. Ceny v restauracích jsou vysoké, personál nevlídný a neochotný, „mouchy v polévce“ a nalévání pod míru

Otevřené trhy a regulace vstupu na trh

přestávají být výjimkou a stávají se běžným jevem. Restauratéři se těší vysokým ziskům. Ale spotřebitelé musejí sahat hlouběji do kapes a mnozí z nich, znechuceni klesající kvalitou služeb, přestávají raději do restaurace vůbec chodit.

Konkurence na trhu počítačových čipů

„Nový počítačový mikroprocesor, který na trh hodlá uvést americká firma National Semiconductor, by mohl snížit cenu osobních počítačů až pod hranici 400 dolarů. Společnost by se tak stala mimořádně tvrdým konkurentem společnosti Intel, která z více než 90 % ovládá světový trh čipů... National Semiconductor loni získala firmu Cyrix, jejíž čip Media GX umožnil snížení ceny počítačů pod tisíc dolarů. Během několika měsíců levné počítače ovládly víc než třetinu amerického maloobchodního trhu. Intel byl tehdy přinucen k obrovskému snížení cen a k vývoji vlastních levných čipů. S dalším poklesem cen počítačů se počítá již o letošních vánocích".

(Lidové noviny, 7. 4. 1998)

Jak je možné, že Intel, který ovládá 90 % trhu počítačových čipů, zdokonaluje své produkty a snižuje ceny? A jak je možné, že padesát restaurací, z nichž každá ovládá pouhá 2 % trhu, zvyšuje ceny a kvalita jejich služeb klesá? To přece odporuje běžnému názoru, že intenzita konkurence přímo úměrná počtu firem na trhu.

Intenzita konkurence nezávisí na počtu a síle existujících konkurentů, ale také (a dlouhodobě především) na počtu a síle potenciálních konkurentů - konkurentů, kteří sice ještě na trhu nejsou, ale mohli by na něj snadno a rychle vstoupit.

Zatímco trh počítačových čipů je otevřeným trhem, licencované trhy tolik otevřené nejsou. Vstup na licencované trhy závisí na ochotě či neochotě úředníků vydávat nové licence. A úředníci nejsou motivováni k tomu, aby sledovali situaci na trhu a aby na růst poptávky pružně reagovali vydáváním nových licencí. Naopak často podléhají tlakům existujících výrobců na trhu, kteří je přemlouvají k nevydávání nových licencí.

Hlavním důvodem omezení konkurence je *omezení vstupu na trh*. Důvody jsou velmi rozmanité, ale **téměř vždy za nimi nalézáme dobrý úmysl státních úředníků, kteří věří, že ve své funkci mohou zlepšovat fungování trhu**. Věří, že oni vědí nejlépe, kolik má být v jejich městě restaurací, taxíků nebo supermarketů.

Poslechněte si, jaké argumenty používají obchodníci, kteří už na trhu jsou, aby zabránili vstupu nových konkurentů na trh.

Drobní prodejci bojují proti supermarketům

„Dvě protichůdné petice k rozšiřování supermarketů řeší radnice v Českých Budějovicích. Na nekalou konkurenci obřích supermarketů ve městě si v první petici stěžují drobní obchodníci. Žádají zároveň městské zastupitele, aby další výstavbu těchto středisek nepovolovali.

Autori druhé občanské aktivity, kterou sepsali obyvatelé města, naopak radnici žádají, aby se počet velkých obchodních center v Českých Budějovicích zvýšil.

Konkurence a regulace

Obě petice podepsalo shodně čtyřiapadesát signatářů. , Supermarkety vyrostly pouze v severní části města, zatímco v jižní chybí,' řekl jeden z autorů žádosti, za výstavbu obchodních center'. Lidé tak podle jeho slov nemohou využít výrazně levnější nabídky supermarketů...

Malí obchodníci tvrdí, že velkých obchodních center už je ve městě dostatek a radnice by neměla povolovat výstavbu dalších., Supermarket Terno nás ještě příliš neovlivnil. Po dokončení obchodního centra Interspar nám však výrazně klesly tržby,' uvedla majitelka jedné prodejny potravin. Další výstavba supermarketů může podle ní některé drobné obchodníky zcela zlikvidovat. ,To by znamenalo, že například lidé bez auta nebo důchodci by byli odkázáni na cizí pomoc, protože do příměstských částí, kde jsou supermarkety, se jen těžko dostanou,' tvrdí majitelka prodejny. Kvůli poklesu tržeb už musela propustit tři prodačky. ,Zánik malých obchodníků tak samozřejmě zvyšuje nezaměstnanost,' dodala.

Radnice se k oběma peticím staví rozpačitě.,Podobné stížnosti je nutno řešit citlivě v souvislosti s připravovaným územním plánem města', uvedl mluvčí radnice."

(Lidové noviny, 16. 5. 1998)

Všimněte si, co říkají obchodníci obávající se konkurence supermarketů. Místo aby jednoduše řekli, že mají obavy o své zisky a o svou vlastní existenci, vyslovují obavy o lidi bez auta, o důchodce a o nezaměstnané. Supermarkety nikde na světě nezlikvidovaly drobné obchodníky. Jejich konkurence zničila jen ty obchodníky, kteří nebyli dost pružní a neuměli se přizpůsobit novým požadavkům trhu - například změnou svého sortimentu a služeb.

Ale zůstaňme ještě u tohoto příkladu. Na čí stranu byste se postavili? Všimněte si bezradnosti městských úředníků, kteří nedovedou posoudit, kolik a jakých obchodů by ve městě mělo být. **Pouze spotřebitelé vědí, kde chtějí co nakupovat a jaké obchody chtějí kde mít.** A svá přání dokážou spotřebitelé projevit pouze na trhu (prostřednictvím svých poptávek), nikoli prostřednictvím petic. Nebylo by tedy lepší, kdyby se spotřebitelé a výrobci „střetávali“ na trhu se svými poptávkami a nabídkami, místo aby se „střetávali“ na radnici s peticemi?

Najdeme mnoho příkladů, kdy stát „přivírá dveře“ pro vstup nových konkurentů na trhy.

Pražští taxikáři musí složit zkoušku

„Ke zkoušce z místopisu a z právních předpisů se mohou hlásit pražští taxikáři od začátku října. Zkoušení budou v libovolný všední den od 8.00 hod v Ústavu dopravního inženýrství v Libni. Po složení písemného testu bude adept skládat ústní a praktickou zkoušku, včetně znalosti obsluhy taxametru. V případě úspěchu získá taxikář za 200 Kč průkaz odborné způsobilosti, bez něhož nesmí vykonávat své povolání. V případě, že uchazeč u zkoušky neuspěje, může podat přihlášku k opravě nejdříve za šest měsíců. Pokud taxikář nesloží zkoušku do října 1999, hrozí mu správní řízení a pokuta. Firmě, pro níž by taxikář bez opráv-

Otevřené trhy a regulace vstupu na trh

nění vydaného magistrátem jezdil, hrozí pokuta až jeden milion korun či dokonce ztráta koncese."

(Lidové noviny, 3. 9. 1998)

Pokud se tedy v Praze setkáte s vysokou cenou nebo s hrubostí taxikáře, můžete být klidní - má zkoušku z místopisu a z právních předpisů.

Kolik stojí zkouška

V dubnu 2002 natocila televize Nova pomocí skryté kamery reportáž mezi taxikáři. Reportéři se od taxikářů dozvěděli, že se zkouška dá od úředníků koupit za cenu 7 až 20 tisíc korun. Úředníci prý záměrně konstruují obtížné otázky, aby ceny zkoušek zvýšili.

Veterinární zákon

V květnu 1999 projednával náš parlament návrh veterinárního zákona, který požadoval od zvěrolékařů, aby státní veterinární správě doložili, že mají pro výkon svého povolání zařízené ambulance. Mnoho zvěrolékařů však vykonává své povolání „v terénu“ a k návštěvám svých zvířecích pacientů potřebují jen auto. Zatímco dosud stačilo veterinářům, aby pouze oznámili veterinární správě, že zahajují činnost, nový zákon by od nich vyžadoval podmínky, které by mnozí z nich nemohli splnit a museli by kvůli tomu přestat vykonávat povolání.

Posilovny a vysokoškolský diplom

Myslíte si, že by provozovatelé posiloven měli mít vysokoškolský diplom? Naši zákonodárci si to myslí, a proto před časem schválili novelu živnostenského zákona, která dovolovala provozovat tělovýchovná zařízení, masérské a rekondiční služby jen lidem s vysokoškolským vzděláním. Co měli dělat ti, kteří vysokoškolské vzdělání neměli? Přihlásit se na vysokou školu nebo odejít z trhu? Naštěstí přišli zákonodárci brzy k rozumu a schválili novou novelu, podle které postačí pro provozování těchto služeb osvědčení o rekvalifikaci.

Finanční způsobilost autodopravců

Naše Poslanecká sněmovna schválila novelu silničního zákona, která podmiňuje podnikání v autodopravě tzv. finanční způsobilost: autodopravci budou muset prokázat, že mají roční zajištění 330 tisíc Kč pro jedno vozidlo a 180 tisíc Kč pro každé další vozidlo.

Novelu zákona uvítaly velké dopravní firmy ze Sdružení Česmad Bohemia, podle kterých to zkvalitní dopravu. Ale malým autodopravcům, kteří nakoupili na splátky kameóny a nemají dost volné finanční hotovosti, hrozí krach nebo odchod z trhu.

Lékárny a počítače

Naši poslanci schválili novelu zákona o léčivech, která přikazuje majitelům lékáren vést evidenci léčiv na počítačích. Pro většinu lékáren to není problém - dříve takovou evidenci vedou. Ale je u nás mnoho malých lékáren, které si nemohou dovolit vydat desetitisíce korun na pořízení výpočetní techniky. Novela zákona tak hrozí zlikvidovat malé lékárny.

Kvalifikovaný prodej propan-butanu

V prosinci 2001 přinesla televize zprávu, že z malých obcí mizí prodejny propan-butanových lahví. Důvod? Nový zákon předepisuje, aby měl prodejce maturitu na střední škole technického směru.

„Televize bez hranic“

Evropská unie má směrnici „Televize bez hranic“, která vyžaduje od televizních společností členských států EU, aby věnovaly minimálně 50 % vysílacího času pořadům evropské produkce. Cílem této směrnice je chránit evropské filmové a televizní producenty před americkou konkurencí.

Pod tlakem této evropské směrnice se stejný požadavek dostal v lednu roku 2000 i do našeho zákona o rozhlasovém a televizním vysílání. Způsobí to velké problémy našim soukromým televizním stanicím, které v současnosti nakupují velkou většinu pořadů z USA.

Obhájci směrnice „Televize bez hranic“ tvrdí, že má umožnit rozvoj evropské filmové a televizní produkce. Ale proč by měli být evropští tvůrci motivováni ke kvalitní tvorbě, zmizí-li tlak americké konkurence? Cožpak to není v první řadě právě konkurence, která je zdrojem takových motivací?

Vlády se snaží chránit spotřebitele před nezodpovědností výrobců. U některých výrobků stanovují minimální bezpečnostní nebo ekologické požadavky. U potravin zákony omezují výskyt nebo množství přísad, které mohou ohrozit zdraví. Někdy jsou tyto zásahy státu odůvodněné, jindy ne. Vlády by se však vždy měly řídit pravidlem, že jejich zásahy na ochranu spotřebitele nesmí uzavřít trhy příchodu nové konkurence. Jen otevřené trhy jsou zárukou ekonomické efektivnosti, protože **na otevřených trzích efektivnější firmy v konkurenčním procesu vytlačují méně efektivní firmy**. Trhy, které **nejsou zcela otevřené**, jsou strnulé a málo efektivní, protože **neefektivní výrobci na nich dlouho přežívají**.

7.2 CECH

Zvláštním případem omezení konkurence na trhu je *cech*. Cechy byly běžné ve středověkých městech, ale nejsou výjimkou ani dnes. Pouze si dávají jiné názvy. My však tento pojem budeme používat, protože vystihuje podstatu věci - potlačení konkurence na trhu, právě tak jako to dělaly středověké cechy.

Cech je sdružení výrobců, které má tu moc (danou od státu), že **může zabránit vstupu nových konkurentů na trh**. Na trhu mohou prodávat pouze členové cechu. Koho cech nepřijme do svých řad, ten je z trhu vyřazen.

Cech se odlišuje od tzv. kartelových dohod (o kterých se můžete dočíst v dodatku). Členové cechu nemusí být vázáni žádnou vzájemnou dohodou o množství a cenách - u dnešních cechů je běžné, že si jeho členové mezi sebou konkurují. Cech potlačuje konkurenci tím, že brání vstupu nových firem na trh.

Ukažme si princip a chování cechu na následujícím příkladu.

Cech taxikářů

Taxikář musí získat od města licenci (povolení) k provozování taxislužby. Představme si tuto hypotetickou situaci. Jedno velké město vydalo omezený počet licencí a rozhodlo, že další licence vydá jen tehdy, když s tím bude souhlasit cech taxikářů. Cech taxikářů tím fakticky získal možnost zablokovat novým taxikářům vstup na trh.

Omezený počet taxíků na trhu způsobuje, že je cena taxislužby vyšší než náklady, takže členové cechu dosahují ekonomického zisku. Ten by lákal na trh nové taxikáře. Ale cech odmítá na trh nové konkurenty vpustit, a tak ekonomický zisk na trhu přetrvává.

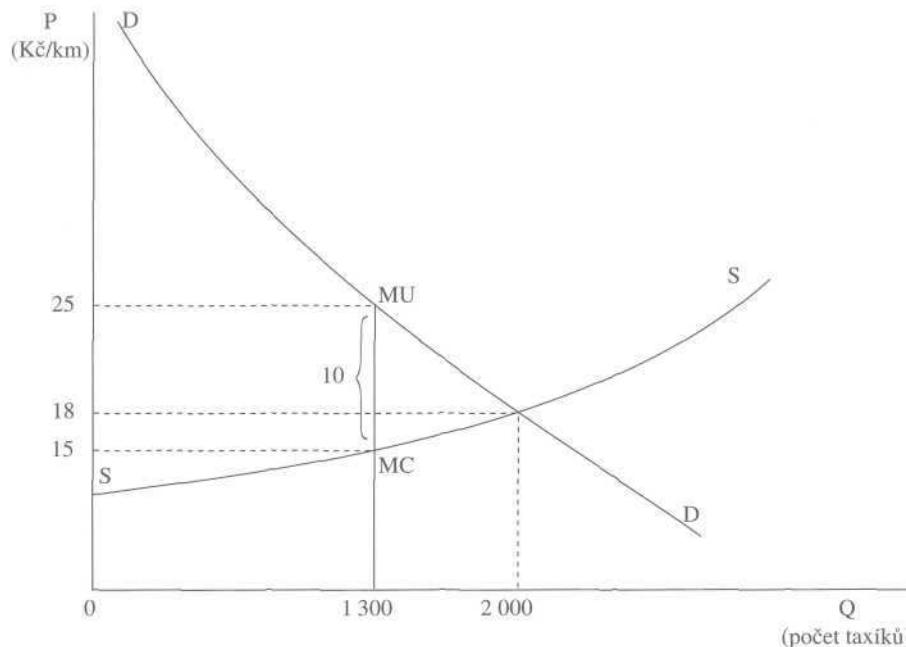
Podívejte se na obrázek 7-1. Kdyby cech neomezoval vstup dalších taxikářů na trh, byl by počet taxíků ve městě 2 000 a cena 18 Kč/km. Když cech, jehož členy je 1300 taxikářů, nedovolí vstup nových taxikářů na trh, bude počet taxíků 1300 a cena 25 Kč/km. Ekonomický zisk (rozdíl mezi cenou a jednotkovými náklady) je 10 Kč/km.

Na obrázku vidíte, že toto omezení konkurence poškozuje spotřebitele: snižuje počet taxíků a zvyšuje cenu. Vidíte také, že vyvolává neefektivnost - počet taxíků je suboptimální, protože mezní užitek je větší než mezní náklady.

Nebylo by lepší trh taxislužby otevřít, a tím na něm zvýšit konkurenci? Zamyslete se nad touto otázkou: myslíte si, že se nízká cena a vysoká kvalita prosadí spíše regulací nebo konkurencí?

Ve středověku byly řemeslnické cechy běžné. Jejich členové si mezi sebe hned tak nějakého konkurenta nepustili.

Konkurence a regulace



Obr. 7-1 Trh ovládaný cechem - Kdyby byl trh otevřený, rovnovážný počet taxíků by byl 2 000 a rovnážná cena byla 18 Kč/km. Omezí-li cech počet členů na 1300, udrží cenu na 25 Kč/km a ekonomický zisk na 10 Kč/km.

Středověký cech krejčovský

Cech krejčích ve městě pražském si ostražitě hlídal svůj trh. Sdružoval určitý počet krejčích a stanovoval jim ceny. Ceny stanovené cechem nebyly pochopitelně nikterak nízké. Cech nedovolil, aby si krejčí vzájemnou konkurencí „kazili ceny“.

Když se chtěl nějaký nový krejčí stát členem váženého cechu krejčovského, neměl to vůbec lehké. Adept musel dělat zkoušku, ve které by prokázal své krejčovské umění. Když se mu to nepodařilo, cech jej za člena nepřijal a krejčí nesměl ve městě své řemeslo provozovat. A že byli členové cechu na nové adepty přísní, o tom nemusíte pochybovat. Vždyť každý nový krejčí jim „ukrojil“ z jejich podílu na trhu.

Středověké cechy fakticky potlačily konkurenci na trzích. V učebnicích dějepisu se dočtete, že se staly brzdou hospodářského růstu měst, který se mohl plně projevit teprve tehdy, když byly cechy zrušeny. Ale podívejme se, jaká je situace dnes.

Česká komora architektů, inženýrů a techniků

Pokud jste v Česku vystudovali stavební fakultu a chtěli byste provozovat samostatnou projektovou činnost, zjistíte, že vám k tomu vysokoškolský diplom nestačí. Dokonce vám nestačí ani několik let praxe. Musíte získat autorizaci od České komory architektů, inženýrů a techniků, která vám ji ovšem udělí, jen když u ní složíte zkoušku. Přesvědčíte-li zkoušející - vaše konkurenty na trhu projektových služeb - že jste dostatečně kvalifikovaní, abyste jim mohli konkurovat, získáte autorizaci a s ní také povinné členství v komoře.

Lékaři a atestace

V České republice existuje ze zákona povinné členství lékařů v lékařské komoře. Česká lékařská komora tím získává možnost ovlivňovat vstup nových lékařů do povolání. A této možnosti také využívá.

V roce 1995 prosadilo vedení lékařské komory podmínu dvou atestací (zkoušek) pro získání licence k výkonu samostatné lékařské praxe. Bylo to nespravedlivé a diskriminační opatření, které očividně bránilo vstupu nové konkurence na trh lékařské profese. Členové lékařské komory (kteří sami získali licenci ještě za podmínky jedné atestace) znevýhodnili mladé lékaře, kterým zabránili otevřít si lékařské praxe. Mladí lékaři museli několik let praktikovat v nemocnicích a čekat, až budou připuštěni k atestaci.

Až v roce 2000 sjezd České lékařské komory podmínu druhé atestace konečně zrušil. Ne všichni lékaři tím byli nadšeni. Předseda Svazu smluvních lékařů zdravotních pojišťoven v televizní debatě rozhodnutí lékařské komory odsoudil a řekl: „Patient má právo na stejnou péči od všech lékařů“. Myslíte, že měl pravdu? Není to spíše tak, že pacient má mít právo vybrat si lékaře?

Ale když už člověk investoval do vystudování lékařské fakulty, nakonec se k výkonu povolání přece jen dostane. To v USA mají lékaři rafinovanější systém - kontrola přístupu do povolání začíná už ve školních škamnech.

Udělování lékařských licencí v USA

Jak uvádí M. Friedman, Americká lékařská společnost má velmi účinný systém, jak kontrolovat počty lékařů. Aby člověk mohl vykonávat lékařské povolání, musí dostat licenci. Aby dostal licenci, musí být absolventem ne jakékoli lékařské školy, nýbrž schválené školy. A víte, kdo schvaluje seznam těchto škol? Rada pro lékařské vzdělávání při Americké lékařské společnosti. Tato Rada schvaluje také přijímání studentů do schválených lékařských škol a tímto způsobem kontroluje hned na samém počátku i počty budoucích adeptů lékařského povolání. Pokud nejsou připuštěni ke studiu, neobjeví se pak ani jako žadatelé o licenci k výkonu povolání.

Konkurence a regulace

Americká lékařská společnost to odůvodňuje tím, že má péči o profesní úroveň budoucích lékařů. A ta přece nemůže být ponechána pouze trhu, ale musí být kontrolována představiteli lékařského povolání. Péče o kvalitu lékařů je sice chvályhodná, ale poněkud pokrytecká. Je totiž jasné, že lékaři nemají zájem na tom, aby byl jejich počet příliš vysoký, protože pak by šly jejich platy dolů. Jenže méně lékařů znamená menší konkurenci a menší konkurence, jak známo, přináší nižší kvalitu - to platí i o lékařském povolání.

(M. Friedman: Capitalism and Freedom.
The University of Chicago Press, 1962)

Požadavky svazu autodopravců

V roce 2000 se na trhu automobilové dopravy projevoval přetlak nabídky, který tlačil ceny autodopravy dolů. Společenství autodopravců Čech a Moravy tvrdilo, že mnoho autodopravců pod tlakem zničující konkurence jezdí za dumpingové ceny, a požadovalo, aby vláda omezila počty vydávaných koncesí na autodopravu. Jejich požadavek nalezl pochopení u ministra dopravy a spojů, který rovněž mínil, že by vláda měla počet autodopravců na trhu přísněji regulovat. To by zajisté zabránilo „zničujícímu“ poklesu cen autodopravy.

Novodobé cechy obvykle blokují vstup na trh tak, že od nových zájemců vyžadují různé kvalifikační zkoušky. Jsou-li takové zkoušky skládány před komisí cechu, je to vskutku pikantní. Konkurenti zkouší své konkurenty, zda jsou dost kvalifikovaní na to, aby jim mohli konkurovat.

Ale i když jsou tyto zkoušky organizovány státem, situace není o mnoho lepší. Státní orgán musí do zkušební komise povolat lidi, kteří výkonu dané profese rozumějí - a to jsou většinou opět lidé z cechu.

Cechy a komory obvykle obhajují své privilegium kontrolovat vstup na trh tvrzením, že „kontrolují kvalitu“ - že chrání spotřebitele před nekvalitními výrobky a službami výrobců, kteří nemají dostatečnou kvalifikaci. Ale **spotřebitel nemusí být chráněn cechem - sám ví, jestli chce kupovat zboží či služby kvalitnější a dražší nebo méně kvalitní ale levnější. Ve skutečnosti chrání členové cechu sami sebe - před novými konkurenty.**

7.3 ANTIDUMPINGOVÁ POLITIKA

Jako jeden z možných způsobů nekalé konkurence se někdy uvádí tzv. **kořistnický (predátorský) dumping**. Dumping znamená, že výrobce prodává za nižší cenu, než jaké

Antidumpingová politika

jsou jeho náklady. Je prováděn s cílem zničit konkurenty a získat na trhu dominantní (případně monopolní) postavení.

„Kořistník“ (predátor), firma s velkým kapitálem, se pokusí vytlačit konkurenty z trhu tím, že sníží svou cenu dokonce pod své náklady. Sama „vydrží“ ztrátu, protože má velký kapitál. Spolehlí na to, že ostatní konkurenti „nevyměří“, že nebudou schopni tak dlouho prodávat za tak nízké ceny a nakonec podlehnu - odejdou z trhu a vyklidí jej „kořistníkovi“. Ten, jakmile získá monopolní postavení, jej využije ke značnému zvýšení cen a vytvoří monopolní zisk, který jej více než odškodní za předchozí dočasné ztrátu.

Ale má takové chování logiku?

„Kořistník“ na trhu cementu

Představme si tuto hypotetickou situaci. V jisté zemi je několik domácích cementáren. Pak se však jedna velká zahraniční cementárna pokusí ovládnout celý trh a zachová se jako „kořistník“. Sníží cenu svého cementu pod své náklady a touto dravou konkurenční strategií usiluje o zničení domácích cementáren.

Domácí cementárny jistý čas odolávají. Hledají způsoby, jak snížit náklady, aby mohly konkurovat nízkým cenám „kořistníka“. Rozhodně se nehodlají vzdát tak snadno a určitou dobu bojují o udržení na trhu. Nakonec však podlehnu v nerovném boji a vyklidí „kořistníkovi“ trh. Ten využije získané monopolní postavení k tomu, že zvýší ceny, aby se vysokými zisky odškodnil za minulé ztráty, kdy prodával „pod náklady“.

Ale jakou jistotu má „kořistník“, že zůstane na tomto trhu sám? Ačkoli se mu podařilo zničit konkurenty, nepodařilo se mu vytvořit žádné bariéry pro vstup nových konkurentů na trh. Když zvýší cenu a dosahuje vysokých zisků, stane se "jeho" trh lukrativní pro jiné cementárny. Jeho vítězství proto může být jen dočasné.

Bude snad náš „kořistník“ používat stejnou taktiku proti každému, kdo by se pokoušel vstoupit na „jeho“ trh? Sníží cenu pod své náklady, kdykoli se střetne s novou konkurencí? To by se mu nakonec mohlo pořádně prodražit.

Je možné, že existovaly případy „kořistnického dumpingu“, ale není jisté, že na něm „kořistníci“ skutečně vydělali. Je však mnoho případů, kdy konkurenti obviňovali úspěšnou firmu z „kořistnického dumpingu“ jen proto, že byla levnější než oni.

Samotný pojem „prodej za cenu pod náklady“ je velice ošidný. **Pod jaké náklady?** Cožpak je možné veškeré náklady firmy „rozpočítat“ na výrobek? Část nákladů má povahu fixních nákladů (nájemné, údržba základního zařízení nebo kancelářské vybavení aj.), které mohou být v době, kdy se firma rozhoduje o ceně, utopenými náklady. Je například možné, že se firma chce pouze zbavit nadměrných zásob. Připomeňme si znova příklad, který jsme již dříve použili k ilustraci utopených nákladů.

Jahody paní Hromádkové

Paní Hromádková má stánek s ovocem a zeleninou. Ve středu nakoupila jahody po 30 Kč za kilogram a prodává je po 40 Kč. Domnívala se, že jahody do konce týdne prodá, ale v sobotu ráno má ještě jahod velkou zásobu. Tuší, že je do večera po 40 Kč neprodá a že budou jahody v pondělí shnilé. Proto sníží cenu na 20 Kč.

Paní Hromádková by se ve své situaci neměla ohlížet na cenu, za kterou jahody koupila. Tyto náklady jsou utopené. Pokud ji její konkurenti budou obviňovat z „dumpingu“, budou jí křivdit. Paní Hromádková neprodává „pod náklady“. Prodává „pod utopené náklady“. A to je podstatný rozdíl.

Do takové situace, jako paní Hromádková se svými jahodami, se dostávají různé firmy se svými zásobami zboží často. Proto také existují různé výprodeje za snížené ceny. Ve všech takových případech jde vlastně o „dumping“.

Někdy výrobci skutečně prodávají „pod náklady“, ale to samo o sobě ještě neznamená, že chtějí získat na trhu monopol. Nová firma, která chce proniknout na trh, si je vědoma, že ji zákazníci neznají, a proto po přechodné době používá „zaváděcí ceny“.

„Kořistnický dumping“ však bývá častým strašákem, kterého domácí výrobci využívají, aby přesvědčili vládu o nutnosti ochrany domácího trhu před dravými zahraničními „predátory“. Ale pokud vláda zavede antidumpingová cla vůči domnělým či skutečným zahraničním „kořistníkům“, pak právě tímto opatřením omezí konkurenici.

Stížnost amerických oceláren

České ocelárny byly obviněny z dumpingu na trhu USA. Obří americké ocelárny US Steel Group a Bethlehem Steel podali v únoru 1998 stížnost proti českým výrobcům oceli za to, že prý prodávají své výrobky na americkém trhu za ceny pod náklady, čímž porušují antidumpingové zákony USA.

Proč by české ocelárny prodávaly své výrobky pod náklady? Že by v tom byla snaha o „kořistnický dumping“? České ocelářské výrobky mají na americkém trhu (v porovnání s produkci amerických oceláren) asi takovou váhu jako kapka vody v moři. Může někdo uvěřit tomu, že se za „dumpingem“ českých oceláren skrývá snaha zlikvidovat americké ocelárny a získat dominantní postavení na americkém trhu oceli?

V roce 1998 patřila americká ekonomika k nejsilnějším a nejdynamičtějším na světě. Proč vůbec americké úřady přikládaly stížnostem amerických ocelářů takovou váhu? Protože dovoz zahraniční oceli snižuje cenu oceli na americkém trhu. A americká ocelářská lobby je velmi silná a má velký politický vliv.

„Dumping“ českých oceláren na trzích EU

„Evropská unie se rozhodla ztrestat české ocelárny za údajný dumping. Uvalila na dovoz ocelových a železných trubek českých výrobců dodatečná cla... Na výrobky Nové hutí a Vítkovice bylo uvaleno při vývozu do zemí „patnáctky“ clo ve výši 5,1 %, na trubky chomutovské firmy ve výši 28,6 %.“

Aktérem žaloby je Výbor na obranu průmyslu ocelových a bezešvých trubek jménem osmi výrobních a sedmi obchodních podniků z Německa, Itálie, Francie, Rakouska, Španělska a Švédská.

Fakta z důvodové zprávy komise: Podíl českých firem na trhu s bezešvými trubkami v Evropské unii stoupil v roce 1996 z 6,7 % na 9,6 %. Při exportu do EU uplatňovaly ceny o 21,2 % až 43,2 % nižší než výrobci členských zemí EU. Produkce trubek v EU klesla z 1 136 640 tun v roce 1992 na 938 184 tun v roce 1996. Podíl „domácího“ průmyslu na trhu s tímto zbožím se snížil ze 75,2 % na 67,3 %.

Závěr komise: Je tudíž zjevné, že průmysl EU utrpěl významnou újmu ve formě poklesu prodeje a podílu na trhu, snížení počtu pracovních míst a finančních ztrát.“

(Hospodářské noviny, 18. 11. 1997)

Všimněte si - veškeré argumenty proti českým vývozcům trubek jsou vedeny z pozice ochrany zájmů západoevropských výrobců trubek. Ani slovo o tom, jak to ovlivní zájmy západoevropských *odběratelů* trubek. Ani slovo o tom, jaký to bude mít dopad na ekonomickou efektivnost samotné „patnáctky“. Rozhodujícím argumentem byla „újma průmyslu EU“ (přesnější by ovšem bylo říci „újma výrobců trubek“).

Ale nejen zahraniční, i domácí firmy bývají svými konkurenty obviňovány z „kořistnického dumpingu“.

Tlak supermarketů

V průběhu 90. let se na českém trhu obchodních služeb začaly prosazovat velké prodejní řetězce supermarketů, které představovaly pro maloobchodníky tvrdou konkurenci. Velké obchodní řetězce totiž nakupovaly zboží v obrovských množstvích a získávaly tím velké množstevní slevy. To jim umožňovalo prodávat za nižší ceny, než za jaké byli schopni prodávat malí obchodníci. Ti začali obviňovat supermarkety z nekalé konkurence. Tvrzili, že supermarkety prodávají ceny pod náklady a že to dělají s promyšleným cílem zlikvidovat malé obchodníky. „Až nás vytlačí z trhu, nasadí vysoké ceny,“ říkali.

Zostření konkurence na trhu piva

Ve druhé polovině 90. let se zestříla konkurence na českém trhu piva. Malé pivovary (přesto, že měly výhodu nižšího zdanění) stále hůře odolávaly konkurenci velkých pivovarů, které měly nižší náklady a navíc začaly uvádět na trh levná nízkostupňová piva. Některé z malých pivovarů nebyly schopny těmto levným pivům konkurovat a dostávaly se do potíží.

Malé pivovary hovořily o „cenové válce“, kterou proti nim rozpolohly velké pivovary a která má jediný cíl - zničit konkurenci, ovládnout trh a poté nasadit vysoké ceny. Prezident Českého svazu malých nezávislých pivovarů tvrdil, že velké pivovary drží cenu piva uměle nízkou a jakmile zlikvidují konkurenci, budou se snažit „nahnat“ své minulé ztráty. „Čím déle bude pivo tak levné jako dnes, tím bude potom dražší,“ varoval.

Jsou nízké ceny velkých supermarketů odrazem jejich nižších nákladů, nebo jsou nástrojem na likvidaci menších obchodů? Jsou levná piva velkých pivovarů výsledkem jejich efektivnosti, nebo jsou promyšlenou strategií zaměřenou na zničení konkurence? Probíhá na těchto trzích normální konkurenční boj, který prospívá spotřebitelům, nebo se jedná o „kořistnický dumping“, který nakonec povede ke zvýšení cen? Máme se „těšit“ na budoucí vysoké ceny v supermarketech a na velké zdražení piva? Na odpověď si musíme počkat. Ale pozorně sledování těchto trhů by nám mohlo v blízké budoucnosti prozradit, zda je „kořistnický dumping“ reálnou hrozbou, nebo zda je jen „strašákem“, kterým rádi mávají méně úspěšní výrobci.

Dumping je dnes jedním z nejpoužívanějších důvodů pro ochranářství v zahraničním obchodě. Světová obchodní organizace umožňuje vládám, aby své výrobce před „dumpingem“ chránily zaváděním antidumpingových dovozních cel, minimálních cen nebo dovozních kvót.

Asijská obuv v Evropě

V Evropské unii existovaly do roku 1994 dovozní kvóty na obuv z asijských zemí. Když byly kvóty zrušeny, začaly být evropské trhy zaplavovány levnou asijskou obuví, což vedlo Evropskou unii k hledání jiných ochranářských opatření. V roce 1996 byli asijskí vývozci obuvi obviněni z dumpingu a v roce 1997 byly na čínskou, thajskou a indonéskou obuv v Evropské unii stanoveny minimální ceny 5,7 EČU za páru. Navíc některé evropské země obnovily dovozní kvóty na čínskou obuv.

Antidumpingová politika nemá v podstatě žádná smysluplná kritéria k tomu, jak posoudit „cenu pod náklady“. Přesto se vlády, ve snaze chránit domácí výrobce, angažují v antidumpingových řízeních, nad kterými někdy zůstává rozum stát.

Golfové vozíky z Polska

R. D. Roberts popisuje případ, kdy americké ministerstvo obchodu zahájilo antidumpingové řízení proti dovozu golfových vozíků z Polska. Nemohlo ale provést srovnání jejich ceny s cenou na polském trhu, protože polský výrobce žádné golfové vozíky na polském trhu neprodával. Ministerstvo proto rozhodlo, že se pro účely srovnání použije cena kanadských golfových vozíků prodávaných v Kanadě (!). Protože cena kanadských vozíků byla vyšší než cena polských vozíků, bylo tím podle ministerstva „nade vší pochybnost“ prokázáno, že polský výrobce vozíků provádí na americkém trhu dumping.

(R. D. Roberts: *The Choice: A Fable of Free Trade and Protectionism*.
Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ), 1994)

I čeští vývozci mají neustále velké problémy s obviňováním z dumpingu.

Největší české případy obvinění z dumpingu

V květnu 1998 ostravské Vítkovice konečně vyhrály pětiletý spor s Kanadou, která uvalila 116% antidumpingové clo na některé druhy válcovaného plechu z Vítkovic. Kanada musela clo zrušit.

V listopadu 1998 uvalila Evropská komise 5% antidumpingové clo na bezešvé trubky Nové Huti a Vítkovic a vyměřila 28,6% clo chomutovským válcovnám trub Dioss.

V prosinci 1998 po dvouměsíčním vyjednávání zrušila Evropská unie 25% clo na motouzy královédvorské Juty. Zároveň ale zavedla minimální cenu, za kterou smí Juta motouzy prodávat na evropském trhu.

V únoru 2000 donutila Evropská komise v antidumpingovém řízení Moravské železárnny Olomouc zvýšit o 11 % cenu litinových fitingů vyvážených na evropský trh. Jinak železárnám hrozilo 28% antidumpingové clo.

V květnu 2000 obvinily americké ocelárny Novou Huť a Vítkovice z dumpingového vývozu bezešvých trubek a žádaly uvalení 172% antidumpingového cla. Zatím nebylo v této věci rozhodnuto.

V květnu 2000 odstartovala Evropská unie antidumpingové řízení proti českým vývozci ocelových lan a kabelů. Ti mají několik měsíců na to, aby dokázali, že jejich ceny nejsou nižší než výrobní náklady. Jinak jim hrozí 28% antidumpingové clo. Čeští vývozci jsou nuceni utratit miliony za právní a účetní expertízy. Podobné řízení čeká ovšem také exportéry Ruska, Turecka, Thajska, Jižní Koreje a Malajsie.

(Lidové noviny, 1.6.2000)

7.4

OCHRANA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

Ochrana hospodářské soutěže je státní politika, která zejména brání *kartelovým dohodám* (o kartelových dohodách pojednává dodatek k této kapitole), povoluje říze a odhaluje a trestá zneužívání *dominantního postavení* na trzích.

Státní orgány se často obávají toho, že některá firma získá na trhu **dominantní postavení**, tj. **velký podíl na trhu**. Setkáte se s názory, že dominantní postavení firmy na trhu vede k potlačení konkurence, že firma může svého dominantního postavení zneužít ke zvýšení ceny. Jenže je-li trh *otevřeným trhem*, firma s dominantním postavením je nejen pod tlakem stávajících konkurentů (kteří na trhu jsou), ale i pod tlakem *potenciálních* konkurentů (kteří by na trh přišli, přilákáni vysokou cenou). Intel ovládal 90 % trhu počítačových čipů, a přesto bylo toto jeho „dominantní postavení“ velmi prchavé - nijak firmu neochránilo před konkurenční.

Obavy z dominantního postavení vedou k tomu, že vlády kontrolují fúze, čili spojování firem, a brání takovým fúzím, které by mohly mít za následek vznik dominantního postavení. Tato politika ale sama v konečném důsledku může vést k omezení konkurence. Podívejte se proč.

Fúze výrobců trubek

Představme si situaci, kdy jsou v zemi jen dva výrobci ocelových trubek. Obě firmy se dohodnou na fúzi, protože je takové spojení kapitálově posílí a umožní jim také snížit výrobní náklady. Avšak stát fúzi nepovolí, protože se obává, že by spojením obou firem vznikla firma s dominantním postavením, což by ohrozilo konkurenci na trhu trubek.

Je to správná politika? Myslíte si, že je lepší, když k fúzi nedojde a obě firmy si budou nadále konkurovat? Dobrá, uvažujme, co se stane, když k fúzi nedojde. Místo jedné silné firmy budou existovat dvě menší a slabší firmy, které budou mít vyšší náklady (než kdyby se spojily). Budou sotva schopny odolávat konkurenci větších a kapitálově silnějších zahraničních výrobců trubek, kteří se budou s úspěchem prodírat na trh a vytlačovat z něho obě domácí firmy. Ty pak s velkou pravděpodobností budou od státu vyžadovat ochranu před zahraniční konkurencí: „Když jste nám zabránili ve fúzi, tak nás teď ochraňujte před silnějšími zahraničními konkurenty“.

Dnešní doba je charakterizována vlnou fúzí. Názor, že fúze jsou snahou o získání dominantního postavení na trhu, je zjevně překonaný. Fúze jsou reakcí na ekonomickou „globalizaci“. Stále volnější a rychlejší pohyby zboží a kapitálu vytvářejí větší konkurenci, ve které mohou obstát jen efektivní firmy. A fúze umožňují snížit náklady. Ve většině případů také vedou ke snižování počtu zaměstnanců.

Ochrana hospodářské soutěže

Fúze naftových společností British Petroleum a americké Amoco vedla ze zrušení 6 000 pracovních míst. Fúze Exxonu a Mobilu vedla k propuštění 9 000 lidí (7 % všech zaměstnanců). Sloučením českých pivovarů Plzeňského Prazdroje, Radegastu a Velkých Popovic v roce 2000 přišlo o práci zhruba 300 lidí.

Fúze jsou cestou k hledání optimální velikosti firmy v době, kdy se trhy zvětšují a kdy nové informační technologie umožňují efektivně řídit mnohem větší útvary než dříve.

Fúze bank

V březnu 2000 došlo k fúzi dvou velkých německých bank: Dresdner Bank a Deutsche Bank. Tyto banky měly dříve paralelní síť poboček a fúze jim umožnila z původního počtu 3 800 poboček asi třetinu zrušit. V důsledku toho nová megabanka propustí asi 40 tisíc zaměstnanců - více než čtvrtinu lidí, které obě banky zaměstnávaly před fúzí. Na ohlášenou fúzi zareagovala burza prudkým zvýšením cen akcií obou bank.

Fúze v telekomunikacích

V polovině devadesátých let začala v amerických telekomunikacích vlna fúzí. Jednou z největších byla fúze společností MCI Worldcom a Sprint Corporation za rekordních 115 miliard dolarů. Důvodem těchto fúzí je snaha snižovat náklady, což se již na trhu projevilo - během čtyřleté vlny fúzí permanentně klesají ceny. Nikdy v historii neměli Američané tak nízké ceny dálkových hovorů a sazeb za Internet. Pokles cen je důkazem toho, že smyslem fúzí je zvýšit efektivnost a snížit náklady. Kdyby jejich smyslem bylo získávání dominantního postavení na trhu, ceny by šly nahoru.

Největšími odpůrci fúzí bývají pochopitelně konkurenční firmy, které se právem obávají, že jim z fúze vyroste schopnější a levnější konkurent.

Zavření Vratislavic má na svědomí Prazdroj, tvrdí Pražské pivovary

„Šéf pražských pivovarů se domnívá, že vinu na uzavření Prvního městského pivovaru v Holešovicích a pivovaru Vratislavice nenese jeho firma, ale Plzeňský Prazdroj. Lidé budou kritizovat Pražské pivovary, že ukončily provoz dvou svých pivovarů. Skutečná kritika by ale měla směřovat vůči Prazdroji za jeho cenovou politiku,“ řekl šéf pražských pivovarů. Dodal také, že výrazné slevy, které Prazdroj prosazuje, staví do velice obtížné situace všechny tuzemské pivovary. „Musíme jeho cenovou politiku zastavit, jinak během letošního roku ukončí provoz mnoha dalších výrobců piva.“ Z toho důvodu by přivítal, kdyby Úřad pro ochranu hospodářské soutěže definitivně zamítl fúzi Prazdroje a Radegastu...“

(Lidové noviny, 10. 6. 1998)

Konkurence a regulace

U nás musí být fúze schváleny Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže. Uskutečnění fúze je proto u nás mnohdy dlouhotrvající anabází.

Spojení pivovarů

„Fúzi pivovarů Prazdroj a Radegast projednává v současné době Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Podle úřadu však existují stále silné argumenty proti tomuto spojení. Takto zfúzovaný podnik by ovládal přes 40 % českého trhu s pivem. Navíc Prazdroj a Radegast prý ani nedokázaly podložit potřebu spojení zásadními argumenty.“

(Lidové noviny, 9. 4. 1998)

„I napodruhé zamítl Úřad pro ochranu hospodářské soutěže spojení Plzeňského Prazdroje a Pivovaru Radegast. Jako důvod uvedl, že by došlo k narušení hospodářské soutěže, neboť nově vzniklý subjekt by kontroloval více než 40 % pivního trhu...“

Spokojeni jsou zástupci Pražských pivovarů, kteří byli největšími odpůrci chystané fúze.“

(Lidové noviny, 15. 8. 1998)

Teprve v březnu roku 1999 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže fúzi Prazdroje a Radegastu povolil. Malé pivovary na to reagovaly protesty a některé dokonce hrozily soudní žalobou, která by vedla k zákazu fúze. Sdružení malých pivovarů požádalo vládu, aby rozhodnutí Úřadu prošetřila v rámci „akce čisté ruce“.

Jak máme vůbec posoudit, zda má firma na trhu *dominantní postavení*? Úřad pro ochranu hospodářské soutěže měří dominantní postavení firmy jejím *podílem na relevantním trhu*. Jenže co je *relevantní trh*? Úřad často za relevantní trh považuje *domácí trh*. Ale je-li země otevřena zahraničnímu obchodu, je relevantním trhem *evropský trh* nebo dokonce *světový trh*. Podíl firmy na evropském nebo světovém trhu je jistě daleko menší než její podíl na domácím trhu.

Případ Staples

V roce 1997 zabránila americká Federální obchodní komise (FOK) fúzi dvou obchodních řetězců s kancelářskými potřebami - Staples a Office Depot. Odůvodnila to tím, že spojením obou firem by vznikl obchodní řetězec se 75% podílem na trhu. FOK přitom vymezila trh jako „trh obchodních řetězců s kancelářskými potřebami“ (!). Takové vymezení relevantního trhu odporovalo zdravému rozumu. Kancelářské potřeby neprodávají jen „řetězce s kancelářskými potřebami“, nýbrž také tisíce malých obchodů a rovněž velké nespecializované obchodní řetězce jako například Wal-Mart. Při zahrnutí těchto prodejců do relevantního trhu by byl podíl Staples a Office Depot pouze 5% (!). Přesto soud nesmyslně úzké vymezení relevantního trhu a fúzi zastavil.

(W. A. Niskanen: Welcome to the FTC Follies!

Kicking Around the Staples-Office Depot Merger, Legal Times 16. 6. 1997)

Ochrana hospodářské soutěže

Důvodem fúzí je snaha firem snížit náklady. Zákazy fúzí mají za následek, že místo velkých, silných a efektivních firem budou přetrvávat malé firmy, které pak obvykle nedokází obstát v konkurenci se zahraničními výrobci.

Je-li na trhu malý počet domácích firem, neznamená to ještě nedostatek konkurence. Lze pozorovat, že i při malém počtu firem na trhu bývá mezi nimi velmi tvrdá konkurence. **Ne zákazy fúzí, nýbrž otevřené trhy a svobodný mezinárodní obchod jsou nejlepší zárukou konkurence.**

Zřejmě nejvíce kontroverzní politikou ochrany hospodářské soutěže je **politika zaměřená proti zneužívání dominantního postavení na trhu**. Stát se zde zaměřuje na firmy, které mají velký podíl na trhu, a sleduje, zda nezneužívají svého dominantního postavení k potlačování konkurence. Tato politika má svůj původ v USA, kde má největší tradici a kde také najdeme nejpropracovanější antimonopolní zákonodárství i nejvíce velkých soudních sporů týkajících se zneužívání dominantního postavení. Podívejme se na některé případy.

Co otřáslo Hollywoodem

J. Toeplitz líčí, jak v padesátých letech dvacátého století prožil americký filmový průmysl v Hollywoodu jednu z nejvážnějších krizí ve své historii. Obvykle se má za to, že mu ránu uštědřila televize. Jenže ve skutečnosti to bylo jinak.

Až do čtyřicátých let zažíval hollywoodský filmový průmysl zlatý věk. Osm velkých filmových společností zde vyrábělo stovky filmů ročně. Tyto společnosti byly zároveň vlastníky převážně většiny amerických kin, do kterých dodávaly své filmy.

Filmové společnosti vyráběly velké množství levných filmů (B a C) plus několik „šlágrů“ (A). Levné filmy byly pro ně zdrojem nízkého, ale stabilního zisku a „šlágry“ obvykle přinášely velké zisky. Tisíce jejich kin tak promítaly každý rok stovky filmů a udržovaly hollywoodské ateliéry v chodu jako dobře promazaný stroj.

Kromě toho existovala také nezávislá kina. Když ale jejich majitelé chtěli od filmových společností koupit nějaký film „A“, museli k němu odebrat také několik desítek levných filmů „B“ a „C“. To se jim nelíbilo, a tak zažalovali filmové společnosti pro porušování hospodářské soutěže. Tak začal třináct let trvající soudní spor, který byl ukončen v roce 1946 výnosem Nejvyššího soudu „o rozluce“: filmové společnosti byly nuteny sítě svých kin odprodat.

Následky tohoto státního zásahu byly pro filmový průmysl drastické. Když se filmové společnosti v padesátých letech zbavily svých kin, přestaly vyrábět levné filmy „B“ a „C“, protože noví majitelé kin měli zájem jen o filmy „A“. Tak se zhroutil celý dosavadní produkční model Hollywoodu. Zatímco před válkou se zde vyrábělo až 700 filmů ročně, na začátku 60. let klesl tento počet na 160. Podíl zisků na hrubých příjmech klesl z 6,8 % na 3,1 %. Počet herců i technických zaměstnanců ateliérů klesl na polovinu. Hollywoodští producenti „naběhli“ na

Konkurence a regulace

nový model: začali vyrábět malý počet nákladních velkofilmů, u kterých se z finančních důvodů stále více vyplácelo přesouvat jejich výrobu do zahraničních ateliérů. „Továrna na sny“ tak prodělala depresi a redukci, jaká v historii filmového průmyslu nemá obdobu.

(J. Toeplitz: V Hollywoodu i mimo Hollywood. Orbis, Praha 1967)

Případ Alcoa

D. T. Armentano popisuje, jak americká společnost Alcoa (Aluminium Company of America) měla po dlouhou dobu silné dominantní postavení na trhu bauxitu a hliníkových výrobků. Člověk by očekával, že bude svého monopolního postavení využívat k dosahování vysokých cen. Jenže při bližším pohledu nás čeká překvapení. Alcoa si dokázala po dobu padesáti let (1887 až 1937) udržet dominantní postavení na trhu díky technologickým inovacím a úspěšnému snížení nákladů, což jí umožnilo snížit ceny hliníkového ingotu z 5 dolarů za libru v roce 1887 na pouhých 22 centů v roce 1937 (!). Čekali byste takovou cenovou politiku od monopolu? Ale je to snadno vysvětlitelné: Alcoa se nechovala, jako kdyby byla na trhu sama, protože si byla vědoma, že trh je otevřený a může na něj kdykoli vstoupit nová konkurence.

Alcoa nikdy nevytvořila žádné právní ani jiné umělé překážky vstupu na trh. Patenty na elektrolýzu pro produkci hliníku vypršely již v roce 1906. Jedinou „překážkou“ pro její potenciální konkurenty byla její efektivnost - její schopnost snižovat náklady a ceny, která nedala konkurentům šanci. Za to však měla být potrestána. V roce 1939 byla obžalována z monopolního chování. Soud však rozhodl v její prospěch a uznal, že si dominantní pozici na trhu udržovala pouze svou efektivností, která byla v konečném důsledku ku prospěchu spotřebitelů.

Odvolací soud ale v roce 1945 toto rozhodnutí zvrátil a rozhodl, že efektivnost není žádnou omluvou za vyloučení konkurence (!). Soudce doslova řekl: „Alcoa tvrdí, že nikdy nevylučovala konkurenci. Ale my si nedokážeme představit účinnější vyloučení než konfrontování každého nově vstupujícího s kapacitou již rozvinutou ve velkou organizaci, s výhodou zkušeností, obchodních kontaktů a elitního personálu“.

(D. T. Armentano: Proč odstranit protimonopolní zákonodárství.
Liberální institut, Praha 2000)

Případ Microsoft

Společnost Microsoft během poměrně krátké doby vyrostla v jednu z nejúspěšnějších firem naší doby. Dosáhla toho díky progresivním inovacím na trhu softwaru. Její úspěchy byly však zároveň začátkem jejích potíží s americkými antimonopolními úřady a soudy. Již v roce 1990 začala Federální obchodní komise

Ochrana hospodářské soutěže

vyšetřovat její údajné monopolní praktiky při pronajímání softwaru. Soudní spor z roku 1994 skončil tehdy smírem.

Brzy nato ale čekal firmu nový soudní spor. Microsoft nabídl totiž výrobcům počítačů i uživatelům svého softwaru zdarma internetový prohlížeč Explorer tím, že jej propojil se svými Windows. Za to jej americké ministerstvo spravedlnosti obvinilo z monopolních praktik: podle obvinění se Microsoft, který disponoval „monopolní silou“ v operačních systémech, pokusil rozšířit tuto svou „monopolní sílu“ také na trh internetových prohlížečů, a to způsobem, který vylučoval z trhu konkurenční poskytovatele prohlížečů. Tím měl „poškodit konkurenty i spotřebitele“. Proces začal v roce 1998 a v roce 2000 soud rozhodl, že Microsoft porušil protimonopolní zákony. Po oznámení soudního verdiktu propuklo mezi bezprostředními konkurenty Microsoftu nadšení. Nyní hrozí společnosti Microsoft rozdelení.

Microsoft ve skutečnosti nemá na trhu softwaru „monopolní“, nýbrž pouze „dominantní“ postavení, protože poskytuje nikoli 100 %, ale jen zhruba 90 % licencí softwaru. Na trhu jsou dostupné i operační systémy jiných výrobců. Když vstoupil Microsoft na trh jako malá firma, musel se utkávat s mnoha silnými konkurenty (IBM, Sun, Netscape, Oracle, Apple). Svůj výrazný tržní podíl si Microsoft vydobyl v konkurenčním boji díky soustavným a úspěšným inovacím. Vstup na trh softwaru je přitom volný, takže Microsoftu může kdykoli vyrůst nová konkurence.

Konkurenční výrobci internetových prohlížečů obviňovali Microsoft z toho, že spojením vlastního prohlížeče s Windows a jeho bezplatnou nabídkou výrobcům počítačů jim uzavíral trh prohlížečů. Jenže Microsoft nijak nenutil výrobce počítačů, aby kupovali jeho software - mohli si svobodně kupout třeba prohlížeč Navigator společnosti Netscape. Úřady obviňovaly Microsoft, že může rozšířením své „monopolní síly“ na trh prohlížečů poškodit spotřebitele. Jenže Microsoft nabídl spotřebitelům svůj prohlížeč zdarma.

„Provinění“ Microsoftu ve skutečnosti nespočívalo v tom, že by „poškozoval spotřebitele“, ale v tom, že „poškozoval konkurenty“ - tím, že nad nimi vítězil v konkurenčním boji.

(D. T. Armentano: Proč odstranit protimonopolní zákonodárství.
Liberální institut, Praha 2000)

Provinění Microsoftu ve věci internetového prohlížeče je podobné, jako když se velká automobilka rozhodne montovat do svých automobilů vlastní klimatizaci, místo aby ji kupovala na trhu od jiných výrobců klimatizace. Konkurenční výrobci klimatizace by ji také mohli obvinit z „nekalých monopolních praktik“. Ale jaký to dává smysl? Vylepšení vlastního softwaru o intemetový prohlížeč nebo vylepšení automobilu o vlastní klimatizaci není přece nic jiného než vylepšení *vlastního produktu*. Konkurenici to možná nepotěší, ale spotřebitele určitě ano. Je s podivem, že z tak prosté věci lze udělat dva roky trvající soudní proces.

Konkurence a regulace

Antimonopolní úřady neustále sledují statistiky o *tržních podílech* firem. Ve skutečnosti jsou taková čísla bez významu, protože nevypovídají nic o tom, jak firma dosáhla svého dominantního postavení. **Pokud firma dosáhla vysokého podílu na trhu úspěšnými inovacemi, snižováním nákladů a snižováním cen, svědčí to o tom, že na trhu vládne zdravá konkurence, která je ku prospěchu spotřebitelů.** Bohužel je pravdilem, že se antimonopolní úřady zaměřují na velké a úspěšné firmy, které dosáhly svého tržního podílu právě inovacemi a snižováním cen. Standard Oil, Alcoa, IBM, Microsoft... to je jen několik případů z dlouhé řady firem, které jsou trestány za úspěch a obviňovány svými konkurenty a úřady z „monopolizace“ trhu.

Lidé si někdy myslí, že konkurence vládne jen na trhu, kde je velký počet firem a kde žádná nemá velký tržní podíl. Jenže to je nepochopení konkurence. **Konkurence je proces, ve kterém úspěšné firmy vytlačují z trhu neúspěšné konkurenty - a tím přirozeně získávají i velký tržní podíl.** Ale jsou-li trhy otevřené, nikdo nezíská dominantní postavení navěky. Například americká firma IBM získala díky úspěšným inovačním dominantní podíl na trhu elektronického zpracování dat, který činil v roce 1952 plných 78 % - ale do roku 1972 klesl na 33 %, Pokles jejího tržního podílu nebyl způsoben antimonopolní politikou státu, nýbrž jednoduše tím, že na trh vstupovaly nové firmy, které byly schopné IBM úspěšně konkurovat.

Politika státu, namířená proti zneužívání dominantního postavení, přináší, jak zkušenosti ukazují, více škody než užitku. Státní orgány nemají téměř žádné vodítko, jak rozpoznat „zneužívání dominantního postavení“. Svědčí snižování ceny o úspěšném snižování nákladů nebo o kořistnických snahách velké firmy zlikvidovat konkurenci a monopolizovat trh? Svědčí velký tržní podíl o efektivnosti firmy nebo o nekalém potlačení konkurence? Svědčí nákladný výzkum o inovačních schopnostech firmy nebo o její snaze zlikvidovat konkurenci?

Antimonopolní politika státu je vždy a všude prezentována jako ochrana spotřebitelů před monopoly. Jenže při bližším pohledu zjištujeme, že je téměř vždy zaměřena ani ne tak na ochranu spotřebitelů, nýbrž na ochranu konkurentů před úspěšnými firmami, které se umějí prosadit jako „vůdci trhu“. **Nejde ani tak o ochranu konkurence jako spíše o ochranu méně schopných konkurentů.**

7.5

MONOPOL A SUBSTITUCE

Monopol je pojem, který se v ekonomii vyskytuje opravdu často. Jak si ale ukážeme, mělo by se s tímto pojmem zacházet opatrnejí a nepoužívat jej k označení situací, které ve skutečnosti mají s opravdovým monopolem málo společného.

„Monopol“ na plísňové sýry

V roce 1996 chtěly dva české mlékárenské podniky uskutečnit fúzi. Úřad pro hospodářskou soutěž však váhal s jejím povolením, protože tyto podniky jsou jedinými českými výrobci plísňových sýrů. Jejich spojením by skončila jejich vzájemná konkurence - nový podnik by měl „monopol“.

Byla obava z takového „monopolu“ odůvodněná? Vůbec ne, přinejmenším ze dvou důvodů:

Za prvé - i kdyby existoval jediný český výrobce plísňových sýrů, nebude jejich jediným dodavatelem na trh, protože na trhu jsou také plísňové sýry ze Slovenska a z Francie, které budou českému výrobci nadále konkurovat. Proto nelze mluvit o monopolu.

Za druhé - plísňový sýr je příliš úzce vymezený produkt. Má celou řadu velmi blízkých substitutů - jiných druhů sýrů, které jim mohou s úspěchem konkurovat. Proto (dokonce i kdyby existoval jen jeden dodavatel plísňových sýrů na náš trh), ztěží lze mluvit o monopolu.

Z příkladu plynou dvě důležité věci. **Monopol se nevztahuje k výrobě, nýbrž k trhu.** Nemí vůbec zajímavé, zda existuje pouze jeden český výrobce nějakého zboží. Podstatné je, zda existuje jeden dodavatel nějakého zboží na český trh. Pouze v takovém případě by mohlo jít o monopol.

Ale ani to ještě nestačí. **Muselo by jít o takové zboží, které nemá blízké substituty.** Má-li zboží blízké substituty, není příliš smysluplné hovořit o monopolu, protože blízké substituty představují dostatečnou konkurenci. Mělo by možná smysl hovořit o monopolu na trhu sýru, ale nemá valný smysl hovořit o monopolu na trhu plísňových sýrů.

Jak vidíme, **každá řeč o monopolu musí začít definováním produktu.** Čím úzeji je produkt definován, tím spíše nalézáme „monopoly“. Definujme například produkt jako osobní automobil značky Škoda Felicia - a zjišťujeme, že jeho výrobce má na něj „monopol“, neboť tento typ auta nikdo jiný nevyrábí. Jenže zároveň platí, že čím úzeji je produkt definován, tím spíše má blízké substituty, a tím méně má proto smysl mluvit o monopolu.

Ale pokud existuje jedený dodavatel produktu, který nemá blízké substituty, je užití pojmu *monopol* více oprávněné a obava z monopolu více odůvodněná.

Podívejme se na několik příkladů monopolů.

Monopol Českých drah

České dráhy jsou jediným provozovatelem osobní železniční dopravy u nás. Když však začaly zvyšovat jízdné, zaznamenaly úbytek zákazníků - mnoho lidí začalo jezdit autobusem nebo vlastním autem. České dráhy stály tváří v tvář konkurenci - nikoli sice konkurenci jiných provozovatelů osobní železniční dopravy, ale konkurenci jiných druhů dopravy. Je sice pravda, že nejde o velmi blízké substituty železniční dopravy, protože do některých obcí autobusy nejezdí, nebo tam

Konkurence a regulace

jezdí velmi řídce, a ne všichni lidé mají auto. Určitě se nejedná o tak blízké substituty, jako má například plísňový sýr. Avšak i vzdálenější substituty mohou, jak je vidět, do jisté míry úspěšně konkurovat. Ačkoli mají České dráhy monopol na železniční dopravu, nemají monopol na dopravu.

Monopol je taková tržní situace, kdy na trhu daného produktu dodává jediná firma. Tato firma tedy **není vystavena konkurenci jiných firem, které by dodávaly stejný nebo podobný produkt.** To však neznamená, že monopolista není vystaven žádné konkurenci. **Je vystaven konkurenci substitutů daného statku. Čím vzdálenější jsou tyto substituty, tím větší je tržní síla monopolu.**

Všechno závisí na vymezení relevantního trhu a na definování produktu. Když vymezíme relevantní trhy úzce a když úzce definujeme produkty, budeme nalézat monopoly na každém kroku. Jakmile vymezíme relevantní trhy široce a široce definujeme produkty, pak sotva nějaké monopoly nalezneme.

Podívejme se opět na firmu Alcoa. Ta je dodnes v mnoha učebnicích uváděna jako klasický případ monopolu na trhu hliníku v letech 1887 - 1937. Jenže když vezmeme v úvahu dovozy hliníku ze zahraničí, pak byl podíl Alcoa na trhu jen 90 %. Ovšem jen v primární produkci hliníku. Kdybychom do trhu hliníku zahrnuli také dodavatele sekundárního (odpadového) hliníku, který je téměř dokonalým substitutem primárního hliníku, byl by podíl Alcoa na trhu jen asi 66 %.

Dvacáté století je charakterizováno rostoucí velikostí firem a v mnoha případech také snižováním počtu výrobců v odvětví. Dříve to někteří ekonomové považovali za příznak směřování od volné konkurence k „monopolnímu kapitalismu“, kde bude konkurence slabá a trhy budou ovládány velkými producenty. Ale ukázalo se, že ani růst velikosti podniků, ani zmenšování jejich počtu v odvětví nevede k oslabení konkurence. Vezměte si třeba automobilový průmysl. Je v něm jen několik velkých výrobců. Myslíte, že je konkurence na trhu automobilů slabá? Výrobci automobilů si konkurují velmi ostře - kvalitou i cenou.

Konkurence se prosazovala i díky pokroku v dopravě a v komunikačních technologiích, které umožnily lepší, rychlejší a levnější propojení lokálních trhů v národní trh a národních trhů ve světový trh. V minulých stoletích byly sice firmy menší, ale působily na malých lokálních trzích, které byly špatně propojeny. Právě to oslabovalo konkurenci. Dnes jsme svědky stále většího a lepšího propojování trhů, nejen díky technickému pokroku, ale i postupnému zmoudřování vlád, které, zdá se, stále lépe chápou výhody mezinárodního obchodu a přestávají mu klást tak velké překážky jako v minulosti.

Technický pokrok přináší soumrak monopolů a oligopolů. Oligopol televizních stanic byl rozleptán kabelovými televizemi a satelitním vysíláním. Fax a e-mail jsou tak

Monopol a regulace ceny

blízkými substituty pro listovní zásilky, že silně oslabily monopol pošty. Mobilní telefony připravily o faktický monopol náš Telecom.

Lidé stojí fronty na odhlášení telefonu

„Mnozí lidé se nehodlají smířit se zdražením paušálů na pevné telefonní linky, které připravuje od února Český Telecom. Jeho klienti hromadně odhlašují své telefony. Například v Ostravě čekali včera lidé ve frontách na zrušení svých pevných linek více než hodinu, ve Zlíně půl hodiny. I v dalších městech denně odhlašují telefony desítky lidí.“

(Lidové noviny, 4. 1. 2002)

Monopolní síla nesouvisí ani tak s velikostí firmy jako spíše s obtížností nebo nemožností substituce. Budete marně hledat monopoly mezi gigantickými elektrárny, ocelárnami, bankami nebo automobilkami. Najdete je spíše jinde - má jej majitel galerie s unikátními sbírkami obrazů nebo majitel lanovky na Sněžku.

Najdeme řadu případů, kdy konkurence substitutů znemožnila monopolistovi využívat jeho monopolní výsadu.

Na začátku 90. let zažíval Špindlerův Mlýn nebývalý zájem turistů. Město se tedy pokusilo toho využít a začalo od návštěvníků vybírat „mýtné“. Lidé přijíždějící do Špindlerova Mlýna ke svému překvapení „narazili“ na závoru a byli vpuštěni do města jen po zaplacení nemalého poplatku.

Někteří návštěvníci zaplatili, ale mnozí se otočili a odjeli do jiných horských středisek. Městské radě to příliš nevadilo - je lepší méně návštěvníků, kteří zaplatí, než mnoho návštěvníků, kteří neplatí. Ale vadilo to místním podnikatelům. Méně návštěvníků ve městě znamenalo méně hostů v hotelích, penzionech a restauracích, méně kupujících v obchodech, méně zájemců o jízdy lanovkou. Tlak místních podnikatelů přispěl k tomu, že město nakonec „mýtné“ zrušilo.

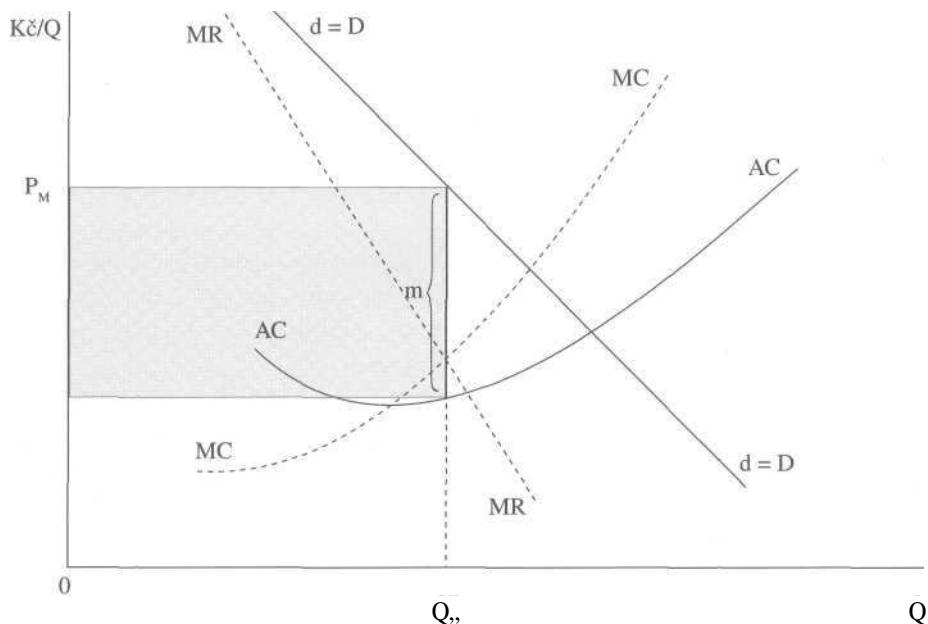
7.6

MONOPOL A REGULACE CENY

Nyní si vysvětlíme, co je rovnováha monopolu. Ukažme si problém nejprve na příkladu.

Monopol na autobusovou přepravu

Představme si město, kde autobusovou přepravu provozuje jen jedna firma. Firma má monopol a využije jej ke stanovení vysokého jízdného. Obrázek 7 - 2 nám ukazuje, jak vysoké jízdné firma stanoví, aby maximalizovala zisk. Q udává rozsah autobusové přepravy. Jelikož je firma jediným provozovatelem autobusové dopravy ve městě, je poptávka po její dopravě zároveň tržní poptávkou. Firma maximalizuje zisk v bodě, kde se křivka jejích mezních nákladů protíná s křivkou jejího mezního příjmu. Bude tedy provozovat přepravu v rozsahu Q_M a docilovat cenu P_M .



Obr. 7-2 Rovnováha monopolu - Poptávka d po statku monopolu je totožná s poptávkou D celého trhu. Monopol maximalizuje zisk tam, kde se mezní náklady MC rovnají jeho meznímu příjmu MR. Poskytuje proto množství Q_M a dociluje cenu P_M . Ekonomický zisk z jednotky statku je dán úsečkou m a celkový ekonomický zisk je znázorněn šedým obdélníkem.

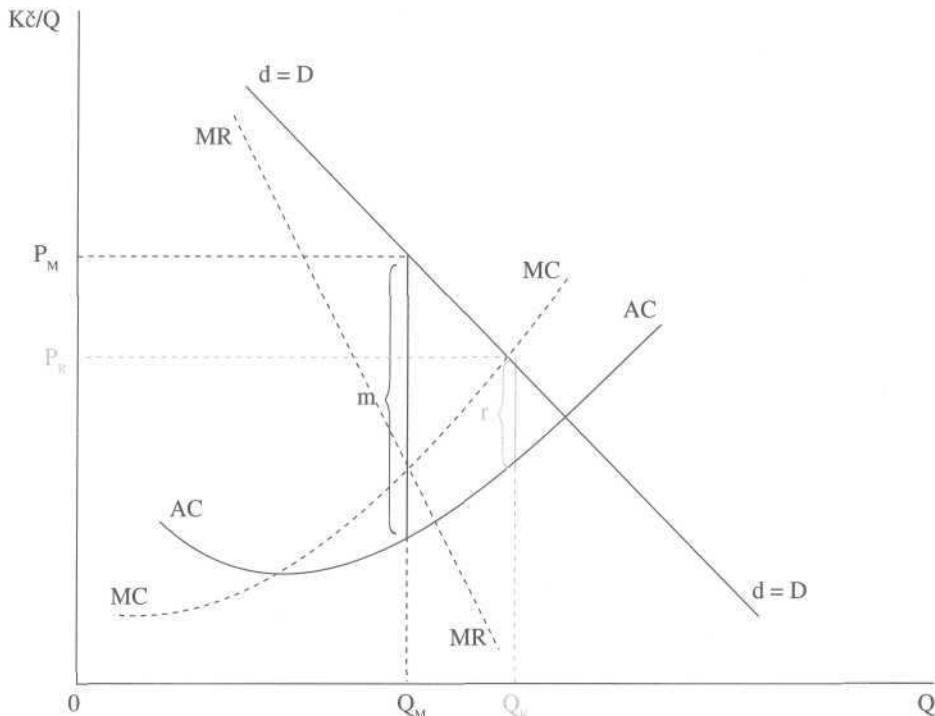
Příklad ukazuje, že monopol dosahuje ekonomického zisku, který obvykle nazýváme **monopolním ziskem**.

Jaký je vliv monopolu na ekonomickou efektivnost? To zjistíme, když porovnáme mezní náklady s mezním užitkem. Množství Q_M není efektivním množstvím, protože jeho mezní užitek je vyšší než mezní náklady. **Monopol tedy vyvolává neefektivnost - poskytuje menší než optimální množství.**

Nemělo by za těchto okolností město regulovat jízdné? Podívejte se na obrázek 7-3. Společensky efektivní by byl rozsah přepravy Q_R , kde se mezní náklady rovnají meznímu užitku. Kdyby město stanovilo maximální jízdné na úrovni P_R , firma by porov-

Monopol a regulace ceny

návala mezní náklady s touto cenou a zvyšovala by množství až do Q_R . Město by stanovením tohoto maximálního jízdného přimělo monopol poskytovat efektivní objem autobusové přepravy.



Obr. 7-3 Regulace ceny monopolu - Když bude monopolu stanovena maximální cena P_R , zvýší nabízené množství na Q_R a monopolní zisk z jednotky statku klesne na r .

Má tedy město regulovat jízdné? Než odpovíte „ano“, položte si důležitou otázku. **Je vstup na trh autobusové přepravy v tomto městě otevřený?** Jestliže ano, jestliže na tento trh mohou vstupovat nové firmy, schopné provozovat autobusovou přepravu, pak regulace ceny může mít nakonec nežádoucí důsledky. Pokračujme v příkladu.

Když město nebude jízdné regulovat a ponechá firmu, aby jej stanovila na úrovni P_M , bude firma dosahovat ekonomický zisk o velikosti „ m “ z každého kilometru přepravy (rozdíl mezi cenou a průměrnými náklady). To učiní z autobusové přepravy v tomto městě velmi lukrativní podnikatelskou příležitost a přiláká na tento trh další firmu (nebo firmy), což nakonec přivedí konec monopolu.

Když ale bude město jízdné regulovat na úrovni P_R , bude ekonomický zisk pouze ve výši „ r “, což znamená, že „lákadlo“ pro další potenciální konkurenční firmy bude menší a město bude muset po delší dobu snášet autobusový monopol.

Není to jedno? Vždyť cestující budou před monopolem chráněni regulací jízdného. Jenže monopol nepoškozuje spotřebitele pouze vysokou cenou. Nemá-li firma konkurenci, přestává dbát o kvalitu svých služeb. Nedbá o dodržování jízdých rádů, o čistotu autobusů, o slušné chování řidičů.

Čemu byste dali jako cestující přednost? Placení vyššího jízdného s nadějí na brzký rozpad monopolu, nebo placení nižšího jízdného s výhledem na dlouhý život monopolu?

Monopol nepoškozuje spotřebitele pouze vysokou cenou, ale také tím, že bez tlaku konkurence nedbá na kvalitu ani zlepšování svých výrobků a služeb. Lepší než *regulovaný monopol* je *zádný monopol*. A konec monopolu přijde, budou-li se na trh prodírat nové firmy. Míra dravosti tohoto jejich pronikání je ovšem přímo úměrná výši ceny a zisku na takovém trhu.

Pokud je monopolní cena regulována, může si monopolní firma dál pohodlně vegetovat na trhu jako „líny monopol“, který se nemusí bát konkurence. Skutečně, **regulačce ceny často vede k zakonzervování monopolu - změní krátkodobý monopol v monopol dlouhodobý.**

Podívejte se, co dokáže příchod nové konkurence na trh.

CSA zlevnily let do Bratislavы na méně než polovinu

„CSA začaly nabízet letecké spojení z Prahy do Bratislavы a zpět za 1 990 korun. Dosud letenka vyšla na 4 790 korun. Nízká cena by měla přesvědčit ty, kteří se nechali zlákat slovenským dopravcem SkyEurope (zpáteční letenka za 1 980 korun), a také motoristy.“

(Lidové noviny, 17.5. 2002)

Letenka z Bratislavы do Košic stojí jako jízda vlakem

„Konkurenční souboj dvou leteckých dopravců na Slovensku snížil ceny za lety mezi Bratislavou a Košicemi. A to natolik, že letenka se již v určitých případech stává levnější než jízdenka vlakem. Národní dopravce, Slovenské aerolinie, oznámil, že stanovuje cenu letenky na 2 211 slovenských korun. Při zakoupení nejdříve jednu hodinu před odletem nabízí letenku dokonce za 1 221 korun.“

Konkurenční SkyEurope Airlines, který letos vstoupil na slovenský trh, nenechal na sebe dlouho čekat. Od včerejška nabízí cestování mezi dvěma největšími slovenskými městy za ceny od 737 korun. Tato cena je již přibližně stejná jako jízdenka vlakem kategorie InterCity.“

(Lidové noviny, 12. 4. 2002)

Dalším důvodem, který svědčí proti regulaci monopolní ceny, je *selhání motivací*. Přečtěte si příklad.

Selhání motivací monopolu

Teplárna má monopol na dodávky tepla, a stát jí proto reguluje cenu. Cena je stanovena tak, že si teplárna může k průměrným (jednotkovým) explicitním nákladům přičíst státem stanovenou přírůžku.

Podívejme se, jaké jsou motivace teplárny snižovat své náklady. Vedení teplárny by mohlo například zlepšováním organizace snižovat počet zaměstnanců. Mohlo by hledat efektivnější technické a výrobní postupy směřující k poklesu nákladů. Mohlo by hledat levnější dodavatele paliva. Mohlo by investovat do rekonstrukce teplovodu, aby snížilo ztráty z úniků tepla. Mohlo by dělat mnoho dalších věcí směřujících k úspoře nákladů. Ale proč by to dělalo? Vždyť cena je „postavena“ na jednotkových nákladech. Každé snížení nákladů by znamenalo, že teplárna bude muset snížit cenu. Za těchto okolností nemá teplárna žádné motivace k tomu, aby snižovala náklady.

Bude to možná ještě horší. Je-li teplárně jedno, jaké má náklady, je jí jedno, jestli hospodaří dobře nebo špatně. Je jí jedno, kolik zaměstnává lidí a jak její zaměstnanci pracují. Že to nakonec zvýší její náklady? A co má být? Růst jejích nákladů se přece promítne do vyšší ceny jejího tepla. Státní regulační úřad nebude vedení teplárny honit, aby dobré hospodařilo. Úředníci regulačního úřadu nevědí, zda jsou náklady teplárny příliš vysoké nebo ne.

Selhání motivací je vážným problémem regulace monopolních cen. Je důvodem k tomu, aby stát raději monopolní ceny nereguloval a místo toho udělal vše proto, aby se trh otevřel nové konkurenci.

Monopoly s regulovanými cenami často nadhodnocují své náklady, aby mohly účtovat vyšší ceny.

Teplárny neoprávněně předražují teplo

„Četní dodavatelé tepla nepřiměřeně zvyšují jeho cenu, když ročně vykazují náklady minimálně o půl miliardy korun vyšší, než ve skutečnosti jsou. Vyplývá to z informace ministra průmyslu a obchodu vládě. Šetření Státní energetické inspekce a cenové kontroly Ministerstva financí u zhruba 500 výrobců a distributorů tepla s nepřiměřeně vysokou cenou tepla potvrzily četné nedostatky v kalkulaci ceny tepla. Například u palivových nákladů byla chybná kalkulace ceny ve 27 % případů. U mzdových nákladů byla jejich nepřiměřená výše zjištěna ve čtvrtině případů.“

(Lidové noviny, 26. 6. 1998)

7.7

STÁTEM VYTVOŘENÉ MONOPOLY

Monopol v pravém slova smyslu předpokládá splnění jedné důležité podmínky - musí existovat nějaké **bariéry vstupu na trh**, které brání jiným firmám, potenciálním konkurenčtům, aby na trh pronikly.

Je-li vstup na trh vázán na povolení státu a dá-li stát toto povolení pouze jedné firmě, získá tato firma **administrativní monopol**.

Monopol České pošty

Česká pošta získala od státu do roku 2003 monopol na doručování listovních zásilek. Aby svůj monopol nezneužívala, stát reguluje České poště ceny listovních zásilek, kontroluje kvalitu jejich služeb a její hospodaření. Česká pošta nakonec zůstala státním podnikem. Nebyla privatizována, protože stát neviděl důvod privatizovat monopolní podnik.

Evropské poštovní monopoly

V evropských zemích jsou pošty tradičně státními monopoly v oblasti doručování listovních zásilek. V poslední době se však v některých zemích Evropské unie prosazují tendenze liberalizovat trh poštovních služeb a dokonce privatizovat státní pošty. Důvodem je tlak konkurence substitutů, zejména elektronické pošty. Poštovní monopoly jsou příliš nepružné a neefektivní.

Pošty se ale privatizaci a liberalizaci poštovního trhu brání. Říkají, že by to vedlo k uzavření mnoha malých ztrátových poštovních úřadů. Dalším jejich argumentem je, že doručování listovních zásilek je jakýmsi veřejným statkem - něčím, co je stát povinen občanům zajistit za stejnou cenu, bez ohledu na vzdálenost mezi odesílatelem a adresátem.

Tyto argumenty však na politiky pomalu přestávají působit. Evropská komise hodlá od roku 2003 prosadit rozsáhlou liberalizaci poštovního trhu. Vlády některých zemí (Francie, Itálie, Španělska) se však stále staví proti tomu. Dokonce i Velká Británie, země s nejsilnější liberální tradicí, lpí v tomto případě raději na tradici monopolu britské Post Office. Nový poštovní zákon ale změní britskou poštu od roku 2001 v akciovou společnost (i když jediným akcionářem bude prozatím stát), což je snad blískáním na lepší časy.

Německo je v tomto případě o krok napřed. Deutsche Post, ještě nedávno nehybný a ztrátový moloch, byla přeměněna na akciovou společnost a její nové vedení z ní učinilo efektivní firmu, která se chystá uvést své akcie na trh. Je to první krok k liberalizaci poštovního trhu. Německá vláda dokonce připravuje privatizaci pošty. V listopadu 2000 uvedla na trh 278 milionů akcií Deutsche Post, což je 25% podíl ve firmě. Akcie šly na dračku - poptávka výrazně převyšovala nabídku.

Státem vytvořené monopoly

Nedostatek konkurence nemotivuje monopol ani ke zlepšování služeb, ani k hospodárnosti a podnikavosti. Ani sebevětší státní dohled není schopen dosáhnout toho, čeho dosahuje konkurence.

Protože jde o dlouhodobý monopol bez šance, že na trh vstoupí nová konkurence, stát reguluje takovým monopolům ceny. Jenže takové regulované ceny bývají často vyšší, než kdyby byla na trhu konkurence. Skutečně - státem vytvořené monopoly mívaly vysoké ceny (i přes to, že jsou státem regulovány). Je to jednak proto, že bývají málo efektivní a mají vysoké náklady, a jednak proto, že dokáží regulační úřad přesvědčit o nutnosti vysoké ceny. Regulační úřad totiž neví, jaké jsou skutečné náklady monopolu. **Pro monopolistu proto není těžké úřad přesvědčit, že jeho náklady jsou vysoké a že proto i regulovaná cena musí být vysoká.** Americký ekonom George Stigler nazval regulační úřad „ovládnutým strážcem“ - ten, kdo reguluje, je ve skutečnosti ovládán tím, kdo je regulován.

Jinou firmou, která získala od státu monopol, je SPT Telecom.

Telekomunikační monopol

Firma SPT Telecom získala od české vlády časově omezený monopol na mezinárodní a meziměstské hovory. Získala jej výměnou za slib, že Telecom uskuteční velké kapitálové investice do telefonizace země. Vláda sice reguluje Telecomu ceny, ale tato regulace není nijak snadná.

„Zatímco majitelé telefonních přístrojů se závistí sledují vlnu zlevňování telekomunikačních služeb v zemích Evropské unie... o rychlejší růst cen telekomunikačních služeb usiluje Telecom. Zatímco v západní Evropě ceny telekomunikačních služeb po otevření trhu na začátku roku prudce klesají, SPT Telecom, který má až do konce roku 2001 zaručený monopol, se naopak dožaduje rychlejšího růstu cen. „Pokud v příštím roce nedojde k přehodnocení tarifní politiky vlády, bude společnost nucena ke zredukování výše investic,“ prohlásil zástupce generálního ředitele Telecomu.“...

(Lidové noviny, 11. 2. 1998)

Telecom má díky svému monopolu zřejmě vyšší zisky, než jaké by měl, kdyby o monopol přišel. Svědčí o tom tyto události na burze cenných papírů:

Růst akcií Českého Telecomu

V březnu roku 2000 projednával Parlament nový telekomunikační zákon. Nebylo jisté, zda monopol Telecomu bude nebo nebude zrušen. Nakonec poslanci v telekomunikačním zákonu prodloužili monopolní postavení Českého Telecomu do roku 2003. Na tuto zprávu ihned zareagovala burza cenných papírů, kde došlo k okamžitému růstu poptávky po akcích Telecomu a k velkému růstu jejich cen. Ten, kdo před třemi dny nakoupil akcie Telecomu například za sto tisíc korun, vydělal dvanáct tisíc korun. Celkem tak akcionáři Telecomu vydělali na tržní hodnotě akcií přes 30 miliard korun. Naopak akcie potenciálních konkurentů Telecomu, jako jsou zejména České radiokomunikace, šly rapidně dolů.

Konkurence a regulace

Ceny akcií jsou obvykle citlivým barometrem, který odráží očekávané zisky firmy. Jestliže prodloužení monopolu způsobilo tak velký růst cen akcií, je jasné, že monopolní postavení Telecomu přináší vyšší ceny a vyšší zisky, než jaké by mohl telekomunikační gigant dosahovat, kdyby na jeho trh „vtrhla“ nová konkurence.

Někdy stát vytvoří monopoly, o kterých ani nemáme tušení, a jsme překvapeni, když se o nich náhodou dozvímeme.

Monopoly ČSAD

V květnu roku 2000 přinesla televize Nova pozoruhodnou zprávu. Autobusové spojení mezi obcemi u Uherského Brodu zajišťovala regionální autobusová společnost ČSAD dvěma spoji denně. Pak na trh vstoupil soukromý autodopravce, který zvýšil počet denních spojů na šest. Obyvatelé obcí tím byli potěšeni. Jenže soukromému autodopravci byla brzy odebrána licence na provozování dopravy v této oblasti. Důvod? Autobusové spoje mezi těmito obcemi jsou prý ztrátové a ČSAD dostává ročně od státu dotaci 40 milionů korun na jejich provozování. Podle zákona o silniční dopravě pak již na takových dotovaných linkách nesmí jezdit nikdo jiný.

Tímto způsobem stát vytváří regionální monopoly ČSAD na „ztrátových linkách“. Ale jak je možné, že soukromý autodopravce měl zájem na těchto linkách jezdit, a to bez státních dotací? Napadá nás jediná smysluplná odpověď - zřejmě jsou tyto autobusové linky ztrátové jen pro ČSAD.

Nezdá se vám, že vytváření takových monopolů odporuje zdravému rozumu? Ale podívejme se blíže na tyto případy vytváření monopolů státem - co mají společné? **Ve všech případech jde o „obchod“: stát potřebuje od firmy zajistit nějaké dodávky nebo služby, které jsou ve „veřejném zájmu“, a za to jí dá monopol.** Od České pošty potřebuje zajistit doručování listovních zásilek i v těch nejzypadlejších vesnicích. Stát má totiž obavy, že by tam soukromí podnikatelé neudržovali „ztrátové“ poštovní úřady. A tak raději firmě, která na sebe takový závazek vezme, poskytne monopol. Podobné důvody vedly k vytvoření telekomunikačního monopolu. SPT Telecom slíbil, že bude investovat do telefonizace i těch nejzypadlejších koutů země (což by možná soukromí podnikatelé neudělali, protože to neslibuje zisky), a za to dostal od státu na několik let monopol. A stejný obchod dělá stát s regionálními autobusovými společnostmi ČSAD: za slib, že budou provozovat spoje i mezi malými obcemi, kde jezdí málo lidí, dostanou od státu dotace i s monopolem.

Tyto „obchody“ mezi státem a jím vytvářenými monopoly však nejsou ani nutné, ani přínosné. Soukromí podnikatelé pochopitelně nebudou v zapadlých koutech země investovat do telefonizace, udržovat poštovní úřady nebo provozovat autobusové spoje - při regulovaných cenách. Ale když budou ceny deregulovány a budou se vytvářet volně pod vlivem poptávky a nabídky, budou tyto trhy fungovat stejně dobře jako kterékoli jiné trhy - bez dotací i bez monopolních výsad.

Státem vytvořené monopoly

Typickým sektorem, ve kterém mnoho států vytvořilo regulované monopoly, je energetika. Elektrárenské a plynárenské monopoly začaly vznikat již na počátku 20. století. Ačkoli zpočátku fungovala v těchto odvětvích konkurence, stát zde postupně prosadil monopolizaci a regulaci, obvykle se zdůvodněním, že se jedná o „přirozené monopoly“. Ve skutečnosti se přirozený monopol (jak uvidíte v následující subkapitole) týká nanejvýš distribuce elektřiny nebo plynu, nikoli jejich výroby.

U nás je typickým příkladem státem vytvořeného monopolu plynárenství, které je zároveň podřízeno tuhé státní regulaci. Naše plynárenství je ukázkou toho, jak jde monopolizace a regulace ruku v ruce.

Plynárenský monopol

Náš energetický zákon stanoví striktní podmínky, za kterých je dovoleno podnikat v elektroenergetice, plynárenství a teplárenství. Podnikat v těchto odvětvích smí jen ten, kdo k tomu získá státní povolení - autorizaci. Žadatel o autorizaci musí prokázat, že má k podnikání v energetice technické, materiální i finanční předpoklady. Zejména požadavek finančních předpokladů favorizuje velké firmy a brání malým podnikatelům ve vstupu do těchto odvětví.

V dovozu zemního plynu má státem zaručený monopol státní podnik TRANSGAS. Ten dodává plyn osmi regionálním distribučním plynárenským společnostem - REGASům, které mají monopol na dodávky plynu spotřebitelům na daném území.

Monopolní plynárenské společnosti mají povinnost dodávat plyn všem zákazníkům na daném území. Stát jim pochopitelně reguluje ceny dodávek plynu.

Také zde jde o „obchod“ mezi státem a plynárenskými podniky. Stát jim udělí monopoly na dovoz a distribuci plynu a ony se zavází, že budou zásobovat plyinem každého zájemce.

Nicméně v posledních letech se ve světě prosazuje tendence k deregulaci a otevření trhů s energiemi.

Deregulace energetiky

V Evropské unii se prosazuje tendence k deregulaci energetiky, která přinese zánik elektrárenských i plynárenských monopolů. Podle směrnice Evropské unie může být otevřen vstup do přenosových sítí a odběratelé si budou moci vybrat svého dodavatele plynu nebo elektřiny. Budou také deregulovány ceny energií.

Otevřání energetických trhů začalo už dříve ve Švédsku, Velké Británii a v USA. Všude přineslo značný pokles cen. Ve Švédsku konec elektrárenského monopolu srazil ceny na polovinu. Když Velká Británie v roce 1990 otevřela trh elektřiny, poklesla její cena pro domácnosti z deseti na osm pencí. Ve Švédsku a v USA byly ceny elektřiny poloviční ve srovnání s Německem, které trh neotevřelo.

V roce 1998 začalo také Německo s otevřáním trhu s elektřinou. To spustilo vlnu fúzí a snižování cen. Němečtí producenti elektřiny, kteří na regulovaném trhu docílovali světově nejvyšší ceny, si uvědomili, že konkurence sníží jejich naději na

přežití, a proto fúzovali, aby snížili náklady a ceny. Během jednoho roku se snížily ceny pro velkoodběratele v průměru o 40 % a pro domácnosti o 15 %. Podle odborníků je vyloučeno, že by toto snížení cen bylo jen přechodným důsledkem cenových válek. Je to důkaz, že otevření trhů nové konkurenci vede vždy k poklesu cen, zatímco monopolizace a regulace drží ceny vysoko.

Ceská vláda se k otevírání trhů s energiemi staví stále zdrženlivě. Podle nového energetického zákona sice distributoři budou muset do svých sítí pustit konkurenční dodavatele, ale vybírat si mezi dodavateli elektřiny nebo plynu budou moci zatím pouze velkoodběratelé (tedy průmyslové podniky), nikoli domácnosti.

7.8 PŘIROZENÝ MONOPOL

Přirozený monopol vzniká z důvodu přirozených bariér vstupu na trh. Tato situace nastává tehdy, **když jsou dodávky zboží či služby vázány na určitou přenosovou síť**, jako je potrubí, kabelové vedení nebo kolej. Vybudování takové „sítě“ bývá drahé a tvoří přitom podstatnou část nákladů. Proč to vede k monopolu, to nám ilustrují následující příklady.

Monopol na rozvod vody

Voda je odběratelům dodávána sítí potrubí. Majitel tohoto potrubí nemá žádnou konkurenci, protože taková potrubní síť na rozvod vody je v každém městě jen jedna. Spotřebiteli by se možná líbilo, kdyby existovaly dvě paralelní vodovodní sítě patřící dvěma konkurenčním firmám a kdyby měl doma vyvedeny dva vodovodní kohoutky, z nichž by si mohl vybrat, který použije. Jenže existence dvou paralelních potrubí by byla velmi drahou záležitostí. Žádné ze dvou konkurujících si firem by se nevyplatilo budovat své potrubí, kterým by dodávala přibližně jen polovinu spotřeby vody ve městě.

To vede k tomu, že se na trhu prosadí jen jedna firma. Kdyby se na počátku na trhu náhodou utkaly dvě firmy o to, která z nich ovládne trh rozvodu vody ve městě, buď by jedna z nich (možná i pod hrozou cenové války) trh vyklidila, nebo by mezi nimi došlo k fúzi. Je-li trh velký, možná by došlo k dohodě o rozdělení trhu, kde by pak každá z nich dodávala vodu do své části města. Každopádně to povede ke vzniku monopolu či monopolů - neboť v daném městě nebo v jeho jednotlivých částech bude vodu nakonec rozvádět jen jedna firma.

Monopol na rozvod elektřiny

Elektřina je ke konečným odběratelům rozváděna přenosovou sítí elektrického vedení. Majitel této sítě bude mít monopol na rozvod elektřiny, protože se žádné další

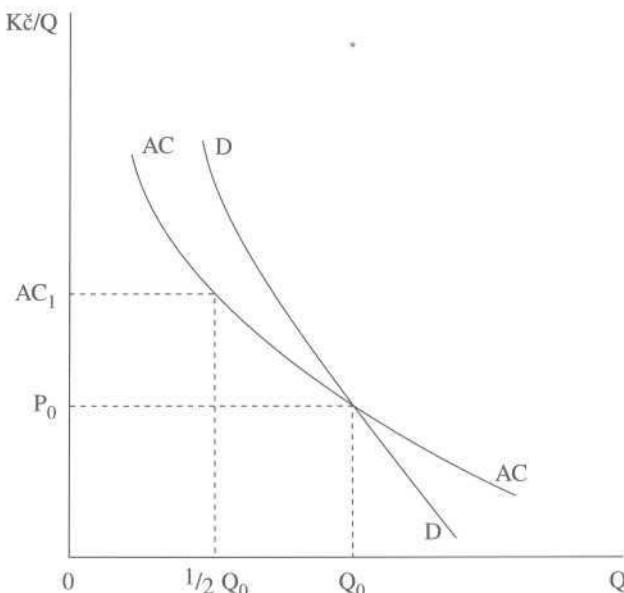
Přirozený monopol

firmě nevyplatí budovat další, paralelní síť elektrického vedení. Existence dvou takových rozvodných firem a dvou přenosových sítí by totiž znamenala, že každou přenosovou sítí bude procházet přibližně jen polovina poptávané elektřiny. Zbudování a udržování vlastní sítě by proto bylo pro každou z obou firem příliš drahé.

Model přirozeného monopolu nám ukazuje, proč se na některých trzích udrží jen jedna firma.

Příkladem může být trh *rozvodu* elektřiny. Rozvod elektřiny je vázán na přenosovou síť. **Náklady na vybudování přenosové sítě jsou dominantní nákladovou položkou.** **Jde přitom o fixní náklady**, které vznikají bez ohledu na to, kolik elektřiny bude touto sítí dodáváno.

Obrázek 7 - 4 nám ukazuje, proč se na takovém trhu udrží jen jedna firma. Křivka AC je křivkou průměrných nákladů na distribuci elektřiny. Každá firma, která by chtěla distribuovat elektřinu na trh, by musela mít přenosovou síť. Proto by měla právě tuto křivku průměrných nákladů. Proč má křivka AC klesající průběh? Protože podél fixních nákladů na celkových nákladech je velký. Proto křivka AC klesá ještě i za svým průnikem s křivkou tržní poptávky.



Obr. 7-4 Náklady v „sítovém“ odvětví - V sítovém odvětví křivka průměrných nákladů AC klesá ještě za svým průnikem s křivkou tržní poptávky D. Budou-li na trhu dvě firmy a každá bude dodávat množství $0,5 Q_0$, budou obě ztrátové, protože náklady každé z nich budou AC_1 , ale cena bude P_0 .

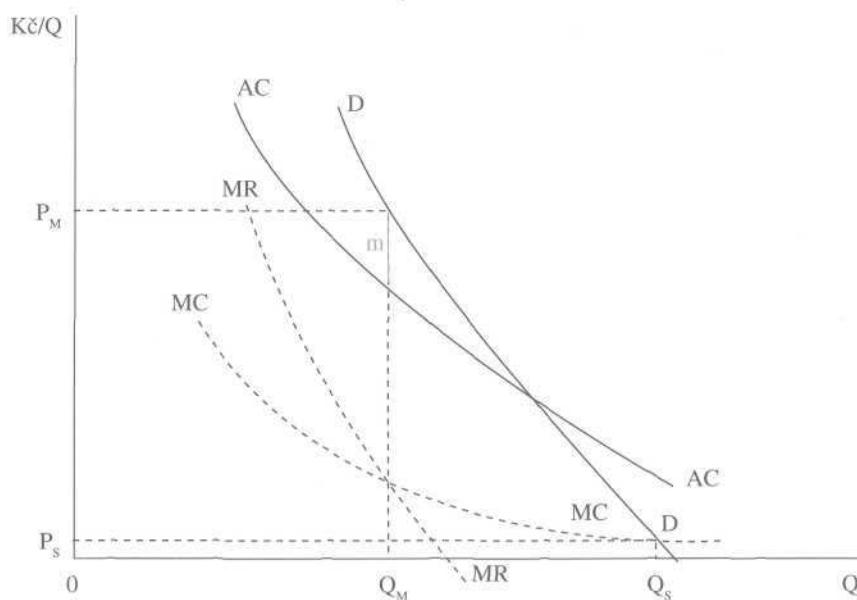
Křivka D je tržní poptávkou po *distribuci* elektřiny. Z obrázku je zřejmé, že při množství Q_0 existuje nulový ekonomický zisk, protože se průměrné (jednotkové) náklady AC

Konkurence a regulace

rovnají ceně. Představme si, že by na trhu byly dvě firmy a každá by dodávala elektřinu vlastní přenosovou sítí. Pokud by na každou z nich připadala například polovina trhu, tj. $0,5 Q_0$, činily by průměrné náklady každé z obou firem AC_1 . Ale protože by obě *dohromady* dodávaly na trh množství Q_0 , docilovaly by každá cenu jen P_0 . Byly by tedy obě ztrátové. Přitom by si každá z nich uvědomovala, že kdyby získala celý trh, její průměrné náklady by značně klesly. **Každá z obou firem má proto silnou motivaci získat celý trh.** Nakonec jedna z firem trh vyklidí nebo se obě firmy spojí v jedinou. **Tím můžeme vysvětlit, proč se na takovýchto trzích udrží jen jedna firma, která tak získá přirozený monopol.**

Na obrázku 7 - 5 vidíme, jaké množství bude chtít firma - jakmile zůstala na trhu sama - dodávat a jakou cenu bude docilovat. Rovnováha monopolu nastává v průniku křivek MR a MC . Množství Q_M je množstvím distribuované elektřiny, při němž firma maximalizuje zisk, a P_M je cena distribuce (nikoli cena výroby) elektřiny, kterou bude distribuční firma docilovat.

Vidíme zároveň, že **neregulovaný přirozený monopol bude dosahovat monopolního zisku, a to o velikosti úsečky „m“ z každé jednotky** (rozdíl mezi cenou P_m a průměrnými náklady). Množství Q_s však není společensky efektivní. Efektivní by bylo množství Q_s , při kterém jsou mezní náklady rovny meznímu užitku (křivka MC protíná křivku poptávky D). Takové množství by ovšem vyžadovalo cenu P_s .

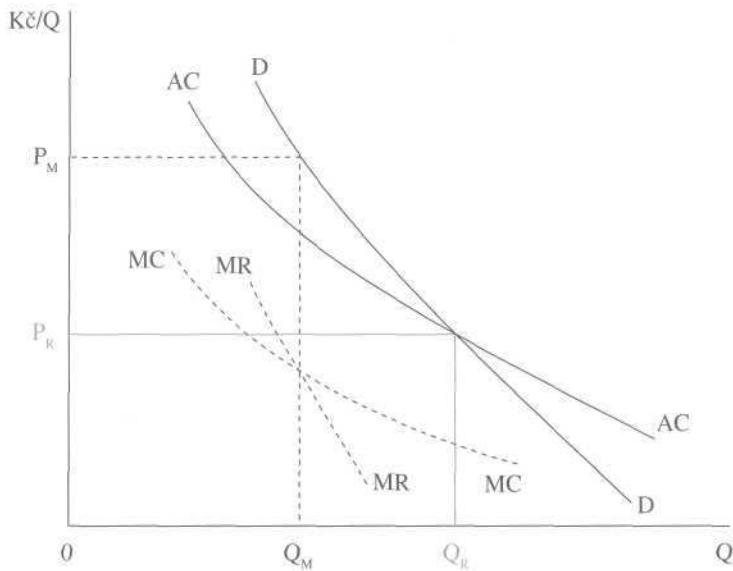


Obr. 7-5 Přirozený monopol - Neregulovaný přirozený monopol bude dodávat Q_M a docilovat cenu P_M . Jeho zisk z jednotky produkce bude m . Efektivní množství by však bylo množství Q_s .

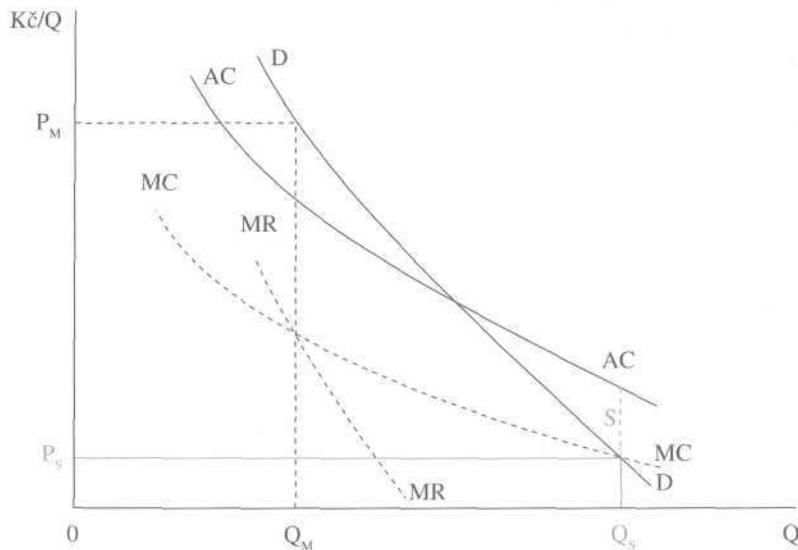
Jelikož se jedná o přirozený monopol, kde není naděje, že se prosadí konkurence, měl by stát cenu regulovat. Jak velký cenový strop by měl stanovit? Může stanovit tako-

Přirozený monopol

vý cenový strop, aby eliminoval monopolní zisk, čili aby cena pokryla právě jen průměrné náklady. Pokud stát reguluje cenu na nižší úrovni, monopol už by měl ztrátu, kterou by mu stát musel pokrýt formou subvence.



Obr. 7 - 6 Stát reguluje distributorovi elektřiny cenu na úrovni P_R . Při této ceně nemá monopol žádný ekonomický zisk - cena se rovná průměrným nákladům.



Obr. 7 - 7 Stát reguluje provozovateli metra cenu na úrovni P_s . Při této ceně má podnik ztrátu „s“ z každé jednotky výkonu, kterou mu stát musí pokrýt subvencí. Množství výkonu je efektivní, protože se mezní užitek rovná mezním nákladům.

Konkurence a regulace

Některým přirozeným monopolům stát stanoví cenový strop, který odčerpá monopolní zisk, ale nevyžaduje poskytování subvence. Tento případ je znázorněn na obrázku 7 - 6, kde je distributorovi elektřiny stanoven cenový strop na úrovni P_R .

Jiným přirozeným monopolům stát stanoví cenový strop dokonce na nižší úrovni, než činí jejich průměrné náklady, a zároveň jim poskytuje subvenci na pokrytí ztráty. Tento případ je znázorněn na obrázku 7-7, kde město reguluje jízdné v metru. Město se rozhodne stanovit nižší jízdné, protože považuje metro za jakousi „veřejnou službu“ obyvatelům města (svou roli může sehrát i snaha omezit automobilový provoz ve městě). Stanoví proto jízdné na úrovni P_s a zároveň poskytuje dopravnímu podniku subvenci „s“ na každou jednotku přepravního výkonu, protože tato subvence právě kryje ztrátu (průměrné náklady jsou vyšší než cena). Je zajímavé, že tento druhý případ je ekonomicky efektivnější než první případ, protože jednak jsou průměrné náklady nižší a jednak se právě při ceně P_s mezní náklady rovnají meznímu užitku.

Povšimněme si přitom, že takovýto **přirozený monopol se vztahuje pouze k rozvodu, nikoli k výrobě**. Do elektrárenské přenosové sítě může mít přístup více elektrárenských podniků vyrábějících elektřinu. Pouze kdyby se jeden z výrobců elektřiny stal zároveň i majitelem přenosové sítě, mohl by ostatní výrobci elektřiny - své konkurenty - omezovat ve vstupu do této sítě, a tím by mohl svůj monopol na rozvod elektřiny rozšířil i v monopolu na výrobu elektřiny. Ostatní výrobci elektřiny by totiž v takovém případě ztratili možnost konkurovat, protože by neměli volný přístup k odběratelům. To byl u nás případ Českých energetických závodů (ČEZ), velkého výrobců elektřiny, který zároveň vlastnil přenosovou síť.

ČEZ a přenosová soustava

V průběhu privatizace ČEZ nebyla od tohoto gigantického výrobce elektřiny oddělena přenosová soustava. To již od počátku kritizovali regionální výrobci elektřiny. Také dovozci elektřiny dlouho bojovali za oddělení přenosové soustavy od elektrárenské společnosti ČEZ. Díky vlastnictví přenosové sítě se ČEZu dařilo udržet výrazné dominantní postavení na českém trhu elektřiny.

Oddělením přenosové sítě od dominantního výrobce elektřiny se prosadí konkurence ve výrobě elektřiny. V rozvodu elektřiny však nadále zůstává přirozený monopol.

Příklady nám ukazují, co jsou **přirozené bariéry vstupu na trh. Vstup na trh druhé firmě sice nikdo nezakazuje, ale brání jí v něm vysoké náklady, které by musela vynaložit na vybudování vlastní přenosové soustavy (potrubí, elektrického vedení, kolejí), bez nichž není možné zboží dodávat**.

Regulace cen přirozeného monopolu je však v praxi vždy obtížná, protože stát musí zjišťovat skutečné náklady monopolu a monopolům se mnohdy daří tyto náklady nadzakovat, aby docílily vyšší regulovanou cenu. Vážným problémem je také *selhání motivací monopolu*, o kterém byla již řeč dříve.

7.9

KDO MÁ ZÁJEM NA REGULACI

Položme si nyní otázku: **Kdo má zájem na regulaci? Jsou to státní úředníci, spotřebitelé nebo snad dokonce regulované firmy?**

Když někdo prosazuje regulaci, vždy říká, že jde o ochranu spotřebitelů. Z toho bychom mohli usoudit, že regulace existuje na ochranu spotřebitele - jednou před monopolem, jindy zas před nízkou kvalitou. Americký ekonom George Stigler přistoupil k otázce regulace jinak: neptal se (jak je to obvyklé), zda je žádoucí regulovat ty či ony trhy, ale zkoumal, proč je stát vůbec začal regulovat. A dospěl k překvapivému poznatku: stát nereguluje „na objednávku“ spotřebitelů nýbrž „na objednávku“ regulovaných firem.

Tento poznatek je na první pohled překvapující. Proč by firmy chtěly být regulovány? Jenže regulace přináší regulovaným výrobcům značné výhody. Především **regulace chrání výrobce před konkurencí, protože stát kontroluje vstup nových firem na regulovaný trh a vyžaduje od nich splnění přísných technických i finančních podmínek. Firmy se proto nemusí tolík obávat příchodu nových konkurentů na svůj trh.**

Regulace přináší regulovaným výrobcům i další výhody. Jak jste viděli, **regulace bývá často spojena s udělováním regionálních či jiných monopolů. V některých případech dokonce stát poskytuje dotace k regulovaným cenám.** Vzpomeňte si například na naše plynárenské monopoly nebo na dotované regionální autobusové společnosti. Co myslíte - kdo by se bránil deregulaci na těchto trzích? Spotřebitelé nebo regulované firmy? Nemusíte vůbec pochybovat o tom, že nejvíce by se deregulaci bránily regulované firmy. Vždyť deregulace by je připravila o jejich výsady. Příchod nové konkurence na „jejich“ trhy by je mohl zničit. Není náhodou, že téměř ve všech případech, kdy vlády chtěly přistoupit k odstranění regulace, to byly vždy regulované firmy, které měly z deregulace největší obavy a stavěly se jí nejvíce na odpor.

Pokud jste si tedy až dosud myslíte, že výrobci touží po volných neregulovaných trzích a že regulace prosazují úředníci nebo svazy spotřebitelů, budete muset svůj názor opravit. Výrobci rádi získávají státní ochranu před konkurencí, a to i za cenu, že budou regulováni. Tento „obchod“ je pro ně vždy výhodný. A zároveň je nevýhodný pro spotřebitele. Jak zkušenosti ukazují, regulace nikdy a nikde nevede k nízkým cenám ani k nízkým ziskům regulovaných firem. Například regulované elektrárenské a plynárenské společnosti patří všude k těm nejvíce ziskovým. **Nejsou to spotřebitelé, nýbrž výrobci, kdo mají zájem na regulaci. Regulace nechrání spotřebitele, chrání výrobce před novou konkurencí.**

SHRNUTÍ

- *Omezení konkurence* je způsobeno překážkami vstupu na trh. Jsou-li trhy otevřené, konkurence si najde cestu a prosadí se, i když to někdy trvá delší dobu.
- Omezení vstupu na trh často vytváří stát nebo obce. Stojí za nimi někdy dobrý úmysl státních (obecních) úředníků, kteří věří, že ve své funkci mohou zlepšovat fungování trhů, ale někdy lobbyistické tlaky výrobců a obchodníků, obávajících se příchodu nové konkurence.
- *Cech* je sdružení výrobců, které má moc (danou od státu) zabránit vstupu nových konkurentů na trh. Členové cechu mají zájem chránit sami sebe před novými konkurenty.
- *Dominantní postavení* firmy na trhu nemůže podstatným způsobem omezit konkurenční, pokud je trh otevřený novým potenciálním konkurentům.
- Důvodem fúzí je snaha firem snížit náklady. Zákazy fúzí mívají za následek, že firmy nedokází obstát v konkurenci s velkými konkurenty.
- Za jednu z praktik, jak potlačit konkurenci, považují někteří ekonomové *kořistnický (predátorský) dumping*. Je to prodej za cenu pod náklady, a to s cílem zničit konkurenty a získat „dominantní postavení“ na trhu. „Kořistnický dumping“ však bývá často strašákem, kterého domácí výrobci využívají, aby přesvědčili vládu o nutnosti ochrany domácího trhu před silnými zahraničními konkurenty.
- *Monopol* je vystaven konkurenci *substitutů* daného statku. Čím vzdálenější jsou tyto substituty, tím větší je tržní síla monopolu. Má-li zboží velmi blízké substituty, nemá smysl mluvit o monopolu.
- Monopol poškozuje spotřebitele, protože (v porovnání s konkurenčním trhem) prodává za vyšší cenu. Dosahuje tím monopolního zisku. Způsobuje též *neefektivnost*, protože poskytuje menší než optimální množství statku.
- *Regulace cen* může vést k zakonzervování monopolu, protože snížení monopolského zisku přestává lákat nové konkurenty ke vstupu na trh.
- Vážným problémem regulace monopolní ceny je *selhání motivací* monopolu ke snižování vlastních nákladů.
- *Dlouhodobými monopoly* jsou administrativní monopol a přirozený monopol. V těchto případech je regulace monopolní ceny odůvodněná, avšak není vůbec snadná.
- Je-li vstup na trh vázán na povolení státu a dá-li stát toto povolení pouze jedné firmě, získá tato firma *administrativní monopol*.
- *Přirozený monopol* vzniká z důvodu přirozených bariér vstupu na trh - když jsou dodávky vázány na *přenosovou síť*, jejíž zbudování vyžaduje vysoké fixní náklady.

KLÍČOVÉ POJMY

Otevřený trh • cech • dominantní postavení na trhu • fúze • kořistnický (predátorský) dumping • monopol • bariéry vstupu na trh • selhání motivací • administrativní monopol • přirozený monopol.

Otázky a příklady

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Kabelové televizní vysílání je domácnostem poskytováno jedinou kabelovou sítí. Poskytuje ho jediná firma. V nákladech na kabelové vysílání mají fixní náklady (náklady na kabelovou sítí) tak velký podíl, že se nenajde druhá firma, která by chtěla kabelové vysílání provozovat. Má tato firma přirozený monopol?

Otázka 2.

Kdyby stát zrušil monopol České pošty, připustil konkurenci v doručování listovních zásilek a zrušil cenovou regulaci na tomto trhu, myslíte si, že by to vedlo k růstu poštovného? Vysvětlete.

Otázka 3.

Zákon někdy definuje dumping jako případ, kdy zahraniční firma prodává na našem trhu za cenu, která je nižší než její náklady.

Představme si zahraniční automobilku, která vyrábí pět typů aut v různých cenových kategoriích - od malého a poměrně levného auta až po luxusní drahou limuzínu. Na český trh využívá svůj nejmenší a nejlevnější typ auta, které jde u nás dobře na odbyt. Čeští výrobci automobilů vyvolají antidumpingové řízení, v němž by se mělo zjistit, zda zahraniční automobilka neprodává své auto na našem trhu za cenu pod její náklady.

Je možné objektivně zjistit, jaké jsou náklady zahraniční automobilky na tento typ auta, který k nám využívá? Zdůvodněte.

Otázka 4.

Nebývá vám někdy podezřelé, že výrobci prodávají své zboží za stejné ceny? Neříkáte si: „oni se určitě domluvili“? Je stejná cena známkou toho, že výrobci „nekale kooperují“?

Otázka 5.

V únoru 1998 povolil Úřad pro hospodářskou soutěž sloučení společnosti HBSW (vyrábějící Dobrou vodu) s Karlovarskou minerální vodou (vyrábějící vodu Mattoni). Po sloučení se postavení firmy na domácím trhu stane velmi silné. Úřad ovšem podmínil svůj souhlas s fúzí tím, že firma musí stanovit novou část produkce exportovat: v roce 1999 to má být 8 % produkce a v roce 2003 až 46 % produkce. Podle Úřadu tato podmínka omezuje možnost zneužití silného postavení firmy na domácím trhu. Je podmínka exportu části produkce racionalní? Vysvětlete.

Otázka 6.

Panu Schwarzovi se podařilo skoupit všechna kadeřnická ve městě. Získal monopol na kadeřnické služby ve městě, protože lidem se nevyplatí (z důvodu dopravních a časových nákladů) jezdit ke kadeřníkům do sousedních měst. Pan Schwarz využije svého monopolu ke zvýšení cen. Jedná se o skutečný monopol?

Otázka 7.

Jeden světoznámý herec vydal knižně své paměti. Práva na vydávání své knihy prodal nakladatelství. Má nakladatelství na vydávání této knihy monopol?

Otázka 8.

Firma si dala patentovat svůj vynález nového léčebného přípravku proti lupům. Patentová ochrana trvá 17 let a během této doby nesmí přípravek vyrábět bez souhlasu firmy nikdo jiný. O přípravek je velký zájem a firma dosahuje po dlouhá leta velmi vysokých zisků. Je to správné?

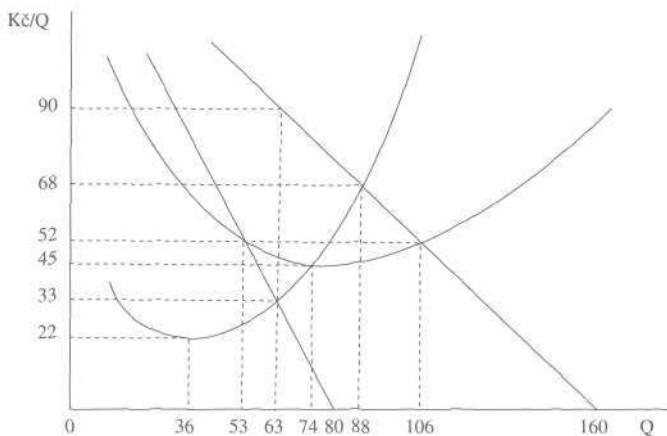
- a) Neměl by stát zrušit patentovou ochranu vynálezů, aby vynalezené výrobky a technologie mohly vyrábět každý? Vždyť efektivní trhy jsou otevřené trhy.
- b) Neměl by stát regulovat cenu přípravku tak, aby firma nedosahovala tak velký monopolní zisk?

Příklad 1.

V jednom velkém městě je jediná zoologická zahrada. Majitel zoologické zahrady se snaží nalézt takové vstupné, které by maximalizovalo příjem zoologické zahrady. Jaké vstupné by měla zoologická zahrada vybírat, aby maximalizovala svůj příjem? Nalezněte hledané vstupné s využitím funkce mezního příjmu.

Příklad 2.

Na obrázku 7.B jsou nákladové a příjmové funkce firmy, která je jediným dodavatelem daného statku na trh.



- Popište zakreslené křivky.
- Najděte množství, které bude firma nabízet, aby maximalizovala zisk. Je toto množství společensky efektivní? Zdůvodněte. Pokud není, jaké množství by bylo společensky efektivní? Zdůvodněte.
- Najděte cenu, za kterou bude firma prodávat.
- Stát chce regulovat cenu na tomto trhu tak, aby firma dosahovala nulový ekonomický zisk. Nalezněte cenu, kterou stát stanoví firmě jako strop. Zdůvodněte, proč při této ceně bude mít firma nulový ekonomický zisk.
- Nalezněte cenu, která by zajistila nejvyšší společenskou efektivnost tohoto trhu. Dosahovala by firma při takové ceně ekonomický zisk?

Příklad 3.

Firma FRUKTUS je jediným dodavatelem ovocných sirupů na trh, tj. její podíl na trhu je 100 %. Firma SLINEX je dominantním, nikoli však monopolním dodavatelem cementu na trh - její dodávky představují 80 % celého trhu cementu.

- Která z těchto firem má na trhu větší dominantní postavení? Využijte ve své odpovědi křivky poptávky po sirupech FRUKTUS a po cementu SLINEX.
- Jak bude dominantní postavení obou firem posuzovat Úřad pro hospodářskou soutěž?

DODATEK 1: KARTELOVÁ DOHODA

Situace podobná monopolu vznikne na trhu tehdy, když je na něm několik firem, kterým se podaří uzavřít **kartelovou dohodu** - dohodu o společném, koordinovaném postupu na trhu. Také se tomu říká **nekalá kooperace**. Členové kartelu si stanoví určité kvóty

Dodatek 1: Kartelová dohoda

(dohodnutá množství) svých dodávek na trh a zaváží se, že je nepřekročí a že nebudou prodávat pod určitou dohodnutou cenu.

Ale co z toho členové kartelu vlastně mají? Když se jim podaří potlačit mezi sebou vzájemnou konkurenci a udrží vyšší cenu, prodají méně. Je to pro ně vůbec výhodné? Ano, je. Následující příklad nám ukáže princip a smysl *kartelové dohody*.

Kartelová dohoda penzionů

V jednom městě jsou jen dva malé penziony: penzion „U ryšavé lišky“ a penzion „U černé vrány“. Tržní poptávka turistů po volných pokojích v tomto městě je tedy poptávkou po pokojích těchto dvou penzionů. Tuto tržní poptávku udává tabulka.

Počet pronajatých pokojů (1)	Cena pokoje (Kč) (2)	Celkový příjem obou penzionů (Kč) (3) = (1) x (2)
6	200	1200
7	180	1260
8	160	1280
9	140	1260
10	120	1200
11	100	1100
12	80	960

Předpokládejme pro jednoduchost, že penzion má pouze fixní náklady (nájemné za pozemky, údržba budovy, elektrina), tj. jeho náklady nezávisí na počtu pronajatých pokojů. To znamená, že mezní náklady jsou nulové. Penzion chce tudíž maximalizovat celkový příjem.

Vyjděme ze situace, kdy každý z penzionů pronajímá 3 pokoje, tedy dohromady 6 pokojů, za cenu 200 Kč (první řádek tabulky). Příjem obou dohromady je 1200 Kč, čili příjem každého penzionu je 600 Kč.

Pak penzion „U ryšavé lišky“ uvažuje - co kdyby pronajal čtvrtý pokoj? Pak se počet pronajatých pokojů zvýší na 7 a cena klesne na 180 (druhý řádek tabulky). Penzion „U ryšavé lišky“ bude pronajímat 4 pokoje za cenu 180 korun a jeho příjem se zvýší na 720 Kč (4 x 180). Rozhodne se proto pronajmout čtvrtý pokoj.

Penzion „U černé vrány“ ovšem nebude s touto situací spokojen, protože nyní pronajímá 3 pokoje a dociluje cenu jen 180 Kč. Jeho příjem klesl na 540 Kč (3 x 180). Uvažuje, co kdyby také pronajal čtvrtý pokoj? V tom případě by se počet pronajatých pokojů zvýšil na osm a cena by klesla na 160 Kč (třetí řádek tabulky). Příjem penzionu „U černé vrány“ by se tím zvýšil na 640 Kč (4 x 160). Rozhodne se tedy čtvrtý pokoj pronajmout.

Co na to penzion „U ryšavé lišky“? Jeho příjem je nyní také 640 Kč. Ale co kdyby pronajal pátý pokoj? Pak se počet pokojů zvýší na 9 a cena klesne na 140 Kč (čtvrtý řádek tabulky).

Konkurence a regulace

řádek tabulky). Penzion „U ryšavé lišky“ bude pronajímat 5 pokojů po 140 Kč a jeho příjem tím vzroste na 700 Kč (5 x 140). Rozhodne se proto pronajmout pátý pokoj.

Co udělá penzion „U černé vrány“? Když pronajímá 4 pokoje za cenu 140 Kč, jeho příjem je jen 560 Kč. Kdyby také pronajal pátý pokoj, zvýšil by se počet pokojů na 10, cena by klesla na 120 Kč (pátý řádek tabulky) a jeho příjem by se zvýšil na 600 Kč (5 x 120).

Nyní pronajímá každý z penzionů 5 pokojů za cenu 120 Kč a každý z nich má příjem 600 Kč. Penzion „U ryšavé lišky“ se rozhoduje, zda má pronajmout ještě šestý pokoj. Počet pokojů by se tím zvýšil na 11, cena by klesla na 100 Kč (šestý řádek tabulky) a jeho příjem by se již nezvýšil - zůstal by 600 Kč (6 x 100). Proto bude raději pronajímat jen 5 pokojů. Stejně uvažuje i penzion „U černé vrány“.

Každý z penzionů pronajímá 5 pokojů, protože žádný z nich si nemůže polepšit tím, že pronajme ještě šestý pokoj. Ale nemůže si penzion polepšit tím, že přestane pronajímat pátý pokoj? Co kdyby penzion „U ryšavé lišky“ začal pronajímat jen 4 pokoje? Počet pokojů by se snížil na 9 a cena by vzrostla na 140. Jeho příjem by klesl na 560 Kč (4 x 140). Proto žádný z obou penzionů *sám o sobě* nesníží počet pokojů z 5 na 4.

Jenže jak vidíte při pohledu na tabulku, pro penziony by byl třetí řádek lepší než pátý řádek: kdyby pronajímal místo 10 pokojů jen 8 pokojů (každý 4 pokoje), byl by jejich příjem vyšší. Proč to neudělají? Jak jste viděli, žádný z nich to neudělá *sám*, protože by si pohoršil. Ale co kdyby se *dohodly*, že to udělají *obal*? Každý z nich by snížil počet pokojů z 5 na 4, celkový počet pokojů by byl 8, cena by vzrostla na 160 Kč a příjem každého z nich by se zvýšil z 600 Kč na 640 Kč.

Pátý řádek v tabulce našeho příkladu se nazývá *Nashova rovnováha* (podle jejího objevitele Američana Johna Nashe). **Nashova rovnováha nastává tehdy, když každý z obou „hráčů“ volí svou optimální strategii sám o sobě, bez dohody s „protihráčem“.** Každý „hráč“ se rozhoduje jen sám za sebe a předpokládá přitom, že cokoli udělá, jeho „protihráč“ jej v tom nebude následovat.

Co když se ale „hráči“ dohodnou, že budou postupovat ve shodě? Pak budou volit optimální strategii společně. **Když se jim podaří uzavřít takovou kartelovou dohodu - dohodu o množstvích, která každý z nich bude na trhu nabízet - dostanou se z Nashovy rovnováhy do rovnováhy kartelu.** Jak příklad ukazuje, rovnováha kartelu je pro ně lepší než Nashova rovnováha: dosahují vyšší příjem. Pro spotřebitele je však rovnováha kartelu horší než Nashova rovnováha: kartel dodává na trh menší množství za vyšší cenu.

Jak vidíte, **kartelová dohoda prospívá výrobcům. Ale neprospívá spotřebitelům. Omezuje konkurenci, snižuje množství statku a zvyšuje jeho cenu. Znamená odchýlení trhu od bodu jeho konkurenční rovnováhy, který, jak víme, je bodem efektivním.**

Dnes jsou kartely ve většině zemí zakázány. U nás Úřad pro hospodářskou soutěž trestá jakýkoli pokus o kartelovou dohodu vysokými pokutami.

Dodatek 1: Kartelová dohoda

Pokuta za kartelovou dohodu

V prosinci 1996 se v pracovně ministra průmyslu a obchodu sešli představitelé tří našich největších distribučních společností a.s. Benzina, s.p. Benzina a Čepro. Účastníci schůzky se dohodli na tom, že zvýšení spotřební daně z bezolovnatého benzínu promítnou do cen ostatních pohonných hmot. Tehdejší Ministerstvo pro hospodářskou soutěž označilo toto jednání za pokus o kartelovou dohodu a vyměřilo distributorům pokutu v celkové výši 60 milionů korun. A to ještě přihlédlo k polehčující okolnosti, že se schůzka konala v pracovně ministra, což mohli účastníci schůzky považovat za běžnou poradu.

Na podzim roku 2000 jednal Parlament o návrhu na snížení spotřební daně z benzínu. Předseda Poslanecké sněmovny tehdy pozval do své pracovny představitele velkých prodejců pohonných hmot, jako jsou firmy Agip, Aral, Robin Oil, Benzina a další, aby s nimi projednal dopady možného snížení daní do poklesu cen. Firmy však pozvání na schůzku s poděkováním odmítly. Obávaly se totiž, aby se neopakovala situace z roku 1996 a aby nebyly obviněny z pokusu o kartelovou dohodu.

Kartelovou dohodu však bývá velmi obtížné odhalit. Je-li na trhu jen několik firem, mohou jejich manažeři při neformálním setkání uzavřít ústní dohodu o společném cenovém postupu, a i v případě podezření je těžké jim pokus o dohodu prokázat.

Má potom vůbec smysl stavět kartelové dohody mimo zákon? Ano, má, protože **nelegálnost kartelu je zároveň činí málo stabilními. Člen kartelu je totiž v silném pokušení kartelovou dohodu porušit, protože na tom může vydělat.** Když o něco sníží svou cenu, může získat část trhu na úkor ostatních členů kartelu a ti mu v tom sotva mohou zabránit - když je totiž kartelová dohoda nelegální, sotva se mohou legálně domáhat jejího dodržování.

Vratme se k našemu příkladu kartelové dohody mezi penziony.

Porušení kartelové dohody

Naše dva penziony uzavřely kartelovou dohodu: každý z nich pronajímá 4 pokoje, cena je 160 Kč, jejich příjem dohromady činí 1280 Kč, čili příjem každého z nich je 640 Kč.

Jednou ale přijede do města pan Růžička a chce se ubytovat v penziónu „U ryšavé lišky“. Majitel penziónu má již čtyři pokoje obsazené, ale má ještě nějaké pokoje volné. Přemýslí: má panu Růžičkovi pronajmout pátý pokoj a tím porušit kartelovou dohodu? Nebo mu má říct, že má obsazeno? Ale možná přijde o dobrého zákazníka, který do města jezdí pravidelně.

Podívejte se opět do tabulky poptávky. Když penzion „U ryšavé lišky“ poruší kartelovou dohodu a bude pronajímat pátý pokoj, vzroste počet pokojů na 9 a cena klesne na 140 Kč. Jeho příjem se zvýší z původních 640 Kč na 700 Kč. Jak lákavé je porušit kartelovou dohodu! Majitel penziónu „U ryšavé lišky“ si řekne, že se

Konkurence a regulace

druhý penzión o porušení dohody stejně nedozví (pan Růžička mu to přece říct nepůjde), a rozhodne se proto „tajně“ pronajímat pátý pokoj.

Penziónu „U ryšavé lišky“ se ovšem vyplácí porušit kartelovou dohodu jen tehdy, když penzión „U černé vrány“ bude dohodu dále dodržovat. Jenže penzión „U černé vrány“ posléze pozná, že cena klesla, a také si možná všimne, že do konkurenčního penziónu chodí podezřele mnoho lidí. Dojde k závěru, že partner poruší kartelovou dohodu. Protože jej nemůže legálními prostředky donutit k jejímu dodržování (kartelové dohody jsou nelegální), začne dohodu porušovat také a bude i on pronajímat 5 pokojů. Tím se počet pokojů na trhu zvýší na 10, cena klesne na 120 Kč a příjem každého penziónu klesne na 600 Kč. Kartel se rozpadl - penzióny se dostaly z rovnováhy kartelu opět do Nashovy rovnováhy.

Když penzióny pochopí, že porušováním dohody jsou na tom oba hůře, dohodu obnoví. Jenže pokušení porušit dohodu na úkor druhého je velké a tak se jim kartelová dohoda za nějaký čas opět začne rozpadat.

Ale i kdyby se penzióny nakonec přece jen „naučily“ dohodu dodržovat, hrozí jim další nebezpečí. Kartelová dohoda udržuje vysokou cenu a zajišťuje jim ekonomický zisk. Takový lukrativní trh ovšem láká nové podnikatele a tak ve městě brzy vyroste třetí a možná i čtvrtý penzión. Naše dva penzióny je budou muset také „vtáhnout“ do kartelové dohody. Možná se to podaří, ale cím více je členů kartelu, tím obtížnější pro ně je navzájem se „uhlídat“ a tím větší je pokušení dohodu tajně porušovat na úkor ostatních.

Příklad ukazuje, proč jsou kartelové dohody nestabilní. Ale budou členové kartelu porušovat dohodu opakováně? Cožpak se nepoučí z chyb a nenaučí se nakonec ve společném zájmu dohodu dodržovat? Podle některých experimentů **jsou-li jen dva členové kartelu, po více opakování „hry“ se obvykle poučí a začnou se řídit strategií jak ty mně, tak já tobě**. Tato jednoduchá strategie znamená, že **poruší-li partner dohodu, poruším ji také, a bude-li ji dodržovat, dodržím ji také**. V tom případě **opakování „hry“ nakonec vede k dodržování dohody**.

Jenže je-li počet členů kartelové dohody vyšší, strategie jak ty mně tak já tobě obvykle nefunguje. Existuje ale řada studií i experimentů, které potvrzují, že **je-li počet členů kartelu vyšší než dva, kartelové dohody se opakováně rozpadají**.

„Kartelový“ experiment

Dan Alger prováděl experimenty zaměřené na dodržování, resp. porušování kartelových dohod v dlouhých obdobích. Dva prodávající uzavřeli kartelovou dohodu a pak prodávali na simulovaném trhu, kde mohli tajně porušit dohodu, pokud chtěli. Algerovy experimenty zahrnovaly velmi dlouhé série až 150 opakování obchodování. Zpočátku se oba prodávající snažili dohodu porušovat na úkor druhého. Později se ale „naučili“ dohodu dodržovat.

Dodatek 1: Kartelová dohoda

Když se však počet členů kartelu zvýšil na čtyři, ukázalo se, že je kartelová dohoda nestabilní i v dlouhém období. Ani při velkém počtu opakování obchodování se členové kartelu „nenaučili“ dodržovat dohodu a ta byla opakováně porušována. Experiment tedy potvrdil, že nestabilita kartelových dohod se při vyšším počtu členů prudce zvyšuje.

(D. Alger: Laboratory Tests of Equilibrium Predictions with Disequilibrium Data.
Review of Economic Studies, 54, 1987)

Kartelové dohody na amerických železnicích

M. Friedman uvádí, že na přelomu 19. a 20. století bylo v USA několik velkých železničních společností. Tvrdá konkurence mezi nimi udržovala nízké ceny, a tak se železnice opakováně pokoušely uzavírat kartelové dohody, které by udržely ceny vyšší. K jejich zklamání však tyto dohody nikdy dlouho nevydržely. Vždy se našel někdo, kdo začal dohodu tajně porušovat. Způsoby porušování dohod byly rozmanité a vynálezavé. Obvykle ten, kdo chtěl získat větší díl trhu na úkor ostatních, začal poskytovat rabaty velkým zákazníkům nebo stanovovat odlišné ceny pro různé oblasti. Nakonec ostatní na porušování dohody přišli a kartel se rozpadl.

Co nedokázaly kartelové dohody, dokázal stát. Americké železnice patřily k nejlevnějším na světě a stále si stěžovaly na „zabijáckou konkurenci“. A tak byla v roce 1887 založena Komise pro mezistátní dopravu, která postupně začala kontrolovat podnikání na železnici - rozdělovala tratě, stanovovala ceny. Teprve tehdy se ceny na železnici začaly zvyšovat. Ve dvacátých letech, kdy začal hromadný rozvoj automobilové dopravy, se ukázalo, že železnice je již tak drahá, že nedokáže automobilové dopravě konkurovat.

(M. Friedman: Free to Choose.
Harcourt Brace Jovanovich, Inc., New York 1980)

I legálně existující kartely jsou ohroženy obdobnou vnitřní nestabilitou. Příkladem je mezinárodní kartel zemí vyvážejících ropu - OPEC.

Kartel zemí vyvážejících ropu (OPEC)

V roce 1960 založily země vyvážející ropu „Organizaci zemí vyvážejících ropu“ (OPEC), která se fakticky stala mezinárodním ropným kartelem. OPEC požadoval od svých členů, aby v zájmu udržení vysokých cen ropy omezili svou těžbu a udržovali ji na jisté dohodnuté úrovni.

V roce 1973, po egyptském a syrském útoku na Izrael, využil OPEC vyhrocené politické situace k omezení těžby ropy: její největší producenti - arabské země - tím chtěly demonstrovat svou politickou solidaritu s Egyptem a Sýrií a ukázat světu, jakou „zbraní“ se ropa může stát v případě vojenského konfliktu. Cena ropy vzrostla během půl roku více než čtyřikrát!

Konkurence a regulace

V roce 1979 došlo k politickému převratu v Íránu, jednom z předních exportérů ropy, a následující období politické nestability a chaosu prudce snížilo jeho těžbu a export ropy. OPEC toho opět využil k velkému zvýšení cen ropy.

Přesto se kartelu OPEC nepodařilo dlouhodobě udržet vysoké ceny ropy. Ukázalo se, že většina menších členů OPEC opakovaně porušovala kartelem dohodnuté kvóty těžby a zvyšovala těžbu a export „na svou pěst“, neboť bylo (zvláště při tak vysokých cenách) nesmírně lákavé zaplňovat uvolněnou mezeru na trhu. Vysoké ceny ropy byly udržovány vlastně jen díky několika velkým exportérům, zejména Saudské Arábii a Kuvajtu. Tyto země dlouho snášely porušování exportních kvót jiných členů kartelu, avšak v roce 1985 došla Saúdské Arábii trpělivost a tento velký exportér ropy zvýšil její těžbu i export. Během roku klesla cena ropy na světovém trhu na polovinu. Až do roku 2000 se kartelu OPEC nepodařilo dosáhnout takových cen, jaké převládaly ještě před rokem 1985.

V roce 2000 uzavřel OPEC dohodu o kvótech těžby, ale Írán se odmítl připojit. Odborníci tento krok hodnotili jako vytvoření klínu uvnitř kartelu. V dlouhém období to může vést k dominovému efektu podvádění.

Kartely jsou nestabilní ještě z jednoho důvodu - jejich vysoké ceny lákají na trh nové konkurenty.

„Pozvánka“ pro nové konkurenty

Když se kartelu OPEC podařilo v 70. letech zněkolikanásobit cenu ropy, některé země - jmenovitě Velká Británie a Norsko - začaly těžit ropu z podmořských nalezišť blízko svých břehů. Kdyby se ceny ropy tolik nezvýšily, tato těžba by nebyla efektivní, protože náklady podmořské těžby jsou vysoké. Takto však OPEC zvýšením ceny „vtáhl“ na trh ropy nové dodavatele, kteří ovšem nebyli členy kartelu a ani se jimi nehodlali stát. Konkurence ropy z nových nalezišť pomohla zadržet další růst její ceny a oslabila „moc“ kartelu OPEC na trhu ropy.

Skutečně - kartelové dohody mírají často tento důsledek. Když se nekale kooperujícím firmám podaří zvýšit cenu a vytvořit vysoký ekonomický zisk, láká to na trh nové firmy. Nekalá kooperace členů kartelu dokáže zvýšit cenu, ale nedokáže zabránit novým potenciálním konkurentům ve vstupu na trh. **Členové kartelu tak prožívají dilema: zvýšit cenu (a přilákat tím na trh nové konkurenty) nebo nezvýšit cenu (a uchovat trh pro sebe)?**

Jak vidíte, nemají to nekale kooperující firmy vůbec tak lehké, jak by se mohlo na první pohled zdát.

Dodatek 2: Vězňovo dilema

DODATEK 2: VĚZŇOVOCHEVÁNÍ

Ve 40. letech položili matematikové John Neumann a Oskar Morgenstern základy **teorie her** (Teorie her a ekonomického chování, 1944). Ukázalo se, že teorii her lze aplikovat na tržní chování v takových situacích, kdy je na trhu pouze několik prodávajících. Malý počet prodávajících totiž umožňuje, aby se prodávající chovali *strategicky* - aby volili strategie svého chování podle toho, jak odhadují chování svých konkurentů. Je to podobné, jako když za karetním stolkem sedí několik hráčů a každý „odhaduje“ své protihráče, aniž se jim může podívat do karet.

Jednou ze zajímavých situací, kterou teorie her popisuje, je *vězňovo dilema*.

Vězňovo dilema - přiznat se nebo nepřiznat?

Dva muži byli zatčeni pro podezření ze společného zločinu. Byli umístěni do oddělených cel, aby spolu nemohli mluvit. Poté každého z nich navštívil žalobce a řekl mu toto: „Když se nepřiznáš a tvůj komplik se také nepřizná, budete oba na základě nepřímých důkazů odsouzeni na dva roky. Když se přiznáš a ten druhý se také přizná, dostanete každý 5 let. Když se ty přiznáš a on se nepřizná, dostaneš ty 1 rok a on 10 let. Když se však nepřiznáš a on se přizná, dostaneš naopak ty 10 let a on 1 rok.“

Jak se každý z vězňů rozhodne? Jak rozreší své dilema, zda se přiznat nebo nepřiznat? Protože spolu nemohou mluvit, musí se každý z nich rozhodovat bez vědomí toho, co udělá ten druhý.

	Nepřizná se	Přizná se
Nepřiznám se	2 roky	1 rok
2 roky	10 let	5 let
Přiznám se	10 let	5 let

Nashova rovnováha

Konkurence a regulace

Sledujme rozhodování prvního z nich a označujme jeho „výsledky“ (délky trestu) červenými čísly. Rozhodnutí a „výsledky“ druhého označujme černými čísly.

V horním levém poli matice je zachycena situace, kdy se černý nepřizná a červený také nepřizná. V tom případě dostane každý 2 roky. V dolním levém poli je situace, kdy se černý nepřizná a červený přizná. V tom případě dostane červený 1 rok a černý 10 let. V horním pravém poli je situace, kdy se černý přizná a červený nepřizná. Pak dostane červený 10 let a černý 1 rok. Konečně v dolním pravém poli je situace, kdy se černý přizná a červený také přizná. Pak dostane každý 5 let.

Nyní si představím, že jsem červený vězeň. Jak se rozhodnu, když se s černým nemohu domluvit? Nejprve uvažuji případ, že se černý nepřizná, neboli podívám se na levý sloupec matice. Které z obou polí levého sloupce je pro mne lepší? V horním levém poli vidím pro sebe trest 2 roky a v dolním levém poli pouze 1 rok. Je tedy pro mne lepší se přiznat.

Nyní uvažuji případ, že se černý přizná. Podívám se tedy na pravý sloupec matice a hodnotím jeho horní a dolní pole. V horním pravém poli vidím pro sebe 10 let, kdežto v dolním pravém poli vidím pro sebe 5 let. Je tedy pro mne lepší se přiznat.

Výsledek mého uvažování je jednoznačný: nejsem-li schopen odhadnout, co udělá černý, je pro mne optimální strategií přiznat se.

Ovšem stejným způsobem uvažuje také černý. Ani on neví, co udělá červený, a v takové situaci je pro něho optimální strategií přiznat se.

Oba vězni se tedy přiznají a dostanou každý 5 let.

Rozhodování obou vězňů naznačují jejich šipky. Červený se z horního levého pole raději přesouvá do spodního levého pole, protože (předpokládaje, že se černý nepřizná) je pro něho 1 rok vězení lepší než 2 roky. Podobně se ale také černý přesouvá, jak ukazuje černá šipka, z levého horního pole do pravého horního pole, tj. přizná se. Ovšem když se oba přiznají, končí oba v pravém dolním poli.

„Dilema vězňů“ nám ukazuje, že **pokud se strany nemohou domluvit, každá volí svou vlastní optimální strategii, která ovšem nakonec nemusí vést k pro ně optimálnímu výsledku.** V našem příkladě by pro vězně optimálním výsledkem bylo horní levé pole - tj. kdyby se oboje nepřiznali. Přesto, jak jsme viděli, volí každý z nich strategii, která nakonec vede k výsledku pro ně horšímu, zachycenému v dolním pravém poli.

Proč je pro ekonomy případ „dilematu vězňů“ zajímavý? Protože jej lze aplikovat například na takové situace, jako jsou kartelové dohody. Vraťme se k příkladu dvou penzionů.

Dodatek 2: Věžnovo dilema

Dilema členů kartelu - porušit či neporušit dohodu?

Penzióny „U ryšavé lišky“ a „U černé vrány“ uzavřou kartelovou dohodu. Označme je názvy „červený“ a „černý“. Když oba dohodu neporuší, bude mít každý z nich příjem 640 Kč. Když černý dohodu neporuší a červený ji poruší, bude mít černý jen 560 Kč a červený 700 Kč. Když naopak černý dohodu poruší a červený ji neporuší, bude mít černý 700 Kč, kdežto červený jen 560 Kč. Když oba dohodu poruší, bude mít každý z nich 600 Kč.

		Neporuší dohodu	Poruší dohodu
Neporuší dohodu	640	700	
	640	560	
Poruší dohodu	560	600	
	700	600	Nashova rovnováha

Matrice ukazuje výsledky jejich rozhodnutí (jde o obdobu matice z dilematu věžňů). Horní levé pole ukazuje příjmy členů kartelu v případě, kdy oba dohodu neporuší. Dolní levé pole ukazuje jejich příjmy v případě, kdy černý dohodu neporuší, ale červený ji poruší. Horní pravé pole ukazuje případ, kdy černý dohodu poruší a červený ji neporuší. Konečně dolní pravé pole ukazuje případ, kdy oba dohodu poruší.

Nyní si představím, že jsem červený člen kartelu. Mám jistotu, že ten druhý - černý - bude dodržovat uzavřenou kartelovou dohodu? Nemám. Co když začne dohodu tajně porušovat? Nevidím černému „do karet“. Zároveň ani on mně nevidí „do karet“ a není schopen odhalit mé porušení dohody.

Nejsem-li si jistý, zda bude černý dohodu dodržovat, volím svou vlastní optimální strategii. Nejprve předpokládám, že černý dohodu neporuší, a podívám se na levý sloupec matice. Vidím, že dolní pole levého sloupce (přinášející mně 700 Kč)

je pro mne lepší než horní pole levého sloupce (pouze 640 Kč). Proto je pro mne lepší dohodu porušit.

Nyní předpokládám, že černý dohodu poruší, tj. podívám se na pravý sloupec maticice. V tom případě je pro mne dolní pole pravého sloupce (600 Kč) lepší než horní pole pravého sloupce (560 Kč), a proto dohodu poruším.

Vidím, že v obou případech je pro mne lepší kartelovou dohodu porušit. Ale úplně stejně uvažuje i černý. Oba tedy porušíme dohodu a skončíme v dolním pravém poli, každý s příjmem 600 Kč. Kartel se rozpadá.

Možná, že jakmile poznáme, že dohodu porušujeme oba, obnovíme dohodu a slíbíme si opět, že ji budeme dodržovat. Po nějakou dobu budeme v horním levém sloupci, každý se ziskem 640 Kč. Jenže lákadlo porušení dohody je silné, a proto po čase opět skončíme v dolním pravém poli.

Podíváme-li se na matici v příkladech dilematu vězňů nebo dilematu členů kartelu, vidíme zajímavou věc. Pro oba by bylo nejlepší horní levé pole, ale oni sami, každý za sebe, volí takovou strategii, že nakonec skončí v dolním pravém poli. Členové kartelu uzavřou dohodu, která je má udržet v horním levém poli, ale protože si žádný z nich není jistý dodržováním dohody ze strany ostatních, volí každý z nich strategii, která je oba přesune do dolního pravého pole.

V případě kartelových dohod je Nashova rovnováha neefektivní pro členy kartelu, ale efektivní pro spotřebitele. Jsou však situace obdobné „dilematu vězňů“, kdy Nashova rovnováha není společensky efektivní a kdy je proto žádoucí zásah státu. Objevíme je zejména u externalit a veřejných statků, o nichž pojednávají dalších kapitoly. (V kapitole, pojednávající o externalitách, najdete příklad, který aplikuje „dilema vězňů“ na vybavování automobilů katalyzátory.)

SHRNUTÍ DODATKŮ

- *Kartelová dohoda* neboli *nekalá kooperace* je dohoda několika firem o společném, koordinovaném postupu na trhu. Je k u prospěchu výrobců, ale poškozuje spotřebitele vysokou cenou.
- Nelegálnost kartelových dohod je činí málo stabilní, protože jejich dodržení nelze na členech kartelu vynutit. Členové kartelu jsou v pokusení dohodu na vlastní pěst porušovat a kartel se rozpadá.

D Toto chování členů kartelu lze popsat modelem *dilematu vězňů*. Směřují k *Nashově rovnováze*, která je v tomto případě nežádoucí pro kartel, ale žádoucí pro spotřebitele.

KLÍČOVÉ POJMY DODATKŮ

Kartel (nekalá kooperace) • věžnovo dilema • Nashova rovnováha.

PŘÍKLADY K DODATKŮM

Příklad 1.

V roce 1998 se politické strany dohodly, že v předvolební kampani nebudou používat „billboardy“ - velkoplošné reklamy. Důvodem byla jejich snaha ušetřit - velkoplošné reklamy jsou totiž poměrně drahé.

- a) Má dohoda politických stran o nepoužívání „billboardů“ nějaký vliv na jejich úspěch ve volbách?
Snižuje nebo zvyšuje jejich vyhlídky na úspěch?
- b) Je taková dohoda „potlačením konkurence“, podobně jako kartelová dohoda?
- c) Poškozuje taková dohoda voliče, obdobně jako kartelová dohoda poškozuje spotřebitele?
- d) Pro politickou stranu je před volbami důležitější získat hlasy na úkor svých konkurentů než ušetřit na nákladech kampaně. Využijte „věžnovo dilema“ a ukažte, že politické strany touto dohodou dosáhly lepšího řešení jak pro sebe, tak pro voliče.

Příklad 2.

Vraťme se ještě jednou k příkladu rybářů, kteří prodávají ulovené ryby na pátečním trhu čerstvých ryb. V kapitole „Tržní rovnováha a efektivnost“ jsme řešili tento příklad za předpokladu, že mezi rybáři vládne konkurenční vztah. Nyní předpokládejme, že se jim podařilo vytvořit kartel a že na trhu postupují koordinovaně. Rybáři ulovili 20 000 kg ryb. Vyjděme z předpokladu, že nemají možnost dát ryby zmrazit. Jinak řeče no, ryby, které neprodají v pátek, se zkazí a mohou je vyhodit.

- a) Budou i v tomto případě rybáři prodávat za cenu „jakou trh dá“? Bude-li poptávka na pátečním trhu čerstvých ryb velmi nízká, takže se rovnovážná cena trhu bude blížit nule, bude kartel rybářů prodávat za tak nízkou cenu, nebo raději část úlovku vyhodí?
- b) Nalezněte cenu, pod kterou rybářský kartel nebude ochoten prodávat. Využijte k tomu pojmu „cenová elasticita poptávky“.
- c) Nalezněte cenu, pod kterou rybářský kartel nebude ochoten prodávat, pomocí grafického modelu, znáte-li průběh páteční funkce tržní poptávky po čerstvých rybách.
- d) Vysvětlete vztah mezi mezním příjmem a cenovou elasticitou poptávky.

8

Zásahy státu do cen

8.1

CENOVÝ STROP (MAXIMÁLNÍ CENA)

V této kapitole si ukážeme, jak mohou intervence státu do tvorby cen ovlivnit tržní rovnováhu a ceny.

Jedním druhem zásahu státu do cenového systému je stanovování cenových stropů, neboli maximálních cen. Znamená to, že **prodávající nesmí požadovat cenu vyšší, než je státem stanovený cenový strop**. Ten se stává maximální cenou.

Napadne nás, proč to stát dělá? Cenovým stropem chtějí politikové pomoci spotřebitelům, chránit je před vysokými cenami některých statků - zejména takových, které uspokojují základní potřeby. Ale podívejme se, zda cenové stropy spotřebitelům skutečně pomáhají.

Maximální jízdné

Vláda dříve stanovovala cenový strop na jízdné v autobusové dopravě, protože chtěla lidem zajistit cenovou dostupnost této dopravy. Podívejme se na důsledky cenového stropu.

Platí-li cenový strop, dopravci nesmějí požadovat vyšší jízdné, než kolik činí strop. Díky cenovému stropu se mohou některé autobusové spoje stát přetíženými. Je-li jízdné nízké, budou někteří lidé jezdit autobusem, i když pro ně jízdy nejsou až tak naléhavé. Paní Nováková by nemusela jezdit do města na nákupy pětkrát týdně, ale když je levný autobus? Novák junior má dobré nohy a mohl by jít dva kilometry na vlak - ale proč ztráct čas, když je levný autobus?

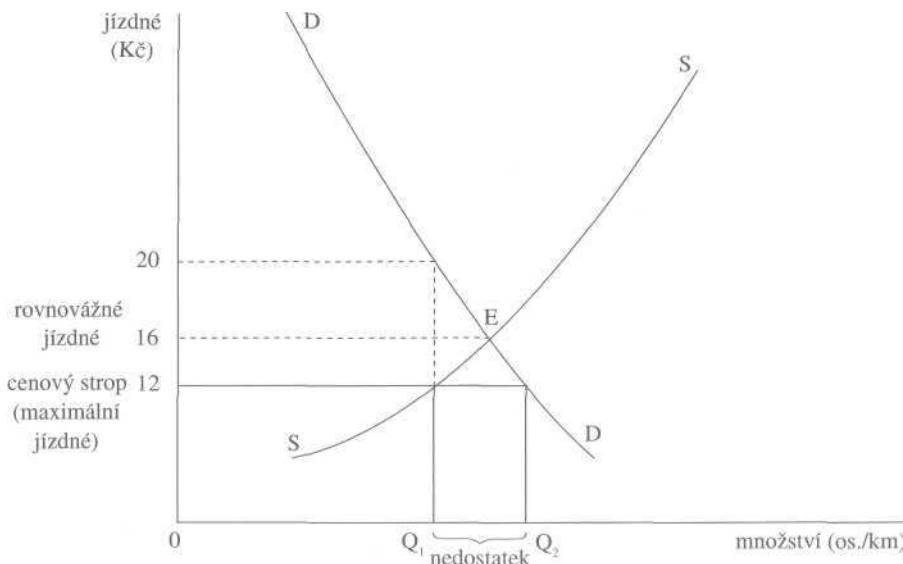
Nyní si představte, že váš strýc je nemocný a musí naléhavě k lékaři. Přichází však pozdě - autobus je nacpaný k prasknutí. Paní Nováková a mladý Novák byli čilejší a postavili se do fronty na autobus dřív. Váš strýc by rád zaplatil vyšší jízdné, jen kdyby se dostal do autobusu, ale to nejde - platí cenový strop. A tak mu nezbývá, než jít dva kilometry na vlak.

Cenový strop (maximální cena)

Lidé si někdy myslí, že cenové stropy pouze „odčerpají“ výrobcům jejich zisky a „věnují“ je spotřebitelům v podobě nižší ceny. Jenže majitelé autobusů dosahují dlouhodobě pouze nulového ekonomického zisku. Pokud cenový strop sníží jejich příjmy pod náklady, jsou nutni zrušit některé autobusové spoje. Pokračujme v našem příkladu.

Některé málo vytížené spoje se díky cenovému stropu stávají pro autobusové dopravce ztrátovými, a ti je proto zruší. Představte si, že vaše teta dojízdí z malé obce do zaměstnání do blízkého města. Poté, co vstoupil v platnost cenový strop, zruší dopravce do její obce všechny spoje, neboť tam jezdí velmi málo lidí a při cenovém stropu by měl ztrátu. Vaše teta by ráda zaplatila vyšší jízdné, ale to nejdě - platí cenový strop. A tak jí nezbývá než dát v práci výpověď.

Jak vidíte, nemusí být cenový strop vždy k prospěchu spotřebitelů. Nebo alespoň ne všech. Na obrázku 8 - 1 vidíte, že rovnovážné jízdné by bylo 16 Kč, ale stát stanovil cenový strop 12 Kč. **Proto vzniká na trhu autobusové dopravy nerovnováha - nedostatek**. Při ceně 12 Kč chtějí jezdit autobusem i lidé, kteří by při ceně 16 Kč nejezdili (jako například paní Nováková a mladý Novák z našeho příkladu). A zároveň při ceně 12 Kč zruší dopravci některé spoje, které by při ceně 16 Kč provozovali. Při cenovém stropu bude sice jezdit Q_1 lidí za 12 Kč, ale $Q_2 - Q_1$ lidí nebude jezdit vůbec, ačkoli by chtěli a ačkoli jsou mezi nimi takoví, kteří by rádi zaplatili i 16 Kč (jako například nemocný strýček nebo teta z malé vísky).



Obr. 8 - 1 Cenový strop na trhu autobusové dopravy - Rovnovážná cena je 16 Kč. Cenový strop 12 Kč vyvolává na trhu nedostatek v rozsahu $Q_2 - Q_1$. Prodávané a kupované množství Q_1 není efektivní, protože jeho mezní užitek (20 Kč) je vyšší než jeho mezní náklady (12 Kč).

Zásahy státu do cen

Obrázek zároveň ukazuje, že **cenový strop vyvolává neefektivnost**. Ta spočívá tom, že rozsah autobusové dopravy je při cenovém stropu menší než optimální: **při množství Q_1 je mezní užitek vyšší než mezní náklady**. Jestliže by někteří lidé byli ochotni zaplatit vyšší jízdné, než kolik činí cenový strop, je jasné, že jejich mezní užitek z jízdy autobusem je vyšší než 12 Kč.

Cenový strop sice umožnuje spotřebitelům kupovat statek za nižší cenu, ale mnozí nich za to musí zaplatit jinak - mají *nepeněžní náklady*. Pokračujme v našem příkladu.

Cenový strop a nepeněžní náklady

Paní Hromádková chce jet autobusem za svou rodinou do blízkého města - tato jízda je pro ni velmi naléhavá. Autobus je pro ni jediným dostupným dopravním prostředkem.

Cenový strop však způsobuje, že jsou autobusy přeplněné. Aby měla jistotu, že se do autobusu dostane, musí jít paní Hromádková na autobus se značným časovým předstihem a čeká na zastávce ve frontě. Toto čekání je pro ni nepříjemné, protože už není nejmladší a také má mnohojiné práce.

Paní Hromádková by byla ochotna zaplatit až 20 Kč, kdyby nemusela čekat ve frontě. To však není možné, protože platí cenový strop 12 Kč. A tak je paní Hromádková nucena jít na autobus o půl hodiny dříve a prostát půlhodinu ve frontě.

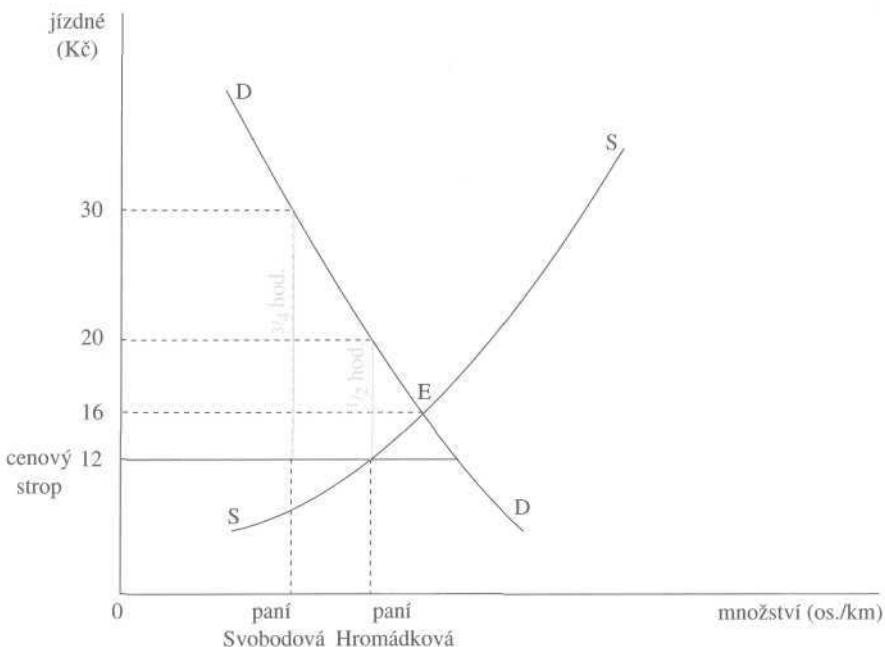
Všimněte si: aby mohla jet autobusem, byla by paní Hromádková ochotna bud zaplatit 20 Kč bez čekání, nebo zaplatit 12 Kč a stát půl hodiny ve frontě. To jinými slovy znamená, že oceňuje půlhodinu svého času (který prostoří ve frontě na autobus) na 8 Kč. Tato půlhodina stání ve frontě představuje její nepeněžní náklady.

Obrázek 8 - 2 ukazuje nepeněžní náklady paní Hromádkové na jízdu autobusem. Dvanáct korun činí peněžní náklady, k tomu je ale nutné přičíst půlhodinové stání ve frontě. Součet jejích peněžních nákladů (12 Kč) a nepeněžních nákladů (půlhodinové stání = 8 Kč) se rovná jejímu meznímu užitku z jízdy (20 Kč).

Je možné, že někteří lidé si takto „vykupují“ nižší peněžní náklad (nižší jízdné) ještě vyšším nepeněžním nákladem. Možná, že paní Svobodová oceňuje mezní užitek jízdy na 30 Kč a stojí ve frontě pro jistotu tří čtvrtě hodiny. Pak paní Hromádková fakticky „zaplatí“ za jízdu nikoli 12 Kč, nýbrž 20 Kč, a paní Svobodová dokonce 30 Kč.

Kdyby cenový strop neexistoval, zaplatila by každá z nich 16 Kč - jízdné tržní rovnováhy. Paní Hromádková by pak měla „spotřebitelův přebytek“ (rozdíl mezi tím, co by byla ochotna zaplatit, a co skutečně zaplatí) 4 Kč a paní Svobodová dokonce 14 Kč. Takto je však jejich „spotřebitelův přebytek“ pohlcen jejich nepeněžními náklady.

Cenový strop (maximální cena)



Obr. 8-2 Paní Hromádková je ochotna nést nepeněžní náklady, aby se dostala do autobusu. Její náklady pak činí 20 Kč, z čehož 12 Kč je jízdná a osmi korunami oceňuje půlhodinové stání ve frontě.

Aby dostali lidé nedostatkové zboží nebo službu, jsou ochotni nést nepeněžní náklady. Stojí například dlouhé hodiny ve frontách nebo objíždějí jiná města v naději, že tam nedostatkové zboží seženou. Obětují tím mnoho svého času. Ale čas je vzácný a lidé by rádi zaplatili vyšší cenu, kdyby jej mohli ušetřit. Pak můžeme říci, že **ztráta času, obětovaného na získání nedostatkového zboží (služby), je nepeněžním nákladem kupujícího.** A právě na trzích, kde stát reguluje ceny cenovými stropy, vznikají tyto nepeněžní náklady.

Příklad nám také ukázal, že **cenový strop fakticky prodražuje zboží těm spotřebitelům, kteří jej „kupují“ z části za nepeněžní náklady.** Součet jeho peněžních a nepeněžních nákladů může být vyšší než cena tržní rovnováhy, kterou by platil, kdyby cenový strop neexistoval.

Vlády někdy obhajují cenové stropy tím, že některé statky *uspokojují nezbytné potřeby*, a že by proto měly být každému cenově dostupné. Takto se například odůvodňují cenové stropy na trhu nájemního bydlení. Ale *nezbytnost* je pojem ošidný. Jak rozhodnout, co je „nezbytné“ a co není? Jak velký byt je „nezbytný“? Je „nezbytností“ byt v centru velkoměsta?

Podívejme se, jaké bývají důsledky cenového stropu na trhu nájemního bydlení.

Maximální nájemné

Stát, veden snahou ochránit nájemníky před vysokým nájemným, stanoví maximální nájemné z metru obytné plochy bytu. Pomůže tím nájemníkům?

Čtyřčlenná rodina Mládkových se tísní v jednopokojovém bytě o 40 čtverečních metrech. Nad nimi bydlí paní Bílková v třípokojovém bytě o velikosti osmdesát metrů. Mládkovi by s ní svůj byt rádi vyměnili, ale paní Bílková nakonec s výměnou nesouhlasí. I za velký byt platí poměrně nízký nájem, a tak v jejím rozhodování nakonec převáží mimopeněžní důvody - ve svém bytě prožila skoro celý život, váží ji k němu vzpomínky z mládí, a kam by dala všechny věci?

Pan Votruba má ve svém domě dva volné byty. Byt v přízemí se rozhodne přeměnit v nebytový prostor a pronajmout jako kadeřnictví. Je to pro něj výhodnější, než jej pronajímat jako byt za nízké nájemné. Byt ve třetím patře chce pan Votruba pronajmout a rozhoduje se mezi dvěma zájemci - rodinou Mládkovou se dvěma dětmi a jinou rodinou bez dětí. Nakonec pronajme byt bezdětné rodině, protože děti dělají hluk a devastují byt. Mládkovi by rádi zaplatili vyšší nájem než ona bezdětná rodina, jen kdyby si mohli Votrubův byt najmout. Jenže platí cenový strop. Možná by se pan Votruba dal přemluvit, kdyby mu nabídli jako odstupné větší jednorázový obnos (řekněme takových sto tišic). Jenže Mládkovi žádnou velkou hotovost nemají, a tak se musí vrátit do svého malého bytu.

Jak vidíte, maximální nájemné může lidem způsobit velké problémy. I zde vznikne nerovnováha - nedostatek nájemního bydlení. I zde vzniká neefektivnost. Pro Mládkovy má velký byt jistě větší užitek než pro osamělou paní Bílkovou nebo pro bezdětné manžele, a přesto jej nemohou získat. Kdyby byl cenový strop zrušen a nájemné by vzrostlo, Mládkovi by jej byli ochotni zaplatit, zatímco paní Bílková by si možná spočítala, že jí její sentimentální vzpomínky přicházejí příliš draho, a vyměnila by svůj velký byt za malý. I bezdětní manželé by možná byli ochotní ještě nějaký čas bydlet u rodičů. A kdyby mohl pan Votruba pronajmout svůj přízemní byt za vyšší nájemné, možná by jej neproměňoval v kadeřnickou provozovnu, ale pronajal by jej jako byt.

Trh bydlení v San Franciscu

M. Friedman a G. J. Stigler popisují, jak v roce 1906 postihlo město San Francisco v USA velké zemětřesení a požáry. Byla zničena téměř polovina bytů. Čekali bychom, že následně po těchto tragických událostech budou obyvatelé města trpět nedostatkem bytů. Ale kupodivu se nic takového nestalo. V novinách se dokonce objevovalo více nabídek na ubytování, než kolik bylo poptávek. Došlo ovšem ke značnému zvýšení nájemného. Ale nenastala žádná „bytová krize“ ve smyslu nedostatku bytů.

Cenový strop (maximální cena)

V roce 1946 však zažilo toto město jednu z nejhorších „bytových krizí“. Ve městě byl takový nedostatek bytů, jaký město nepamatovalo ani z doby nejhoršího zemětřesení. V inzertních novinách byly stovky poptávek po bytech, ale ani jedna nabídka. Jaká byla příčina této bytové krize? Po skončení války značně vzrostla poptávka po bydlení jako důsledek návratu válečných veteránů a také všeobecného růstu důchodů lidí. Ale v té době v obavě před poválečnou inflací americká vláda zmrazila ceny. V důsledku toho také nemohlo dojít ke zvýšení nájemného na trhu bydlení. Toto „zmrazení“ nájemného bylo příčinou „bytové krize“.

(M. Friedman, G. J. Stigler: Roots of Ceilings?
Irvington-on-Hudson, N. Y., The Foundation for Economic Education,
September 1946)

Jak se také přidělují obecní byty

Na jaře roku 2002 přinesla televize Nova reportáž o přidělování obecních bytů ve Žďáru nad Sázavou. Radnice se rozhodla rozdělit několik bytů podle pravidla „kdo dřív přijde“. Lidé dvanáct dní a nocí bivakovali před radnicí, členové rodin se stírdali v „držení stráže“, vytvářely se živelné pořadníky čekatelů. Radnice zdůvodňovala svůj krok tím, že jiné přidělování by mohlo vést ke korupci a aukce by zase zvýhodňovala bohaté.

Po reportáži následovala v televizi debata několika poslanců. Jeden z nich řekl, že bydlení není tržní statek ale sociální právo.

Kladno losovalo nájemníky

„Nájemníky nových jedenačtyřiceti bytů v lokalitě Kladno-Ostrovec vylosovala včera ze 154 žadatelů kladenská radnice. Po zhruba hodinové veřejné proceduře byli losem vybráni tři nájemníci bytů kategorie dva plus jedna, zbytek vylosovaných si rozdělil byty kategorie jedna plus jedna. Radnice vylosovala i 15 náhradníků.“

Podle bývalého místostarosty, jenž losování řídil, byla zvolená forma výběru nájemníků jedinou možností, jak se vyhnout posuzování různorodých situací žadatelů. Podařilo se tak vyloučit osobní sympatie členů bytové komise.“

(Lidové noviny, 24. 9. 1998)

Článek ukazuje, že při přidělování obecních bytů s regulovaným nájemným (kde pochopitelně poptávka převyšuje nabídku) nemá obec žádné kritérium pro výběr nájemníků. Neumí posoudit jejich skutečnou bytovou potřebu a musí se uchylovat k náhodnému výběru - k losování.

Regulace nájemného vede často k nelegálnímu chování na trhu nájemního bydlení.

Policie v Českých Budějovicích stíhá bytové spekulenty

„Z trestného činu podvodu obvinili jihočeští policisté manželský pár z Českých Budějovic, který se pokusil prodat za 170 tisíc korun obecní byt. Manželům hrozí trest za transakci, kterou běžně nabízejí desítky lidí v inzertních časopisech. Obvinění uzavřeli smlouvu s mladými manželi o prodeji bytu a při podpisu inkasovali od kupujících peníze. Byt však byl majetkem Městského úřadu,“ uvedla jihočeská policejní mluvčí.

Trestní stíhání bytových spekulantů je v jižních Čechách dosud ojedinělé, ačkoliv úředníci odhadují počet nelegálně pronajímaných či prodávaných obecních bytů na tisíce. „Každá bytová spekulace se jen těžko prokazuje, protože chybějí svědci ochotni mluvit před soudem,“ řekl ředitel Správy domů. Podobných inzerátů přitom jen v Českých Budějovicích vychází desítka, zatímco v jihočeské metropoli čeká na přidělení obecního bytu 1500 uchazečů zapsaných v bytovém pořadníku.“

(Lidové noviny, 1.3. 1999)

Černý trh bydlení v Praze

V Praze existuje propastný rozdíl mezi regulovaným nájemným a nájemným na volném trhu. V průměru je tržní nájemné desetkrát (v nejlepších lokalitách až dvacetkrát) vyšší než regulované nájemné. To vedlo k rozrůstám černého trhu, na kterém někteří nájemníci, kteří bydlí v bytech s regulovaným nájemným, nelegálně pronajímají „své“ byty jiným lidem za tržní nájemné.

Podle odhadů bytového odboru na Praze 1 se takto nelegálně pronajímá až třetina obecních bytů a v celé Praze je to asi 5 - 10 % bytů. Jedná se tedy o 12 000 až 25 000 bytů. Jejich nájemníci, kteří je nelegálně pronajímají, tak vydělávají jako celek 0,7 až 1,4 miliard korun ročně. V Praze se tak vytvořila obrovská nabídka volných bytů k pronájmu za tržní nájemné, což vede postupně k poklesu tržního nájemného.

Podobně vypadá situace na trhu bydlení také v Karlových Varech a v dalších atraktivních městech.

(Ekonom, 5/2000)

Ústavní soud zrušil regulaci nájemného

V červnu 2000 náš Ústavní soud označil současnou podobu regulace nájemného za nemravnou a zrušil vládní vyhlášku, která stanovovala stropy na nájemné z bytů. Od roku 2002 bude nájemné „smluvní“, to znamená, že bude stanovováno vzájemnou dohodou mezi majitelem bytu a nájemníkem. Ale jestli si myslíte, že půjde o skutečnou deregulaci nájemného a liberalizaci trhu bydlení, budete zkla-

Spotřební daň

máni. Když se totiž majitel bytu a nájemník na výši nájemného nedohodnou, bude moci majitel zvýšit nájemné jen na úroveň „místně obvyklého nájemného“. A tu bude stanovovat obec. Jde tedy pouze o změnu jednoho typu regulace v jiný typ regulace.

Nedostatkové koleje

Naše vysoké školy nemohou uspokojit žádosti studentů o ubytování na kolejích. Na Univerzitě Karlově je počet žadatelů pravidelně o zhruba 2 000 (asi o 25 %) vyšší než počet míst. Na Masarykově univerzitě v Brně je tento převis až 35 %. Podobná situace je i na jiných vysokých školách. Co je příčinou tohoto nedostatku? Ubytování na kolejí přijde pražského studenta asi pětkrát levněji než srovnatelné ubytování v podnájmu. Měsíční poplatky na kolejích se pohybují v rozmezí 500 - 1000 korun měsíčně, zatímco za podnájem v Praze by student zaplatil kolem 4 000 korun.

Tento nedostatek řeší vysoké školy „přídělovým systémem“, v němž hlavním kritériem je vzdálenost studentova bydliště od školy. Například na pražském ČVUT dostenete kolej, pokud bydlíte dále než 80 kilometrů, na Masarykově univerzitě máte naději, jen když bydlíte dále než 200 kilometrů, a na Univerzitě Karlově, když dojíždíte do školy déle než 100 minut.

Studenti jsou ale vynalézaví. Kdo studuje v Praze a má příbuzné na Moravě, přehlásí si k nim trvalé bydliště a má rázem nárok na kolej. Nedivte se, že jsou pražské koleje plné „Moraváků“ z Čech. Takový malý podvod přece stojí za několik ušetřených tisíc měsíčně.

Trh si nakonec razí cestu i na vysokoškolské koleje. S místy na kolejích se už dnes běžně obchoduje (i když to není úplně legální). Někteří studenti prodávají svá místa na kolejí jiným za cenu kolem 1000 korun měsíčně. Pokud nevěříte, zavolejte na některý z inzerátů typu „přenechám místo na kolejí“, kterých je na nástěnkách vysokých škol plno.

(L. Martinková, S. Králová: Pražské koleje jsou plné „Moraváků“ z Čech.
Akademie - Lidové noviny, 15. 9. 2000)

8.2

SPOTŘEBNÍ DAŇ

Stát, jak známo, je nucen vybírat daně, aby mohl financovat své výdaje. Jednou z daní je *spotřební daň*. Je vybírána z naturální jednotky zboží, např. z litru benzínu nebo z krabičky cigaret. Kdo vlastně platí tuto spotřební daň? Je to spotřebitel nebo výrobce?

Spotřební daň z cigaret

Původně stála krabička cigaret 37 Kč a poté stát uvalil spotřební daň 5 Kč z jedné krabičky. Pan Novák se obává, že kvůli tomu bude platit za cigarety o 5 Kč více, tj. 42 Kč. Je přesvědčen, že kuřáci jako on jsou těmi, kdo platí spotřební daň.

Výrobci cigaret si zas myslí, že jim po odvedení daně zbude z krabičky cigaret o 5 Kč méně než dříve, tj. 32 Kč. Jsou přesvědčení, že jsou to oni, kdo naplňují státní pokladnu spotřební daní. Kdo má pravdu? Oba ji mít nemohou, protože uvalení daně 5 Kč nemůže cigarety spotřebitelům zdražit na 42 Kč a zároveň výrobcům ponechat pouze 32 Kč.

Bude pan Novák po uvalení daně platit skutečně 42 Kč? Nebude. Zdražení cigaret povede (díky působení substitučního a důchodového efektu) kuřáky k tomu, že omezí nákupy cigaret a sníží poptávané množství. Menší množství prodávaných cigaret ale přiměje výrobce k určitému snížení ceny. Cigarety proto nebudou stát po uvalení daně 42 Kč, ale méně.

Podívejte se na obrázek 8-3. Původní rovnováha trhu cigaret byla v bodě E, při ceně 37 Kč a množství 700 mil. krabiček. Když stát uvalil daň 5 Kč z krabičky, musí výrobci odvádět státu 5 Kč z každé prodané krabičky cigaret. To je pro ně totéž, jako kdyby se jim zvýšily náklady o 5 Kč. To, jak známo, posouvá funkci nabídky vzhůru o 5 Kč. Nabídka S se změní v nabídku S'. Kdyby výrobci vyráběli 700 mil. krabiček, museli by požadovat cenu 42 Kč, neboť pouze ta by jim pokryla ekonomické náklady a daň.

Jenže zvýšení ceny přiměje spotřebitele ke snížení poptávaného množství cigaret - posouvají se po funkci poptávky vlevo vzhůru. Nová rovnováha se ustálí v bodě E', při ceně 40 Kč. Vidíme, že uvalení spotřební daně o velikosti 5 Kč zdražilo cigarety spotřebitelům jen o 3 Kč.

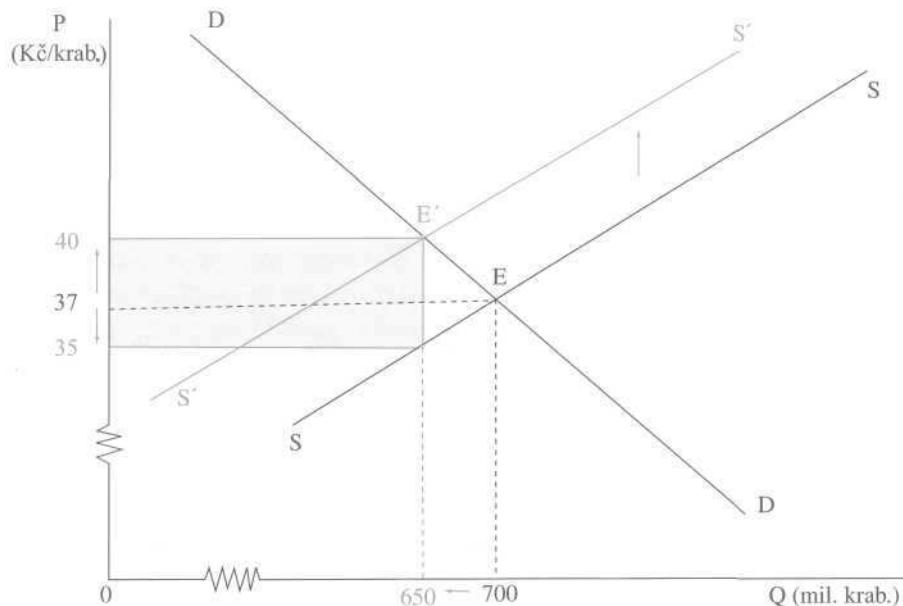
Jak na tom budou výrobci? Množství vyráběných cigaret se snížilo na 650 mil. krabiček. Toto množství, jak vidíme z funkce nabídky, budou výrobci prodávat za cenu 40 Kč, z níž 5 Kč odvedou státu jako daň, a zbude jim 35 Kč.

Všimněte si, že uvalení daně 5 Kč zvýšilo cenu pro spotřebitele o méně než 5 Kč a výrobcům snížilo cenu (po odvedení daně) o méně než 5 Kč. Rozdíl mezi cenou, kterou spotřebitel platí, a cenou, která výrobci zůstane po odvedení daně, se přirozeně musí rovnat právě výši daně.

Celková částka, kterou stát vybere na této dani, je znázorněna plochou červeného obdélníka a Činí 3,25 mld. Kč (650 mil. x 5).

Příklad nám ukazuje, že **břemeno spotřební daně dopadá jak na spotřebitele, tak i na výrobce**. V našem příkladě se břemeno daně 5 Kč rozdělilo tak, že spotřebitel nese 3 Kč a výrobce 2 Kč.

Spotřební daň

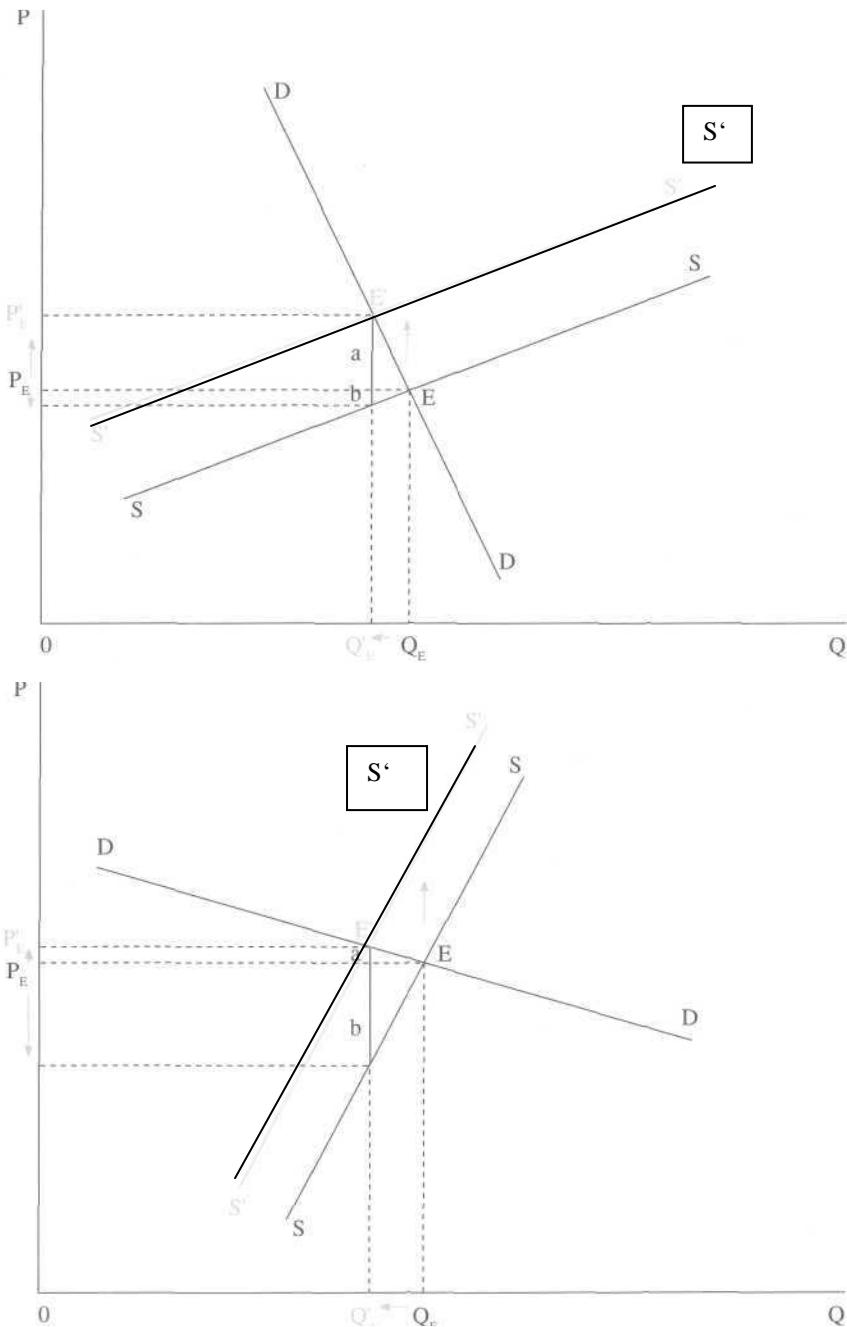


Obr. 8-3 Původně byl trh cigaret v rovnováze při množství 700 mil. krabiček a ceně 37 Kč za krabičku.

Po uvalení spotřební daně 5 Kč se krivka nabídky posune nahoru o 5 Kč a nová rovnováha trhu se ustálí při množství 650 mil. krabiček a ceně 40 Kč za krabičku. Výrobce z těchto 40 Kč odvede státu 5 Kč, takže mu zbude 35 Kč.

Rozdělení břemena daně mezi spotřebitele a výrobce závisí na relativní strmosti křivek poptávky a nabídky. Vidíte to na obrázku 8-4. Úsečka *a* měří břemeno dopadající na spotřebitele, a úsečka *b* měří břemeno dopadající na výrobce. Součet obou úseček dává velikost daně. Z grafu také vidíme, že **je-li poptávka hodně strmá a nabídka málo strmá, dopadá břemeno daně více na spotřebitele a méně na výrobce** (horní obrázek). **Je-li naopak poptávka málo strmá a nabídka hodně strmá, dopadá břemeno daně více na výrobce než na spotřebitele** (dolní obrázek).

Zásahy státu do cen



Obr. 8-4 Rozložení břemene spotřební daně - Horní graf ukazuje případ strmější poptávky a málo strmé nabídky. Břemeno daně dopadá převážně na spotřebitele. Dolní graf ukazuje případ strmé nabídky a málo strmé poptávky. Břemeno daně dopadá především na výrobce.

Spotřební daň

Vlády někdy využívají spotřební daně jako „daně z luxusu“ a uvalují ji na luxusní zboží spotřebované bohatými lidmi. „Když už je nutné zvýšit příjmy státní pokladny, ať platí bohatí“, myslí si politikové v mylném domnění, že spotřební daň dopadá jen na spotřebitele. Břemeno takové daně však na spotřebitele dopadnout nemusí, jak nám ilustruje následující příklad.

Daň z kožešin

Představte si, že vláda chce zvýšit své příjmy prostřednictvím spotřebních daní. Aby ospravedlnila před veřejností tento nepopulární krok, chce zavést novou spotřební daň jako „daň z luxusu“ a uvalí ji na zboží, které kupují převážně bohatí - na kožešiny. Domnívá se, že lidé kupující kožešiny ponesou břemeno této daně.

Jenže poptávka po kožešinách je málo strmá, jak to u luxusního zboží bývá - lze je snadno substituovat, protože se lze bez nich snadno obejít.

Nabídka kožešin je však poměrně strmější než poptávka. Zakládání nových chovných farem není totiž snadné, stejně tak jako není snadné jejich rušení a odchod jejich majitelů do jiných příležitostí.

Případ málo strmé poptávky a strmější nabídky jsme viděli na spodním grafu obrázku 8 — 4. Vidíte, že břemeno daně v takovém případě dopadá převážně na výrobce a jen málo na spotřebitele. Ale výrobci - majitelé chovných farem - nemusí patřit mezi bohaté lidi. A tak se „daň z luxusu“ minula účinkem - místo aby plnou vahou dopadla na boháče kupující kožešiny, dopadla spíše na výrobce kožešin.

Tento příklad nám ukazuje, že chce-li vláda používat spotřební daň jako „daň z luxusu“, musí si nejprve položit otázku, jaká je asi relativní strmost křivek poptávky a nabídky. Z toho totiž vyplýne, kdo ponese větší část daňového břemene. **Daně „z luxusu“ mají silný dopad na spotřebitele jen tehdy, jde-li o statek se strmou poptávkou a málo strmou nabídkou.**

Problémem spotřebních daní je, že vyvolávají **neefektivnost**. Podívejte se znova na obrázek 8-3. **Množství 650 mil. krabiček představuje nižší efektivnost**, než množství 700 mil. krabiček, protože jeho mezní užitek je větší než jeho mezní náklady (daně sama není ekonomickým nákladem, nýbrž přerozdělením ve prospěch státu). **Právě z tohoto důvodu není žádoucí, aby stát uvaloval spotřební daně na příliš velký okruh statků.**

Je ovšem pravda, že některé spotřební daně mají charakter daní ekologických nebo zdravotních. Daň z cigaret může být pokládána za takovou zdravotní daně. Daň z benzínu je zas ekologickou daní. Jejich účelem je omezit spotřebu statků škodících životnímu prostředí nebo zdraví. Tímto problémem se blíže zabývá kapitola o externalitách.

V roce 1998 byla cena benzínu v průměru asi 22 Kč/l. Z toho 18 Kč šlo do státní pokladny jako spotřební daň. Stát na této dani získává ročně kolem 30 mld. Kč.

Zásahy státu do cen

Obdobné účinky jako spotřební daně mají i *daně z přidané hodnoty*. Od spotřebních daní se liší tím, že nejsou vyměřovány z naturální jednotky zboží, nýbrž z peněžní hodnoty zboží. Pokud existuje jen jedna sazba daně, nejsou cenové deformace ještě tak velké. **Ale čím více je různých daňových sazeb na různá zboží, tím více jsou cenové relace deformovány a tím horší je informační a alokační fungování cenového systému.**

V České republice jsou dvě sazby daně z přidané hodnoty. Vyšší sazba 22 % je uvalena na většinu zboží a služeb. Nízkou sazbou 5 % jsou zatíženy zejména potraviny a stavební práce, protože stát považuje potraviny a bydlení za „nezbytnosti“.

Jsou potraviny „nezbytností“? Paní Nováková kupuje brambory a paní Růžičková kupuje lososa. Co z toho je „nezbytností“? Je bydlení „nezbytností“? Pan Svoboda dává na svůj starý dům novou střechu, aby do domu neteklo, a pan Schwarz si staví novou vilu za osm milionů korun. Co z toho je „nezbytností“? **Nikdo nedokáže vést objektivní hranici mezi „zbytnými“ a „nezbytnými“ statky.**

8.3 SUBVENCE

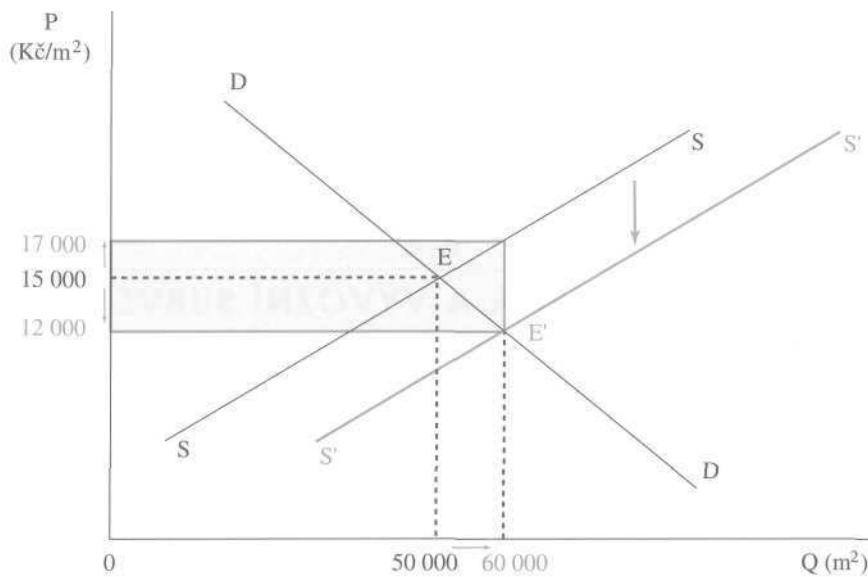
Dalším druhem zásahu státu do cenového systému je subvencování. **Subvence je částka, kterou stát připlácí výrobcům k ceně statku.**

Subvencování stavby bytů

Představme si, že se radnice jednoho města rozhodla podpořit bytovou výstavbu ve městě subvencemi. Tržní cena bytů prodávaných do vlastnictví by bez subvence byla 15 tisíc Kč/m² a postavilo by se 50 000 m². Město ale bude připlácet stavebním firmám částku 5 tisíc Kč/m². Jaká bude potom cena těchto bytů? Jestli myslíte, že cena klesne na 10 tisíc Kč/m², mylíte se. Když totiž stavební firmy budou dostávat subvenci, začnou stavět více bytů. Jenže růst výstavby bytů bude zvyšovat náklady (křivka nabídky má rostoucí průběh).

Účinek subvence na cenu a množství bytů vidíte na obrázku 8-5. Bez subvence by byl trh v rovnováze v bodě E, při ceně 15 000 Kč/m² a množství 50 000 m². Subvence ve výši 5 000 Kč/m² vlastně snižuje firmám náklady o tuto částku, a proto křivka nabídky klesne do polohy S*. Množství stavěných bytů se zvýší na 60 000 m² a cena pro kupující se sníží na 12 000 Kč/m². Stavební firmy dostanou tuto cenu zvýšenou o subvenci, tedy 17 000 Kč/m². Celková částka, kterou město vyplatí na subvencích, je 300 milionů Kč (5 000 x 60 000).

Subvence



Obr. 8 - 5 Subvence 5 000 Kč/m² posune křivku nabídky dolů o 5 000 Kč, do polohy S'. Tržní rovnováha pak bude v bodě E', kde lidé kupují 60 000 m² bytů za cenu 12 000 Kč/m². Stavební firmy ovšem dostávají 17 000 Kč/m² (včetně subvence). Částka, kterou město vyplatí na subvencích, je dáná plochou červeného obdélníka.

Subvence změní rovnováhu trhu. Když město vyplácí firmám subvenci, je to pro ně totéž, jako když se jim sníží náklady. Na obrázku vidíte, že se křivka nabídky změní v S' a nová rovnováha trhu se ustálí v bode E'. Z toho je zřejmé, že **subvence je vlastně záporná spotřební daň**. Má proto také opačné účinky než (kladná) spotřební daň: **na úkor daňových poplatníků zvyšuje cenu pro výrobce a snižuje cenu pro spotřebitele**. Tím pochopitelně **zvětšuje množství statku**.

Všimněte si, že **i když se subvence vyplácí výrobcům, jsou subvencování jak výrobců, tak i spotřebitelé**. V našem příkladě lze říci, že město subvencuje stavební firmy částkou 2 000 Kč/m² a kupující subvenciu částkou 3 000 Kč/m².

Podobně jako spotřební daň, také **subvence vyvolává neefektivnost**. Podívejte se na obrázek. Vidíte, že množství bytů 60 000 m² není optimálním množstvím, protože **mezní náklady výrobců jsou vyšší než mezní užitek spotřebitelů**. Mezní náklady jsou 17 000 Kč/m² a mezní užitek je jen 12 000 Kč/m². Optimálním množstvím by bylo 50 000 m².

Subvencování hromadné osobní dopravy

Náš stát subvencuje Českým drahám osobní železniční dopravu částkou 6 až 8 miliard Kč ročně. Cestující tak platí jen asi třetinu nákladů železnice na osobní dopravu.

Stát subvencuje také některé ztrátové autobusové linky. Zde se celková roční dotace pohybuje mezi 2 a 3 miliardami korun ročně (část z toho platí obce). Aby

státu ušetřil peníze, stanoví silniční zákon podmínsku, že na dotované lince smí jezdit pouze jeden dopravce (ten, který získá dotaci). Zákon tím vyřazuje ty dopravce, kteří by byli schopni nabídnout levnější dopravu i bez dotace.

8.4

MINIMÁLNÍ CENA A VÝVOZNÍ SUBVENCE

Tento druh státního zásahu se uplatňuje hlavně u zemědělských produktů. Vláda například stanoví minimální cenu mléka, pod kterou mlékárny nesmějí mléko od zemědělců vykupovat. Toto opatření však musí být doprovázeno subvencí. Přečtěte si příklad.

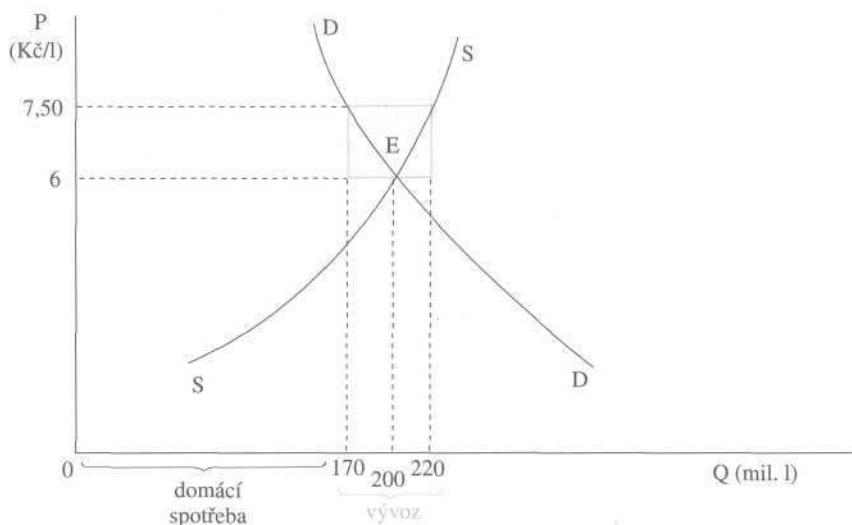
Minimální cena mléka

Rovnováha trhu mléka vzniká při ceně 6 Kč za litr a množství 200 milionů litrů za určité období. Zemědělci ale naříkají, že je cena příliš nízká, a vláda ve snaze zemědělcům pomoci stanoví minimální výkupní cenu mléka na 7,50 Kč/l. Mlékárny ale za tuto cenu nevykoupí 200 ale jen 170 milionů litrů mléka. Kromě toho zemědělci při vyšší ceně budou produkovat více než 200 milionů litrů mléka - dejme tomu 220 milionů. Vláda může mlékárnám nařídit, aby vykupovaly od zemědělců mléko za minimální cenu 7,50 Kč/l, ale nemůže mlékárny přinutit, aby vykoupily všechno mléko, které zemědělci vyprodukují. Tak vznikne na trhu mléka přebytek 50 milionů litrů. Co s ním?

A tak musí vláda sáhnout k dalšímu opatření - poskytne zemědělcům vývozní subvenci a ti pak přebytečné mléko vyvezou do zahraničí. Předpokládejme pro jednoduchost, že světová cena mléka je stejná jako rovnovážná cena na domácím trhu - tedy 6 Kč/l. Pak musí vláda na každý litr mléka vyvezeného do zahraničí poskytnout subvenci 1,50 Kč/l.

Obrázek 8 - 6 ukazuje, jaký účinek bude mít vládou stanovená minimální cena na trhu mléka. Při ceně 7,50 Kč/l zemědělci vyprodukují 220 milionů litrů, ale mlékárny vykoupí jen 170 milionů litrů. Vláda musí na vzniklý přebytek 50 milionů litrů mléka poskytnout vývozní subvence v celkové výši 75 milionů Kč (50 milionů x 1,50), aby se toto mléko mohlo prodat v zahraničí. Celková částka vývozní subvence je na obrázku znázorněna červeným obdélníkem.

Minimální cena a vývozní subvence



Obr. 8-6 Minimální cena 7,50 Kč/l vytváří na trhu mléka přebytek 50 milionů litrů. Je-li světová cena 6 Kč/l, lze tento přebytek vyvázet se subvencí 1,50 Kč/l. Celková částka vývozních subvencí je znázorněna červeným obdélníkem.

Všimněte si, jaké důsledky má minimální cena ve spojení s vývozní subvencí. **Aby zemědělci mohli dostávat za mléko vyšší cenu, než jakou by vytvořil trh, musí naši spotřebitelé nejen kupovat mléko za vyšší cenu, ale navíc jako daňoví poplatníci ještě subvenují zahraniční spotřebitele mléka.**

Subvencování mléčných výrobků v ČR

V roce 1997 byla u nás vládou stanovená minimální cena mléka 6,80 Kč za litr. Mlékárny nebyly ochotny při této ceně vykoupit celou produkci mléka a mléčných výrobků. Stát proto subvencoval vývoz kondenzovaného mléka a másla částkou 1,11 mld. Kč. Podíl vývozu na produkci dosáhl tehdy u zahuštěného mléka 63,1 % a u másla 35,6 %. Pro rok 1998 byla minimální cena mléka zvýšena na 7,50 Kč. (Situační a výhledová zpráva Ministerstva zemědělství ČR)

Stát chce zabránit propadu cen prasat

„Rada Státního fondu tržní regulace na svém pátečním zasedání schválila návrh na subvencování vývozu prasat v objemu 6 000 tun. Cílem opatření je zabránit dalšímu propadu tuzemských cen prasat. Rada zároveň rozhodla o vypsání výběrového řízení prozatím na export 3 000 tun, a to do konce dubna letošního roku. O subvence budou žadatelé soutěžit, přičemž její maximální výše může dosáhnout 5 Kč na kg živé hmotnosti.“

(Hospodářské noviny, 13. 3. 2000)

Zásahy státu do cen

Ale jestliže jsou subvence v rozporu s ekonomickou efektivností, proč totik zemí subvencuje zemědělské produkty? Země Evropské unie subvencují zemědělskou výrobu však velkoryse. Ekonomové se v názoru na zemědělské subvence neshodují. Někteří připisují subvencování tomu, že **zemědělci dokáží na vlády vyvíjet silný tlak a subvencování si vynutit, zatímco daňoví poplatníci se nedokáží účinně bránit** (jde o problém zájmových skupin, který bude ještě diskutován v kapitole „Veřejná volba“).

Jiní ekonomové odůvodňují zemědělské subvence tím, že **zemědělská výroba má dlouhý produkční cyklus a nemůže se přizpůsobovat změnám v poptávce tak pružně jako průmysl a služby**. Příkladem je právě chov skotu a produkce mléka, kde činí produkční cyklus několik let. Zemědělci nedokáží odhadnout poptávku na tak dlouhou dobu dopředu, a bude-li poptávka nižší, než jakou očekávali, vznikne nadprodukce mléka, kterou nemohou snížit snadno a beze ztrát (museli by porážet dobytek).

Subvencování vyvolává vždy problémy v zahraničním obchodě, protože **zahraniční obchodní partneři se často brání dovozům subvencovaných výrobků a nezřídka přijímají odvetná opatření - bud' uvalují na subvencované zahraniční zboží dovozní cla, nebo začnou rovněž subvencovat**.

Subvencování vepřového masa

Na sklonku roku 1998 se v důsledku hospodářské krize v Rusku zhroutil trh masa a západoevropští exportéři masa ztratili v Rusku významná odbytiště. Jejich vlády reagovaly zavedením subvencí na export vepřového masa. V důsledku toho byl český trh zaplaven levným vepřovým ze zemí Evropské unie, které ohrožovalo české zemědělce.

Česká vláda odpověděla odvetným opatřením. V prosinci schválila poskytnutí subvencí na vývoz 5 000 tun vepřového masa a navíc zvýšila státní nákupy vepřového do státních rezerv. Tato opatření si vyžádala 67 milionů korun (57 milionů na subvence a 10 milionů na státní nákup a zmrazení masa) ze státního rozpočtu.

USA se brání dovozu subvencovaného obilí

„Washington oznámil, že na protest proti silně subvencované dodávce obilí z Finska do Kalifornie finančně podpoří vývoz krmného ječmene na trhy Evropské unie. ,Má to naznačit, že Spojené státy budou odpovídat na využívání nepřijatelných subvencí,' řekl americký ministr zemědělství.

Američtí farmáři, kteří podle zákona z roku 1995 ztratili nárok na většinu subvencí, se však obávají, že se USA mohou stát odbytištěm subvencovaného obilí z Evropské unie a požadují tvrdá protiopatření.

Krok americké strany může rozžehnout transatlantickou obchodní válku v době, kdy světové ceny obilí klesají a EU postupně odbourává velkorysé farmářské subvence.“

(Lidové noviny, 29. 5. 1998)

8.5

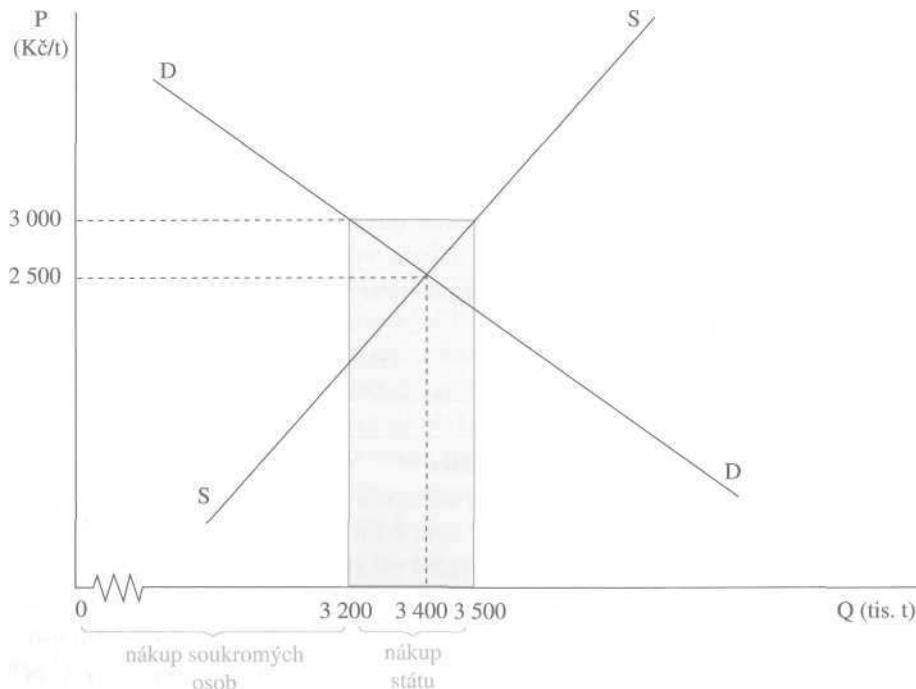
STÁTNÍ INTERVENČNÍ NÁKUPY

Jiným druhem státního zásahu do cen jsou **státní intervenční nákupy**, kterými se stát snaží zajistit výrobcům vyšší cenu, než kterou by vytvořil trh. Příkladem těchto intervencí jsou u nás státní nákupy pšenice.

Státní nákupy pšenice

Představte si, že je na trhu pšenice rovnováha při ceně 2 500 Kč za tunu a při množství 3 400 tisíc tun. Stát chce ale v zájmu zemědělců udržet cenu na 3 000 Kč/t, a proto od nich nakupuje pšenici do státních zásob. Jak velké množství pšenice bude stát muset nakupovat, aby udržel cenu na 3 000 Kč/t?

Situaci nám ukazuje obrázek 8-7. Při ceně 3 000 Kč/t kupující nakoupí pouze 3 200 tisíc tun, zatímco nabízené množství je 3 500 tisíc tun. Na trhu tak vznikne přebytek 300 tisíc tun. Stát, chce-li udržet cenu na 3 000 Kč/t, musí těchto 300 tisíc tun pšenice nakoupit. Kolik ho to bude stát? 900 milionů Kč ($3\ 000 \times 300$ tisíc).



Obr. 8 - 7 Tržní rovnováha na trhu pšenice nastává při ceně 2 500 Kč/t. Pokud chce stát udržet cenu na 3 000 Kč/t, musí vykoupit přebytek pšenice v rozsahu 300 tisíc tun. Stojí ho to 900 mil. Kč, což znázorňuje červený obdélník.

Zásahy státu do cen

Tento státní zásah nevyvolá tržní nerovnováhu - nabízené množství je beze zbytku nakoupeno. Poptávané množství se však skládá ze dvou částí: z nákupu soukromých osob (v našem příkladě nakoupí 3 200 tun pšenice) a z nákupu státu (stát nakoupí do svých zásob 300 tun pšenice).

Stát ovšem musí s nakoupenou pšenicí něco udělat. Obvykle ji opět ze svých zásob prodává v letech, kdy je slabá úroda a kdy by cena pšenice byla velmi vysoká. Tyto státní intervenční prodeje jsou „dvojníkem“ státních intervenčních nákupů a střídají se podle toho, je-li úroda vysoká nebo nízká. **Státní intervenční nákupy a prodeje jsou zaměřeny na stabilizaci cen.**

Pokud jste četli dodatek ke kapitole „Tržní rovnováha“, pojednávající o spekulacích na trhu pšenice, je vám jasné, že stát zde dělá totéž, co dělal spekulant Fiala. Ale proč stát nepřenechá stabilizaci cen soukromým spekulantům? Možná si řeknete, že by bylo lepší, kdyby tyto ceny stabilizoval stát, než aby na tom vydělávali soukromí spekulanti. Jenže státní intervenční nákupy a prodeje jsou nákladnou záležitostí, která zatěžuje státní pokladnu a tím i nás - daňové poplatníky. Stát musí platit úředníky, kteří se intervenčními nákupy a prodeji zabývají. Musí platit skladování vykoupených plodin, pojištění proti škodám a další náklady. To vše tyto intervence prodražuje.

Stát připraven vykoupit přebytky obilí

„Stát se začal připravovat na mohutný zásah do trhu s obilím, který ho zřejmě čeká po letošní sklizni. Současné zásoby a očekávaná úroda totiž pravděpodobně v září srazí cenu potravinářské pšenice na státem minimálně garantovanou úroveň 4 000 Kč/t. Nyní se cena potravinářské pšenice pohybuje kolem 4 200 Kč/t.

Hodnocení skutečné nutnosti intervencí na trhu, kde se točí miliardy korun, však dlouhodobě komplikuje neexistence důvěryhodných prognóz sklizně. Jedinou oficiální zprávu o očekávané sklizni vydává Český statistický úřad. Své odhady vytváří také Ministerstvo zemědělství, o další se snaží organizace zemědělců.“

(Hospodářské noviny, 24. 6. 1998)

Obchody Státního fondu tržní regulace

Náš stát si k provádění intervenčních nákupů a prodejů na trhu potravinářské pšenice zřídil speciální instituci: Státní fond tržní regulace (od roku 2000 jeho funkce převzal Státní zemědělský intervenční fond). Podíl státních nákupů a prodejů na trhu pšenice se stále zvyšuje na úkor soukromých nákupů a prodejů a stát vynakládá miliardy jednak na výkup pšenice a jednak na její skladování. Ministr zemědělství řekl (30. 5. 2000): „Fond může i sám získat prostředky, když včas a dobře nakoupí a efektivně potom prodá. Na tom se dají vydělat velké peníze.“

Produkční kvóty

Podívejte se na čísla z tabulky.

Rok	1996	1997	1998	1999
Ztráta fondu (mld. Kč)	-0,81	-1,63	-4,5	-4,77

(Hospodářské noviny, 19. 5. 2000)

Jak vidíte, ztráta fondu rok od roku vzrůstá a dosahuje vysokých částek. Svědčí to o tom, že intervence fondu udržují dlouhodobě vyšší cenu pšenice, než jakou by vytvořil trh bez těchto zásahů. Dalším důvodem ztráty budou zřejmě nákladné operace spojené s nákupy a skladováním. Jestli tedy někdo opravdu „vydělává velké peníze“, rozhodně to není stát.

Vhodnějším způsobem stabilizace cen pšenice a jiných zemědělských produktů by byl volný zahraniční obchod. Po vysoké domácí úrodě pšenice by mohla být pšenice vyvážena do zahraničí, což by bránilo poklesu její ceny na domácím trhu. Naopak po nízké domácí úrodě by byla pšenice dovážena ze zahraničí, což by bránilo růstu její ceny na domácím trhu. Zahraniční obchod je efektivnějším a levnějším nástrojem stabilizace zemědělských cen než státní intervenční nákupy a prodeje. Jenže to by musela k liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty přikročit většina zemí.

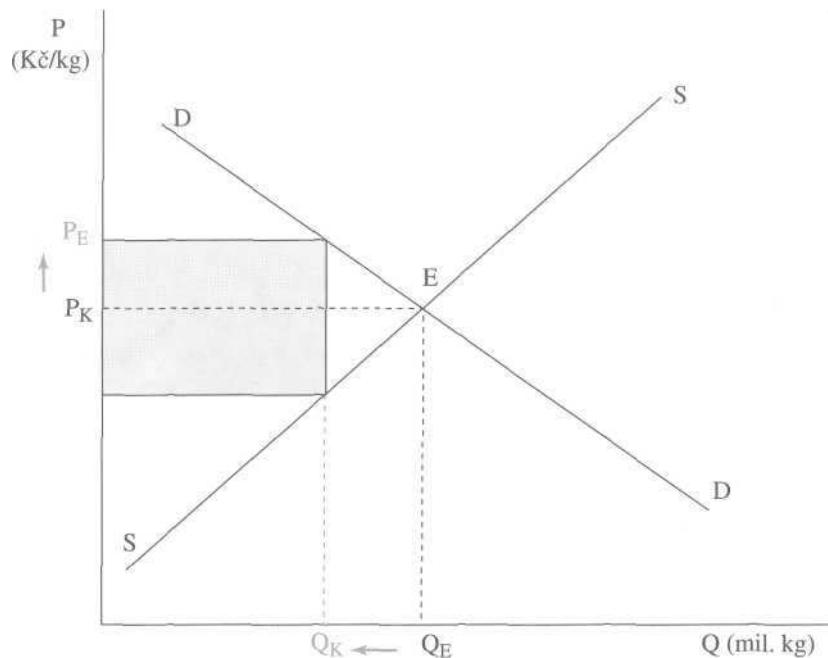
8.6 **PRODUKČNÍ KVÓTY**

Nakonec jsme si nechali státní zásah, který se také používá v zemědělství a který snad nejhůře deformauje trh - produkční kvóty. Produkční kvóta je státem stanovené maximální množství komodity, které mohou zemědělci za rok vyprodukovať. Tuto kvótu pak stát rozděluje mezi vybrané výrobce dané komodity.

Účinek produkční kvóty znázorňuje obrázek 8-8. Trh cukru by byl v rovnováze při ceně P_E a množství Q_E . Když ale vláda stanoví produkční kvótou Q_K , vzroste cena na P_K . Šedý obdélník znázorňuje celkový ekonomický zisk výrobců cukru.

Z obrázku vidíte, že **produkční kvóta znamená neefektivnost, neboť vyráběné množství je podoptimální - jeho mezní náklady jsou menší než mezní užitek**. Dalším vážným problémem je způsob rozdělování kvót mezi výrobce. Stát nemá žádné objektivní kritérium pro rozdělování kvót, a tak se zde otevírá prostor pro subjektivní přístupy státních úředníků či dokonce pro korupci.

Zásahy státu do cen



Obr. 8-8 Trh cukru: trh by byl v rovnováze v bodě E, při množství Q_E a ceně P_E . Vláda však stanovila produkční kvótu Q_K , která je nižší než množství Q_E . V důsledku toho cena roste na P_K . Šedý obdélník znázorňuje celkový ekonomický zisk výrobců.

Produkční kvóty mají ještě vážnější důsledky. Omezují konkurenci a konzervují neefektivnost. Zmrazí procesy, které by vyřazovaly neefektivní výrobce z trhu a otevíraly prostor efektivnějším výrobcům. Úspěšní výrobci se nemohou rozvíjet kvůli kvótám a neúspěšní výrobci nemusejí odcházet z trhu.

Kvóty na cukr

Česká vláda se zavedení produkčních kvót v zemědělství dlouho bránila. Jenže zemědělci a jejich lobbyisté poukazovali na to, že v Evropské unii produkční kvóty existují a že jejich zavedení v českém zemědělství bude nutnou přípravou na náš vstup do EU. V roce 2000 schválil Parlament zákon o Státním zemědělském intervenčním fondu, který dovoluje Ministerstvu zemědělství stanovovat kvóty pro produkci některých komodit. Stanovenou kvótu pak ministerstvo rozdělí mezi výrobce podle svého uvážení. Prakticky to znamená, že ministerstvo může každému výrobci kvotované komodity nadiktovat, jak velké množství může vyrábět. Rozdelení kvóty mezi výrobce by mělo být provedeno podle objektivních kritérií, jako je například jejich výrobní kapacita nebo výrobní náklady. Zemědělství tím vlastně přestává být součástí tržního hospodářství a podřizuje se vládnímu plánování.

Shrnutí

Jednou z kvotovaných komodit je cukr. Vláda stanovila výrobní kvótu na cukr a rozdělila ji mezi osm cukrovarů. Podle jakého „objektivního kritéria“ je vybrala? Zařadila do seznamu pouze cukrovary, které v uplynulých pěti letech vyrobily alespoň 10 tisíc tun cukru. Tedy velké cukrovary. Menší cukrovary tím vláda vyřadila z trhu. Nové cukrovary, které by snad chtěly vstoupit na trh, také nemají šanci. Který podnikatel by rizikoval výstavbu nového cukrovaru, pokud nemá jistotu, že získá podíl na kvótě? Napadá vás, že je to diskriminace? Ta je bohužel při kvotování normální.

Jistě si nemyslíte, že tento způsob regulace byl zaveden v zájmu spotřebitelů. Byl zaveden v zájmu výrobců - těch, kteří se bojí konkurence.

SHRNUTÍ

- *Cenový strop* vyvolává neefektivnost. Ta spočívá v tom, že poskytované množství statku je *menší než optimální*: mezní užitek je vyšší než mezní náklady.
- Cenové stropy vyvolávají na trhu nerovnováhu - nedostatek. Mnoho lidí je ochotno nést *nepeněžní náklady*: aby nedostatkové zboží dostali, stojí dlouhé hodiny ve frontách nebo ztrácejí čas hledáním zboží na vzdálených trzích. Ale čas je vzácný a možná by raději zaplatili vyšší cenu.
- *Břemeno spotřební daně* dopadá jak na spotřebitele, tak i na výrobce. Rozdělení břemena daně mezi spotřebitele a výrobce závisí na strnosti křivek poptávky a nabídky. Je-li poptávka hodně strmá a nabídka málo strmá, dopadá břemeno daně více na spotřebitele. Je-li tomu naopak, dopadá břemeno daně více na výrobce.
- Chce-li vláda používat spotřební daň jako „daň z luxusu“, měla by ji uvalit na zboží se strmou poptávkou a málo strmou nabídzkou.
 - H Spotřební daně vyvolávají *neefektivnost*. Snižují množství zboží, které je pak *menší než optimální* (mezní užitek je větší než mezní náklady).
 - *Subvencováním cen* chce stát pomoci některým výrobcům. Ačkoli stát vyplácí subvenci jen výrobcům, subvencuje jak výrobce, tak i spotřebitele.
 - Subvencování cen vyvolává *neefektivnost* - vede k produkci *nadoptimálního množství*.
 - U zemědělských komodit vláda někdy stanovuje *minimální cenu*. To vyvolává nutnost vývozních subvencí, aby neprodané přebytky mohly být prodány do zahraničí. V tomto případě daňoví poplatníci subvencují zahraniční spotřebitele.
 - *Státní intervenční nákupy* mají stabilizovat ceny, které podléhají sezónním výkyvům. Stát zde nahrazuje činnost soukromých spekulantů.
 - U některých zemědělských komodit stanovuje vláda *produkční kvóty*. Ty udržují vyšší než rovnovážné ceny a vytvářejí výrobcům ekonomický zisk.

KLÍČOVÉ POJMY

Cenový strop (maximální cena) • nepeněžní náklady • spotřební daň • břemeno daně • subvence • minimální cena • vývozní subvence • státní intervenční nákupy • produkční kvóta.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzáka 1.

Jako jeden z důvodů cenových stropů se někdy uvádí argument „zákazníka v tísni“. Z tohoto důvodu se například stanovuje cenový strop na odtahovou službu. Argument „zákazníka v tísni“ se uvádí i v taxislužbě. *Zákazník*, který zastaví TAXI jedoucí kolem, například ve spěchu na letiště nebo v nočních hodinách, musí akceptovat jeho cenu, protože v dané situaci není schopen sehnat jiné TAXI. Taxikář, vědom si své „moci“ nad zákazníkem, by toho mohl zneužít k požadování neúměrně vysoké ceny. Myslíte, že argument „zákazníka v tísni“ odůvodňuje použití cenových stropů?

Otzáka 2.

V polovině 90. let jsme mohli v inzertních novinách běžně číst inzeráty tohoto typu: „Dám 500 000 Kč majiteli domu, který se mnou uzavře nájemní smlouvu na dobu neurčitou“. Proč by člověk, který hledá nájemní byt, dával majiteli domu půl milionu za uzavření nájemní smlouvy? Vždyť jako nájemník mu bude za byt platit nájem. Jak si vysvětlujete smysl tohoto inzerátu?

Otzáka 3.

Stále slyšíme, že je „nedostatek bytů“. Ale zároveň jsou některé nájemní byty prázdné. Jak je možné, že existují prázdné nájemní byty v situaci „nedostatku bytů“? Proč jejich vlastníci tyto byty nepronajmou?

Otzáka 4.

V zemích nebo ve městech, kde je regulované nájemné, můžeme objevit řadu zchátralých neobydlených domů. Proč? A proč něco takového ztěží nalezneme tam, kde neexistuje regulace nájemného?

Otzáka 5.

V roce 1997 se uskutečnily průzkumy „bytové potřeby“. Lidé, kteří neměli vlastní byt, byli tázáni, zda by jej chtěli mít. Většina lidí odpovíděla, že ano. Výsledek tohoto průzkumu byl pak vládními úředníky interpretován tak, že je u nás „nedostatek bytů“, že existuje neuspokojená „bytová potřeba“. Je správné položit otázku: „chtěli byste mít vlastní byt“? Jaká otázka by měla být správně položena?

Otzáka 6.

V roce 1997 byly katastrofální povodně na Moravě. Bezprostředně nato došlo ke zvýšení ceny cihel.
a) Jak byste vysvětlili tento cenový růst? O jakou změnu na trhu cihel šlo?
b) Objevila se doporučení, aby vláda v této situaci přistoupila k regulaci ceny cihel a zabránila jejímu růstu. Doporučili byste to? K čemu by to vedlo?

Otzáka 7.

V roce 1997 se vláda rozhodla značně zvýšit poplatky z provozování hracích automatů. Majitelé hracích automatů tehdy tvrdili, že je to zničí, protože nebudou mít z čeho poplatky zaplatit: zhruba 50 %

Otázky a příklady

příjmů z hracích automatů odvádějí jako nájemné majitelům nemovitostí (heren a restaurací), v nichž jsou automaty umístěny, a téměř celý zbytek příjmů „padne“ na pokrytí ostatních nákladů. Tvrzili, že jejich vlastní zisk již nedává žádný prostor pro odvod zvýšených poplatků. Měli pravdu? Vysvětlete.

Otzáka 8.

Jeden z představitelů Agrární komory použil proti dovozům zahraniční subvencované pšenice tento argument: „Až zahraniční konkurence zlikviduje naše zemědělce, pak bude pšenice na našem trhu drahá.“ Je tento argument platný?

Otzáka 9.

V prosinci 1999 schválila Poslanecká sněmovna novelu zákona o dani z přidané hodnoty, podle které se stravování v restauracích přeřazuje z 22% sazby do 5% sazby daně. Některé noviny psaly, že by se ceny za jídlo a pití v restauracích mohly snížit až o 17 %. Je to pravda?

Příklad 1. (obtížnější problém)

Trh nájemního bydlení v jednom městě by byl v rovnováze při nájemném 50 Kč/m^2 . Město však nájemné reguluje a stanovilo pro něj strop ve výši 30 Kč/m^2 .

- Znázorněte graficky situaci na tomto trhu. Vyznačte, kolik m^2 nájemních bytů se pronajímá a vyznačte nedostatek nájemního bydlení.
- Město začalo poskytovat majitelům nájemních domů subvence na údržbu a opravy domů, a to ve výši 10 Kč/m^2 . Vyznačte na grafu změnu rovnováhy trhu a vysvětlete ji. Kolik m^2 nájemních bytů se bude potom pronajímat?
- Vyznačte změnu nedostatku nájemního bydlení po zavedení subvencí.

Příklad 2.

Stát zvýšil spotřební daň na elektřinu.

- Jaký to bude mít účinek na trhu plynu? Znázorněte graficky.
- Jaký to bude mít účinek na trhu elektrických sušiček prádla? Znázorněte graficky.
- Jaký to bude mít účinek na trhu oceli? Znázorněte graficky.

Příklad 3.

Rovnováha na trhu nájemního bydlení v jednom městě byla při nájemném 30 Kč/m^2 a při množství $20\,000 \text{ m}^2$. Poté povodně zničily část bytů v rozsahu $5\,000 \text{ m}^2$. Městské zastupitelstvo v obavě z růstu nájmů stanovilo strop na nájemné ve výši 30 Kč/m^2 .

- Znázorněte graficky, kolik m^2 by se pronajímalo bez zavedení tohoto cenového stropu a kolik se jich bude pronajímat při cenovém stropu.
- Jak je možné, že bez stropu na nájemné by se pronajímalo více než $15\,000 \text{ m}^2$ bytových ploch? Vždyť povodně zničily $5\,000 \text{ m}^2$ z celkových $20\,000 \text{ m}^2$ původně pronajímaných bytů. Vysvětlete.
- Selský rozum nám říká, že povodně, které zničily mnoho domů, budou mít vždy za následek nedostatek bytů. Je to pravda? Jaký bude nedostatek bytů v tomto městě (vyznačte v grafu)? Jaký by byl nedostatek bytů, kdyby město nestanovilo strop na nájemně?
- Mohlo by město odstranit nedostatek bytů i při zachování cenového stropu? Pokud ano, jak? Jak byste to znázornili na grafu?
- Ve městě postiženém povodněmi vyvolá cenový strop na nájemně neefektivnost. Proč?

Zásahy státu do cen

Příklad 4. (obtížnější problém)

Znázorněte graficky dvě varianty subvencování vlastnického bydlení (předpokládáme, že stát vyplácí subvence stavebním firmám):

- I. Trh nájemního bydlení dobře funguje, a proto nájemní bydlení představuje snadno dostupnou alternativu vlastnickému bydlení. Jinak řečeno, nájemní a vlastnické bydlení jsou navzájem „blízkými substituty“.
- II. Trh nájemního bydlení funguje špatně, protože regulované nájemné a zákony chránící nájemníky blokují uvolňování obsazených nájemních bytů. Nájemní bydlení proto nepředstavuje snadno dostupnou alternativu. Lidé, kteří potřebují nový byt, jej mohou získat převážně jen koupí bytu do vlastnictví. Jinak řečeno, nájemní a vlastnické bydlení nejsou „blízkými substituty“.
- a) Znázorněte obě varianty graficky.
 - b) Ukažte, jaké bude v každé variantě rozdělení subvence mezi kupující a prodávající.
 - c) Porovnejte obě varianty z toho hlediska, jaký dopad bude mít subvence na zlevnění bytů pro kupující.
 - d) Porovnejte obě varianty z toho hlediska, jaký dopad bude mít subvence na růst bytové výstavby.

9

Poptávka po výrobních faktorech

9.1

VÝROBNÍ FAKTORY

K výrobě statků jsou nezbytné *výrobní faktory*. Existují tři **obecné výrobní faktory: půda** (někdy používáme širší pojem „přírodní zdroje“, což jsou kromě půdy také např. řeky, jezera, moře, ložiska nerostných surovin), **kapitál a práce**.

Obecné výrobní faktory však reálně existují jen v konkrétních formách - v podobě **specifických výrobních faktorů**. Například půda může být ornou půdou, pastvinou, lesní půdou nebo stavební parcelou. Kapitál může mít podobu budov, strojů či zásob (fyzický kapitál) nebo nahromaděných vědomostí (lidský kapitál). Práce má podobu různých specifických profesí - práce instalatérů, zedníků, učitelů, nebo lékařů. **Specifickými výrobními faktory jsou tedy konkrétní pozemky, kapitálové statky a pracovní profese, které jsou specializované pro výrobu konkrétních statků.**

Výrobci si od vlastníků výrobních faktorů **najímají výrobní faktory**. *Nájemní ceny výrobních faktorů jsou náklady výrobců*. Ilustrujme si to následujícím příkladem.

Výrobní faktory při výrobě prken

Pan Souček, majitel pily vyrábějící prkna, používá jako výrobní faktory pozemek, budovy, cirkulárky, práci dělníků a svou vlastní práci. Pozemek, budovy a pily si najímá. Mohl by je ovšem také koupit. Kdyby mu patřily, mělo by pak vůbec smysl říkat, že si je najímá? Ano. I pak by „platil“ nájemné za své vlastní pozemky, budovy a pily - implicitně, jako ušle nájemné, které by za ně mohl získávat, kdyby je místo vlastního používání pronajal někomu jinému.

Výrobce si vždy najímá výrobní faktory. Dokonce i tehdy, když je jejich vlastníkem. V takovém případě si je najímá implicitně a „platí“ **implicitní nájemní ceny**.

V této a v následujících několika kapitolách se budeme zabývat **nájemními trhy výrobních faktorů a jejich nájemními cenami**. Půjde nám tedy nikoli o trhy, kde se pozemky, budovy či stroje kupují a prodávají, nýbrž o trhy, kde se výrobní faktory najímají a pronajímají.

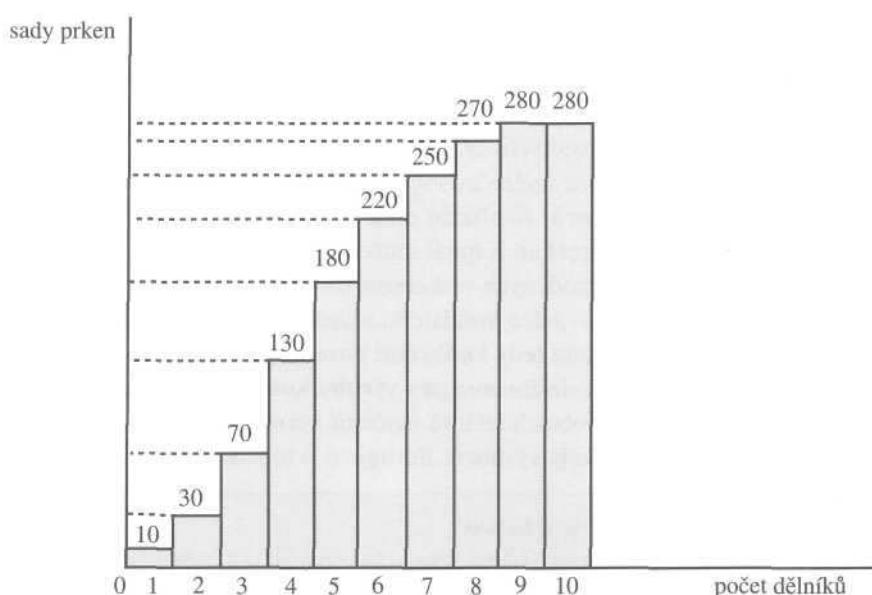
Poptávka po výrobních faktorech

V této kapitole se zabýváme poptávkou po výrobním faktoru, tedy **zkoumáme roz-
hodování firmy o tom, kolik určitého výrobního faktoru si má najmout**. Jak uvidí-
me, je tato poptávka odvozena od produkční funkce.

9.2

PRODUKČNÍ FUNKCE A MEZNÍ PRODUKT

Produkční funkci jste poznali už ve 3. kapitole. Nyní se k ní vrátíme. Na obrázku 9-1 vidíte produkční funkci - funkci celkového produktu Součkovy pily, kdy dělníci jsou variabilním výrobním faktorem. Tvar křivky je dán působením zákona klesajících výnosů z variabilního faktoru.



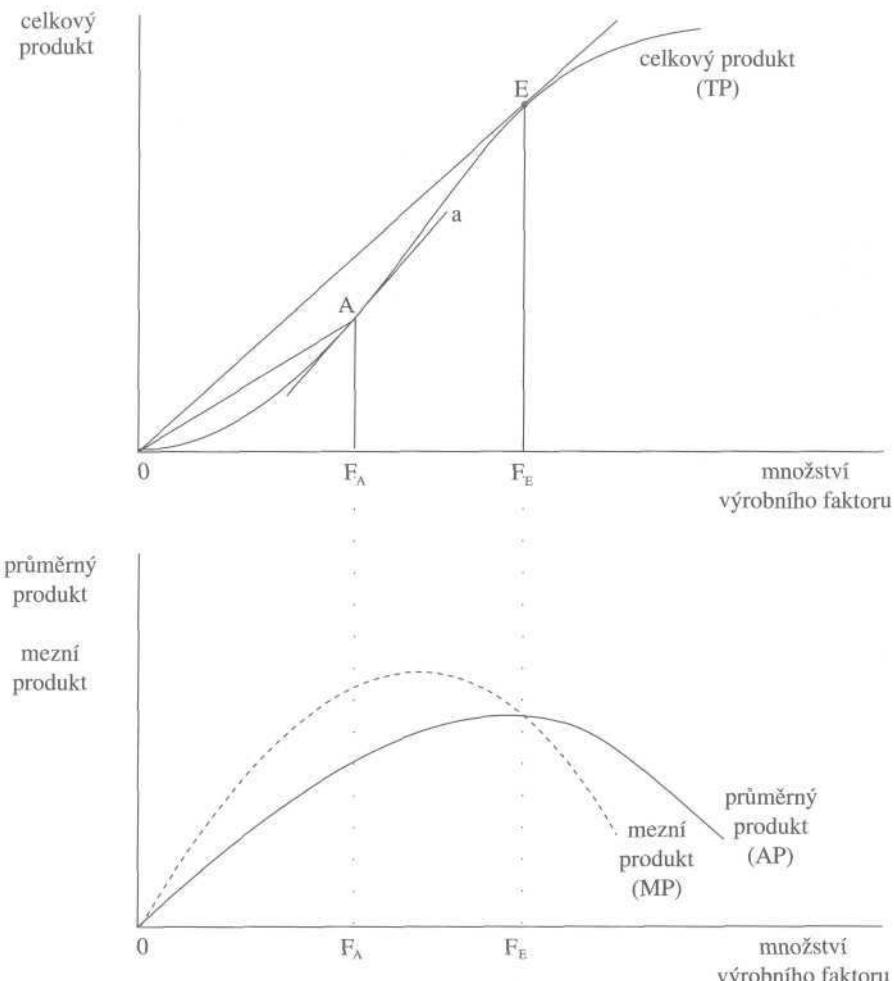
Obr. 9-1 Produkční funkce na obrázku ukazuje, že rostoucí počet dělníků (při neměnném počtu cirkulá-
rek) zvyšuje produkci, ale přírůstky produkce jsou stále menší.

Funkce celkového produktu (TP) popisuje závislost celkového produktu na množ-
ství variabilního výrobního faktoru. Z funkce celkového produktu lze odvodit funk-
ci průměrného produktu (průměrné produktivity) a funkci mezního produktu (mezní pro-
duktivity) výrobního faktoru.

Průměrný produkt výrobního faktoru (AP) získáme, když dělíme celkový pro-
dukt počtem jednotek výrobního faktoru.

Mezní produkt výrobního faktoru (MP) je přírůstek produkce, dosažený zvýše-
ním daného faktoru o jednotku, při ostatních faktorech nezměněných.

Produkční funkce a mezní produkt



Obr. 9 – 2 Horní graf ukazuje křivku celkového produktu. Spodní graf znázorňuje křivky průměrného produktu a mezního produktu, které jsou odvozeny od křivky celkového produktu.

Obrázek 9 - 2 ukazuje odvození křivek průměrného produktu a mezního produktu určitého výrobního faktoru (při ostatních faktorech nemenných) z křivky celkového produktu. Na horním grafu je křivka celkového produktu. Jaký je *průměrný produkt* například v bodě A? Získáme jej jako podíl celkového produktu a množství výrobního faktoru. Celkový produkt je dán úsečkou AF_A a množství výrobního faktoru je dáno úsečkou OF_A . Průměrný produkt je tedy dán podílem $AF_A : OF_A$, čili sklonem úsečky OA (tangenty úhlu, který úsečka OA svírá s vodorovnou osou).

Jak velký je *mezní produkt* v bodě A? Při velmi malých jednotkách výrobního faktoru je mezní produkt dán sklonem tečny a ke křivce celkového produktu v bodě A.

Získané hodnoty průměrného a mezního produktu přenášíme na spodní graf obrázku. V bodě A je mezní produkt větší než průměrný produkt, protože sklon tečny a je

Poptávka po výrobních faktorech

větší než sklon úsečky OA. Nyní se podívejme na bod E. V tomto bodě je úsečka OE, znázorňující průměrný produkt, totožná s tečnou, znázorňující mezní produkt - neboli v bodě E je průměrný produkt stejný jako mezní produkt. Zároveň vidíme, že až do bodu E průměrný produkt roste a za tímto bodem začíná klesat. To znamená, že funkce průměrného a mezního produktu se protínají v bodě maxima průměrného produktu, jak to také vidíte na spodním grafu.

Nakonec si připomeňme, že produkční funkce byla zkonstruována za předpokladu **ostatních výrobních faktorů neměnných**. **Kdyby se některý z ostatních faktorů zvětšil**, vedlo by to ke zvýšení produkce a křivka celkového produktu na horním grafu i křivky průměrného a mezního produktu na dolním grafu **by se posunuly vzhůru**.

Musíme tedy odlišovat **pohyb podél produkční funkce**, k němuž dochází při zvětšování sledovaného variabilního faktoru (při ostatních faktorech neměnných), od **posunu produkční funkce**, k němuž dochází při změně ostatních výrobních faktorů.

POPTÁVKA PO VÝROBNÍM FAKTORU

Nyní se podívejme na rozhodování výrobce o tom, kolik výrobního faktoru má najímat. Uvidíme, že poptávka výrobce po výrobním faktoru je odvozena od produkční funkce.

Nejprve prozkoumáme rozhodování výrobce, který platí vlastníkovi výrobního faktoru nikoli v penězích, ale v naturáliích, tj. vyráběným produktem.

Poptávka po práci sběrače jahod

Pan Barták má jahodovou plantáž a potřebuje dělníka na sklizeň jahod. Místo penězní mzdy nabízí mzdu naturální -jahody. O Bartákovu nabídku projeví zájem Tomáš. Zbývá jen, aby se dohodli na mzdě a na tom, kolik hodin bude Tomáš na plantáži pracovat.

Zde budeme zkoumat rozhodování majitele plantáže - na kolik hodin denně bude chtít pan Barták Tomáše zaměstnat?

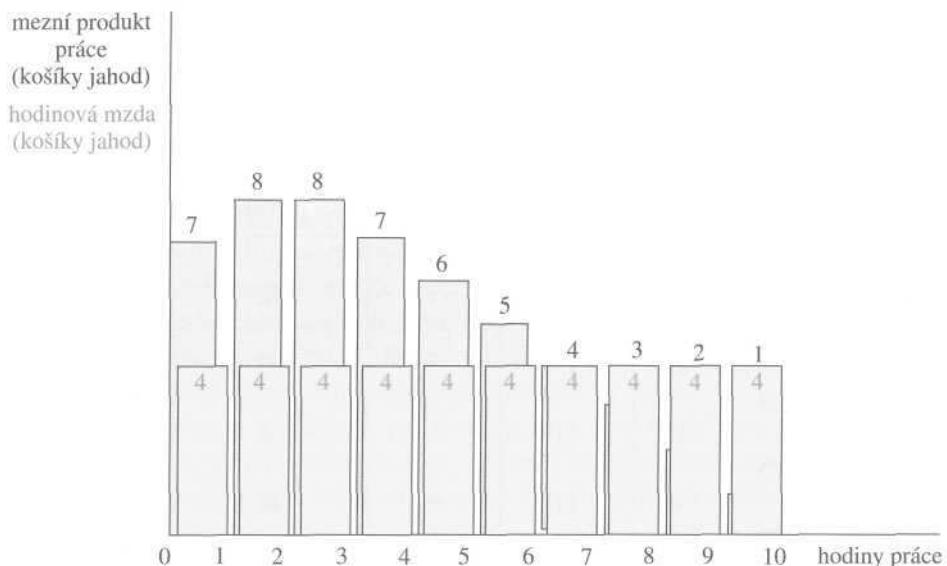
Na obrázku 9 - 3 šedé sloupky znázorňují mezní produkty Tomášovy práce. První hodinu nasbírá 7 košíků jahod (zahájení práce mu zabere nějaký čas). Druhou hodinu již nasbírá 8 košíků a třetí hodinu také 8 košíků. Čtvrtou hodinu nasbírá jen 7 košíků, protože je prací poněkud unaven. Každou další hodinu nasbírá Tomáš méně a méně košíků, protože se jeho únava z práce zvětšuje.

Předpokládejme, že se pan Barták s Tomášem dohodli na hodinové mzدě 4 košíky jahod. Kolik hodin denně bude chtít Tomáše zaměstnávat při této mzدě? Pan Barták porovnává jeho hodinovou mzdu s přírůstkem košíků, které Tomáš za hodinu nasbírá. Je-li přírůstek nasbíraných košíků větší než Tomášova hodinová mzda, vyplatí se zaměstnat jej ještě tuto hodinu. Při mzدě 4 košíky bude tedy pan

Poptávka po výrobním faktoru

Barták chtít zaměstnat Tomáše 7 hodin denně. Nebude jej chtít zaměstnat osm hodin, protože osmou hodinu nasbírá už Tomáš méně košíků (3), než kolik by mu jich musel pan Barták dát jako mzdu (4).

Ale co kdyby se dohodli na hodinové mzdě 3 košíky jahod? V tom případě by pan Barták chtěl zaměstnat Tomáše 8 hodin denně. Kdyby se dohodli na mzdě 2 košíky jahod, chtěl by jej zaměstnat 9 hodin.



Obr. 9 – 3 Šedé sloupky znázorňují mezní produkty sběračovy práce. Červené sloupky znázorňují jeho hodinovou mzdu (v košících jahod). Pro majitele plantáže je nejvhodnější zaměstnávat sběrače nanejvýš 7 hodin denně.

Příklad nám ukazuje, že **výrobce porovnává mzdu s mezním produktem práce**. **Bude chtít zaměstnávat takové množství práce, při kterém je mezní produkt práce vyšší nebo přinejmenším roven mzdě**.

Tento příklad byl jednoduchý, protože zaměstnavatel platil dělníkovi naturální mzdu, a mohl proto **porovnávat naturální mzdu s naturálním mezním produktem** - pan Barták porovnával „jahodovou mzdu“ s „jahodovým mezním produktem“ Tomášovy práce. V tržní ekonomice je však běžné platit mzdu v penězích. **Zaměstnavatel musí porovnávat peněžní mzdu s peněžním mezním produktem práce**. Ilustrujme si to následujícím příkladem.

Poptávka po práci pekařských dělníků

Pan Votruba má malou pekárnu a rozhoduje se, kolik hodin práce pekařských dělníků má najmout. Tabulka udává produkční funkci práce v této pekárně jako

Poptávka po výrobních faktorech

závislost celkového produktu (TP) na množství práce (L), při ostatních výrobních faktorech (práci majitele pekárny, pecí a dalším pekárenském zařízení) neměnných. Jak vidíme z tabulky, zaměstnávání dalších dělníků bude mít posléze za následek klesající mezní produkt práce (MP).

Jelikož pan Votruba platí mzdy v penězích, musí také mezní produkt práce vyjádřit v penězích. To učiní tak, že naturální mezní produkt MPⁿ (v bochnících chleba) násobí cenou P bochníku chleba, čímž dostane peněžní mezní produkt MPP.

To ale není všechno. Chléb se dělá z mouky a kvasnic a jejich korunovou spotřebu (N) na bochník musí pan Votruba z ceny chleba odečíst. Tím dostane čistý peněžní mezní produkt, a teprve ten porovnává se mzdou (W).

(1) L (hod.)	(2) TP (boch.)	(3) MP ⁿ (boch.)	(4) P (Kč/boch.)	(5) N (Kč/boch.)	(6) = (3) x (4 - 5) čistý MPP (Kč)	(7) W (Kč/hod.)
6	50	12	11	5	72	60
7	62	12	11	5	72	60
8	74	11	11	5	66	60
9	85	8	11	5	48	60
10	93	6	11	5	36	60
11	99	5	11	5	30	60
12	104	4	11	5	24	60
13	108					

Kolik hodin práce pekařských dělníků bude chtít pan Votruba zaměstnávat, bude-li tržní cena chleba 11 Kč a bude-li hodinová mzda pekařských dělníků 60 Kč? Bude chtít zaměstnat 9 hodin jejich práce (např. jednoho dělníka na 9 hodin), protože devátá hodina mu přinese čistý mezní produkt 66 Kč a zaplatí za ni jen 60 Kč. Kdyby najal ještě desátou hodinu práce, přinesla by mu čistý mezní produkt pouze 48 Kč, ale stála by jej 60 Kč.

Kdyby však hodinová mzda poklesla pod 48 Kč, pan Votruba by chtěl zaměstnat 10 hodin práce.

Příklad nám ukazuje, že **výrobce porovnává peněžní mezní produkt práce se mzdou. Kupuje tolik práce, jejíž mezní produkt je větší nebo roven mzdě.**

Poptávka po výrobním faktoru

Přitom výrobce bere v úvahu **čistý mezní produkt**, tj. musí z ceny výrobku odečíst hodnotu surovin a polotovarů, které přímo vcházejí do výrobku (tak jako pan Votruba musel z ceny chleba odečíst hodnotu mouky a kvasnic). Výrobce vlastně bere v úvahu nikoli produkt jako takový, ale **přidanou hodnotu**, kterou práce dává nakoupeným surovinám.

Nadále budeme již pod pojmem *mezní produkt* rozumět *čistý peněžní mezní produkt (též příjem z mezního produktu)*.

Obdobnými principy jako při najímání práce se řídí výrobce při najímání kteréhokoli výrobního faktoru. Podívejme se na výrobce, který si najímá nějaký kapitálový statek - například automobil, který používá při výrobě.

Poptávka po automobilu

Votrubaova pekárna prodává chleba po 10 Kč za bochník. Přitom na jeden bochník spotřebuje za 5 Kč mouky a kvasnic.

Předpokládejme, že kdyby si pan Votruba najal auto na rozvážení chleba do prodejen, mohl by zvýšit prodej a výrobu chleba o 9 600 bochníků ročně. Spotřeboval by přitom benzín za 6 000 Kč ročně. Za kolik si bude ochoten najmout auto?

Čistý mezní produkt tohoto auta pro pana Votruba je

$$9\,600 \times (10 - 5) - 6\,000 = 42\,000.$$

Pan Votruba by si auto najal nanejvýš za 42 000 Kč ročně.

Předpokládejme, že kdyby si pan Votruba najal ještě druhé auto na rozvážení chleba, mohl by zvýšit výrobu a prodej chleba o dalších 8 000 bochníků. Spotřeboval by přitom benzín za 4 000 Kč. Za kolik by si byl ochoten najmout ještě druhé auto?

Čistý mezní produkt druhého auta je

$$8\,000 \times (10 - 5) - 4\,000 = 36\,000 \text{ Kč}.$$

Druhé auto by si najal nanejvýš za 36 000 Kč.

Příklad nám ukazuje, jak se rozhoduje výrobce o tom, kolik kapitálového statku si má za určitou nájemní cenu najmout. **Porovnává mezní produkt kapitálového statku s nájemní cenou kapitálového statku.**

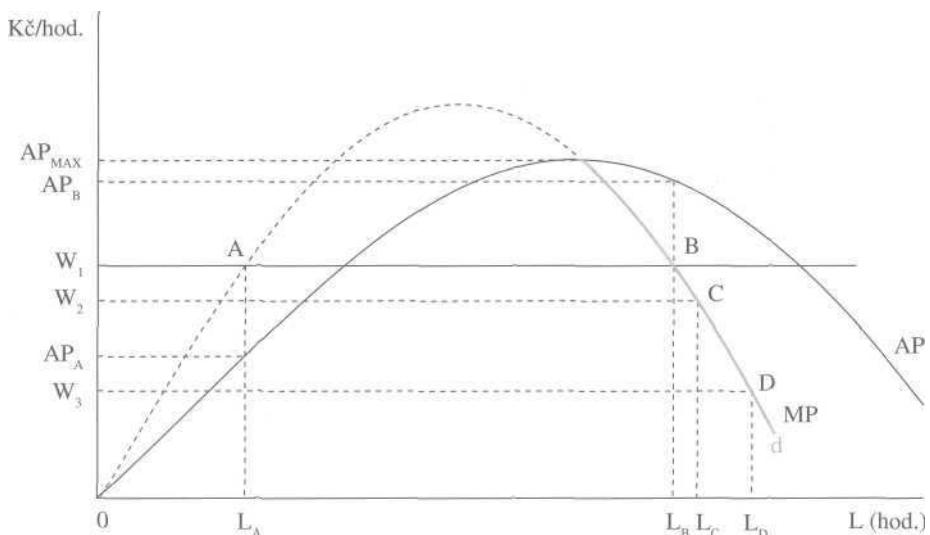
To platí obecně pro kterýkoli výrobní faktor. **Výrobce při najímání výrobního faktoru porovnává jeho nájemní cenu s jeho mezním produktem. Najímá výrobní faktor pouze do takového množství, kdy je jeho mezní produkt větší nebo roven jeho nájemní ceně.**

Nyní můžeme přejít ke grafickému odvození poptávky po výrobním faktoru. Obrázek 9 - 4 znázorňuje rozhodování výrobce, poptávajícího práci pekárenských dělníků. Na vodorovné ose vynášíme množství práce v hodinách a na svislé ose vynášíme jednak produktivitu práce (čistý peněžní produkt práce) a jednak hodinovou mzdu. Graf znázorňuje dvě funkce produktivity práce pekárenských dělníků, a sice funkci průměrného produktu práce (AP) a funkci mezního produktu práce (MP).

Popátvka po výrobních faktorech

Kolik této práce bude chtít výrobce zaměstnávat, bude-li mzda W_1 ? Dokud bude mezní produkt větší než mzda, bude zvyšovat popátované množství práce, a to až do bodu, kdy je již její mezní produkt stejný jako mzda. Rovnost mezního produktu a mzdy však nastává ve dvou bodech: A a B. Který z nich výrobce zvolí? Bod A nezvolí, protože v tomto bodě mzda převyšuje *průměrný produkt*. Znamenalo by to, že výrobce by na mzdách vyplatil více peněz ($L_A \times W_1$), než jaký by byl jeho celkový peněžní produkt ($L_A \times AP_A$), což by pro něho znamenalo ztrátu. Proto zvolí bod B, kde je průměrný produkt větší než mzda. **Tím jsme získali jeden bod popátvky po práci.**

Tímto způsobem můžeme odvodit další body popátvky. Při mzdě W_2 bude výrobce popátávat L_C práce. Při mzdě W_3 bude popátávat L_D práce, atd. Jak vidíme, všechny body popátvky (B, C, D) leží na křivce mezního produktu. Ale křivka popátvky po práci není totožná s *celou* křivkou mezního produktu. Kdyby mzda převýšila úroveň AP_{MAX} , výrobce by nepoptával tuto práci vůbec, protože v takovém případě by již musel celý produkt vyplatit na mzdách a nic by nezbylo pro ostatní výrobní faktory. Proto křivka popátvky začíná v bodě vrcholu křivky průměrného produktu.



Obr. 9-4 Popátvka po práci - Firma najímá tolik práce, ježíž mezní produkt se rovná mzdě. Průměrný produkt práce však nesmí být nižší než mzda. Křivka popátvky (znázorněná červeně) splývá s částí křivky mezního produktu a jejím počátkem je vrchol křivky průměrného produktu.

Obecně pro popátvku po výrobním faktoru platí: **funkce popátvky po výrobním faktoru je totožná s částí funkce mezního produktu daného faktoru a začíná v maximu funkce jeho průměrného produktu.**

Odvodili jsme funkci **individuální popátvky po výrobním faktoru**. Tržní popátvka je součtem individuálních popátávek všech výrobců používajících tento výrobní faktor. Proto je tržní popátvka rovněž klesající funkcí a rovněž odráží mezní produktivitu výrobního faktoru.

9.4

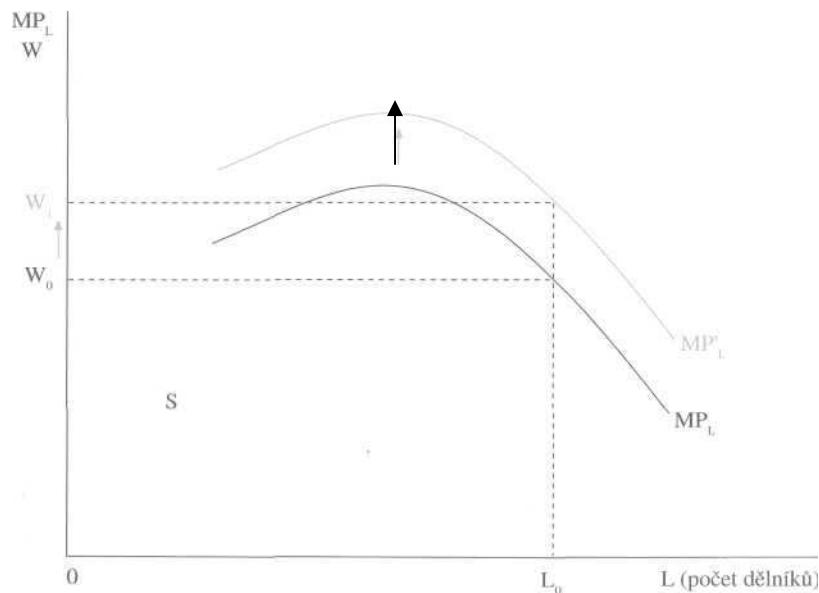
ZMĚNY POPTÁVKY PO VÝROBNÍM FAKTORU

Nyní se podívejme na *změny poptávky po výrobním faktoru*. **Důvodem změny poptávky po výrobním faktoru jsou technologické změny, které mění produktivitu výrobních faktorů.**

Zavádění motorových pil v lesním hospodářství

Dříve káceli dřevorubci stromy v lese sekerymi. Později se začaly vyrábět motorové pily, které značně ulehčily a urychlily kácení stromů. Používání motorových pil zvýšilo produktivitu práce lesních dělníků - k pokácení určitého množství stromů je dnes zapotřebí méně lidí než v dobách, kdy se stromy káceli sekerymi.

Obrázek 9 - 5 ukazuje, jaký vliv mělo zavedení motorových pil v lesním hospodářství na produktivitu práce lesních dělníků. Když dřevorubci používali ke kácení stromů sekery, byla jejich mezní produktivita práce charakterizována křivkou MP_L . Když se začaly používat motorové pily, zvýšila se jejich mezní produktivita práce na MP^* . Majitel lesa, který zaměstnává L_0 dělníků, jim dříve mohl platit jen mzdu W_0 . Po zvýšení jejich produktivity práce mu stejný počet dělníků pokácí více stromů, takže jim může platit mzdu W_1 .



Obr. 9 - 5 Zvýšení produktivity práce lesních dělníků - Nahrazení sekery motorovými pilami zvýšilo produktivitu práce lesních dělníků. Proto se křivka jejich mezní produktivity posunula nahoru. Majitel lesa, který zaměstnává L lesních dělníků, jim nyní může platit vyšší mzdu (W_1), než jakou jim platil dříve (W_0).

Poptávka po výrobních faktorech

V tomto případě došlo ke zvýšení *naturální produktivity práce*. Jiným důvodem změny poptávky po výrobním faktoru může být změna ceny statku, který je s přispěním tohoto faktoru vyráběn.

Růst poptávky po nábytku

Zvýšila se poptávka po nábytku ze dřeva. To vedlo ke zvýšení ceny nábytku. Na růst ceny nábytku reagují truhláři zvýšenou výrobou nábytku, pro kterou potřebují více dřeva. To znamená, že roste poptávka po dřevu. Růst poptávky po dřevu se ovšem projeví také v růstu ceny dřeva. Na růst ceny dřeva reagují majitelé lesů zvýšenou těžbou dřeva, pro kterou ovšem potřebují více lesních dělníků.

Mohou majitelé lesů nyní platit lesním dělníkům vyšší mzdy? Vždyť mzda je dána jejich produktivitou práce, a ta se nezměnila. Nebo změnila?

Jak víte, výrobce porovnává mzdu s peněžním mezním produktem práce. Ten závisí nejen na naturálním mezním produktu, nýbrž také na ceně vyráběného statku. Naturální produktivita práce lesních dělníků se sice v tomto případě nezměnila, ale protože se zvýšila cena dřeva, vzrostla jejich peněžní produktivita. Proto jim také majitelé lesů budou nabízet vyšší mzdu než dříve.

Toto zvýšení produktivity práce lesních dělníků, k němuž došlo díky zdražení dřeva, lze ilustrovat stejným obrázkem 9-4 jako zvýšení produktivity práce v důsledku zavádění motorových pil.

Výrobní faktor se používá při výrobě statků. Je to poptávka po statcích, která dává vzniknout poptávce po výrobních faktorech. **Primární jsou poptávky po statcích. Poptávky po výrobních faktorech jsou odvozenými poptávkami.** Poptávka po výrobním faktoru roste, resp. klesá, když roste, resp. klesá poptávka po statcích, které se pomocí tohoto výrobního faktoru vyrábějí.

Jak jste viděli v příkladu produktivity práce lesních dělníků, je užitečné **odlišovat změny naturální produktivity a změny peněžní produktivity výrobního faktoru.** Naturální produktivita výrobního faktoru se zvýší, když se zvýší jeho vybavenost ostatními faktory. Například naturální produktivita práce se může zvýšit zavedením dokonalejších strojů nebo lepší technologie výroby. V tom případě roste vybavenost práce kapitálem. Když se v ekonomické praxi hovoří o „růstu produktivity“, myslí se tím obvykle růst naturální produktivity. Ale peněžní produktivita výrobního faktoru se může zvýšit také tím, že se zvýší cena vyráběného statku (obvykle proto, že se zvýšila poptávka po něm).

9.5

VOLBA VÝROBNÍ TECHNIKY A TECHNICKÁ SUBSTITUCE

Výrobní technikou budeme rozumět určitou **kombinaci výrobních faktorů** ve výrobě. Budeme zkoumat rozhodování výrobce, který může svůj výrobek vyrábět různými výrobními technikami (tj. různými kombinacemi výrobních faktorů) a volí mezi nimi tu, která je pro něho nejfektivnější.

Technika pěstování obilí

Pan Svoboda pěstuje obilí a rozhoduje se, kolik půdy si má pronajmout a kolik hnojiva má používat. Může volit mezi mnoha výrobními technikami - různými kombinacemi půdy a hnojiva. Jak nalezne optimální kombinaci?

Jak jsme si dříve ukázali, optimálním množstvím výrobního faktoru je takové množství, pro které platí, že mezní produkt faktoru je roven jeho nájemní ceně. Pan Svoboda by měl proto porovnávat mezní produkt půdy s nájemní cenou půdy a mezní produkt hnojiva s cenou hnojiva. Budeme-li předpokládat dobrou dělitelnost půdy i hnojiva na malé jednotky a možnost jejich libovolné kombinace ve výrobě, pak optimální kombinací půdy a hnojiva je taková kombinace, pro kterou jsou splněny obě rovnice:

mezní produkt půdy = nájemní cena půdy

mezní produkt hnojiv = cena hnojiva

Tuto podmínku můžeme též zapsat jedinou rovnicí, a to:

$$\frac{\text{mezní produkt půdy}}{\text{nájemní cena půdy}} = \frac{\text{mezní produkt hnojiva}}{\text{cena hnojiva}}$$

Nyní si představme, že vzrostla nájemní cena půdy. Pak bude zemědělec motivován k tomu, aby pokud možno nahrazoval půdu hnojivem, neboť to nyní oproti půdě relativně zlevnilo. Do jaké míry zvýší použití hnojiva na hektar půdy? Podívejme se opět na rovnici, která charakterizuje podmínku optimální kombinace půdy a hnojiva. Zdražením půdy byla rovnost porušena a změnila se v nerovnost - levý člen rovnice se zmenšil. S tím, jak bude zemědělec substituovat (nahrazovat) půdu hnojivem, tj. zvětšovat množství hnojiva na hektar půdy, začne posléze mezní produkt hnojiva klesat a naopak mezní produkt půdy vzrůstat. V důsledku toho se bude levý člen nerovnice zvětšovat a pravý člen zmenšovat. Jakmile se nerovnost opět změní v novou rovnost, nalezl zemědělec novou optimální techniku - novou optimální kombinaci půdy a hnojiva. Ta bude ovšem, oproti původní technice, obsahovat relativně méně půdy a více hnojiva.

Poptávka po výrobních faktorech

Podmínka optimální výrobní techniky, kterou jsme si ukázali tímto příkladem, platí obecně i pro větší počet výrobních faktorů. **Kdybychom o všech předpokládali velmi dobrou dělitelnost na malé jednotky a velmi dobrou možnost vzájemné substituce, mohli bychom zapsat podmínku optimální výrobní techniky touto rovnicí:**

$$\frac{MP_1}{V_1} = \frac{MP_2}{V_2} = \frac{MP_3}{V_3} = \dots = \frac{MP_n}{V_n}$$

kde MP jsou mezní produkty výrobních faktorů a V jsou jejich nájemní ceny.

V praxi je ovšem taková rovnice splněna málodky, protože výrobní faktory nejsou dělitelné na malé jednotky a protože výrobní techniky nejsou tak tvárné (vzájemná substituce výrobních faktorů je omezená). Zemědělec používá k produkci obilí více specifických výrobních faktorů: půdu, sílu, sklady, hnojivo, práci, kombajny, traktory, brány, válce aj. Tyto faktory však nejsou dělitelné na malé jednotky, ani se nemohou navzájem bez omezení substituovat. Spíše má výrobce na výběr pouze z několika výrobních technik, z nichž hledá tu nejlepší. Optimální technika je taková, která se splnění výše uvedené rovnice alespoň co nejvíce blíží.

Dospěli jsme však k důležitému poznatku. **Změní-li se (nájemní) cena některého výrobního faktoru, vyvolá to změnu výrobní techniky. Výrobci budou substituovat zdražený výrobní faktor jinými výrobními faktory. Tomu říkáme *technická substituce*.**

Volba techniky, technická substituce - to vše předpokládá, že existuje více technik použitelných k výrobě daného statku a že si výrobci mohou mezi těmito technikami vybrat. Mohou se nás však zmocnit pochybnosti, zda je tomu skutečně tak. Může například stavební firma skutečně volit mezi více technikami stavby domů? Může pekárna volit mezi několika technikami pečení chleba? Může ocelárna volit mezi různými postupy výroby oceli? Neboje omezena jedinou známou technikou výroby?

Záleží na tom, jak dlouhé období uvažujeme a jak velký trh (jak velkou skupinu výrobců) uvažujeme.

Technická substituce v pekárnách

Když se zvýší mzdy pekárenských dělníků a naopak se sníží ceny kapitálových statků (pece a další strojní zařízení pekáren), chtěl by majitel pekárny substituovat práci kapitálem. Jenže, jak má instalovat nové pece nebo automatickou linku, když je omezen prostorami - budovou a jejím stavebním řešením? Ovšem, v krátkém období skutečně nemá příliš velkou volbu, jakou technikou péct chleba. Ale v delším období je jeho „manévrovací prostor“ větší. Koupí (nebo si najme) sousední budovu a zvětší svou pekárnu. Tato rekonstrukce mu umožní koupit větší pece a další zařízení.

Pokud je práce stále dražší a kapitálové statky levnější, odhadlá se majitel pekárny nakonec i k odvážnějším podnikatelským řešením, které umožní podstatněji změnit výrobní techniku - zavést automatické linky apod.

Volba výrobní techniky a technická substituce

Variabilita výrobních technik je ještě viditelnější, přeneseme-li své pozorování z jednoho výrobce na celý trh. Na trhu chleba je mnoho pekáren lišících se svou velikostí, polohou, stavebním řešením prostoru apod. Změna relativních cen výrobních faktorů způsobí, že se začne v pekárnách používat nová výrobní technika, ovšem nikoli naráz ve všech, nýbrž postupně, nejprve v těch, které k tomu mají lepší možnosti, později i v ostatních. Například růst mezd pekárenských dělníků může vést k substituci práce strojním zařízením pouze ve velkých pekárnách, protože v malých pekárnách by jeho instalace nebyla tak efektivní. Při ještě větším růstu mezd se však zavedení strojního zařízení začne vyplácet i v menších pekárnách. Tak může postupný růst mezd vyvolat vlnu substituce práce kapitálem v podobě zavádění pekárenské mechanizace, která se postupně šíří trhem.

Na velkém trhu můžeme v delším období pozorovat, že výrobci mají dostatečné možnosti volby mezi řadou různých výrobních technik.

Změna výrobní techniky v *dlouhém období* ovšem nespočívá jen v pouhém „přeskupení“ výrobních faktorů ve výrobě. Obsahuje vynalézání a vyvíjení nových výrobků a technologií -jedním slovem to, co nazýváme *technickým pokrokem*. Následující příklad nám to ozřejmí.

Technika mytí nádobí

Restaurace zaměstnává deset žen na mytí nádobí. Poté dojde v zemi k všeobecnému růstu mezd, což nutí restauraci zvýšit mzdy těmto ženám (jinak by odešly do jiných příležitostí). Po zvýšení mezd však majitel restaurace zjišťuje, že se mu vyplatí nahradit pět těchto žen jednou elektrickou myčkou. Propustí je tedy a najme si jednu elektrickou myčku nádobí. Když mzdy dále porostou, nahradí zbývajících pět žen druhou elektrickou myčkou.

Ale jak se vůbec octly na trhu elektrické myčky nádobí? Firmy, které ve svých vývojových laboratořích zkonztruovaly elektrické myčky, to nedělaly z lásky k pokroku, nýbrž z touhy po zisku. Kdyby byla ruční práce tak levná a kapitál tak drahý jako před sto lety, nebyly by k tomu motivovány, protože by se žádné restauraci nevyplatilo nahrazovat levnou ruční práci drahými elektrickými myčkami. Ale s tím, jak se práce stávala dražší a kapitál levnější, vyplácelo se nahrazovat ruční práci kapitálovými statky - například ženy na mytí nádobí elektrickými myčkami. Objevily se ekonomické podněty k výzkumu a vývoji nových strojů a přístrojů a nových technologií, schopných nahradit ruční práci.

Příklad naznačuje, že **technický pokrok reaguje na cenové signály. Je podněcován změnami cen výrobních faktorů a je orientován takovými směry, které umožňují nahrazovat drahé výrobní faktory levnějšími**. Když v 70. letech došlo ke zdražení ropy a následně ke zdražení elektrické energie, začala se výzkumná a vývojová pracoviště orientovat na vývoj energeticky úsporných strojů a technologií. Díky tomu

Poptávka po výrobních faktorech

se v následujících desetiletích značně snížila energetická náročnost průmyslu. Tento výzkum stál nemálo peněz. Kdyby ropa zůstala levná, nevyplácel by se a technický pokrok by se byl zřejmě ubíral jinými směry.

Závislost výrobní techniky na cenách výrobních faktorů nám také objasňuje, proč se tentýž produkt vyrábí v různých zemích různými technikami. Například pšenice se v Kanadě a USA pěstuje technikami náročnými na půdu, protože je tam hojnost úrodné půdy, která je levná. V Evropě nebo v Japonsku se pěstuje pšenice technikami úspornými na půdu, protože je v těchto zemích půdy málo, a je tudíž relativně drahá. V Číně se pěstuje rýže technikou náročnou na práci (která je tam levná), zatímco v některých oblastech USA se rýže úspěšně pěstuje mechanizovanou technikou náročnou na kapitál a úspornou na práci. V zemích s hojností levné práce, například v Latinské Americe a v Asii, si hotely najímají na mytí nádobí lidskou práci, zatímco v severní Americe a v západní Evropě, v zemích s vysokými mzdami a s hojností kapitálu, používají spíše elektrické myčky nádobí.

SHRNUTÍ

- K výrobě zboží jsou nezbytné *výrobní faktory*. Tři *obecné* výrobní faktory jsou půda, kapitál a práce. Ty reálně existují jen v podobě *specifických* výrobních faktorů. Specifickými výrobními faktory jsou různorodé pozemky, kapitálové statky a pracovní profese.
- Výrobci si od vlastníků výrobních faktorů najímají výrobní faktory. *Nájemní ceny* výrobních faktorů ovlivňují *náklady* výrobců.
- *Produkční funkce* ukazuje závislost produkce na množství výrobních faktorů. S každým přírůstkem variabilního faktoru (při ostatních faktorech fixních) se přírůstky produkce nejprve zvyšují a potom klesají - projevují se *klesající výnosy z variabilního faktoru*.
- *Průměrný produkt* výrobního faktoru je celkový produkt dělený počtem jednotek výrobního faktoru. *Mezní produkt* výrobního faktoru je přírůstek produkce, dosažený zvýšením daného faktoru o jednotku, při ostatních faktorech nezměněných.
- Výrobce při najímání výrobního faktoru porovnává jeho *nájemní cenu* s jeho *čistým peněžním mezním produktem*. Najímá výrobní faktor pouze do takového množství, kdy je jeho mezní produkt větší nebo roven nájemní ceně.
- Funkce poptávky po výrobním faktoru je totožná s částí funkce jeho mezního produktu a začíná v maximu funkce jeho průměrného produktu.
- Poptávky po výrobních faktorech jsou *odvozenými poptávkami*. Poptávka po výrobním faktoru roste, resp. klesá, když roste, resp. klesá poptávka po statcích, které se pomocí tohoto výrobního faktoru vyrábějí.

Otázky a příklady

- Produktivita výrobního faktoru se zvyšuje, je-li vybaven větším množstvím ostatních výrobních faktorů. V takovém případě roste jeho *naturální produktivita*. Jeho *peněžní produktivita* ale může růst i tehdy, když roste cena statku, který se s pomocí tohoto faktoru vyrábí.
 - Optimální výrobní technika (optimální kombinace výrobních faktorů) je taková, kdy jsou mezní produkty výrobních faktorů dělené jejich cenami stejné. Změní-li se nájemní cena některého výrobního faktoru, vyvolá to také změnu výrobní techniky. Výrobci budou substituovat zdražený výrobní faktor jinými výrobními faktory. Tomu říkáme *technická substituce*.

KLÍČOVÉ POJMY

Obecné výrobní faktory • specifické výrobní faktory • nájemní cena výrobního faktoru • produkční funkce • klesající výnosy z variabilního výrobního faktoru • celkový produkt výrobního faktoru • průměrný produkt výrobního faktoru • mezní produkt výrobního faktoru • poptávka po výrobním faktoru • naturální mezní produkt výrobního faktoru • peněžní mezní produkt výrobního faktoru (též příjem z mezního produktu) • čistý peněžní mezní produkt výrobního faktoru • odvozená poptávka • technická substituce • výrobní technika • optimální výrobní technika.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Když do Německa přichází levná pracovní síla z Turecka, Řecka, Portugalska, jaký to bude mít účinek na výrobní techniky německých firem?

Otázka 2.

V zemi došlo k velkému oživení stavební činnosti. Jak může růst poptávky po stavebních parcelách ovlivnit cenu potravin?

Otázka 3.

V České republice byla úroda pšenice dobrá. Ve světě však byla její úroda celkově velmi nízká, takže na světovém trhu pšenice došlo k výraznému růstu její ceny. Jak to může ovlivnit cenu hovězího masa na českém trhu?

Otázka 4.

Když v 70. letech došlo k citelnému zdražení ropy, vyvolalo to ve všech zemích zvýšení nákladů, a tedy pokles nabídky téměř všech výrobků a služeb (neboť ropa a z ní vyroběná energie tak či onak vstupuje do nákladů téměř všeho). U některých statků se však náklady zvýšily více a u jiných méně, protože různé statky jsou různě náročné na spotřebu ropy či energie z ropy vyráběné. Vyvolalo zdražení ropy technickou substituci nebo spotřebitelskou substituci? Vysvětlete, jakým způsobem.

Popátavka po výrobních faktorech

Otázka 5.

USA jsou relativně bohatší na zemědělskou půdu než na práci (je tam hodně zemědělské půdy v poměru k praceschopnému obyvatelstvu). Čína je naopak zemí relativně bohatší na práci než na zemědělskou půdu (je tam hodně lidí v poměru k zemědělské půdě).

Když se mezi oběma zeměmi rozvine intenzivnější mezinárodní obchod, budou USA vyvážet do Číny pšenici a dovážet odtud zboží náročné na práci (například konfekci, hračky apod.).

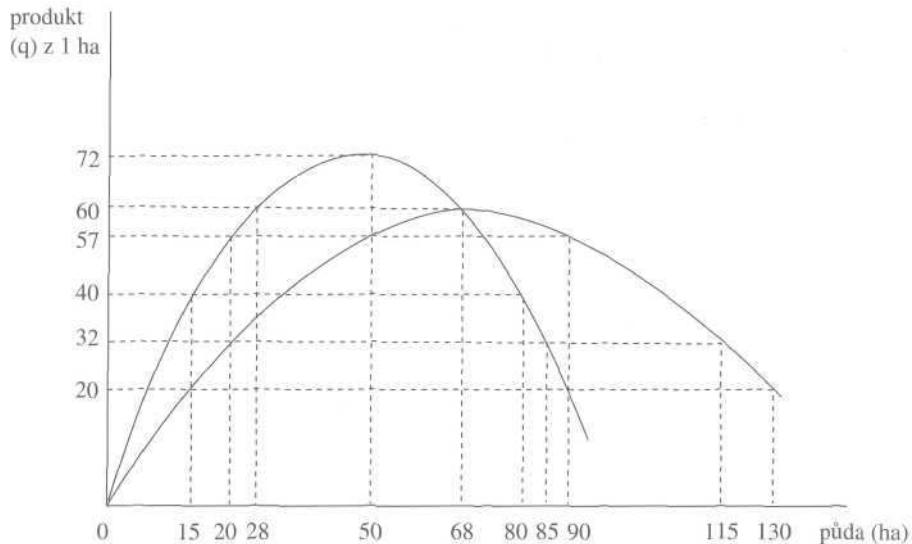
- Jaký účinek bude mít tento obchod na cenu zemědělské půdy a na mzdy v USA? Vysvětlete.
- Jaký účinek bude mít tento obchod na mzdy a na cenu zemědělské půdy v Číně? Vysvětlete.

Otázka 6.

V této kapitole jste pochopili, že mzdy rostou, když roste produktivita práce. Ale napadlo vás někdy, proč rostou mzdy v odvětvích, kde nikdy neroste produktivita práce? Například kadeřníci: jejich produktivita práce se nikdy nezvyšuje. Neexistuje způsob, jak ji zvýšit. A přece jejich mzdy rostou. Proč?

Příklad 1.

Obrázek 9.A ukazuje křivky naturální produktivity půdy (při ostatních výrobních faktorech neměnných) u firmy, která prodává pšenici za cenu 500 Kč/q (předpokládáme, že jej prodává na dokonale konkurenčním trhu).



- Označte tyto křivky.
- Kolik půdy si firma pronajme k obdělávání, je-li nájemné 20 000 Kč/ha?
- Při jakém nájemném by již firma nebyla ochotna obdělávat žádnou půdu?
- Jak velké nájemné by firma byla ochotna maximálně platit za 1 ha, kdyby měla obdělávat 90 ha půdy?

Příklad 2.

V jednom městě jsou dva mlékárenské podniky, MILKON a LAKTA. Průměrná mzda v těchto podnicích je zpočátku stejná - W_0 . Potom však MILKON investuje do rozšíření svých výrobních kapacit dodatečný kapitál - postaví další halu s výrobní linkou.

Otázky a příklady

- a) Znázorněte graficky, jaký to bude mít vliv na mezní produktivitu práce v MILKONu.
- b) Ukažte, jak vysokou mzdu bude MILKON ochoten platit bezprostředně po zprovoznění nové výrobní kapacity.
- c) Jaký to bude mít vliv na mzdy a zaměstnanost v obou mlékárenských podnicích? Ukažte na grafu.
- d) Budou tyto změny zaměstnanosti v obou podnicích společensky efektivní? Vysvětlete.
- e) Představte si, že by vláda regulovala růst mezd tak, že by MILKON nemohl mzdy zvýšit. Jaké by to mělo důsledky?

Příklad 3.

Zústaneme u mlékárenských podniků MILKON a LAKTA, ale nyní předpokládejme, že v LAKTĚ klesla produktivita práce, protože vedení podniku špatně hospodařilo. LAKTA neměla zisky a nemohla investovat do obnovy výrobního zařízení. Její výrobní zařízení proto zastaralo a produktivita práce v podniku se snížila.

- a) Znázorněte graficky, jaký to bude mít vliv na produktivitu práce v LAKTĚ.
- b) Ukažte, jak velkou mzdu bude LAKTA ochotna platit svým zaměstnancům po poklesu produktivity práce.
- c) Jaký to bude mít vliv na mzdy a zaměstnanost v obou mlékárenských podnicích?
- d) Představte si, že by odbory nedovolily pokles mezd v mlékárenském průmyslu. Jaké by to mělo důsledky?

10

Nabídka výrobního faktoru a renta*

10.1

TRANSFEROVÁ PLATBA A RENTA

Obecné výrobní faktory - půda, práce a kapitál - nabývají podoby *specifických výrobních faktorů*, specializovaných pro určité výroby. Půda může mít podobu pozemku vhodného k pěstování pšenice nebo k vytvoření golfového hřiště. Práce může mít podobu profese učitele jazyků nebo profese žurnalisty. Kapitál může mít podobu budovy nebo stroje atd.

Za jakou cenu budou vlastníci ochotni nabízet své výrobní faktory?

Pozemek na golfové hřiště

V jistém letovisku postavily dvě firmy hotely. Každá z nich chtěla u svého hotelu zřídit golfové hřiště. K tomu by se nejlépe hodilo pole patřící panu Wolfovi. Pan Wolf na tomto poli pěstuje pšenici. Jeho roční čistý výnos z pěstování pšenice činí 50 tisíc Kč.

Každý z hoteliérů navštíví pana Wolfa a projeví zájem o jeho pole. Za jakou minimální cenu bude pan Wolf ochoten pole pronajmout? Když pole pronajmeme, přijde o výnos 50 000 Kč z pěstování pšenice. Proto by byl ochoten pole pronajmout za roční nájemné minimálně 50 tisíc Kč. Pan Wolf je ale chytrý a čeká, eo mu hoteliéři nabídnu. Protože každý z hoteliérů chce pole pro sebe, nabídne takovou cenu, která se rovná jejich dodatečnému výnosu získanému z golfového hřiště. Golfové hřiště by vyneslo jednomu z hoteliérů ročně o něco více než 500 tisíc Kč a on tuto částku (v obavě, aby pozemek nezískal konkurenční hotel) nabídne panu Wolfovi jako roční nájemné.

Pan Wolf tedy pronajme pole za 500 tisíc ročně. Jeho výnos z pronájmu pozemku je o 450 tisíc vyšší, nežli byl jeho výnos z pěstování pšenice.

Tuto kapitolu lze v krátkých kurzech vynechat.

Nabídka a renta na pracovních trzích

Cena, kterou pan Wolf dostal za pronájem svého pozemku, se skládá ze dvou částí. Částka 50 000 Kč, za kterou by byl ochoten pozemek pronajmout, se nazývá **transferová platba**. Je to částka, která mu právě kompenzuje ušlý výnos z druhého nejlepšího použití pozemku - z pěstování pšenice. **Transferová platba je minimální částka, která stačí k převedení (k transferu) výrobního faktoru z jednoho použití do druhého.** Její výše odráží obětovaný výnos z druhého nejlepšího použití faktoru, jinak řečeno, jeho obětovanou příležitost.

Částka 450 000 Kč, tj. rozdíl mezi cenou, kterou dostává (500 000), a transferovou platbou (50 000) se nazývá **renta**. **Renta je částka, kterou vlastník výrobního faktoru dostává navíc nad transferovou platbu. Je to rozdíl mezi skutečným výnosem a obětovaným výnosem z druhé nejlepší příležitosti.**

Pojmy **transferová platba** a **renta** nám mohou připomenout pojmy **ekonomické náklady** a **ekonomický zisk**, se kterými jsme se setkali u firmy. Skutečně, význam těchto dvojic pojmu je obdobný. Transferová platba vyjadřuje obětovanou příležitost určitého výrobního faktoru. Renta výrobního faktoru je zase obdobou ekonomického zisku firmy. Z toho vidíme, že zatímco **transferová platba je nákladem** ve smyslu obětované příležitosti, **renta není nákladem** (nevýjadřuje totiž žádnou obětovanou příležitost).

V předchozím příkladu docílil pan Wolf velmi vysoké renty. To proto, že dva hotely soutěžily o jeho pozemek, zatímco on byl jediným nabízejícím - konkurence tedy byla jen na straně poptávky, ne však na straně nabídky. Představme si ale opačnou situaci: pouze jeden hotel na straně poptávky, ale dva majitelé pozemků vhodných na golfové hřiště. Pak si budou majitelé pozemků konkurovat, což srazí nájemní cenu pozemku na úroveň jejich transferové platby. Ten z nich, kdo hotelu pozemek nakonec pronajme, nedostane žádnou rentu.

V dalším výkladu budeme již předpokládat konkurenční trhy, tj. trhy, na nichž vystupuje mnoho vzájemně si konkujících prodávajících i mnoho vzájemně si konkujících kupujících.

10.2

NABÍDKA A RENTA NA PRACOVNÍCH TRZÍCH

Jak se vytváří mzda lidí určité pracovní profese? Ukažme si to opět nejprve na příkladu.

Trh angličtinářů

Firmy, které nabízejí kurzy angličtiny, vytvářejí poptávku po práci angličtinářů. Na obou stranách trhu je konkurence, tj. práci nabízí mnoho učitelů angličtiny a poptává ji mnoho konkujících si firem. Konkurence mezi angličtináři vede

Nabídka výrobního faktoru a renta

k tomu, že každý z nich je ochoten přinejhorším akceptovat mzdu, která je rovna jeho transferové platbě - obětované druhé nejlepší příležitosti.

Paní Novotná má kvalifikaci učitelky angličtiny. Její druhou nejlepší příležitostí je povolání písátky, kde by si mohla vydělávat 8 000 Kč měsíčně. Její transferová platba je tedy 8 000 Kč. Paní Novotná nebude ochotna učit angličtinu za mzdu nižší než 8 000 Kč.

Pan Landa je renomovaným profesorem španělštiny a má mzdu 14 000 Kč měsíčně. Mohl by také učit angličtinu, ale udělal by to pouze v případě, kdyby mu tam byla nabídnuta mzda minimálně 14 000 Kč, kterou dnes pobírá jako španělštinář. Jeho transferová platba je tedy téměř dvojnásobná v porovnání s transferovou platbou paní Novotné.

Nabídka je rostoucí funkcí, protože nejprve - při nižších mzdách - se budou o tuto práci ucházet lidé, kteří mají méně výnosné alternativní příležitosti (jako paní Novotná). Lidé jako profesor Landa, kteří mají jiné příležitosti hodně výnosné, budou vstupovat na trh angličtinářů teprve při vysokých mzdách angličtinářů.

Rovnováha trhu angličtinářů bude v bodě, kde se poptávka protíná s nabídkou. Poptávka po práci angličtinářů odráží jejich mezní produkt, neboť poptávající firmy jsou ochotny nabízet maximálně takovou mzdu, která odpovídá meznímu produktu angličtináře. Nabídka angličtinářů zase odráží jejich transferovou platbu, neboť každý angličtinář bude ochoten pracovat jen za takovou mzdu, která mu pokrývá jeho druhou nejlepší příležitost. Protože ale každý z angličtinářů může mít jinak výnosné druhé příležitosti, jejich transferové platby se liší. Z toho důvodu, jak uvidíte, může na takovém trhu vznikat renta.

Renty angličtinářů

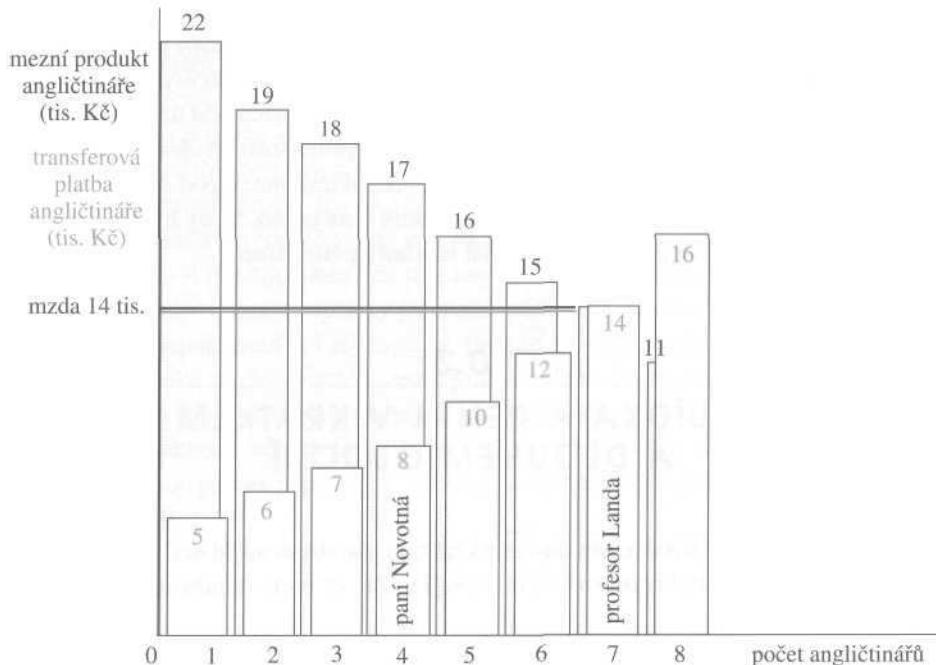
Podívejte se teď na obrázek 10 - 2, který znázorňuje malý trh angličtinářů. Červené sloupky znázorňují transferové platby angličtinářů vstupujících na trh. Jejich transferové platby jsou odlišné, protože tito lidé mají odlišné obětované příležitosti. Šedé sloupky znázorňují mezní produkty angličtinářů, když je zaměstnávají firmy pro své kurzy angličtiny.

Firma zaměstná dalšího angličtináře, jen když je jeho mezní produkt vyšší (nebo alespoň roven) než mzda. Angličtinář zas přijme práci, jen když je mzda vyšší (nebo alespoň rovna) než jeho transferová platba. Z toho je zřejmé, že počet zaměstnaných angličtinářů bude růst, dokud bude jejich mezní produkt vyšší než jejich transferová platba (dokud budou šedé sloupky vyšší než červené sloupky).

Na tomto trhu angličtinářů se vytvoří mzda 14 000 Kč a bude zaměstnáno 7 angličtinářů. Posledním zaměstnaným angličtinářem bude profesor Landa, jehož transferová platba se právě rovná jeho meznímu produktu. Osmý angličtinář už zaměstnán nebude, protože jeho transferová platba (16 000) je vyšší než jeho mezní produkt (11 000).

Nabídka a renta na pracovních trzích

Jak vidíte, profesor Landa nemá žádnou rentu - mzda se rovná jeho transferové platbě. Zato ostatní angličtináři rentu mají. Například paní Novotná má rentu 6 000 Kč (14 000 - 8 000). Šedá plocha (části šedých sloupků) nad mzdovou přímkou zas ukazuje částky, které firmám zůstanou po zaplacení mezd angličtinářům. Ty firmám kryjí ostatní náklady, popřípadě ekonomické zisky.



Obr. 10-2 Šedé sloupky znázorňují klesající mezní produkt angličtinářů. Červené sloupky znázorňují rostoucí transferovou platbu angličtinářů. Mzda na tomto trhu se vytvoří tam, kde se mezní produkt angličtináře rovná jeho transferové platbě.

Z obrázku je patrné, že šedé sloupky představují na tomto trhu poptávku po angličtinářích a že je tato poptávka ohraničena mezním produktem angličtinářů. Červené sloupky zas představují nabídku angličtinářů, která je ohraničena jejich transferovými platbami (čili jejich obětovanými příležitostmi). **Rovnovážná mzda se vytvoří v průniku poptávky a nabídky a odpovídá meznímu produktu i transferové platbě posledního zaměstnaného angličtináře.** Můžeme mu také říkat „mezní angličtinář“. U těchto angličtinářů předpokládáme, že jsou stejně dobrými angličtináři, ale liší se obětovanými příležitostmi. V tom případě je **mzda všech angličtinářů dána transferovou platbou posledního zaměstnaného angličtináře. Ti, kdo mají horší obětované příležitosti, inkasují rentu.**

Co by se stalo, kdyby se zvýšila poptávka lidí po kurzech angličtiny? Lidé by byli ochotni za takové kurzy více platit, čímž by se zvýšily mezní produkty angličtinářů -

Nabídka výrobního faktoru a renta

šedé sloupky na obrázku by se „protáhly“ nahoru. Takto zvýšená poptávka po angličtinářích by zvýšila mzdu i počet zaměstnaných angličtinářů. (V našem příkladě, pokud by se zvýšily šedé sloupky, mohl by být například zaměstnán i osmý angličtinář.)

Co by se stalo, kdyby zdražily obětované příležitosti angličtinářů? Zvýšily by se jejich transferové platby - červené sloupky by se „protáhly“ nahoru. Takto by se snížila nabídka angličtinářů, což by vedlo k růstu jejich mzdy a k poklesu jejich počtu. (V našem příkladě, kdyby se zvýšily červené sloupky, mohl by šestý angličtinář opustit trh a odejít do jiné příležitosti.)

Zde také pochopíme, co je to *konkurenceschopnost*. Paní Novotná a pan Landa jsou stejně dobrými učiteli angličtiny. Paní Novotná je však *konkurenceschopná* na trhu angličtinářů při každé mzdě převyšující 8 000 Kč. Poklesne-li mzda pod tuto částku, ztrácí svou konkurenceschopnost - odchází z trhu do jiné příležitosti. Profesor Landa ztrácí na trhu angličtinářů konkurenceschopnost už při poklesu mzdy pod 15 000 Kč -je **tedy méně konkurenceschopný než paní Novotná - ne proto, že by byl horším učitelem angličtiny, nýbrž proto, že má vyšší náklady příležitosti.**

10.3

NABÍDKA A RENTA V KRÁTKÉM A DLOUHÉM OBDOBÍ

Nyní si ukážeme, že **křivka nabídky je v krátkém období strmější než v delším období, a že tudíž také renty krátkého období bývají vyšší než renty dlouhého období.**

Změna poptávky po angličtinářích a ruštinářích

V roce 1990 přestala být na našich školách povinná ruština a studenti si mohli vybrat mezi několika světovými jazyky. V té době prudce poklesla poptávka po ruštině, a tím také po práci ruštinářů, a naopak zvýšila se poptávka po angličtině, a tím i po angličtinářích. Jaký to mělo důsledek na mzdy ruštinám a angličtinářů?

Mzdy angličtinářů začaly stoupat, ale v krátkém období (zhruba jednoho roku) se nemohl počet angličtinám příliš zvýšit, a to ani v odesvu na vysoké mzdy, protože k výkonu tohoto povolání je třeba zvládnout angličtinu a složit státní zkoušku. Množství práce angličtinářů se v té době zvyšovalo spíše tím, že stávající angličtináři učili více hodin. Proto byla nabídka angličtinářů dosti nepružná. Avšak v delším období (asi dvou až tří let) se počty angličtinářů začaly významně zvyšovat, protože mnoho lidí, přilákáno vysokými mzdami, získávalo kvalifikaci k výuce angličtiny a nabízelo své služby. Proto byla nabídka angličtinářů v delším období pružnější.

Na trhu ruštinářů mzdy klesaly, ale v krátkém období se jejich počty příliš nesnížovaly, protože ruštináři nebyli schopni se rychle rekvalifikovat na jiná povo-

Nabídka a renta krátkém a dlouhém období

lání a odejít z trhu ruštinám. Proto byla nabídka jejich práce v krátkém období nepružná. Ale v delším období se jejich počty začaly více snižovat, protože mnoho z nich nalezlo jiné, výnosnější příležitosti (někteří se dokonce rekvalifikovali na angličtináře). Proto byla jejich dlouhodobá nabídka pružnější.

Obrázek 10-3 ukazuje změny na trhu angličtinám a ruštinám v krátkém období. Jak vidíme na levém grafu, růst poptávky po angličtinářích vede v krátkém období ke značnému zvýšení jejich mezd. Tyto mzdy mohou značně přesáhnout transferové platby mnoga angličtinářů, a tak zvýšit jejich renty.

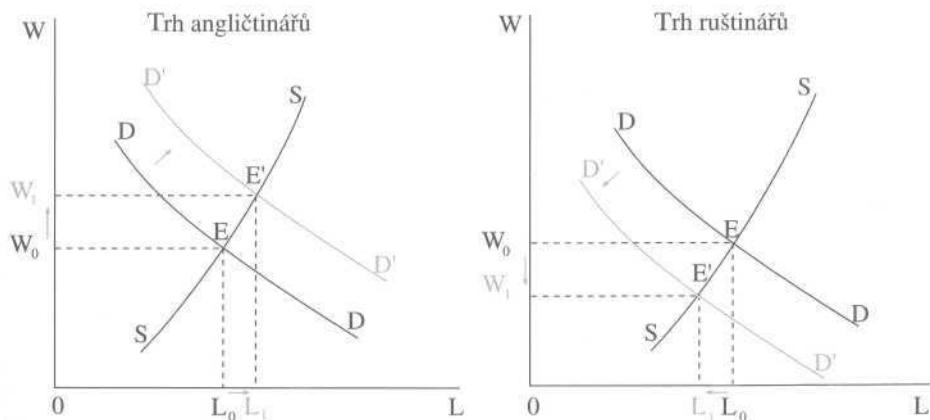
Na pravém grafu vidíme, jak pokles poptávky po ruštinářích povede v krátkém období ke značnému poklesu jejich mezd. Mzda může poklesnout dokonce pod transferové platby mnoga ruštinářů (takže jejich renta je záporná), což je bude motivovat k odchodu z tohoto povolání jinam. Ten se jim však zdaří uskutečnit teprve v delším období.

Vidíte, že v krátkém období vznikl značný rozdíl mezi mzdou angličtináře a ruštináře.

Obrázek 10-4 ukazuje změny na trhu angličtinám a ruštinářů v dlouhém období. Na levém grafu vidíme, že růst poptávky po angličtinářích v dlouhém období nepovede k velkému zvýšení jejich mezd ani jejich renty, protože křivka nabídky je v dlouhém období málo strmá. Velké zvýšení mezd a renty je krátkodobé, přechodné, protože v dlouhém období již přichází na trh mnoga nových angličtinářů, což jejich mzdy opět tlačí dolů.

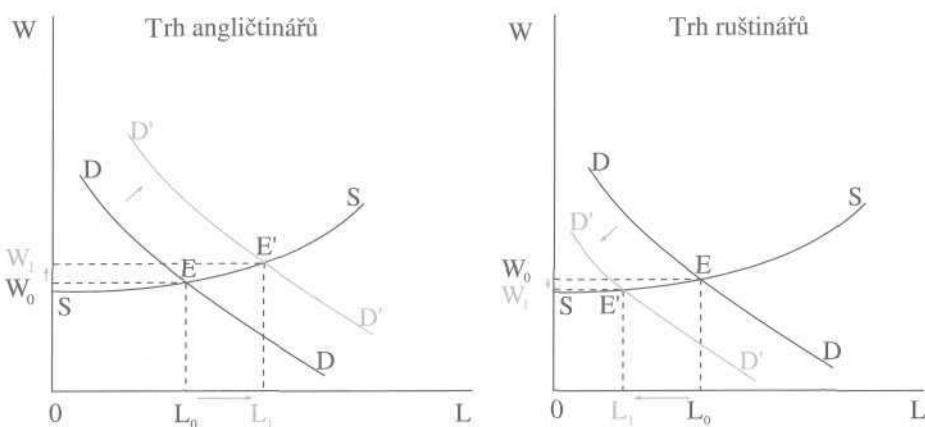
Pravý graf ukazuje účinky poklesu poptávky po ruštinářích. Vidíme, že v dlouhém období nepovede pokles poptávky k výraznému snížení mezd, protože mnoga ruštinářů odchází z trhu.

Jak vidíme, rozdíl mezi platem angličtináře a ruštináře je v dlouhém období menší než v období krátkém.



Obr. 10-3 Změny v krátkém období - Nabídka angličtinářů i ruštinářů je v krátkém období poměrně nepružná. Změny poptávky vyvolávají proto značné změny ve mzdách.

Nabídka výrobního faktoru a renta



Obr. 10-4 Změny rovnováhy v dlouhém období - V dlouhém období jsou nabídky pružné. Změny poptávky proto nevyvolají velké změny ve mzdách.

Tento příklad nám ukazuje, že **změny poptávky po výrobním faktoru vyvolávají krátkodobé přestřelování jeho ceny**. Tento jev je způsoben tím, že **nabídka je v krátkém období méně pružná než v dlouhém období**. Na třích pracovních profesích se to projevuje vznikem **krátkodobé renty**, která se ovšem zmenšuje v dlouhém období a mizí ve velmi dlouhém období s tím, jak lidé přecházejí z jedné profese do druhé.

U některých pracovních profesí, zejména u těch, které vyžadují vyšší a specifické vzdělání, je velmi obtížné, aby lidé přecházeli z jedné profese do jiné. Změny poptávky po takových profesích povedou k dlouhotrvajícím mzdovým rozdílům a trvá velmi dlouho, než mzdové rozdíly a renta zmizí.

Lékaři a právníci

Na začátku devadesátých let se začaly objevovat značné rozdíly mezi platy lékařů a právníků. Zatímco platy lékařů rostly pomalu, platy právníků rostly velmi rychle, neboť změna politických a ekonomických poměrů v zemi vyvolala velký růst poptávky po právních službách. Ale vysoké platy právníků nemohly vyvolat přesun lidí mezi oběma profesemi, protože lékař může změnit svou kvalifikaci a stát se právníkem jen s velkými (finančními a časovými) náklady. Situace na trhu těchto profesí se měnila hlavně tím, že se postupně měnily počty absolventů lékařských a právnických fakult: relativně nízké platy lékařů odrazovaly od studia medicíny a naopak vysoké platy právníků vyvolávaly velký zájem o studium práv. Po určité době (která však trvala mnoho let) se začal poměr nabídky lékařů a právníků postupně měnit a s ním se začala snižovat i platoná diference mezi nimi.

10.4

KOMPENZUJÍCÍ MZDOVÉ ROZDÍLY

Ukázali jsme si, že mzdové rozdíly mezi různými profesemi bývají způsobeny změnami poptávky a mírají spíše krátkodobý charakter. Ale existují i takové mzdové rozdíly, které mají víceméně *trvalý* charakter. Pozorujeme například, že skladníci mají nižší mzdy než policisté. Nejde přitom o *dočasné* rozdíly, které bychom mohli vysvetlit změnami v poptávce po těchto profesích (tak, jako jsme vysvětlili rozdíl mezi platy angličtinám a ruštinářů). Jedná se o *trvalé rozdíly*, které nemizí ani ve velmi dlouhých obdobích. Jak je možné, že tyto mzdové rozdíly dlouhodobě přetrvávají?

Skladníci a policisté

Policisté mají vyšší mzdy než skladníci. Tento mzdový rozdíl není krátkodobý, je trvalý. Ale jak je to možné? Proč skladníci, když to zjistí, nezačnou uvažovat o změně profese a nechtějí se stát raději policisty (tak, jako se učitelé ruštiny chtěli stát učiteli angličtiny)? Někteří to skutečně udělají - ti, kterým nejvíce záleží na výši mzdy. Ale mnozí skladníci si řeknou, že práce policisty je riskantnější než práce skladníka a dají přednost teplu a pohodlí svého skladu.

Představme si, co by se stalo, kdyby byly mzdy skladníků a policistů stejné. Mnoho policistů (třebaže ne všichni) by pak dalo přednost méně rizikové práci skladníka. Začal by přesun lidí mezi oběma profesemi: nabídka skladníků by rostla a nabídka policistů by klesala. V důsledku toho by mzda skladníků klesala a mzda policistů rostla. To by pokračovalo tak dlouho, dokud by mezi oběma profesemi nevznikl takový mzdový rozdíl, který by kompenzoval policisty za větší riziko jejich práce. Teprve ten by zastavil další přesuny lidí mezi těmito profesemi. Tento mzdový rozdíl bude trvalý a bude odrážet větší rizikovost práce policistů oproti práci skladníků.

Tento příklad nám ilustruje to, co všichni intuitivně cítíme - **mzdové rozdíly mezi některými profesemi jsou způsobeny tím, že se tyto profese liší namáhavostí, nepříjemností nebo rizikovostí vykonávané práce. Vyšší mzda kompenzuje lidem větší namáhavost a (nebo) rizikovost jejich práce.** Proto nazýváme tyto mzdové rozdíly *kompenzujícími mzdovými rozdíly*.

Pracovní trhy dokáží postihnout a odměnit namáhavost nebo rizikovost různých pracovních profesí. Dokáží to spolehlivěji než státní úřad nebo vědecký ústav (pokud by se snad chtěl o něco takového pokusit). **O výši kompenzujících mzdových rozdílů rozhodují sami lidé svým chováním na pracovním trhu - tím, že se sami rozhodují, zda a za kolik jsou nebo nejsou ochotni tu kterou profesi vykonávat.**

10.5

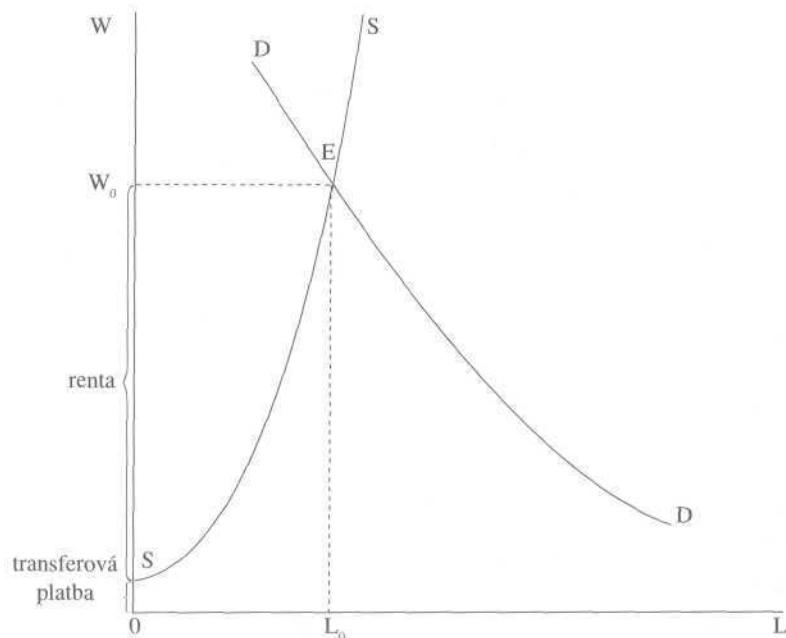
VÝROBNÍ FAKTORY S NEPRUŽNOU NABÍDKOU

Některé specifické výrobní faktory mají značně nepružnou nabídku i ve velmi dlouhém období. Jde zejména o pozemky s určitou specifickou polohou, ale také o některé pracovní profese, jejichž výkon vyžaduje existenci určitého, od přírody daného talentu.

Nabídka houslových virtuózů

Markéta je vynikající a velmi dobře placenou houslistkou. Její druhou nejlepší příležitostí by byla práce sekretářky, kde by ovšem měla asi desetinovou mzdu v porovnání s honorárem houslistky. Přesto, že její renta činí až devět desetin jejího příjmu houslistky, nemizí tato renta ani ve velmi dlouhém období. Proč?

Housloví virtuózové vydělávají dost peněz. To by mohlo u mnoha lidí vyvolat touhu stát se houslovým virtuózem. Jenže houslovým virtuózem se nemůže stát jen tak někdo, byť by k tomu vyvinul sebevětší úsilí. Tato profese vyžaduje vrozený talent, který se nedá získat ani silnou vůlí, ani pilným cvičením. Protože tento talent nemá mnoho lidí, je nabídka houslových virtuózů omezená a jejich počet by se příliš nezvýšil, dokonce ani kdyby měli pohádkové příjmy.



Obr. 10-5 Nabídka houslových virtuózů je i v dlouhém období velmi strmá. Výše jejich honorářů proto závisí na výši poptávky. Obvykle dosahují vysokou rentu.

Klíčové pojmy

Tržní nabídka houslových virtuózů je znázorněna na obrázku 10-5. Nejedná se přitom o nabídku krátkodobou, nýbrž dlouhodobou. Jak vidíme, je křivka nabídky velmi strmá - to proto, že ani velký růst výdělků houslových virtuózů nedokáže zvětšit jejich počty. Výdělky houslových virtuózů tak závisejí na velikosti poptávky po nich, a je-li tato poptávka vysoká, jsou vysoké i jejich výdělky. Tyto výdělky významně přesahují jejich transferovou platbu (to, co by mohli vydělat v druhé příležitosti), takže jsou tvořeny převážně rentou. Jedná se přitom o rentu dlouhodobou.

Tento příklad nám ukazuje, že existují specifické výrobní faktory, jejichž nabídka je nepružná i ve velmi dlouhém období. **Příjmy vlastníků těchto faktorů jsou v rozhořující míře závislé na výši poptávky, a to i ve velmi dlouhém období.**

SHRNUTÍ

- Transferová platba je minimální částka, která stačí k převedení výrobního faktoru z jednoho použití do druhého. Její výše odráží obětovaný výnos z druhého nejlepšího použití faktoru - jeho obětovanou příležitost. *Renta* je částka, kterou vlastník výrobního faktoru dostává navíc nad transferovou platbu. Je to rozdíl mezi skutečným výnosem a obětovaným výnosem z druhé nejlepší příležitosti.
- Na konkurenčním trhu pracovní profese bude mzda rovna transferové platbě zaměstnance s nejlepší obětovanou příležitostí. Ti, kdo mají obětované příležitosti horší, inkasují rentu.
- Zvýšení poptávky po výrobním faktoru vyvolává vznik krátkodobé renty, protože nabídka je v krátkém období málo pružná.
- Trvalé mzdové rozdíly mezi některými profesemi jsou způsobeny tím, že se tyto profese liší namáhavostí, nepříjemností nebo rizikovostí vykonávané práce. Nazýváme je *kompenzujícími mzdovými rozdíly*.
- Změna poptávky po statku silně ovlivňuje ceny těch faktorů, jejichž nabídka je nepružná. Roste-li poptávka po nich, jejich majitelé se těší značnému růstu příjmů, pokud ale poptávka klesá, trpí značným poklesem příjmů.

KLÍČOVÉ POJMY

Transferová platba výrobního faktoru • renta výrobního faktoru • kompenzující mzdové rozdíly.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzáka 1.

V první polovině 90. let došlo v České republice ke zvýšení poptávky po bankovních službách. Jaký to mělo vliv na platy bankovních úředníků v krátkém a v dlouhém období?

Otzáka 2.

V roce 1997 vláda zvýšila daně z provozování hracích automatů. Majitelé hracích automatů tehdy říkali, že se pohybují „na hranici rentability“ (mají nulový ekonomický zisk), protože velkou část svých příjmů (v průměru až 50 %) platí jako nájemné majitelům nemovitostí (heren a restaurací), ve kterých jsou hrací automaty instalovány. Tvrzili, že z tohoto důvodu nemají již žádný „prostor“ pro placení vyšší daně, a že tudíž zvýšení daně zlikviduje tento druh podnikání. Měli pravdu? Vysvětlete.

Otzáka 3.

Zvýšila se poptávka po bydlení. Jak mohou stavební firmy zvýšit svou stavební aktivitu? Popište, jakým způsobem k tomu získají dodatečné výrobní faktory.

Otzáka 4.

Setkáte se s tvrzením, že nízké mzdy vedou k odchodu těch nejlepších z dané profese a zůstávají tam jen ti horší. Například se říká, že nízké mzdy učitelů snižují kvalitu učitelského sboru, protože ti nejlepší učitelé odcházejí a živí se jinak. Myslité, že je to pravda?

Příklad 1. (obtížnější problém)

Ekonomický vzestup jednoho velkého města do něj přilákal větší množství zahraničních firem. Firmy hledaly pronájem prostor pro své kanceláře.

- a) Jak se to projevilo na nájemním trhu kancelářských prostor? Znázorněte graficky a vysvětlete, proč je nabídková křivka rostoucí.
- b) Jak se to projevilo na trhu nájemního bydlení? Znázorněte graficky.

11

Nabídka práce a trh práce

11.1

NABÍDKA PRÁCE

V předchozí kapitole jsme se zabývali nabídkou *specifických* výrobních faktorů. Jejich nabídka závisí na *transferové platbě*, tj. na odměně, kterou může faktor získat v druhé nejlepší příležitosti. Takto můžeme vysvětlit nabídky jednotlivých pracovních profesí (například učitelů angličtiny, písáfek nebo zedníků), kdy se člověk rozhoduje mezi jednou nebo druhou činností. Ale jak vysvětlit nabídku *práce obecně*? Zde se již nejedná o rozhodování člověka mezi jednou nebo druhou činností. Jedná se o **rozhodování, zda pracovat nebo nepracovat**.

Co znamená rozhodování mezi prací a „neprací“? Práce přináší člověku mzdu, ale co mu přináší „nepráce“? Když člověk nepracuje, má volný čas. **Člověk se tedy rozhoduje mezi prací a volným časem.** Příklad ukazuje princip takového rozhodování.

Nabídka práce sběrače jahod

Majitel jahodové plantáže zaměstnává Tomáše jako sběrače jahod a platí mu mzdu v košíčích jahod. Nyní budeme zkoumat rozhodování Tomáše, kolik hodin bude chtít pracovat.

Druhou nejlepší příležitostí Tomáše, kdyby nesbíral jahody, by bylo trávení volného času se svou rodinou. Protože Tomáš dostává mzdu v jahodách, rozhoduje se vlastně mezi jahodami a volným časem - dvěma příležitostmi, z nichž každá mu přináší nějaký užitek. Porovnává mezní užitek jahod s mezním užitkem volného času.

Předpokládejme, že majitel plantáže platí Tomášovi „jahodovou mzdu“ 4 košíky jahod za hodinu práce. Dokud Tomáš vůbec nepracoval, měl mnoho volného času, ale žádné jahody. Mezní užitek jeho volného času byl velmi malý a mezní užitek jahod velmi velký. Kdyby pracoval jednu hodinu denně, měl by jen 23 hodiny volného času, ale zato 4 košíky jahod. Kdyby pracoval 2 hodiny denně, měl by 22 hodiny volného času a 8 košíků jahod, atd.

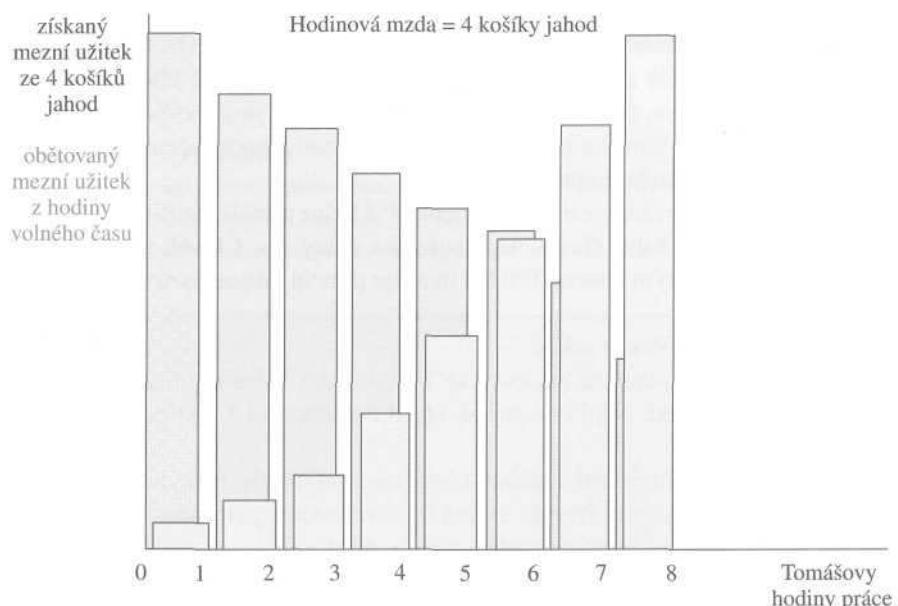
Když Tomáš bude zvyšovat počet hodin práce, tak bude vlastně vyměňovat volný čas za jahody. Růst množství jahod a pokles hodin volného času bude postupně snižovat mezní užitek jahod a naopak zvyšovat mezní užitek volného času.

Nabídka práce a trh práce

Podívejte se na obrázek 11-1: šedé sloupky znázorňují Tomášův mezní užitek z dalších 4 košíků jahod (jeho hodinová mzda). Ten postupně klesá, protože Tomášova potřeba jahod je stále nasycenější. Červené sloupky znázorňují jeho obětovaný mezní užitek z hodiny volného času - užitek, který obětuje, bude-li místo volného času hodinu pracovat na plantáži. Ten postupně roste s tím, jak má Tomáš volného času stále méně a méně.

Dokud je získávaný mezní užitek 4 košíků jahod větší než obětovaný mezní užitek hodiny volného času, bude chtít Tomáš nabízet další hodinu práce. Při hodinové mzدě 4 košíky jahod bude chtít pracovat 6 hodin. Sedmou hodinu pracovat nechce, protože mezní užitek jahod je již nižší než obětovaný mezní užitek sedmé hodiny volného času.

Co kdyby se hodinová mzda zvýšila dejme tomu na 5 košíků jahod? Šedé sloupky by se „protáhly“ nahoru, protože užitek 5 košíků jahod je větší než užitek 4 košíků jahod. Tomáš by pak možná nabízel více hodin práce.



Obr. 11-1 Šedé sloupky znázorňují mezní užitek z dalších 4 košíků jahod, který Tomáš získá za hodinovou mzdu. Červené sloupky znázorňují obětovaný mezní užitek z hodiny volného času, který by Tomáš mohl mít, kdyby nepracoval na plantáži.

Příklad ukazuje, jak Tomáš nalezl jeden bod své funkce nabídky práce: při mzدě 4 košíky jahod chce pracovat 6 hodin. Obdobně by nalezl další body nabídky práce, kdyby porovnával mezní užitek času s mezním užitkem jiné „jahodové mzdy“ - například 5 košíků jahod za hodinu. Tímto způsobem by mohl sestrojit svou nabídku práce, která by ukazovala, kolik hodin denně chce pracovat při té které mzدě.

Nabídka práce

Předchozí příklad byl jednoduchý tím, že se mzda skládala jen z jednoho statku - jahod. Tomáš volil vždy pouze mezi jahodami a volným časem. V tržní ekonomice však lidé obvykle nedostávají naturální mzdu nýbrž peněžní mzdu. A za peněžní mzdu si pak kupují mnoho různých statků. Ale princip rozhodování je stejný. Můžeme si to ilustrovat následujícím příkladem.

Nabídka práce pekařského dělníka

Pavel má možnost pracovat jako pekařský dělník ve Votrubově pekárně. Může si dohodnout různou denní pracovní dobu od šestihodinové až po dvanáctihodinovou. Předpokládejme, že jeho hodinová mzda je 50 Kč. Jak dlouhou denní pracovní dobu Pavel zvolí?

Když bude pracovat 6 hodin denně, vydělá za měsíc asi 6 000 Kč, což mu stačí na zaplacení nezbytných statků, jako je jídlo, nájem, voda nebo elektřina. Když si ale prodlouží pracovní dobu na 7 hodin, vydělá za den o 50 Kč více a za měsíc o 1000 Kč více. Za těchto dodatečných 1000 Kč si bude moci kupovat nové oblečení. Když zvolí osmihodinovou pracovní dobu, bude mít dalších 1000 Kč měsíčně, za které si může na splátky koupit televizor. Devítičasová pracovní doba mu přinese dalších 1000 Kč, za které může na splátky koupit videorekordér. Deset hodin práce a dalších 1000 Kč měsíčně mu umožní jet v létě na dovolenou k moři. Při jedenáctihodinové pracovní době si bude moci najmout lepší byt. A bude-li pracovat dvanáct hodin, může si pořídit psa.

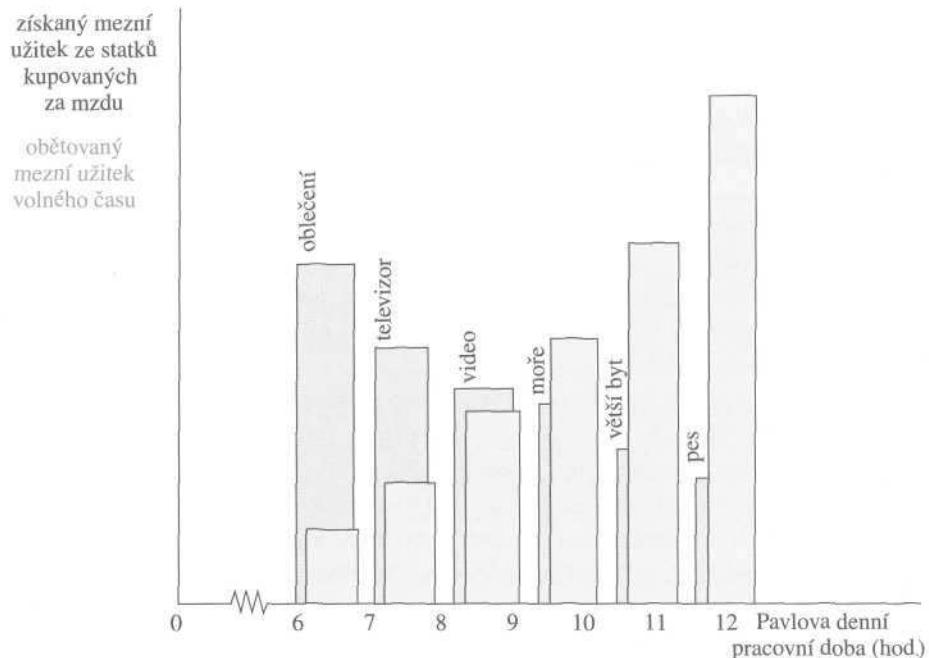
Obrázek 11-2 znázorňuje Pavlovo rozhodování mezi obětovaným volným časem a statky, které může kupovat za mzdu. Každý další statek, který přidá do svého spotřebního koše, má pro něho o něco menší mezní užitek. Pavel se nakonec rozhodne pracovat devět hodin denně, protože dovolená u moře, lepší byt a pes mají pro něho již menší užitek než volný čas, který by musei obětovat.

Oba příklady nám ukazují, **jak se člověk rozhoduje mezi volným časem a prací**. Jelikož trávení volného času bývá příjemné - člověk může odpočívat, spát, číst, dívat se na televizi, sportovat, rybařit atd. - **můžeme na volný čas nahlížet jako na zvláštní statek**. Pojem „statek“ jsme dosud používali pro zboží. Ale jestliže volný čas přináší člověku rovněž uspokojení, proč jej nezařadit mezi ostatní statky?

Rozhodování člověka, zda má nebo nemá pracovat, nabývá podobu spotřebitelského rozhodování. Člověk se vlastně rozhoduje mezi volným časem (zvláštním statkem) a ostatními statky, které by si mohl koupit za mzdu. Rozhodne-li se nepracovat, užívá si volný čas. Rozhodne-li se pracovat, užívá si jiné statky.

Takové rozhodování ovšem vyžaduje, aby znal ceny všech statků, tedy také *cenu volného času*. Ale co je to „cena volného času“? **Cena volného času je to, co člověk obětuje, čeho se vzdá - pokud se rozhodne mít volný čas, tj. nepracovat.** Chce-li mít více volného času, pak ušlá mzda (kterou by mohl dostávat, kdyby místo volného času pracoval) je jeho obětovaná příležitost. Proto můžeme říci, že **mzda je cenou volného času**.

Nabídka práce a trh práce



Obr. 11 - 2 Šedé sloupky znázorňují mezní užitky statků, které Pavel přidává do svého spotřebního koše. Červené sloupky znázorňují mezní užitek jeho volného času.

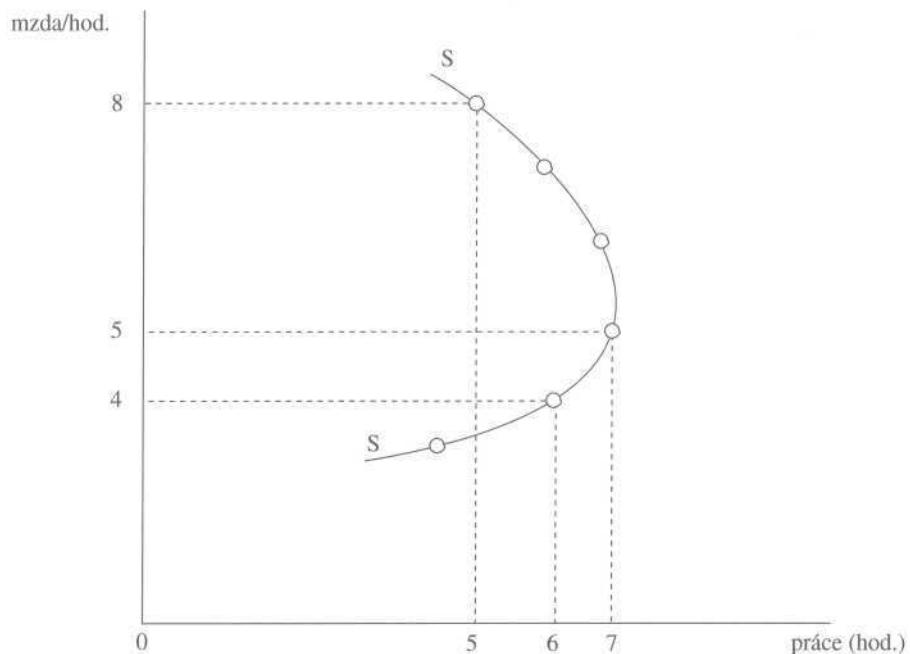
Jak působí růst mzdy na nabízené množství práce? Zde působí dva protichůdné efekty. Především - **mzda je cenou volného času**. Když se mzda zvýší, volný čas zdraží. Tomáš a Pavel pak budou chtít mít méně volného času a budou jej substituovat jinými statky, které mohou kupovat za mzdu. Tomu říkáme *substituční efekt zvýšení mzdy*: **růst mzdy motivuje člověka k tomu, aby si kupoval méně volného času, tedy aby nabízel více práce**.

Jenže mzda není jen cenou volného času. **Mzda je také důchodem**. Když se zvýší mzda, zvýší se důchod a člověk si pak může kupovat více všech statků - včetně volného času. Tomu říkáme *důchodový efekt zvýšení mzdy*: **růst mzdy motivuje člověka k tomu, aby si kupoval také více volného času, tedy aby nabízel méně práce**.

V tomto případě působí tedy oba efekty proti sobě. Výsledek pak závisí na tom, který z obou efektů převládá. **Pokud převládá substituční efekt, bude člověk na zvýšení své mzdy reagovat nabízením více práce. Pokud však převládne důchodový efekt, bude člověk při zvýšení mzdy nabízet méně práce**. Vzájemné působení těchto dvou efektů pak ovlivňuje průběh nabídky práce. Křivka individuální nabídky práce je znázorněna na obrázku 11-3.

Empirická pozorování ukazují, že substituční efekt převládá při nižších mzdách, zatímco při vysokých mzdách začíná převládat důchodový efekt. Proto má typická křivka nabídky práce ten průběh, jaký vidíme na obrázku 11 - 3. S růstem mzdy nabízené množství práce nejprve roste a posléze s dalším růstem mzdy klesá.

Nominální a reálné zvýšení mzdy



Obr. 11 – 3 Křivka nabídky práce – při nižších mzdách převládá substituční efekt nad důchodovým efektem a při vyšších mzdách naopak.

Může vás napadnout - mají lidé skutečně takový prostor pro rozhodování o množství své práce? Vždyť většina firem hledá zaměstnance na předem danou pracovní dobu a není ochotna s nimi o délce pracovní doby licitovat. Přesto mají lidé prostor pro rozhodování o své nabídce práce. Řada lidí má možnost vyjednat se zaměstnavatelem kratší nebo delší pracovní dobu. Například ženy běžně sjednávají zkrácenou pracovní dobu. Jiní zas mají určitou možnost vyjednat delší než obvyklou pracovní dobu. Mnoho lidí si hledá, nad rámec hlavního pracovního úvazku, ještě vedlejší (zkrácený) pracovní úvazek. A to nemluvíme o různých sezónních pracích, studentských brigádách a příležitostných jednorázových pracích, které zvyšují, nebo snižují celkové množství naší práce během roku.

11.2 NOMINÁLNÍ A REÁLNÉ ZVÝŠENÍ MZDY

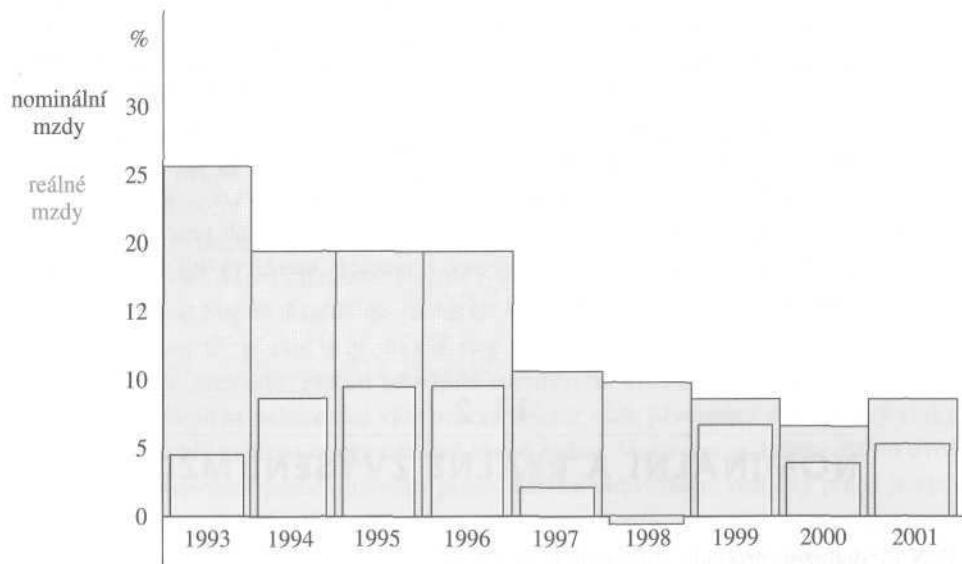
V předchozím příkladu jsme viděli, že se Pavlovo rozhodování řídí výší mzdy. Znamená to snad, že každé zvýšení jeho peněžní mzdy jej vede ke změně nabízeného množství práce? Uvidíme, že nikoli.

Zvýšení nominální mzdy

Pavlova původní hodinová mzda byla 50 Kč a on se rozhodl pracovat 9 hodin denně. O rok později mu jeho zaměstnavatel zvýšil mzdu na 55 Kč/hod., tj. o 10 %. Bude nabízet více práce? Pavel není hloupý - nejdřív si povšimne, zda mu nová, vyšší mzda umožní nákup většího množství statků. Zjišťuje však, že ceny statků, které si za mzdu kupuje, se rovněž zvýšily v průměru o 10 %. Za svou novou mzdu si nyní koupí stejný mzdový koš jako před rokem. Proto se rozhodne pracovat stejných 9 hodin denně jako dříve.

Zvýšení Pavlovovy mzdy nebylo reálným zvýšením. Bylo pouhým nominálním zvýšením mzdy. Pokud mzdy rostou stejným tempem jako ceny spotřebních statků, lidé si nemohou za své mzdy kupit více statků než dříve. Na takový růst mezd lidé nereagují změnou nabízeného množství práce - nabízejí stejné množství práce jako dříve. **Pouze tehdy, když se mzdy změní reálně (tj. změní-li se velikost spotřebního koše, který si za mzdu mohou kupit), lidé mění nabízené množství práce.** Z toho vidíme, že funkce nabídky práce vyjadřuje závislost nabízeného množství na reálné mzدě.

Poptávka po práci rovněž závisí na reálné mzدě. Kdyby se všechny ceny a všechny mzdy zvýšily o 10 %, firmy by chtěly zaměstnávat stejné množství práce jako dříve. Nic by se pro ně nezměnilo, protože ceny jejich produktů by vzrostly stejně jako jejich mzdové náklady. Jedině kdyby se ceny zvýšily více než mzdy, tj. kdyby reálné mzdy klesly, byly by firmy ochotny zaměstnávat více práce.



Obr. 11-4 Vývoj nominálních a reálných mezd v České republice (meziročně v %). Pramen: Patria Finance

Trh práce

Reálné zvýšení mezd zjistíme, když index nominálních mezd dělíme indexem cen spotřebních statků. Předpokládejme, že nominální mzdy vzrostly o 30 % (index 1,30) a spotřebitelské ceny o 25 % (index 1,25). Pak je index růstu reálných mezd $1,30 : 1,25 = 1,04$, což znamená, že mzdy vzrostly reálně zhruba o 4 %.

11.3

TRH PRÁCE

Když jsme v předchozích kapitolách mluvili o poptávce, resp. nabídce *práce*, měli jsme fakticky na mysli určitou *pracovní profesi* (například profesi pekařských dělníků nebo profesi učitelů angličtiny). Tato kapitola však pojednává o *práci obecně*. Existuje vůbec trh *práce obecně*? Existuje.

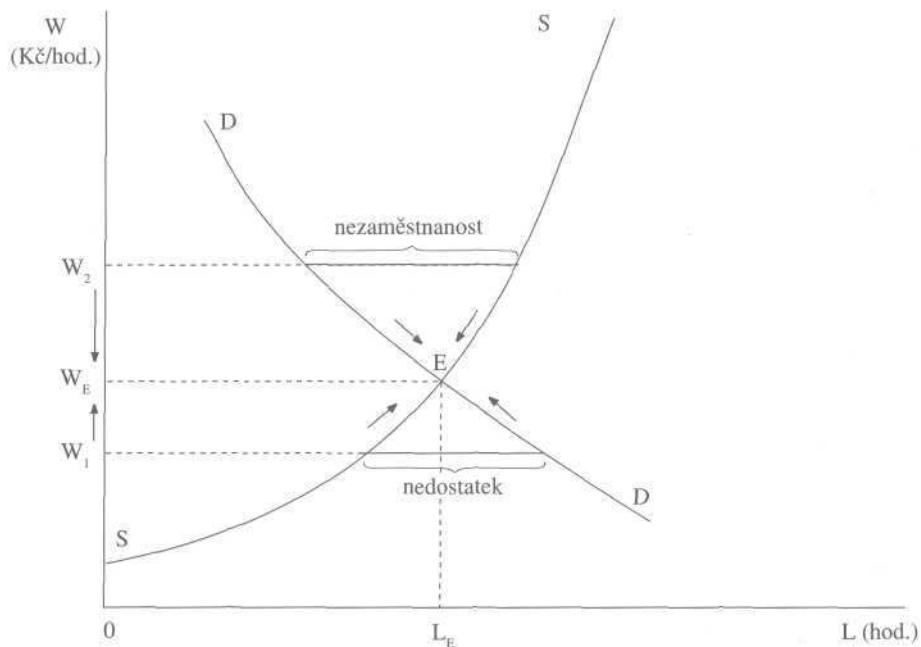
Pavel je vyučeným pekařským dělníkem a hledá práci nejprve na trhu „své“ profesie. Pokud ji nenajde, hledá jinou práci. Bude ochoten podstoupit i nějaké zaškolení či rekvalifikaci na jinou pracovní profesi, po které je poptávka. Jde na úřad práce, kde mu řeknou, že je poptávka po řidičích nákladních automobilů, a nabídnu mu volná místa v této profesi. Pavel si udělá požadovaný řidičský průkaz a přijme práci řidiče u stavební firmy. Je možné, že po čase jeho firma nebude potřebovat tolik řidičů a nabídne Pavlovi zaškolení na práci jeřábníka. Dokud bude chtít Pavel pracovat - ať už jako pekařský dělník, řidič nebo jeřábník -je jeho práce součástí trhu práce obecně.

I poptávku firem po práci si můžeme představit jako poptávku po *práci obecně*. Firma například poptává práci jeřábníků, ale když nenachází dost vyučených jeřábníků, je ochotna přijmout lidi s odlišnou kvalifikací a na práci jeřábníka je zaškolit.

Uvažujeme-li delší období, můžeme vidět, jak se různé pracovní profese „přelévají“ jedna v druhou podle situace na trzích jednotlivých profesí. Je-li například mzda jeřábníků vyšší než mzda řidičů (protože je vysoká poptávka po jeřábnících a nízká poptávka po řidičích), budou se řidiči přeškolovat na jeřábníky. Jsou-li platy právníků vyšší než platy lékařů, klesne počet studentů medicíny a zvýší se počet studentů práv, takže po čase vzroste počet právníků a klesne počet lékařů. Proto můžeme v dlouhém období abstrahovat od odlišností jednotlivých profesí a představit si *práci obecně*.

Trh práce je charakterizován tržní poptávkou po práci a tržní nabídkou práce. Na trhu práce existuje **konkurence na straně poptávky i na straně nabídky**. To znamená, že práci poptává mnoho firem a nabízí ji mnoho lidí. Tržní nabídka práce je nabídka práce *všech lidí* v dané ekonomice. Je součtem individuálních nabídek práce, a proto vyplývá z rozhodování lidí vyrovnavajících mezní užitek *reálné* mzdy s mezním užitkem volného času. Tržní poptávka po práci je poptávka *všech firem* v dané ekonomice po práci. Je součtem individuálních poptávek po práci, a proto vyplývá z rozhodování firem vyrovnavajících mzdu s mezním produktem práce.

Nabídka práce a trh práce



Obr. 11-5 Trh práce je v rovnováze při reálné mzdě W_E . Při nižší mzdě by byl nedostatek práce a při vyšší mzdě by byl přebytek práce, čili nezaměstnanost.

Obrázek 11-5 nám ukazuje **trh práce**. Na vodorovné ose vynášíme **množství práce** v hodinách. Na svislé ose vynášíme **reálnou hodinovou mzdu**. Máme při tom na mysli průměrnou reálnou mzdu vypočítanou jako průměr za různé pracovní profese. Rovnováha trhu práce nastává v bodě E, kde se poptávané množství práce rovná nabízenému množství práce. Mzda, při které nastává tato rovnováha trhu, je **rovnovážnou mzdou**.

Trh práce spěje ke své rovnováze a udržuje se v ní obdobným způsobem jako trh zboží. Nerovnováha trhu práce, ať už jde o přebytek (nezaměstnanost) nebo nedostatek, je přechodnou situací, která je eliminována pohybem reálné mzdy.

Při mzdě W_1 by byl na trhu nedostatek práce - firmy by nenacházely takové množství práce, jaké by chtěly zaměstnat. Konkurence mezi firmami by vyháněla mzdu vzhůru, což by vedlo lidi ke zvětšování nabízeného množství práce (pohyb po křivce nabídky vzhůru) a firmy ke snižování poptávaného množství práce (pohyb po poptávkové křivce vzhůru). Růst mzdy ustane, jakmile mzda dosáhne úrovně W_E , neboť tehdy se poptávané množství práce bude právě rovnat nabízenému množství práce.

Naopak při mzdě W_2 by vznikl na trhu práce přebytek, tj. nezaměstnanost. Konkurence mezi lidmi hledajícími práci by ale tlačila mzdu dolů až na úroveň W_E , kdy by nezaměstnanost zmizela.

Jak vidíme, výše **reálné mzdy je určena trhem práce** - průsečkem křivky poptávky a křivky nabídky. Klademe-li si tedy otázku, proč mají různé země různě vysoké

Trh práce

reálné mzdy, musíme hledat odpověď na jejich trhu práce. Porovnejme dvě země, které se liší výší reálných mezd.

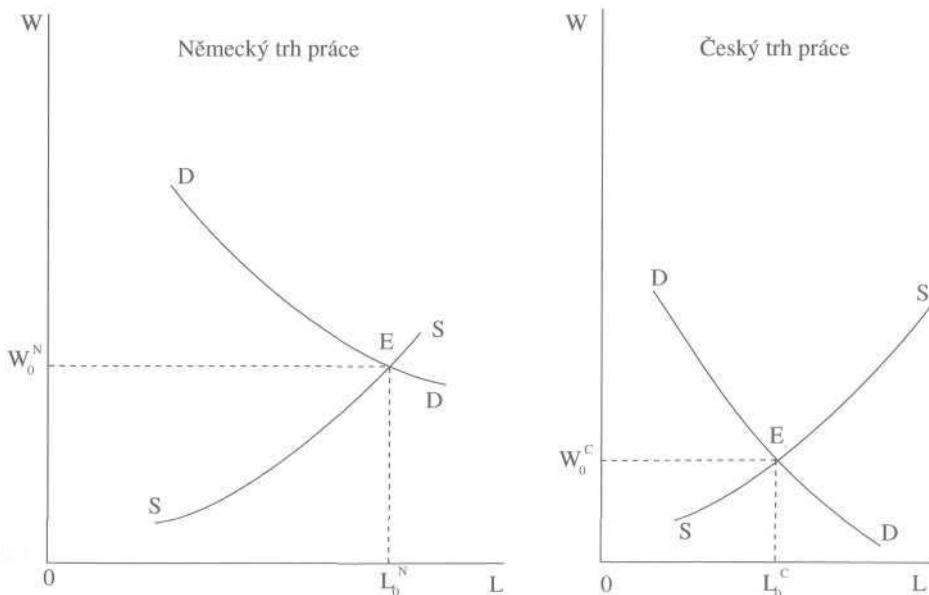
Reálné mzdy v České republice a v Německu

V Německu jsou vyšší reálné mzdy než v České republice. Jak to vysvětlit?

Na obrázku 11-6 jsou znázorněny trhy práce dvou zemí, které by mohly přibližně odpovídat Německu a České republice. Jak vidíme, výše reálné mzdy je dána vzájemnou polohou křivek poptávky a nabídky, přesně řečeno tím, jak velká je poptávka v porovnání s nabídka.

Ale proč je poptávka po práci (v porovnání s nabídka práce) výše položená v Německu a naopak níže položená v ČR? Odpověď nalezneme v produktivitě práce: německá produktivita práce je vyšší než česká. A protože poptávka po práci je, jak víte, odvozena od produktivity práce (je dána funkcí mezní produktivity práce), je její poloha v Německu vysoká, zatímco v ČR je nižší.

Proč je v Německu vysoká produktivita práce? Protože Německo má hodně kapitálu na jednoho pracovníka, jinak řečeno má velkou kapitálovou vybavenost práce. Kapitál, vtělený do výrobního zařízení, technologických znalostí a lidského vzdělání, pak dává práci vysokou produktivitu. Česká republika je na tom v kapitálové vybavenosti hůře než Německo.



Obr. 11-6 Německý a český trh práce se liší vzájemnou polohou poptávky a nabídky. Výše poptávky po práci je odrazem produktivity práce.

Nabídka práce a trh práce

Nyní se podívejme na **změny rovnováhy na trhu práce**. Ke změně rovnováhy může dojít buď ze strany poptávky, nebo ze strany nabídky.

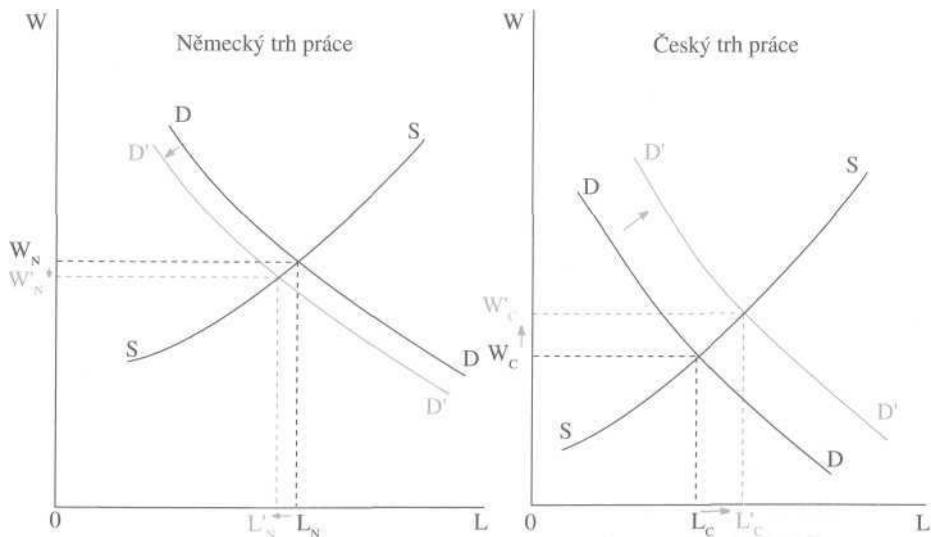
Příliv zahraničního kapitálu

V České republice jsou nižší reálné mzdy než v Německu. Některé německé firmy, přilákány levnou českou prací, začali proto v České republice investovat svůj kapitál. Odliv části kapitálu z Německa do České republiky zvýší v České republice poptávku po práci, zaměstnanost i reálné mzdy. Naopak v Německu má odliv kapitálu účinky opačné - vede k poklesu poptávky po práci, což vyvolává tlak na snížení zaměstnanosti i reálných mezd.

Na obrázku 11-7 vidíme, že vývoz kapitálu z Německa do ČR změní rovnováhu na obou třechch trzích práce. Na českém trhu práce růst poptávky po práci zvýšil zaměstnanost i reálné mzdy a na německém trhu naopak pokles poptávky po práci snížil zaměstnanost i reálné mzdy.

Povšimněme si, že přesun části německého kapitálu do České republiky poněkud snížil rozdíly mezi německými a českými reálnými mzdami. Je to pochopitelně proto, že německý kapitál pomohl zvýšit českou produktivitu práce, a tím umožnil také zvýšit české reálné mzdy.

Ale proč to němečtí podnikatelé dělají? Co mají z toho, že svým kapitálem zvyšují českou produktivitu a české reálné mzdy? Německé firmy pochopitelně neinvestují svůj kapitál v České republice proto, aby zvyšovaly reálné mzdy českých zaměstnanců. Investují jej u nás proto, že jim nižší české reálné mzdy (oproti německým) umožňují dosahovat vyšší zisky, než jaké by dosahovaly v Německu.



Obr. 11 — 7 Vývoz německého kapitálu do České republiky snížil poptávku po práci v Německu a zvýšil poptávku po práci v ČR. V důsledku toho se snížila zaměstnanost a reálné mzdy v Německu a zvýšila se zaměstnanost a reálné mzdy v ČR.

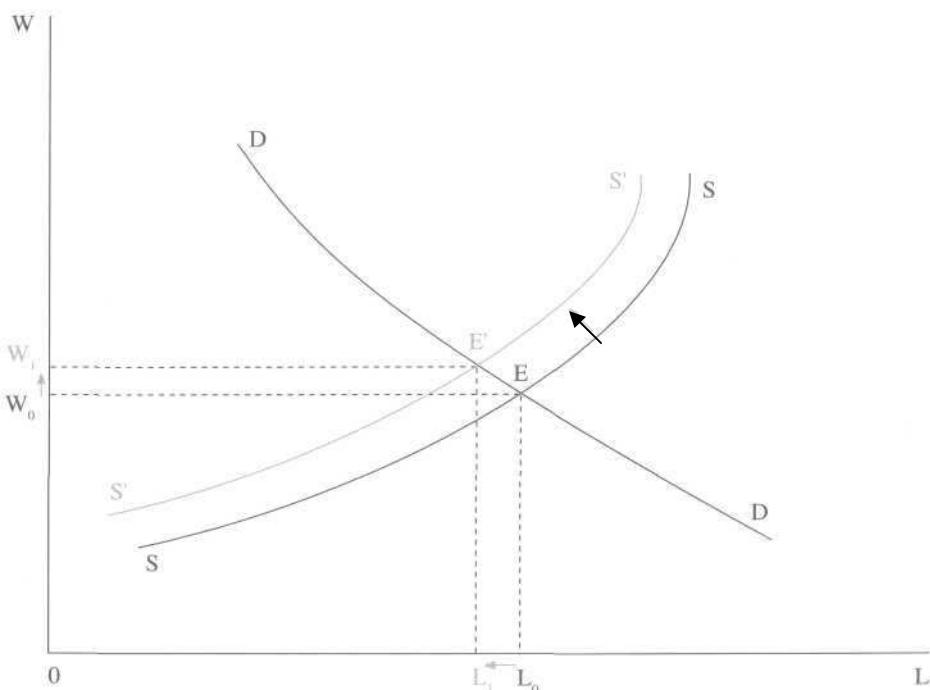
Trh práce

Tento příklad nám ukázal **změnu rovnováhy trhu práce ze strany poptávky**. Povšimněme si, že tato změna rovnováhy mění reálnou mzdu i zaměstnanost stejným směrem: **růst poptávky po práci zvyšuje zaměstnanost i reálnou mzdu. Pokles poptávky po práci naopak snižuje zaměstnanost i reálnou mzdu.**

Další příklad ukazuje změnu rovnováhy ze strany nabídky.

Prodloužení podpor v nezaměstnanosti

Představme si, že by se vláda rozhodla prodloužit dobu, po kterou jsou nezaměstnaným vypláceny podpory v nezaměstnanosti, z šesti měsíců na jeden rok. Jak by to ovlivnilo trh práce? Někteří nezaměstnaní si prodlouží dobu, během které hledají nové zaměstnání, protože nebudou pociťovat tak velký tlak nedostatku peněz, jaký pociťovali dříve, když měli nárok na podporu jen půl roku. V důsledku toho se poněkud sníží nabídka práce. Křivka nabídky práce se posune doleva a rovnováha trhu práce se změní tak, jak to ukazuje obrázek 11-8.



Obr. 11 — 8 Prodloužení doby, po kterou mají nezaměstnaní nárok na podpory, sníží nabídku práce - křivka nabídky práce se posune doleva. Zaměstnanost klesne a reálná mzda se zvýší.

Tento příklad nám ukazuje **změnu rovnováhy trhu práce ze strany nabídky**. Povšimněme si, že se v tomto případě mění zaměstnanost a reálná mzda protichůdným směrem: **pokles nabídky práce snižuje zaměstnanost a zvyšuje reálnou mzdu. Růst nabídky práce by naopak zvýšil zaměstnanost a snížil reálnou mzdu.**

SHRNUTÍ

- Nabídka práce obecně se vytváří z rozhodování člověka, zda pracovat, nebo nepracovat. Člověk se rozhoduje mezi prací a volným časem.
- Volný čas je statek, protože přináší člověku uspokojení a je vzácný. Rozhodování člověka mezi prací a volným časem je obdobou spotřebitelského rozhodování. Člověk se rozhoduje mezi volným časem a ostatními statky, které by si mohl koupit za mzdu.
- Průběh nabídky práce vysvětlujeme působením dvou efektů: substitučního a důchodového. *Substituční efekt* znamená, že při růstu mzdy člověk nabízí více práce. *Důchodový efekt* znamená, že při růstu mzdy nabízí člověk méně práce.
- Nabídka práce vyjadřuje závislost nabízené práce na *reálné* mzdě.
- Příliv zahraničního kapitálu zvyšuje celkové množství kapitálu v ekonomice, což zvyšuje produktivitu práce. Vyšší produktivita práce znamená zvýšení poptávky po práci, což zvyšuje zaměstnanost i mzdy.

KLÍČOVÉ POJMY

Cena volného času • substituční efekt změny mzdy • důchodový efekt změny mzdy • nominální mzda • reálná mzda • individuální nabídka práce • tržní nabídka práce.

OTÁZKY

Otázka 1.

Číňané emigrují do různých zemí světa, protože v Číně mají nízké reálné příjmy a nízkou životní úroveň. Mnoho Číňanů emigruje do USA. Proč? Často slyšíme taková triviální vysvětlení, jako že Čína je „příliš lidnatá“ nebo že Amerika je „velmi bohatá“. Ale pokuste se správně ekonomicky vysvětlit, proč si mohou čínskí přistěhovalci v Americe zvýšit životní úroveň tak, jak by to pro ně v Číně nebylo možné?

Otázka 2.

Když emigruje do USA čínský dělník, umíme si představit, že se jeho produktivita práce zvýší, protože pracuje ve firmě lépe vybavené kapitálem. Nyní si ale představme čínskou rodinu, která emigrovala do USA, aby si tam otevřela malý obchod s textilem. Jejím kapitálem, který vloží do svého nového amerického obchodu, je nevelká suma peněz, kterou tato rodina nashromáždila ještě doma, v Číně. Jak je možné, že reálné příjmy této čínské rodiny budou v USA vyšší, než by byly v Číně? Vždyť nemá větší vlastní kapitál, než měla v Číně (má jej ještě méně, protože část svého kapitálu musela obětovat na cestovní náklady do USA).

Dodatek 1: Indiferenční analýza

DODATEK 1: INDIFERENČNÍ ANALÝZA

Protože se poptávka po volném čase vytváří na základě rozhodování mezi volným časem a jinými statky kupovanými za mzdu, lze pro odvození nabídky práce použít indiferenční křivky. Podívejme se na Tomáše z našeho předchozího příkladu, který pracuje na jahodové plantáži za „jahodovou mzdu“.

Tomášovy indiferenční křivky

Obrázek 11-9 ukazuje Tomášovy indiferenční křivky. Každá indiferenční křivka představuje ty kombinace jahod a volného času, které přinášejí Tomášovi stejné uspokojení. Vyšší indiferenční křivka představuje vždy vyšší uspokojení než nižší křivka.

Předpokládejme, že by Tomášova mzda byla 4 košíky jahod za hodinu. Pak si může sestrojit „mzdovou přímku“, na které se může pohybovat. Předpokládejme krajní (i když nereálnou) volbu, kdy se Tomáš rozhodne pracovat celých 24 hodin. Pak by měl 96 košíků jahod ($24 \times 4 = 96$) a žádný volný čas. Kdyby chtěl jednu hodinu volného času, měl by o čtyři košíky jahod méně. Kdyby chtěl dvě hodiny volného času, měl by o osm košíků jahod méně, atd. Druhou krajní možností by bylo 24 hodin volného času a žádné jahody. Mzdová přímka w_1 představuje možné kombinace jahod a volného času při hodinové mzdě 4 košíky jahod.

Protože se Tomáš chce dostat na nejvyšší dosažitelnou indiferenční křivku, zvolí tu kombinaci jahod a volného času, která je dáná bodem dotyku mzdové přímky W_1 a nejvyšší dosažitelné indiferenční křivky. Ten odpovídá 18 hodinám volného času, čili 6 hodinám práce. Tímto jsme dostali jeden bod Tomášovy nabídky práce: při hodinové mzdě 4 košíky jahod bude nabízet 6 hodin práce.

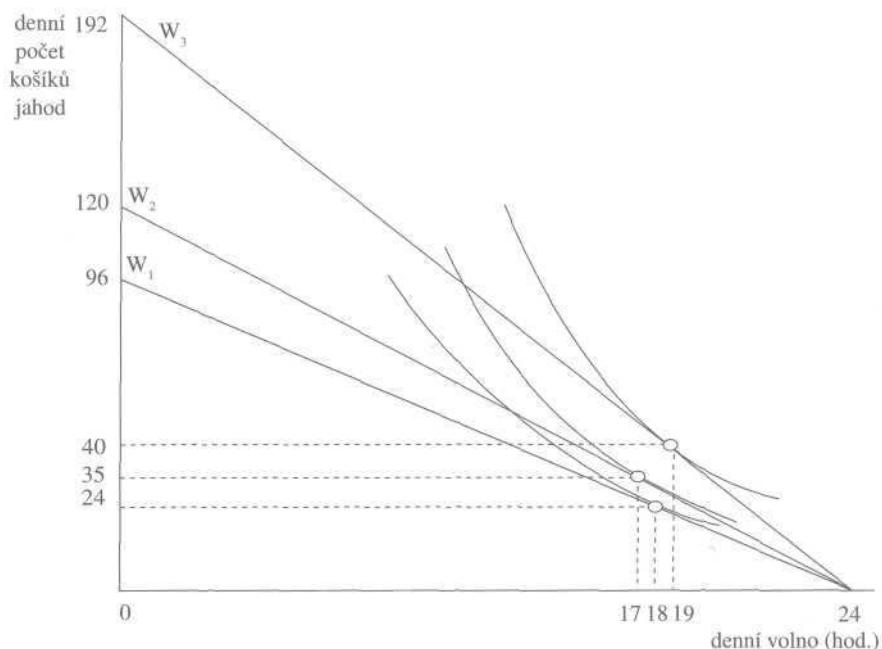
Nyní předpokládejme, že jeho hodinová mzda činí 5 košíků jahod. Pak bude Tomášova mzdová přímka w_2 a on bude chtít 17 hodin volného času, čili bude chtít pracovat 7 hodin. Tím jsme dostali druhý bod Tomášovy nabídky práce.

Bude-li hodinová mzda 8 košíků jahod, bude mzdová přímka w_3 . Tomáš bude chtít 19 hodin volného času, čili bude chtít pracovat 5 hodin denně. Tabulka ukažuje tyto tři body Tomášovy nabídky práce.

W (košíky/hod.)	Práce (hod.)
4	6
5	7
8	5

Zakreslením těchto a obdobným způsobem odvozených dalších bodů získáme Tomášovu funkci nabídky práce.

Nabídka práce a trh práce



Obr. 11-9 Na obrázku jsou Tomášovy indiferenční křivky, z nichž každá znázorňuje kombinaci jahod a volného času, přinášející mu stejné uspokojení. V jsou mzdové přímky, jejichž sklon je dán výši hodinové mzdy. Tomáš volí vždy bod dotyku příslušné mzdové přímky a nejvyšší dosažitelné indiferenční křivky.

DODATEK 2: MEZINÁRODNÍ MIGRACE PRÁCE

Protože jsou v různých zemích různě vysoké reálné mzdy, dochází k mezinárodní migraci práce. Lidé ze zemí s nízkými mzdami odcházejí pracovat do zemí s vyššími mzdami. Někteří Turci odcházejí pracovat do Německa, Mexičané nebo Číňané se stěhují za prací do USA, někteří Češi odcházejí za prací do Německa a určitá část ukrajinských dělníků jde zase za prací do České republiky.

Ukážeme si nejprve, jaký účinek má migrace práce na mzdy.

Migrace ukrajinských dělníků do České republiky

Vyšší reálné mzdy v České republice lákají ukrajinské dělníky ke stěhování do České republiky, kde nacházejí práci hlavně ve stavebnictví. Jelikož byly české zákony k migraci zahraničních dělníků poměrně benevolentní, dosáhl u nás počet ukrajinských dělníků v roce 1996 přibližně čtyřiceti až padesáti tisíc (odhad zahrnující nelegální pobyt Ukrajinců jsou ještě mnohem vyšší).

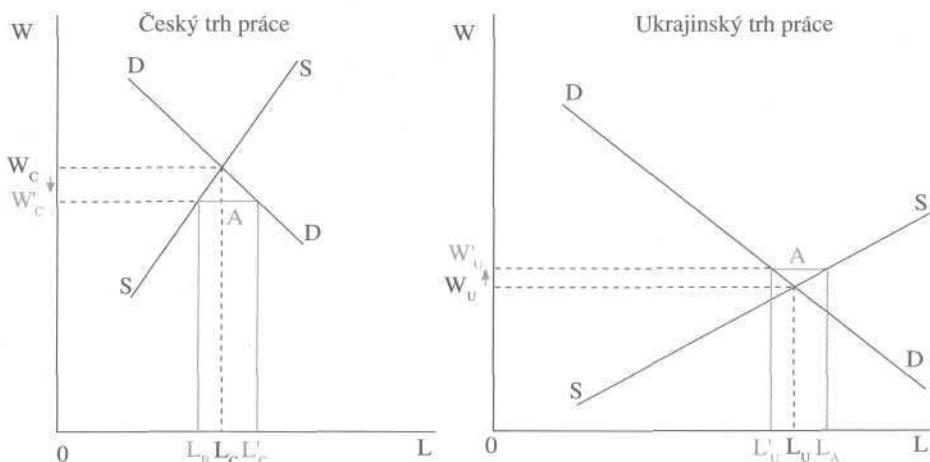
Jaký účinek má tato migrace na pracovní trh v České republice a na Ukrajině? Na ukrajinském trhu práce se emigrace Ukrajinců projevuje růstem reálné mzdy, protože je méně zaměstnaných.

Dodatek 2: Mezinárodní migrace práce

Na českém pracovním trhu se imigrace ukrajinských dělníků naopak projeví poklesem reálné mzdy.

UKazuje nám to obrázek 11-10. Podívejme se nejprve na pravý graf - ukrajinský trh práce. Emigrace některých Ukrajinců začne tlačit na růst mezd, což povede k poklesu poptávaného množství práce (ze strany firem) a zároveň k růstu nabízeného množství práce (ze strany lidí). Pokud z Ukrajiny emigruje A pracovníků, mzda na ukrajinském trhu práce vzroste z původní W_U na W'_U . Při této mzdě zaměstnají ukrajinské firmy L'_U lidí, neboli zaměstnanost na Ukrajině poklesne z původní L_U na L'_U . Zároveň výšší mzda W'_U přilákala na pracovní trh L_A lidí. Ovšem rozdíl mezi poptávaným a nabízeným množstvím práce ($L_A - L'_U = A$) právě emigruje za prací do ČR.

Podívejme se na český trh práce na levém grafu. Příchod ukrajinských dělníků začne tlačit mzdy dolů, což povede k růstu poptávaného množství práce a zároveň k poklesu nabízeného množství práce. Pokud do ČR emigruje A Ukrajinců, klesne mzda na českém pracovním trhu z původní W_c na W'_c . Při této mzdě zaměstnají české firmy L'_c lidí, neboli zaměstnanost v ČR vzroste z původní L_c na L'_c . Zároveň však nižší mzda sníží nabízené množství práce na L_B . Rozdíl mezi celkovou zaměstnaností L'_c a zaměstnaností českých dělníků L_B vyplňuje právě ukrajinští dělníci v počtu $L'_c - L_B = A$.



Obr. 11 - 10 Migrace ukrajinských dělníků z Ukrajiny do ČR v počtu A zvýší mzdy na Ukrajině a naopak sníží mzdy v ČR.

Jak vidíte, **migrace snížila rozdíl mezi mzdou na českém a ukrajinském pracovním trhu**. Ale proč nepokračuje migrace až do takového rozsahu, aby úplně zmizel rozdíl mezi mzdami v obou zemích? Protože emigrace je pro mnoho Ukrajinců z různých

Nabídka práce a trh práce

důvodů obtížná. I kdyby byly české úřady zcela liberální a nebránily nikterak ukrajinské imigraci, přesto bude mnoho Ukrajinců raději pracovat doma za nižší mzdu, než aby odcházeli od rodin, žili v neznámém (a mnohdy nepřátelském) prostředí a podstupovali nepříjemnosti spojené s neznalostí jazyka a poměrů v cizí zemi.

Někdy se setkáte s názorem, že zahraniční dělníci, kteří k nám přišli z hospodářsky zaostalejších zemí, by neměli dostávat tak vysokou mzdu jako naši lidé, protože jejich produktivita práce je nižší. Můžete například slyšet: „Cožpak může mít ukrajinský dělník tak vysokou produktivitu práce jako český dělník? Vždyť Ukrajina se vyznačuje nízkou produktivitou práce“. Ale tak to není. Na Ukrajině je nízká produktivita práce proto, že je tam málo kapitálu. V České republice je kapitálu (v přepočtu na jednoho dělníka) více, a to právě zvyšuje produktivitu práce. Tentýž ukrajinský dělník má u nás vyšší produktivitu práce než na Ukrajině. Proč? Protože u nás je jeho práce spojena s větším množstvím kapitálu: pracuje v lépe vybavených továrnách s lepšími stroji nebo na stavbách, kde se používá více a lepší mechanizace. Pracuje pod vedením kvalifikovanějších stavbyvedoucích než na Ukrajině, využívá lepších silnic a telekomunikačních spojů, atd. **To dává práci ukrajinského dělníka v ČR vyšší produktivitu, než jakou by měla na Ukrajině. Proto také dostává v ČR vyšší mzdu, než jakou by dostával na Ukrajině.** Ze stejných důvodů má český dělník, který pracuje v Německu, vyšší produktivitu práce, než jakou by měl doma. A proto také může dostávat v Německu vyšší mzdu, než jakou by mohl dostávat doma.

Nyní si položme otázku. **Jaký účinek má migrace na efektivnost světového hospodářství?** Jinými slovy: přispívá k efektivnější alokaci práce v mezinárodním měřítku? Na Ukrajině má ukrajinský dělník nižší produktivitu práce než v ČR. **Jeho migrace z ukrajinského na český trh proto znamená ztrátu nižšího produktu (na Ukrajině) a přírůstek vyššího produktu (v ČR).** To znamená, že **migrace přispívá k efektivnější alokaci práce v mezinárodním měřítku.**

Vlády mnoha zemí se však příchodu levné pracovní síly ze zahraničí často brání, protože se obávají, že způsobí v zemi růst nezaměstnanosti. Také odbory vyvolávají tlak na vládu, aby příchodu zahraničních dělníků pokud možno bránila, protože se obávají snížení mezd.

Němci se bojí levných sil z východu

„Ze strachu z nekontrolovatelného přílivu levných pracovníků ze střední a východní Evropy žádají frakční místopředsedové CDU/CSU, aby pro postkomunistické kandidáty ještě řadu let po přijetí do Evropské unie neplatila svoboda stěhování uvnitř Unie. Domnívají se, že po přijetí ČR, Polska, Maďarska, Slovenska a Slovinska bude z těchto zemí každý rok proudit do ‚staré Evropy‘ statisíce uchazečů o práci. Většina z nich by zřejmě zakotvila v Německu, jehož ekonomika už dnes musí užívit takřka pět milionů nezaměstnaných. Expert CSU na evropskou integraci navrhuje, aby plná svoboda stěhování a usazování byla novým členům dopřána nejdříve od roku 2015.“

Otázky k dodatkům

Již dnes se mnohá hospodářství v Německu v sezóně neobejdou bez výpomoci levných a pilných Poláků. Středeční vydání deníku Die Welt cituje jednoho německého zemědělského podnikatele: Na práci, kterou u mne odvede 600 Poláků, bych potřeboval 2 000 Němců a měl bych s nimi o hodně víc problémů."

(Lidové noviny, 10. 7. 1998)

Fingované sňatky

V České republice je pracovní pobyt cizinců regulován - cizinci musejí dostat od našeho státu povolení k pracovnímu pobytu. Získat takové povolení není pro cizince vždy snadné.

V roce 1998 zveřejnily naše sdělovací prostředky zajímavé informace o tom, jak někteří cizinci obcházejí tuto regulaci. Uzavírají fingované sňatky s českými osobami, a tím získávají české občanství. Za takový sňatek se českému „partnerovi“ platí několik desítek tisíc korun. Policie odhaduje, že jen v roce 1998 bylo takovýcho „sňatků“ v Praze uzavřeno kolem jednoho tisíce (!). Tímto způsobem se u nás usídlují hlavně Vietnamci, Ukrajinci a Rusové.

Státní regulace v tomto případě (tak jako v mnoha dalších případech) vyvolává vynálezavé postupy k jejímu obcházení. Regulace pracovních pobytů pro cizince (která má za cíl snížit jejich počty u nás) vede k tomu, že se z velkého počtu těchto cizinců stávají čestí občané se všemi nároky a výhodami, které jim z českého občanství plynou.

SHRNUTÍ DODATKŮ

- Migrace je arbitráž na trhu práce - lidé odcházejí z levného trhu s nízkými mzdami na dražší trh s vyššími mzdami.
- Migrace snižuje rozdíly mezi mzdami v různých zemích.
- Migrace znamená efektivnější alokaci práce v mezinárodním měřítku.

OTÁZKY K DODATKŮM

Otázka 1.

Když německá vláda zruší omezení pro zaměstnávání našich dělníků v Německu, jaký to bude mít vliv na mzdy na českém trhu práce?

Otázka 2.

USA dovážejí z Číny zboží, jehož výroba je náročná na práci (například konfekci, hračky apod.).

Nabídka práce a trh práce

- a) Kdyby USA omezily tento dovoz (například uvalením vysokých dovozních cel nebo dokonce dovozního embarga na čínské zboží), mělo by to nějaký vliv na migraci Číňanů do USA?
- b) Dokázali byste na základě tohoto příkladu říci obecně, jaký je vztah mezi mezinárodním obchodem a migrací?

Otázka 3.

Když česká vláda zavedla víza pro Ukrajince, objevil se v novinách tento komentář : „Každý, kdo se v ČR chystá stavět dům nebo rekonstruovat byt, by si měl ve vlastním zájmu pospíšit.“ Je to pravda? Pokud ano, proč?

12

Nezaměstnanost

12.1

MÍRA NEZAMĚSTNANOSTI

Trh práce je jako každý trh a působí na něm stejné ekonomické zákony. A přece je jiný - vyskytuje se na něm *nezaměstnanost*.

Nezaměstnanost měříme ukazatelem míry nezaměstnanosti:

$$u = \frac{U}{L + U}$$

Kde u je míra nezaměstnanosti (vyjádřená v %), U je počet nezaměstnaných a L je počet zaměstnaných.

Položme si nyní otázku. **Koho považovat za nezaměstnaného?**

Kdo je nezaměstnaný?

Martin se rozhodl studovat. Opustí své zaměstnání a za finanční podpory rodičů se věnuje pouze studiu. Je nezaměstnaný?

Pan Linhart ztratil ve svých padesáti osmi letech zaměstnání. Tuší, že ve svém věku již uspokojivé zaměstnání sotva najde, a tak raději odchází do předčasného důchodu. Nazvali bychom jej nezaměstnaným?

Ne, nikdo z nich není *nezaměstnaný*. Jsou pouze *ekonomicky neaktivní*. *Nezaměstnaným nazveme jen toho, kdo nemá práci a nějakou si hledá*. Hledání zaměstnání je nezbytným znakem nezaměstnaného. Člověka, který není zaměstnán, ale který ani žádnou práci nehledá, nemá smysl nazývat nezaměstnaným.

Jak ale máme poznat, zda si někdo hledá nebo nehledá práci? Míra nezaměstnanosti se prakticky zjišťuje tak, že se mezi nezaměstnané zařazují lidé, kteří se hlásí na úřadech práce. Tako zjištěná nezaměstnanost je *registrovaná nezaměstnanost*. Většina nezaměstnaných se na úřadech práce hlásí jednak proto, že jim úřad práce může pomoci práci najít (má informace o volných pracovních místech v daném okrese), a jednak

proto, že je to podmínkou pro získání podpory v nezaměstnanosti. Ale někteří nezaměstnaní se na úřadech práce nehlásí. Například proto, že jsou nezaměstnaní jen krát-kodobě (člověk odejde z jednoho zaměstnání v červnu a má už sjednaný nástup na novém místě, ale až od září). Nebo jsou naopak dlouhodobě nezaměstnaní, nárok na podporu v nezaměstnanosti už ztratili (žijí ze sociální podpory) a ztratili i důvěru, že jim něco najde úřad práce. Proto **skutečná nezaměstnanost bývá vždy o nějaké procen-to vyšší než registrovaná nezaměstnanost.**

12.2

NEZAMĚSTNANOST FRIKČNÍ, STRUKTURÁLNÍ A CYKLICKÁ

Nyní, když víme koho zařadit mezi nezaměstnané, je užitečné rozlišit základní druhy nezaměstnanosti. **Nejprve si odlišme tři druhy nezaměstnanosti podle příčin, které ji vyvolávají. Je to nezaměstnanost frikční, strukturální nebo cyklická.**

Nezaměstnaná sekretářka

Věra měla dobrou práci sekretářky. Opustila ji, když se se svým mužem odstěhovala do jiného města. V novém bydlišti začala hledat obdobnou práci, jakou měla dříve. Dostala nabídku místa sekretářky, které však nebylo tak dobře placené, jak očekávala. Věra byla přesvědčena, že najde lepší místo, a tak nabídku odmítla. Za další měsíc dostala jinou nabídku, ale musela by dojízdět na druhý konec města, což by bylo časově náročné. Odmítla ji opět a hledala dál. Za další měsíc našla nabídku, která byla platově uspokojivá, ale šlo o malou a neznámou firmu. Paní Věra se obávala, že by tato firma mohla brzy zaniknout, a tak pro jistotu odmítla i toto místo. Teprve další měsíc našla místo sekretářky, které přijala.

Věra si vybírala - nechtěla vzít hned první nabídku, protože věřila, že najde něco lepšího. Byla ovšem díky tomu tři měsíce nezaměstnaná. Napadne nás, proč nepřijala alespoň dočasně hned první místo, které se jí nabízelo, a nehledala pak (už jako zaměstnaná) něco ještě lepšího. Ale kdyby chodila do práce, neměla by čas hledat jiné místo, protože takové hledání - obcházení různých firem ve městě a jednání s nimi - je časově náročné.

Tento příklad nám ukazuje **frikční nezaměstnanost**. Někteří lidé jsou dočasně nezaměstnaní, protože opustili původní zaměstnání a po nějakou dobu si hledají nové místo. Toto hledání jim zabere určitý čas, protože se mnohdy zdráhají přijmout hned první nabídku - očekávají lepší nabídky a chtějí si vybrat.

Nyní se podívejme na jiný druh nezaměstnanosti.

Nezaměstnaný horník

Aleš pracoval delší dobu jako horník. Pak ale došlo k poklesu poptávky po českém uhlí, jednak díky konkurenci levného polského uhlí a jednak díky tomu, že uhlí začalo být vytlačováno jinými druhy paliv (ropou a zemním plynem). Útlum uhlenného průmyslu vyvolal vlnu propouštění horníků a mezi propuštěnými byl i Aleš. Dva měsíce hledal nové místo horníka, ale (vzhledem ke všeobecnému poklesu poptávky po horníčích) marně. Začal tedy hledat zaměstnání v jiné profesi.

Po měsíci hledání zjistil, že po některých jiných profesích je velká poptávka. Mohl by například nalézt místo skladníka nebo místo řidiče autobusu. Skladníka odmítl, protože plat skladníka se zdaleka nevyrovnal jeho bývalému platu horníka a Aleš nechtěl jít se svým příjmem tolik dolů. Povolání řidiče autobusu bylo lépe placené, ale vyžadovalo rekvalifikaci - Aleš musel nejprve získat řidičský průkaz na autobus. Začal tedy chodit do autoškoly a po třech měsících řidičské oprávnění získal. Za měsíc si pak našel místo řidiče autobusu. Byl celkem šest měsíců nezaměstnaný.

Tento příklad ukazuje **strukturální nezaměstnanost**. Ta vzniká v důsledku strukturálních změn v ekonomice, kdy se některá odvětví zmenšují a jiná naopak expandují. Tyto strukturální změny způsobují, že klesá poptávka po některých profesích, zároveň ale roste poptávka po jiných profesích. Zmenšující se odvětví propouštějí část zaměstnanců, ale ti si mohou nalézt práci v expandujících odvětvích. To však vyžaduje, aby se **rekvalifikovali**.

Strukturální nezaměstnanost obvykle trvá déle, než frikční nezaměstnanost. Alešovi trvalo dva měsíce, než se zorientoval na trhu práce - než pochopil, že místo horníka nenajde, a než zjistil, že může nalézt místo skladníka nebo řidiče autobusu. Další měsíce trvá samotná rekvalifikace.

Strukturální nezaměstnanost také znamená větší zásah do života člověka. Není nijak snadné změnit profesi, projít rekvalifikačními kurzy, zvyknout si na nové povolání. Ale strukturální změny probíhají v ekonomice neustále, protože se neustále mění struktura poptávky. Nelze se jim bránit, snaha o potlačování strukturálních změn by ekonomiku vyřadila ze světové soutěže a vedla by k jejímu zaostávání. Proto je i strukturální nezaměstnanost přirozenou a nevyhnutevnou součástí každé ekonomiky.

Zeštíhlování českých hutí

Český hutnický průmysl byl v dobách komunismu dodavatelem hutních výrobků na trhy bývalých socialistických zemí. Po pádu komunismu nastaly českým hutím zlé časy. Na západních trzích nebyly výrobky českých hutí konkurenčeschopné, a tak začal proces „zeštíhlování“. Hutě musely nejen projít rozsáhlou modernizací, ale nutnost snížit náklady a zvýšit produktivitu práce vyžadovala, aby propustily desetitisíce zaměstnanců. Jestliže v roce 1990 pracovalo v českých

Nezaměstnanost

hutích více než 100 tisíc lidí, o deset let později, v roce 2000, to bylo už jen 58 tisíc. Rozsáhlé propouštění zvýšilo nezaměstnanost zejména na Ostravsku, kde jsou soustředěny největší hutě - Nová hutě, Vítkovice a Třinecké železárnky. Ani to ještě nestačí. Aby byly české hutě opět konkurenceschopné, bude podle vládních prognóz nutné propustit dalších 10 - 20 tisíc lidí. Teprve pak se jejich produktivita dostane na úroveň hutí v západní Evropě.

Udržování těžby uranu

Na podzim roku 2000 prosadil ve vládě ministr průmyslu a obchodu prodloužení těžby ve ztrátovém uranovém dole v Dolní Rožínce až do konce roku 2003. Kdyby byl totiž důl uzavřen, přišlo by o práci přes tisíc lidí. Ministr tvrdil, že těžba není ztrátová, protože uran se na domácím trhu prodává za ceny, které pokryjí náklady těžby. Zapomněl však říci, že je dovoz zahraničního uranu zakázán vládní vyhláškou. Přitom cena zahraničního uranu je podstatně nižší. Domácí těžbu uranu tak zaplatí spotřebitelé ve vysokých cenách elektřiny. Je to vysoká cena za udržování pracovních míst ve ztrátovém uranovém dole.

Ztrátové uhelné doly

Těžba uhlí u nás prožívá dlouhodobý pokles poptávky. Uzavírání ztrátových dolů je ekonomicky nevyhnutelné, zároveň však politicky problematické. Horníci se uzavírání dolů brání, nechtějí přijít o svá místa. Hornické odbory jsou silnou a dobře organizovanou zájmovou skupinou, se kterou se politikové nechtějí pouštět do boje. Stávky horníků mohou totiž ochromit celé národní hospodářství.

Když ve Velké Británii docházelo v 80. letech k uzavírání ztrátových dolů, rozhořel se nelítostný boj mezi hornickými odbory a vládou Margaret Thatcherové. Stávky horníků připravily tehdy britskému hospodářství horké chvíle. Vláda tento boj nakonec vyhrála jen díky pověstné neústupnosti své premiérky, kterou národ nazval „železnou lady“.

Belgická vláda stála před podobným problémem. Když zprivatizovala doly, začali noví majitelé omezovat ztrátovou těžbu a 20 tisíc horníků bylo propuštěno. Když ale propukly stávky a demonstrace proti propouštění, belgická vláda nepostupovala tak tvrdě jako britská vláda a raději obětovala ohromné částky ze státního rozpočtu na pomoc propuštěným horníkům a na přeškolovací kurzy. Do rekvalifikačních kurzů nastoupily asi dvě třetiny propuštěných horníků a většina z nich si nakonec našla práci v jiných profesích.

I u nás dochází k uzavírání ztrátových dolů. V dubnu roku 2000 sledovala naše veřejnost okupační stávku havířů z dolu Koh-i-noor, kteří odmítali z dolu vyfárat, dokud jim vláda nezaručí pokračování těžby. Sdělovací prostředky a veřejnost se

Nezaměstnanost frikční, strukturální a cyklická

neskrývali svými sympatiemi ke stávkujícím horníkům a vláda se dostávala pod silný tlak. Udržování ztrátového dolu je však natolik finančně náročné, že vláda nakonec požadavky horníků nesplnila a uzavření dolu nezabránila. Polovina horníků z tohoto dolu přišla o práci.

Proč je uzavírání dolů takový problém? Vždyť propuštění horníci mohou projít rekvalifikací a hledat si jinou práci. Horníkům se ale nechce opustit dobře placená místa a mnozí z nich raději říkají, že nic jiného dělat neumějí.

Nezaměstnanost a vzdělání

Během posledního století se prosazuje dlouhodobá tendence růstu poptávky po pracovních profesích s vyšším vzděláním. Poptávka po těchto profesích roste dlouhodobě rychleji než poptávka po profesích málo kvalifikovaných. Proto pozorujeme vyšší nezaměstnanost u méně kvalifikovaných lidí a naopak značně nižší nezaměstnanost u lidí s vysokoškolským vzděláním. Jde svým způsobem také o strukturální nezaměstnanost vyvolávanou tím, že se rychleji rozvíjejí ta odvětví, která vyžadují práci s vyšším vzděláním, zatímco odvětví využívající málo kvalifikovanou práci rostou pomaleji.

Míra nezaměstnanosti v ČR podle dosaženého vzdělání, r. 1998

Základní	20,6 %
Vyučení	7,7%
Střední všeobecné	7,6%
Střední odborné	4,3 %
Vysokoškolské	1,9%

Tabulka 12 - 1

Pramen: ČSÚ, MPSV ČR

Nyní se podívejme na cyklickou nezaměstnanost. Co může být její příčinou?

Ochabnutí domácí investiční aktivity

Firmy neodhadly vývoj poptávky a vybudovaly příliš velké výrobní kapacity. Začaly pociťovat nadměrný růst zásob neprodaného zboží, a proto zastavily nebo zpomalily své investice. Zpomalení či zastavení investic se postupně šíří celou ekonomikou. Pokles poptávky po investičních statcích (strojích, stavbách apod.) vyvolává také následný pokles poptávky po surovinách, materiálech a energiích. Propouštění ve všech těchto odvětvích vede k poklesu příjmů domácností a následně k poklesu poptávky po spotřebních statcích. Tím se hospodářský pokles a vlna propouštění přenáší i do spotřebních odvětví.

Pokles zahraniční poptávky

Česká republika vyváží víc než polovinu domácí produkce na zahraniční trhy, a je proto silně závislá na výši zahraniční poptávky. Poklesne-li poptávka našich hlavních obchodních partnerů po našem zboží, dojde k poklesu produkce a k propouštění v našich vývozních odvětvích a tento pokles se postupně rozšíří do dalších odvětví naší ekonomiky - nejprve do těch, které dodávají suroviny, energii a materiály exportním odvětvím, a potom, v důsledku rostoucí nezaměstnanosti a klesajících příjmů domácností, i do spotřebních odvětví.

Oba tyto příklady nám ukazují *cyklickou nezaměstnanost*. Ekonomika prožívá **fázi celkového hospodářského poklesu, jehož průvodním jevem je nezaměstnanost více méně ve všech odvětvích**. Lidé, propuštění v jednom odvětví, nemohou nalézt zaměstnání v jiných odvětvích, protože poptávka po práci klesá všude a postihuje téměř všechny profese.

Hospodářský pokles a cyklická nezaměstnanost v letech 1998 - 1999

V letech 1993 - 1997 rostla česká ekonomika průměrným ročním tempem 3 % a nezaměstnanost se pohybovala v průměru na 3,5 %.

V roce 1998 se však Česká republika dostala do fáze hospodářského poklesu. Hrubý domácí produkt v tomto roce poklesl o 2,2 %. Nezaměstnanost koncem roku 1998 vzrostla na 7,5 % a v lednu 1999 na 8,1 %. Tehdy bylo u nás 417 tisíc nezaměstnaných a jen 36 tisíc volných pracovních míst. To znamená, že na jedno volné pracovní místo připadalo až 12 nezaměstnaných hledajících práci. V některých okresech byla přitom nezaměstnanost mnohem vyšší než celostátní průměr (například na mostecku činila až 16,5 %). Ke konci roku 1999 dosáhla nezaměstnanost 9,4 %.

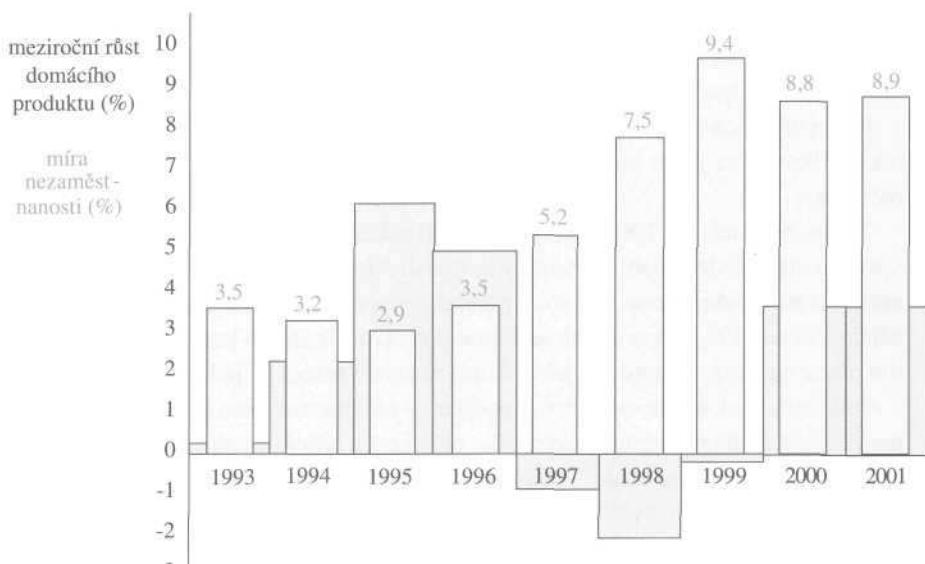
Je evidentní, že alespoň část této nezaměstnanosti byla cyklická nezaměstnanost, vyvolaná hospodářským poklesem.

Míra nezaměstnanosti v České republice v průběhu hospodářského cyklu

Na obrázku 12-1 vidíte, že míra nezaměstnanosti souvisí s tempem růstu, resp. poklesu domácího produktu. Šedé sloupky ukazují meziroční růst, resp. pokles domácího produktu v České republice a červené sloupky ukazují míru nezaměstnanosti. Když domácí produkt rostl vysokými tempy, míra nezaměstnanosti byla nízká. V období pomalého růstu či dokonce poklesu domácího produktu se míra nezaměstnanosti zvyšovala.

Americký ekonom Arthur Okun hledal statistický vztah mezi růstem domácího produktu a mírou nezaměstnanosti. Zjistil, že **když domácí produkt roste rychleji, míra nezaměstnanosti klesá, a když naopak domácí produkt roste pomalu nebo klesá, míra nezaměstnanosti se zvyšuje**. Tomu se říká *Okunův zákon*. Svědčí o tom, že část nezaměstnanosti má skutečně cyklickou povahu.

Nezaměstnanost dobrovolná a nedobrovolná



Obr. 12-1 Šedé sloupky znázorňují meziroční růst domácího produktu ČR a červené sloupky míru nezaměstnanosti.
Pramen: CSU

12.3 **NEZAMĚSTNANOST DOBROVOLNÁ A NEDOBROVOLNÁ**

Rozlišili jsme si tři druhy nezaměstnanosti podle příčin, které ji vyvolávají. Nyní si rozlišíme dva druhy nezaměstnanosti podle jiného kritéria - nezaměstnanost dobrovolnou a nedobrovolnou.

Dobrovolně nezaměstnaní horníci

Pokles poptávky po uhlí vedl k poklesu poptávky po práci horníků. Doly začaly propouštět a mezi horníky se objevila nezaměstnanost. Nezaměstnaní horníci se pokoušeli nalézt místa v jiných dolech a někteří byli ochotni akceptovat i nižší mzdu, než měli dříve. Někteří z těch, kdo zůstali zaměstnaní, se zas obávali ztráty zaměstnání, a byli proto také ochotni smířit se s nižší mzdou, pokud by je to ochránilo před propuštěním. Nezaměstnanost mezi horníky tak vedla k poklesu jejich mezd.

Pokles mezd umožnil dolům, aby alespoň část nezaměstnanců horníků opět přijaly do zaměstnání. Někteří z propuštěných horníků však odmítli přijmout práci za nižší mzdu.

Nezaměstnanost

Sledujme osudy tří horníků. Jedním z nich byl Václav. Když dostal novou nabídku práce horníka, ovšem za nižší mzdu než dříve, přijal ji. Lepší nižší mzda, řekl si, než nezaměstnanost.

Druhým z nich byl Aleš. Než aby pracoval jako horník za nižší mzdu, raději se rekvalifikoval na jinou profesi. Po dobu hledání a rekvalifikace byl však nezaměstnaný.

Třetím byl Richard. Ten si umínil, že raději nebude pracovat vůbec, než aby pracoval za nižší mzdu. Zjistil si všechny možnosti státních podpor a shledal, že z nich může žít po dlouhou dobu. Půl roku pobíral podporu v nezaměstnanosti, potom po nějaký čas sociální podporu. Pak se zapsal do rekvalifikačního kurzu, což mu zajistilo nárok na další podporu. Po jeho ukončení krátce pracoval, pak ale práci skončil a vznikl mu nárok na novou půlroční podporu v nezaměstnanosti. Richard dal nakonec životu z podpor přednost před prací - raději nižší příjem a volný čas, rozhodl se, než pracovat za nízkou mzdu. Přesto nepřestal úplně s hledáním zaměstnání - hledal však pouze místo s vyšší mzdou, než jakou mu trh práce nabízel.

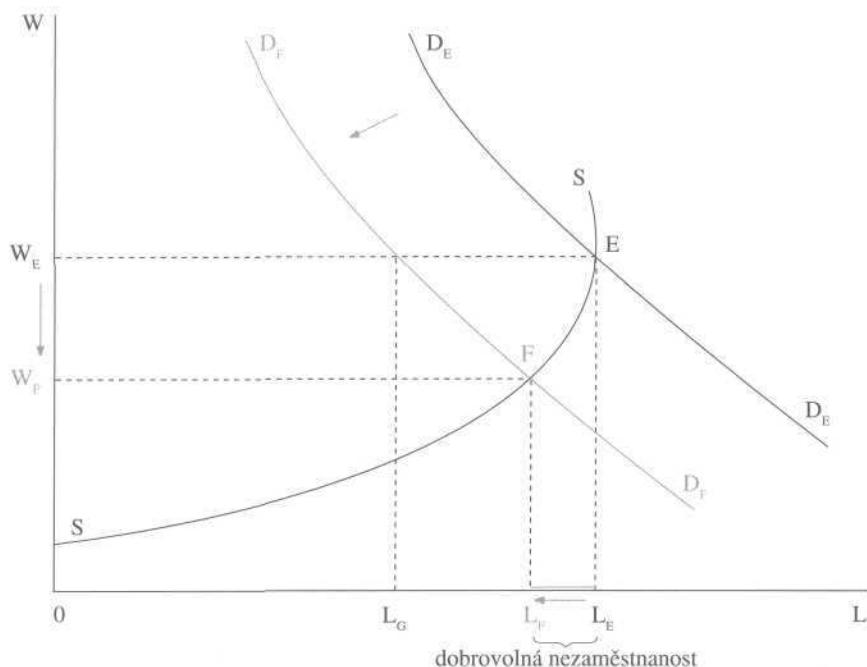
Příklad nám ilustruje ***dobrovolnou nezaměstnanost***. **Dobrovolná nezaměstnanost je taková nezaměstnanost, kdy nezaměstnaný hledá práci, ovšem za vyšší mzdu, než která na trhu práce převládá**. Proto také nemůže práci najít.

Proč této nezaměstnanosti říkáme *dobrovolná*? Cožpak Aleš a Richard chtějí být nezaměstnaní? Kdybyste se jich ptali, zda jsou *dobrovolně* nezaměstnaní, určitě by odpověděli že ne. Kdybyste jim tvrdili, že jsou *dobrovolně* nezaměstnaní, jistě by protestovali. To ne, oni práci hledají. Hledají ovšem práci za vyšší mzdu, než jakou jim trh nabízí. V tom je *dobrovolnost* jejich nezaměstnanosti. Někteří jsou nezaměstnaní *kratší dobu* (jako Aleš), jiní *dlouhou dobu* (jako Richard).

Vznik dobrovolné nezaměstnanosti znázorňuje obrázek 12-2. Původní rovnováha trhu práce horníků byla v bodě E, jejich zaměstnanost byla L_E a mzda byla W_E . Poté poklesla poptávka po práci horníků z D_E na D_F . Zpočátku vznikla nezaměstnanost v rozsahu $L_E L_G$, protože při původní mzدě W_E byly doly ochotny zaměstnávat pouze L_G hornické práce. Poté však mzda poklesla na W_F . Zaměstnanost horníků se opět zvýšila z L_G na L_F , protože při mzدě W_F jsou doly ochotny zaměstnávat L_F hornické práce. Ale co zbývající nezaměstnanost $L_E L_F$? To jsou horníci, kteří zůstali raději nezaměstnaní, než by pracovali za mzdu W_F , a kteří hledají práci za vyšší mzdu.

Kde se nachází trojice horníků, jejichž rozhodování jsme sledovali v příkladu? Václav, který po snížení hornické mzdy přijal hned nové místo, byť hůře placené, se nachází mezi horníky na úsečce $L_G L_F$. Aleš a Richard se nacházejí mezi dobrovolně nezaměstnanými horníky na úsečce $L_E L_F$.

Nezaměstnanost dobrovolná a nedobrovolná



Obr. 12-2 Vznik dobrovolné nezaměstnanosti - Pokles poptávky po práci (posun křivky poptávky vlevo) vyvolal pokles zaměstnanosti z L_E na L_G . Konkurence mezi nezaměstnanými při hledání práce vede k poklesu mzdy z W_E na W_F a zaměstnanost se zvysuje na L_F , nikoli však až na L_E , protože při nižší mzdě část lidí zůstane dobrovolně nezaměstnaná.

Na čem závisí výše a délka trvání *dobrovolné nezaměstnanosti*? Na tom, jaké alternativní příležitosti mají nezaměstnaní. Mezi jejich alternativní příležitosti patří podpořy v nezaměstnanosti. **Jsou-li podpory v nezaměstnanosti nízké a doba jejich poskytování krátká, je dobrovolná nezaměstnanost nízká, protože jsou nezaměstnaní lidé motivováni k tomu, aby si rychle našli nové zaměstnání.**

Není vždy snadné rozpoznat, kdy je nezaměstnanost dobrovolná a kdy ne. Ale důkazy o existenci dobrovolné nezaměstnanosti nalézáme dost často.

Nezaměstnané šíčky

V říjnu 2000 zkrachovala obuvnická firma Savela v Havířově a asi 600 zaměstnanců dostalo výpověď. Propuštění zaměstnanci měli dostat odstupné ve výši dvou měsíčních platů. V poslední chvíli jim ale firma, která Savelu přebírala, nabídla práci prakticky za stejných pracovních i platových podmínek. K všeobecnému překvapení polovina propuštěných zaměstnanců tuto nabídku odmítla - pravděpodobně proto, že by tím přišli o dvouměsíční odstupné. Možná počítali s tím, že si po vyplacení odstupného novou práci sami najdou. Jenže v Havířově byla tehdy téměř 18% nezaměstnanost - o jedno volné místo se ucházelo 42 nezaměstnaných.

Nezaměstnanost

Nezaměstnaní učitelé

„Stovky učitelů berou o prázdninách podporu v nezaměstnanosti. Už třetí rok je to stejně: Marii, učitelce ze severních Čech, skončila pracovní smlouva a je na dlažbě. „Přihlásím se na úřadě práce a pobírám podporu. V září zase normálně nastoupím do školy," říká učitelka.

Její případ není nijak výjimečný. Mnoho českých škol každý rok řeší problém s nedostatkem peněz stejně: ředitelé s pedagogy uzavírají smlouvy na dobu určitou (nejčastěji na deset měsíců školního roku). Díky tomu jim nemusejí dávat přes prázdniny plat a ušetří tak každý rok desítky tisíc korun. Stovky učitelů proto na začátku července putují na úřady práce, kde žádají o podporu v nezaměstnanosti. Na konci prázdnin se pak většina učitelů vrací do svých „domovských" škol. S řediteli mají domluvu, že se v září mohou vrátit.

„K dnešnímu dni máme v evidenci okolo 350 nezaměstnaných učitelů, což je asi o 110 více než běžně přes rok," říká pracovník brněnského úřadu práce." ...

(Lidové noviny, 21. 7. 2000)

Nyní se podívejme na nedobrovolnou nezaměstnanost.

Nedobrovolně nezaměstnaní horníci

Zůstaňme u našeho příkladu, kde pokles poptávky po uhlí vyvolal snížení poptávky po hornících. Nyní však nezaměstnanost mezi horníky nepovede k poklesu mezd, protože do věci se vloží odbory, které (pod hrozobou stávky) zabrání snižování mezd. Mzdy horníků tedy zůstanou na stejném úrovni jako před poklesem poptávky. Ale také nezaměstnanost zůstane na vysoké úrovni a nebudete klesat.

Propuštěný Václav teď zůstane nezaměstnaný. Rád by přijal místo i za nižší mzdu. Ztráta zaměstnání je pro něj větším problémem než pro Aleše. Je pro něho, vzhledem k jeho věku, mnohem obtížnější podstoupit rekvalifikaci a změnit profesi. Protože navíc podporuje na studiích dvě děti a splácí hypotéku, byl by ochoten přijmout práci horníka i za nižší mzdu, ale nepodaří se mu to. Při nižší ceně uhlí doly nemohou přijmout více horníků při stejných mzdách jako dříve. A protože se bojí stávky, zdráhají se přijímat horníky za nižší mzdy.

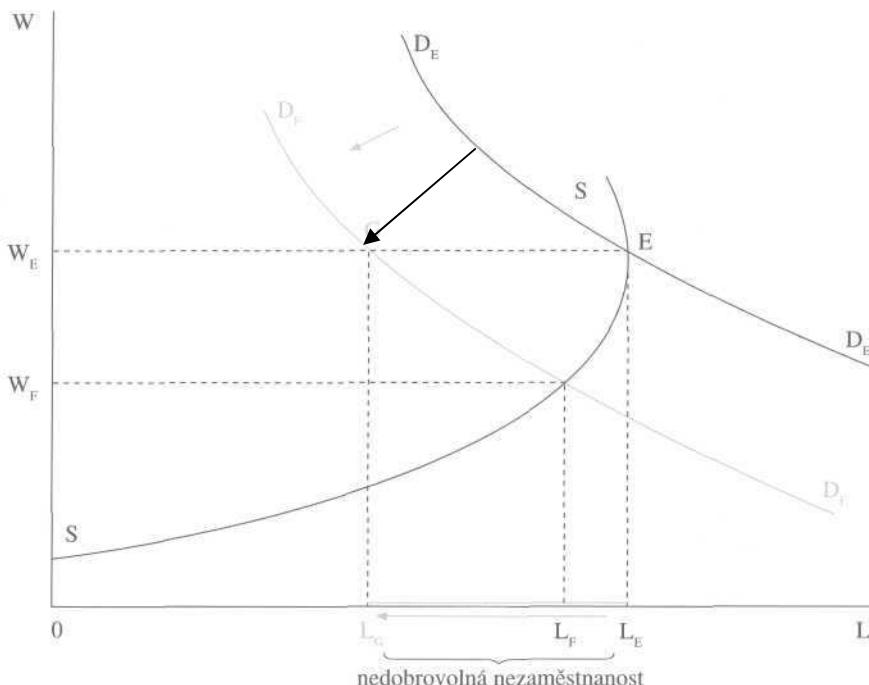
Tento příklad ukazuje vznik *nedobrovolné nezaměstnanosti*. **Nezaměstnaní hledají práci za takovou mzdu, která na trhu práce převládá (někteří z nich by akceptovali dokonce mzdu nižší), avšak nemohou ji najít.**

Vznik nedobrovolné nezaměstnanosti nám ukazuje obrázek 12 - 3. Od obrázku 12 - 2 se liší tím, že po poklesu poptávky mzda neklesá - setrvává na své původní úrovni W_E . Doly však při této mzdě zaměstnají pouze L_G horníků, zatímco nabídka horníků při této mzdě je L_E . Vznikne nezaměstnanost v rozsahu $L_E L_G$. Jak vidíme, tato nezaměstnanost je vyšší, než jaká by byla, kdyby mzda poklesla. Navíc jde

Nezaměstnanost dobrovolná a nedobrovolná

o nezaměstnanost nedobrovolnou. Kdyby mzda poklesla na úroveň W_F , *nedobrovolná nezaměstnanost* by zmizela - její část $L_F L_G$ by se změnila v *zaměstnanost* a její druhá část $L_E L_F$ by se změnila v *dobrovolnou nezaměstnanost*.

Příčinou nedobrovolné nezaměstnanosti jsou překážky bránící poklesu mezd. Jednou z nich bývají **odbory**, pokud si jako jeden z hlavních cílů vytknou prosazování vysokých mezd. Odbory se brání poklesu mezd často i tehdy, kdy se na trhu práce objevuje nezaměstnanost. Mnohdy si ani neuvědomují, že svými mzdovými požadavky vyvolávají nedobrovolnou nezaměstnanost a že tím poškozují zaměstnance více, než kdyby mzdy mohly poklesnout na úroveň tržní rovnováhy.



Obr. 12-3 Vznik nedobrovolné nezaměstnanosti - Pokles poptávky vyvolává pokles zaměstnanosti z L_E na L_G . Pokud mzda neklesne, vzniká nedobrovolná nezaměstnanost v rozsahu $L_G L_E$, protože firmy zaměstnají jen L_G lidí, zatímco práci hledá L_E lidí.

Nedobrovolná nezaměstnanost má pro člověka horší důsledky než dobrovolná nezaměstnanost. Zatímco dobrovolně nezaměstnaný odmítá místa, která nejsou placena podle jeho představ, a hledá něco lepšího, nedobrovolně nezaměstnaný si nevybírá, chce přijmout práci za převládající (často i za nižší) mzdu, a přesto ji nenachází. Nedobrovolná nezaměstnanost se tak stává pro člověka nejen zdrojem existenčních potíží, ale i pocitu zklamání a beznaděje.

Dalším negativním dopadem nedobrovolné nezaměstnanosti je to, že **může postihovat lidi, kteří nemají dobré alternativní příležitosti, protože je pro ně rekvalifikace nebo nalezení jiného zdroje obživy velmi obtížné.**

Nezaměstnanost

Příčinou nedobrovolné nezaměstnanosti se může stát i uzákoněná minimální mzda. Stát stanoví určitou minimální mzdu a zaměstnavatelé pak nesmí nikomu platit nižší mzdu než tuto. To může vyvolat nedobrovolnou nezaměstnanost zejména u některých málo kvalifikovaných profesí, kde bývají mzdy nízké.

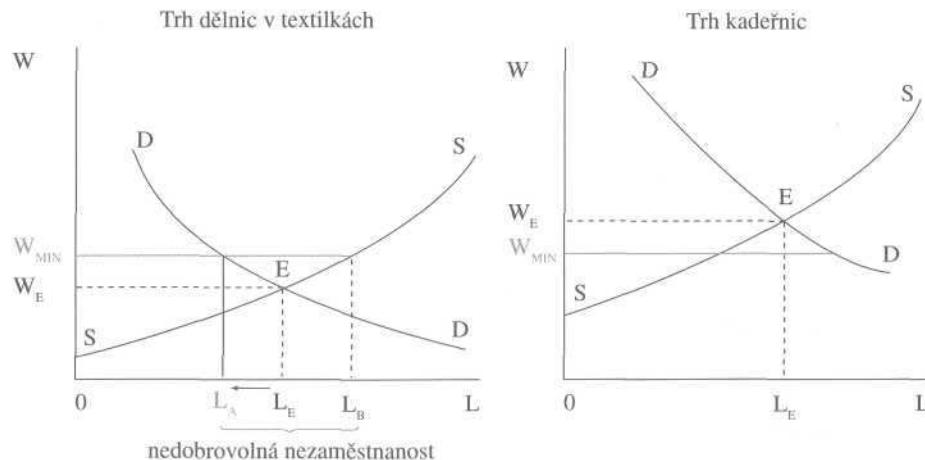
Zákonná minimální mzda

Textilní firmy zaměstnávají ve svých továrnách v nekvalifikovaných profesích převážně ženy a platí jim velmi nízké mzdy. Příčinou je nízká kvalifikace těchto dělnic, velká nabídka jejich práce a také špatná ekonomická situace textilních firem.

Představme si, že je uzákoněna minimální mzda, která je vyšší než dosavadní mzda dělnic v textilních továrnách. Zaměstnavatelé jsou nuceni jim mzdy zvýšit na úroveň zákonem stanovené minimální mzdy. To však má za následek, že firmy propustí některé dělnice z práce, protože se jim přestane vyplácet je zaměstnávat.

Nezaměstnanost, kterou uzákonění minimální mzdy vyvolává, je rovněž nedobrovolná, protože propuštěné dělnice by byly ochotny pracovat i za nižší mzdy, ale firmy je nesmějí za nižší mzdy zaměstnat.

Zákonná minimální mzda nevyvolává nezaměstnanost u všech profesí, ale jen u těch, kde je rovnovážná mzda nižší než zákonná minimální mzda. To nám ukazuje obrázek 12 - 4. Levý graf ukazuje trh práce dělnic v textilkách, kde zákonná minimální mzda vyvolala nedobrovolnou nezaměstnanost v rozsahu $L_A L_B$. V pravé části je trh kadeřnic, kde uzákonění minimální mzdy nevyvolalo žádnou nezaměstnanost. Pochopitelně, protože na trhu kadeřnic je rovnovážná mzda nad zákonnou minimální mzdou. Firmy platí kadeřnicím mzdu W_E , čímž požadavky zákona splňují.



Obr. 12-4 Zákonná minimální mzda - Levý graf ukazuje trh práce dělnic v textilkách, kde zákonná minimální mzda vyvolá nedobrovolnou nezaměstnanost, protože je nad úrovni rovnovážné mzdy. Pravý graf ukazuje trh kadeřnic, na kterém zákonná minimální mzda nevyvolá nezaměstnanost, protože je nižší než rovnovážná mzda.

Nezaměstnanost dobrovolná a nedobrovolná

Nejhůře může zákonná minimální mzda postihnout mladé lidi bez praxe. Zaměstnavatelé je obvykle zaměstnávají za velmi nízkou nástupní mzdu, kterou jim však, po zpracování a získání minimálně nutné praxe, brzy zvyšují. Uzákonění minimální mzdy vede k tomu, že tito lidé nacházejí práci velmi těžko.

Británie poprvé ve své historii zavedla minimální mzdu

„Británie zavedla minimální hodinovou mzdu. Od 22 let si pracující za hodinu vydělají minimálně 3,60 libry, pracující ve věku 18 - 21 let tři libry. Zavedení minimální mzdy slíbila voličům ve svém volebním programu Labouristická strana, která se dostala k moci v roce 1997. Poprvé je stanovena spodní hranice mezd, což zabrání nejhorším případům vykořisťování,“ prohlásil předseda Komise pro nízké platy.

Nové opatření zvýší v průměru o 30 % příjmy téměř dvěma milionům pracujících, kteří tvoří 8 % všech pracovních sil. Polovinu z nich tvoří ženy a lidé, kteří jsou zaměstnán na částečný úvazek. Po celé zemi bude působit asi stovka kontrolorů, kteří budou dohlížet na to, aby zaměstnavatelé minimální mzdu vypláceli. Někteří ekonomové se obávají, že v nadcházejících třech letech bude v důsledku minimální mzdy zrušeno 80 000 pracovních míst.“

(Lidové noviny, 2. 4. 1999)

Minimální mzda v ČR

Minimální mzda byla u nás v roce 1998 2 650 korun, což je o 780 korun méně, než činí zákonem stanovené životní minimum.

V porovnání s průměrnou mzdou je minimální mzda v České republice nejnižší ze všech 17 členských zemí Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), ve kterých je tato mzda stanovena. V ČR je minimální mzda 21,2 % průměrné mzdy. V Jižní Koreji je to 24,4 %. V západoevropských zemích je to však mnohem více: ve Francii 57,4 %, v Belgii 50,4 %. Podle charty Evropské unie by se měla naše minimální mzda pohybovat na úrovni asi dvou třetin průměrné mzdy, což znamená, že by nyní měla u nás činit okolo 7 000 korun.

Praktické odlišení dobrovolné a nedobrovolné nezaměstnanosti je dost obtížné. Řada lidí, kteří jsou ve skutečnosti dobrovolně nezaměstnaní, se hlásí na úřadech práce, jednak proto, aby dostávali podporu v nezaměstnanosti, a jednak proto, že doufají, že jim úřad práce najde nějaké dobře placené zaměstnání. Přitom však pod nejrůznějšími záminkami nabízená místa systematicky odmítají, nebo práci přijmou jen na krátkou dobu a po čase ji opět opustí (běžná „strategie“, jak si systematicky obnovovat nárok na podporu v nezaměstnanosti). **Registrovaná míra nezaměstnanosti tedy obsahuje kromě nedobrovolné nezaměstnanosti i nějakou dobrovolnou nezaměstnanost.**

12.4

DLOUHODOBÁ NEZAMĚSTNANOST

Přirozeným znakem tržní ekonomiky je, že neustále přizpůsobuje svou strukturu měnícím se poptávkám. Průvodním jevem jsou pohyby na pracovních trzích, při nichž mnoho lidí stále do nezaměstnanosti „vstupuje“ a opět z ní „vystupuje“. Pokud je nezaměstnanost krátkodobá, nepůsobí lidem žádné vážnější problémy. **Skutečným problémem je dlouhodobá nezaměstnanost.** *Dlouhodobá nezaměstnanost může mít vážné sociální důsledky, může přivodit existenční potíže člověka a jeho rodiny, ztrátu kvalifikace a ztrátu sebeúcty.*

Proto bychom měli nezaměstnanost posuzovat nejen podle její výše, ale také (a možná především) podle její délky. Trpí-li ekonomika dlouhodobou nezaměstnaností, kdy je mnoho lidí nezaměstnaných nikoli měsíce, nýbrž léta, je to signál, že něco není v pořádku.

Příčinou dlouhodobé nezaměstnanosti může být dlouhotrvající hospodářská recese. Jinou příčinou mohou být dlouhodobé mzdové strnulosti. Překážky pro pokles mezd často představují kolektivní mzdové dohody, v nichž jsou mzdy fixovány na delší období a odbory nechtějí dovolit jejich pokles, ani když přetrvává vysoká nezaměstnanost.

Další příčinou mohou být štědré podpory v nezaměstnanosti, které oslabují motivaci nezaměstnaných hledat si novou práci a přizpůsobovat se požadavkům pracovního trhu. V Evropské unii je v posledních desetiletích míra nezaměstnanosti i podíl dlouhodobé nezaměstnanosti markantně vyšší než v USA. Západoevropské pracovní trhy nejsou totiž tak pružné jako trh americký a západoevropští nezaměstnaní se také těší štědřejším podporám od státu. Například nezaměstnaný Němec může, při splnění určitých podmínek, pobírat od státu podporu ve výši okolo 50 % poslední mzdy bez časového omezení, tj. až do doby odchodu do důchodu.

Dlouhodobá nezaměstnanost se někdy samovolně mění z nedobrovolné v dobrovolnou, protože je-li člověk dlouho nezaměstnaný, mění se jeho způsob života i jeho postoje k zaměstnání. Je pozorováno, že lidé, kteří jsou dlouho nezaměstnaní, ztrácejí motivaci hledat si práci. Jednak ztratili naději, že je práce pro ně vůbec k nalezení, a jednak si mnozí z nich zvyknou na život bez práce a na skromnější, avšak pohodlnější živobytí ze státních podpor.

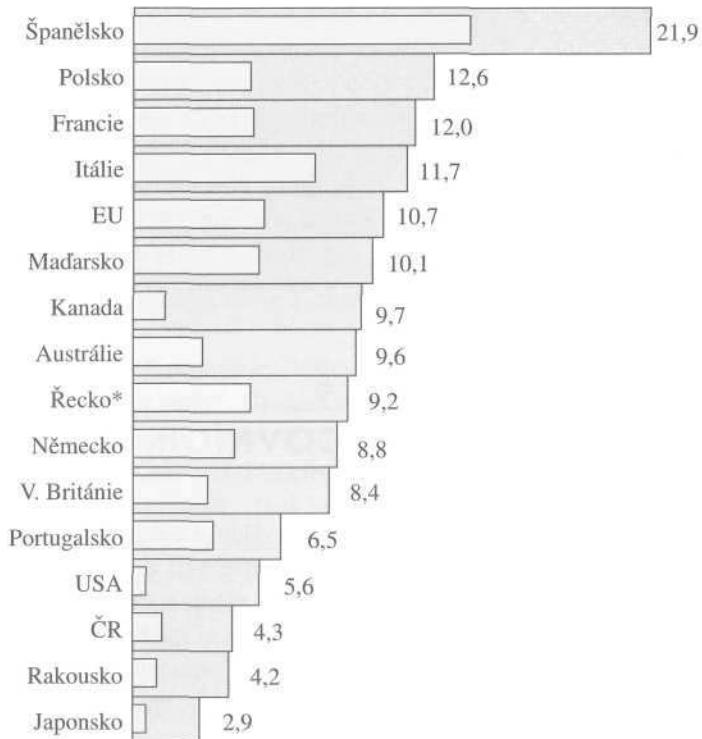
Míra nezaměstnanosti a podíl dlouhodobé nezaměstnanosti v mezinárodním srovnání

Na obrázku 12-5 vidíte míru nezaměstnanosti (šedé sloupky) několika zemí. Abychom alespoň zčásti vyloučili cyklické vlivy, vzali jsme průměrnou míru nezaměstnanosti za šestileté období 1993 - 1998. Všimněte si několika zajímavých věcí. Předně: míra nezaměstnanosti příliš nezávisí na hospodářské vyspělosti. Mezi zeměmi s vysokou nezaměstnaností jsou země méně vyspělé (Španělsko,

Dlouhodobá nezaměstnanost

Polsko) i více hospodářsky vyspělé (Francie, Itálie). A mezi zeměmi s nízkou nezaměstnaností najdete hospodářsky nejvyspělejší země (USA, Japonsko) i země méně vyspělé (Portugalsko, ČR).

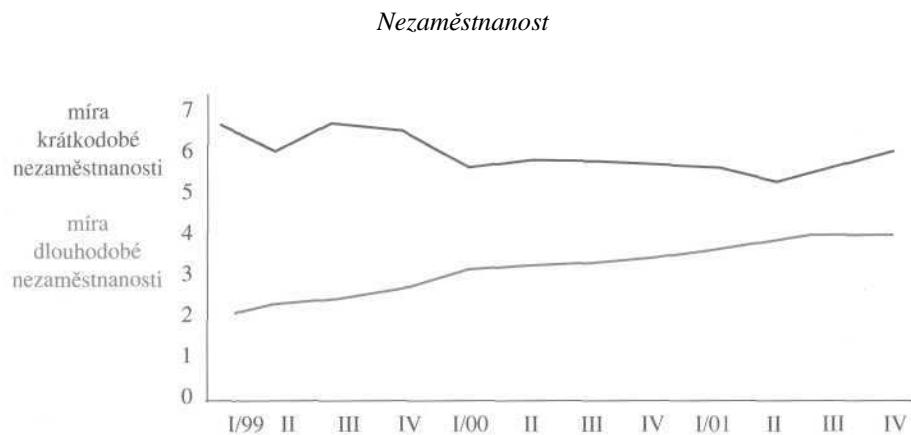
Dále si všimněte, že evropské země - EU, Polsko, Maďarsko - mají vyšší nezaměstnanost než zámořské hospodářské velmoci - USA a Japonsko. A konečně - zajímavé je porovnání podílu dlouhodobé nezaměstnanosti. Zatímco v Evropě je podíl dlouhodobé nezaměstnanosti dost vysoký (pohybuje se kolem 50 %), v zámořských zemích (USA, Japonsko, Kanada, Austrálie) je podíl dlouhodobé nezaměstnanosti markantně nižší. Tyto země mají totiž v porovnání s Evropou pružnější pracovní trhy a ne tak štědré sociální podpory. Evropské pracovní trhy naproti tomu trpí „sklerózou“ - migrace lidí je nízká, státní zásahy do pracovních trhů jsou silné a rozšířená praxe kolektivních mzdových vyjednávání způsobuje mzdové strnulosti.



Poznámka: * 1993 – 1997

Obr. 12-5 Míra nezaměstnanosti (%) - průměr za léta 1993 - 1998. Podíl dlouhodobé nezaměstnanosti (více než 12 měsíců) na celkové nezaměstnanosti (%).

Pramen: OECD Employment Outlook, 1999, OECD Quarterly Labour Force Statistics, No. 1, 1999



Obr. 12-6 V letech 1999-2002 se dlouhodobá nezaměstnanost zvýšila.

Pramen: ČNB

Pružné pracovní trhy a hospodářský růst

Pružnost pracovních trhů má vliv i na ekonomický růst. Americká ekonomika roste v posledních šesti letech tempem kolem 3,5 % ročně, zatímco Evropská unie dosahuje tempo jen kolem 2,5 %. Čím se Amerika od Evropy liší, to výstižně charakterizoval bývalý šéf německé centrální banky Hans Tietmeyer: „Evropská unie trpí strnulosťí svých vlastních struktur, včetně trhu práce.“ Americké odbory mají dnes na pracovních trzích mnohem menší vliv, než měly ještě v osmdesátých letech a než mají dnes odbory v Evropě. Americké firmy mohou snáze propouštět zaměstnance a ti si snáze hledají nová místa. Průměrné pracovní trhy jsou velkou výhodou pro potřebné strukturální změny i pro rychlé zavádění nových technologií.

12.5 VYTVAŘENÍ PRACOVNÍCH MÍST

Nezaměstnanost je ožehavým problémem pro vládu. Lidé si totiž myslí, že vláda dokáže nezaměstnanost snížit. A politikové tomu také věří a opravdu se o to snaží. **Snaha zabránit růstu nezaměstnanosti vede často vládu k tomu, aby pomocí vládních výdajů vytvářela nebo alespoň chránila pracovní místa v soukromém sektoru.** Tato politika je ale krátkozraká. V dlouhodobém horizontu nedokáže snížit míru nezaměstnanosti a nejspíše nakonec vede ke zpomalení hospodářského růstu. Proč se tedy o to vlády tolik snaží?

V devatenáctém století napsal Francouz Frédéric Bastiat spis „Co je a co není vidět“. V něm ukázal, že chceme-li porozumět ekonomickým problémům, musíme pochopit i to, co není vidět.

Rozbité okno

Malý chlapec rozbil hostinskému okno. Nešťastný hostinský lamentuje nad způsobenou škodou a kolemjdoucí lidé se zastavují, aby ho utěšili. Pak někdo z nich podotkne, že „z hlediska společenského“ se vlastně nic tak strašného nestalo. Hostinský dá zasklít okno a díky tomu má sklenář práci. Lidé souhlasně pokyvují hlavami a dále tuto myšlenku rozvíjejí. Dostane-li sklenář za zasklené okno 20 franků, může si za ně kupit třeba kabát - a díky tomu má práci také krejčí. A když si krejčí za získaných 20 franků koupí boty, má práci také obuvník. A obuvník také za něco utratí peníze, čímž dále vytváří pro někoho práci, a tak dále. Chlapec, který rozbil okno, tím vlastně vykonal dobrodiní, protože vytvořil práci pro celou řadu lidí. Skutečně - tohle je to, co je vidět.

Ted' se ale podívejme na to, co není vidět. Hostinský, který musí dát zasklít rozbité okno, zaplatí sklenáři 20 franků. Jenže ted' mu těch 20 franků chybí na něco jiného, co by si býval za ně koupil, kdyby mu nerozbili okno. Například by si býval mohl dát u truhláře opravit rozbitou skříň. Protože to neudělal, připravil truhláře o práci. A co horšího: kdyby byl truhlář získal od hostinského oněch 20 franků, byla by za ně jeho žena mohla jít ke kadeřníkovi. Protože na to nemá, připravila kadeřnáka o práci. A kadeřník by si byl mohl za těch 20 franků koupit nové boty. Protože na to neměl, připravil o práci obuvníka. A obuvník také za něco neutratí peníze, které nedostal, čímž dále připravuje někoho o práci - a tak dále.

Tak vidíte? Chlapec, který rozbil okno, vytvořil některým lidem práci - a zároveň jiné lidi o práci připravil. Nula od nuly pojde. Jenom to okno, které mohlo zůstat celé, je rozbité.

(F. Bastiat: Co je a co není vidět. Liberální institut, Praha 1998)

Tento příběh je poučný, protože vysvětluje chování politiků. **Politikové obvykle chtějí dělat věci, které „jsou vidět“. Úkolem ekonomů je upozorňovat je na ty důsledky jejich politiky, které „nejsou vidět“.** Politikové se obávají nezaměstnanosti, protože je zbavuje popularity u voličů. Když některým velkým podnikům hrozí krach, který by mohl připravit o práci tisíce lidí, vláda jim někdy pomáhá „držet se nad vodou“. Platí za ně dluhy, dává jim dotace ze státního rozpočtu nebo jim dává státní zakázky. Kdyby totiž takový podnik zbankrotoval a propustil zaměstnance, „bylo by to vidět“.

Jenže když vláda udržuje pracovní místa v některých podnicích, je to jako s tím rozbitým oknem, které dalo práci sklenáři a zároveň vzalo práci truhláři. Peníze, které vláda vydává na udržování takových pracovních míst, budou muset zaplatit daňoví poplatníci. Kdyby jim tyto peníze zůstaly, nakupovali by zboží a služby a jejich nákupy by vytvářely práci v jiných podnicích.

Záchrana Třineckých železáren

V roce 1999 vypracovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu záchranný plán na pomoc Třineckým železárnám. Železáry nebyly schopné získat nezbytný úvěr od

Nezaměstnanost

bank, a tak jim měla vláda poskytnout finanční injekci ve výši 1,2 mld. Kč. Hlavním důvodem byla záchrana tisíců pracovních míst v regionu s vysokou mírou nezaměstnanosti.

Revitalizace českého průmyslu

V dubnu roku 1999 schválila česká vláda finančně náročný program na záchrannu českého průmyslu. Pokud byste však očekávali, že bude vláda pomáhat zdravým a perspektivním průmyslovým firmám, myslili byste se. Do programu byly zařazeny jen velké podniky (zaměstnávající více než 2 000 lidí), které měly dluhy v řádu miliard korun. Přesto je vláda označila jako „perspektivní“ a jejich dluhy nazvala „problémy zděděnými z minulosti“. Záchrannu těchto potápějících se „lodí“ nazývá vláda revitalizací (oživováním) českého průmyslu.

V roce 2000 dosáhla vládní finanční pomoc těmto podnikům výše 16 mld. Kč. Marně někteří poslanci kritizovali tento program jako nalévání miliard do „černých děr“. „Revitalizační“ program stále pokračuje a zatím nelze odhadnout, kam až se vyšplhá celková částka státní pomoci.

Polsko chce opět znárodnit zadlužené loděnice

„Polská vláda zveřejnila záměr převést soukromě vlastněné štětínské loděnice na stát. Bylo by to první velké znárodnění v Polsku od zahájení tržních reforem v roce 1989. Ministr státního pokladu zdůvodnil plán zestátnění velkým zadlužením firmy. ... Loděnice, které dluží bankám 400 milionů dolarů, zaměstnávají šest tisíc lidí.“

(Lidové noviny, 17. 5. 2002)

Proč dává vláda miliardy do ztrátových a předlužených podniků? Protože se bojí, že by propustily tisíce zaměstnanců. To „by bylo vidět“ a lidé by to vnímali jako nečinnost a neschopnost vlády bojovat s nezaměstnaností. Nalévání miliard do takových podniků však udržuje pracovní místa za cenu obrovských ztrát.

Vytváření a udržování neefektivních pracovních míst za státní peníze není ale speciálitou pouze naší vlády - je běžné ve všech zemích. **Zákony politiky se zde dostávají do konfliktu se zákony trhu. Výsledkem bývá udržování neefektivních firem při životě a zpomalování ekonomického růstu.**

Záchrana koncernu Phillip Holzmann

Na podzim roku 1999 hrozil bankrot druhé největší stavební společnosti v Německu - koncernu Phillip Holzmann. Firma nebyla schopna platit své dluhy a sama podala návrh na konkurs. Její ztráty dosahovaly neuvěřitelných 2,4 miliard marek.

Shrnutí

Bankrot tak velké firmy není žádná maličkost. Hrozilo, že o práci přijde 28 tisíc zaměstnanců koncernu a možná i dalších přibližně 40 tisíc zaměstnanců subdodatavatských firem. A tak se do celé věci vložil sám spolkový kancléř Schroder, který přesvědčil německé banky, aby souhlasily se záchranným programem. Marně opoziční poslanci poukazovali na to, že v Německu každý rok krachují tisíce menších podniků bez nároku na jakoukoli vládní pomoc. Vláda poskytla firmě Phillip Holzmann 250 milionů marek ze státního rozpočtu a banky poskytly další miliardové půjčky. Kancléř pak předstoupil před zaměstnance koncernu a triumfálně prohlásil: „Draží přátelé, podařilo se nám to ... Firma může být restrukturalizována a zůstane neporušena. Pracovní místa jsou zachráněna.“

(Lidové noviny, 26. 11. 1999)

SHRNUTÍ

- *Nezaměstnaným* nazveme jen toho, kdo nemá práci a nějakou si hledá. Hledání zaměstnání je nezbytným znakem nezaměstnaného.
- *Frikční nezaměstnanost* vzniká proto, že lidé, kteří opustili původní zaměstnání, si nějakou dobu hledají nové místo. Toto hledání jim zabere určitý čas, protože očekávají lepší nabídky a chtějí si vybrat.
- *Strukturální nezaměstnanost* vzniká v důsledku strukturálních změn, kdy se některá odvětví zmenšují a jiná naopak expandují. Zmenšující se odvětví propouštějí část zaměstnanců a ti si mohou nalézt práci v expandujících odvětvích. To však vyžaduje, aby se zorientovali na pracovních trzích a aby se rekvalifikovali.
- *Cyklická nezaměstnanost* vzniká, když klesá poptávka v celé ekonomice. Důsledkem je pokles poptávky po práci ve všech odvětvích.
- *Okunův zákon* říká, že míra nezaměstnanosti závisí nepřímo úměrně na tempu růstu domácího produktu.
- *Dobrovolná nezaměstnanost* je taková nezaměstnanost, kdy nezaměstnaný hledá práci, ovšem za vyšší mzdu, než která na trhu práce převládá. Výše a průměrná délka trvání dobrovolné nezaměstnanosti je tím větší, čím větší jsou podpořeny v nezaměstnanosti a další sociální dávky, z nichž mohou nezaměstnaní žít.
- *Nedobrovolná nezaměstnanost* je taková nezaměstnanost, kdy nezaměstnaní hledají práci za takovou mzdu, která na trhu práce převládá, avšak nemohou ji najít. Přičinou nedobrovolné nezaměstnanosti jsou překážky bránící poklesu mezd. K nim patří odpor odborů proti snižování mezd. Přičinou nedobrovolné nezaměstnanosti se může stát i *uzákoněná minimální mzda*, a to zejména u málo kvalifikovaných profesí, kde bývají mzdy nízké.

Nezaměstnanost

- Nezaměstnanost musíme posuzovat nejen podle její míry, ale také podle délky jejího trvání. Skutečným problémem je dlouhodobá nezaměstnanost. Krátkodobá nezaměstnanost má frikční a strukturální charakter. *Dlouhodobá nezaměstnanost* (trvající déle než rok) může být způsobena buď dlouhotrvající hospodářskou recesí (cyklická nezaměstnanost), nebo tím, že existují překážky pro pokles mezd. Příčinou může být i štědrost státu ve vyplácení sociálních podpor.
- Snaha zabránit růstu nezaměstnanosti vede často vládu k tomu, aby pomocí vládních výdajů vytvářela nebo alespoň chránila pracovní místa. Zákony politiky se zde dostávají do konfliktu se zákony trhu. Výsledkem bývá udržování neefektivních firem při životě a zpomalování ekonomického růstu.

KLÍČOVÉ POJMY

Nezaměstnaný • registrovaná nezaměstnanost • frikční nezaměstnanost • strukturální nezaměstnanost • cyklická nezaměstnanost • dobrovolná nezaměstnanost • nedobrovolná nezaměstnanost • zákonná minimální mzda • dlouhodobá nezaměstnanost.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzáka 1.

V první polovině 90. let byla česká nezaměstnanost zhruba třikrát nižší než nezaměstnanost v Maďarsku. Řada ekonomů to přisuzovala zčásti tomu, že maďarské pracovní trhy byly méně pružné než české pracovní trhy. V Maďarsku například nezaměstnaný pobíral podporu v nezaměstnanosti dva roky, zatímco v České republice jen půl roku.

Přisuzujeme-li nezaměstnanost vysokým podporám, o jaký druh nezaměstnanosti se jedná?

- a) Jde o nezaměstnanost dobrovolnou nebo nedobrovolnou?
- b) Může jít o nezaměstnanost strukturální? Vysvětlete.

Otzáka 2.

Europané mají někdy strach z vývozní expanze východoasijských zemí na evropské trhy. Obávají se, že když budou evropské trhy zaplaveny japonskými automobily, korejskou spotřební elektronikou a čínskou konfekcí, vyvolá to v Evropě nezaměstnanost.

- a) Jsou tyto obavy oprávněné? Vysvětlete.
- b) O jakou nezaměstnanost by se jednalo? Vysvětlete.
- c) Čím bude ovlivněna délka trvání takové nezaměstnanosti?
- d) Může vláda přispět ke snížení této nezaměstnanosti tím, že bude financovat rekvalifikační programy? Vysvětlete.
- e) Nebylo by pro Evropu lepší vyhnout se těmto problémům a chránit své trhy dovozními cley?

Otzáka 3.

V zemi je velká nezaměstnanost. Odbory však nechtějí připustit snížení mezd a navrhnují jiné řešení:

Otázky a příklady

zkrácení pracovního týdne ze 40 hodin na 35 hodin. Argumentují tím, že bude-li kratší pracovní týden, budou firmy nuceny zaměstnat více lidí než dřív. „Pracovní fond“ (počet hodin práce, který firmy potřebují) se rozdělí mezi více lidí a nezaměstnanost se sníží. Souhlasíte? Povede zkrácení pracovního týdne (bez snížení mezd) ke zvýšení zaměstnanosti?

Otázka 4.

Někdy se setkáte s názorem, že vysoká nezaměstnanost vyspělých západoevropských zemí má charakter „technologické nezaměstnanosti“: je zapříčiněna technickým pokrokem, který zvyšuje produktivitu práce a vytěšňuje tím lidi z pracovního procesu.

Myslíte, že může vzniknout taková „technologická nezaměstnanost“? A pokud ano, má charakter krátkodobý nebo dlouhodobý?

Otázka 5.

Jeden velký průmyslový podnik, který vykazuje už několik let ztráty, nemí již schopen splácat své dluhy a věřitelé hrozí, že jej dají do konkursu. Bankrot podniku by znamenal, že přijde o práci 5 000 lidí. Ministr průmyslu proto navrhne vládě, aby poskytla tomuto podniku dotaci 200 milionů korun ze státního rozpočtu. Zdůvodňuje to tím, že kdyby podnik zkrachoval a pět tisíc lidí by se stalo nezaměstnanými, stát by jim na podporách v nezaměstnanosti musel vypllatit za rok 300 milionů korun, tedy více, než když poskytne podniku dotaci.

Myslíte, že má ministr pravdu? Opravdu přijde stát levněji, když dá podniku dotaci, než kdyby vyplácel nezaměstnaným podpory?

Otázka 6.

Může Internet ovlivnit výši nezaměstnanosti? Jakým způsobem? A jaké nezaměstnanosti?

Příklad 1.

Trh práce stavebních dělníků dosahoval rovnováhy při průměrné měsíční mzد 10 tis. Kč a zaměstnanosti 500 tis. lidí. Poté došlo k poklesu poptávky po stavebních výkonech a následně k poklesu poptávky po práci stavebních dělníků. To vyvolalo tlak na pokles mezd ve stavebnictví, ale stavební odbory dokázaly tomuto tlaku zabránit a donutily stavební firmy k udržení existující průměrné mzdy 10 tis. Kč.

- a) Znázorněte graficky tuto změnu na trhu práce stavebních dělníků. Vyznačte výši zaměstnanosti po poklesu poptávky.
- b) Vyznačte výši nezaměstnanosti na tomto trhu. Nazvali byste ji dobrovolnou nebo nedobrovolnou?
- c) Vláda se rozhodne financovat ze státního rozpočtu výstavbu nových dálnic. Sníží tím nezaměstnanost ve stavebnictví? Zvýší tím zaměstnanost ve stavebnictví? Jak byste to znázornili v grafu?
- d) Nyní předpokládeme, že se vláda namísto stavby dálnic rozhodne financovat dodatečné rekvalifikační programy pro nezaměstnané stavební dělníky. Sníží tím nezaměstnanost ve stavebnictví? Zvýší tím zaměstnanost ve stavebnictví? Jak byste to znázornili v grafu?

Příklad 2.

V květnu 2000 prohlásil jeden český politik, že by se minimální mzda měla zvýšit alespoň na 60 % průměrné mzdy (na zhruba 6 000 Kč), protože tím by klesla dobrovolná nezaměstnanost a snížila by se míra nezaměstnanosti. Je to pravda? Využijte grafického modelu trhu práce a odpovězte:

- a) povede zvýšení minimální mzdy k poklesu dobrovolné nezaměstnanosti?
- b) povede ke snížení nezaměstnanosti?

13

Kapitál a úrok

13.1

KAPITÁL A INVESTICE

V této kapitole se budeme zabývat tím, jak vzniká kapitál. Nepůjde nám přitom ani tak o výrobu konkrétních kapitálových statků, jako jsou budovy nebo stroje. Půjde nám o vznik *kapitálu obecně*. Poznáme, že na počátku vzniku kapitálu je rozhodování člověka, který volí mezi dnešní spotřebou a spotřebou v budoucnu. Rozhodne-li se odložit svou spotřebu do budoucna, je to první nutný krok ke vzniku kapitálu.

Pokusme se pochopit podstatu kapitálu a jeho vzniku nejprve na jednoduchém příkladu naturální ekonomiky Robinsona.

Robinsonův člun

Robinson původně lovil ryby ze břehu a dařilo se mu tak ulovit v průměru 5 ryb denně. Potom přišel na nápad postavit člun a lovit ryby ze člunu, neboť dále od břehu je možné ulovit ryb více. Očekával, že ze člunu uloví v průměru 15 ryb denně.

Kdyby se plně věnoval stavbě člunu a nedělal nic jiného, postavil by jej za měsíc. To by ovšem musel přestat lovit ryby. Jenže oněch 5 ryb denně, které loví ze břehu, nutně potřebuje na svou obživu - bez nich by zemřel hladem.

Naštěstí Robinson ví, že na opačném konci ostrova je domorodá vesnice a že domorodci mají zásobu sušených ryb, kterou si vytváří na horší časy. Navštíví tedy domorodého náčelníka a požádá jej o půjčku 150 sušených ryb na dva měsíce. Kdyby půjčku dostal, mohl by Robinson měsíc žít z vypůjčených ryb a stavět člun.

Náčelník přemýšlí: vesnice má sice zásobu 150 sušených ryb, ale co když bude jejich úlovek menší a oni budou tuto zásobu nutně potřebovat? Náčelník si říká: „lepší vrabec v hrsti nežli holub na střeše“. Robinsonovu slovu sice věří, ale co když se mu člun nepovede postavit? Nebo co když Robinson mezitím podlehne žluté zimnici? Teprve když Robinson slibí, že vrátí víc ryb, než kolik mu půjčí, souhlasí a začnou vyjednávat o podmírkách.

Kapitál a investice

Robinson uvažuje, kolik ryb navíc by byl ochoten domorodcům vrátit, aby se mu půjčka vyplatila. Chce si vypůjčit 150 ryb na dva měsíce. První měsíc bude stavět člun a 150 vypůjčených ryb sní. Druhý měsíc bude ze člunu lovit 15 ryb denně. Pět ryb potřebuje ke své obživě a zbývajících deset ryb by mohl sušit pro domorodce. Za tento druhý měsíc by tedy měl pro domorodce 300 sušených ryb, které by jim mohl vrátit za vypůjčených 150 ryb. To znamená, že Robinson by byl ochoten vrátit tuto půjčku za dva měsíce s úrokem až 100 %. Kdyby domorodci žádali vyšší úrok, Robinson by o půjčku ztratil zájem a investici do člunu by neuskutečnil.

Dohodnou-li se domorodci s Robinsonem na půjčce s úrokem nanejvýš 100 % na dva měsíce, Robinson postaví člun a půjčku vrátí. Člun je pak Robinsonův kapitál. Zvyšuje produktivitu Robinsonovy práce - místo 5 ryb je schopen lovít 15 ryb denně.

Ale jak jsme viděli, pro vznik člunu byla zapotřebí zásoba 150 sušených ryb. Vzniku této zásoby (a tím i vzniku Robinsonova člunu) předcházelo rozhodování domorodců nesníst část ulovených ryb a raději je usušit do zásoby pro budoucí spotřebu.

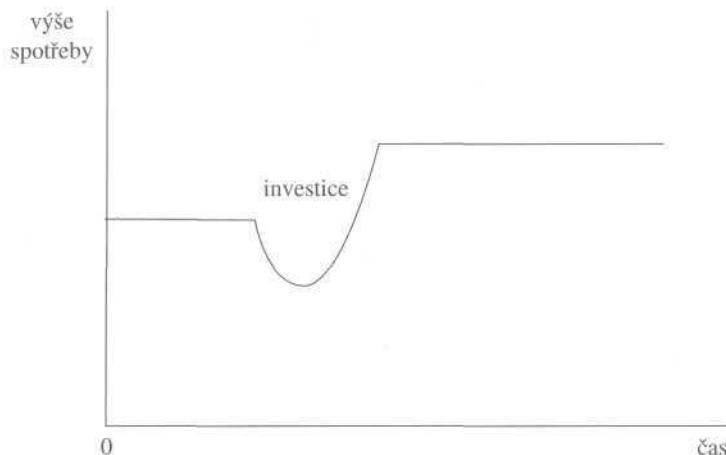
Příklad nám ukazuje tajemství vzniku kapitálu. **Na počátku vzniku kapitálu je rozhodnutí odložit současnou spotřebu do budoucna.** To udělali domorodci. Ale to ještě nestačí. Někdo musí uskutečnit investici - vyrobit kapitálový statek, schopný zvětšit produktivitu práce. Tímto investorem byl Robinson. On měl investiční příležitost, kterou domorodci neměli, protože on měl nápad, že ze člunu lze ulovit víc ryb, a on uměl člun postavit.

To, co se stalo na Robinsonově ostrově, děje se dnes a denně v tržní ekonomice. Lidé, kteří spotřebovávají méně než vydělají, neboli spoří, dělají totéž co domorodci, kteří suší ulovené ryby do zásoby na horší časy, místo aby je hned všechny snědli. A firmy, které mají investiční příležitosti, si půjčují od lidí, kteří spoří. Tak, jako si Robinson půjčil sušené ryby od domorodců. A pak firmy vypůjčené peníze investují do kapitálových statků, jako jsou budovy, stroje a počítače. Tak, jako Robinson použil vypůjčené ryby k tomu, aby mohl stavět člun. Když jsou budovy postavené, stroje a počítače vyroběny, firmy je uvedou do provozu a znásobí tak produktivitu práce. Tak, jako Robinson používáním člunu znásobil produktivitu svého lovů ryb.

Shrňme: **Vznik kapitálu vyžaduje investici. Investice znamená, že se místo spotřebních statků budou vyrábět kapitálové statky. Je tudiž třeba odložit část přítomné spotřeby do budoucna. Investice do kapitálu tedy vyžaduje obětování přítomné spotřeby v zájmu zvýšení budoucí spotřeby.**

Obrázek 13-1 znázorňuje investici jako odloženou spotřebu, která se díky produktivnosti kapitálu v budoucnu projeví jako zvýšená spotřeba.

Kapitál a úrok



Obr. 13 — 1 Investice je odložená spotřeba - Snížení spotřeby a investování úspor zvýší kapitál a ten zvýší spotřebu v budoucnu.

Nyní si ukažme příklad investice do kapitálu.

Investice do restaurace

Pan Novák se rozhodl zvětšit svou restauraci, a proto musí provést přístavbu a rekonstrukci svého domu. Aby tuto investici mohl udělat, musí peníze uspořit zrušením dovolené u moře a odkladem koupě nového auta. Jeho „utažení opasku“ je podobné tomu, co podstupují domorodci, když suší ryby do zásoby místo toho, aby je hned snědli.

Uspořené peníze potom investuje pan Novák do zvětšení restaurace. Investice se mu ovšem vrátí, protože bude mít více hostů a bude mít vyšší tržby a zisky. Zvýšení jeho zisků bude výnosem z jeho investice. Za ně si bude moci později koupit nové, možná lepší auto a dopřát si možná delší a lepší dovolenou u moře. Jeho odložená spotřeba se mu tedy v budoucnu víc než vrátí.

Příklad nám ukazuje, že **investici předchází odložená spotřeba neboli úspory**.

Někdy může být ten, kdo odkládá spotřebu, a ten, kdo uskutečňuje investici, jedna a táz osoba. V tržní ekonomice s rozvinutou dělbou práce však obvykle ti, kdo spoří, a ti, kdo mají investiční příležitosti, nebývají titíž lidé. **Ti, kdo spoří, nemívají vždy investiční příležitosti, a proto své úspory zapůjčují těm, kdo investiční příležitosti mají** - například tak, že ukládají své úspory do bank a banky je pak půjčují firmám s investičními příležitostmi.

Investice do chemického závodu

Lidé neutrácí celé své příjmy, nýbrž část z nich spoří - například proto, aby mohli v budoucnu podporovat své děti na studiích, aby měli větší finanční zajiště-

Kapitál a investice

ní ve stáří nebo v nemoci, nebo prostě proto, aby získali úroky. Jejich úspory představují odloženou spotřebu.

Banky, do nichž lidé své úspory ukládají, je půjčují těm, kdo mají investiční příležitosti. Firma Chemicals má dobrou investiční příležitost - chce založit nový závod na výrobu syntetického kaučuku, po kterém je na trzích poptávka. Vezme si úvěr u banky, postaví za něj budovy, přístupové komunikace, nakoupí strojní zařízení, nutné zásoby surovin a zahájí výrobu. Z tržeb splácí úvěr a úroky bance, která tyto peníze vyplácí lidem vybírajícím si své vklady a úroky na nákupy spotřebních statků. Dlouho svou spotřebu odkládali, nyní si ji konečně mohou dopřát i s úroky. Tito lidé svými úsporami vytvořili zdroje pro investiční projekty takových firem, jako je Chemicals. Jejich odložená spotřeba umožnila, aby firma mohla uskutečnit kapitálovou investici a aby vznikl nový závod na výrobu kaučuku.

Příklad nám ukazuje, že „akt investování“ a „akt spoření“ bývá většinou oddělen. Proto se vyvinul ***trh zapůjčitelných fondů***, který oba tyto „akyty“ tvorby kapitálu spojuje. Lidé část svého důchodu uspoří (obdobně některé firmy část svých příjmů spoří) a své úspory uloží v bankách, nebo za ně nakoupí cenné papíry (například dluhopisy). Tak vzniká nabídka zapůjčitelných fondů. Firmy, které chtějí investovat, zas vytvářejí poptávku po zapůjčitelných fondech: zapůjčují si tyto fondy tak, že si berou půjčky v bankách nebo prodávají své cenné papíry.

Kapitál nabývá různých forem a můžeme jej zhruba rozdělit do čtyř skupin.

- ***fixní kapitál*** - kapitálové statky dlouhodobého použití, jako jsou budovy, komunikace, stroje, dopravní prostředky nebo Robinsonův člun,
- ***zásoby*** - zboží na skladě, zásoby materiálu a polotovarů, zásoba sušených ryb domorodého kmene,
- ***technologie*** - složité výrobní postupy, jejichž objevení vyžaduje investice do výzkumu,
- ***lidský kapitál*** - nahromaděné znalosti lidí, získané zejména studiem.

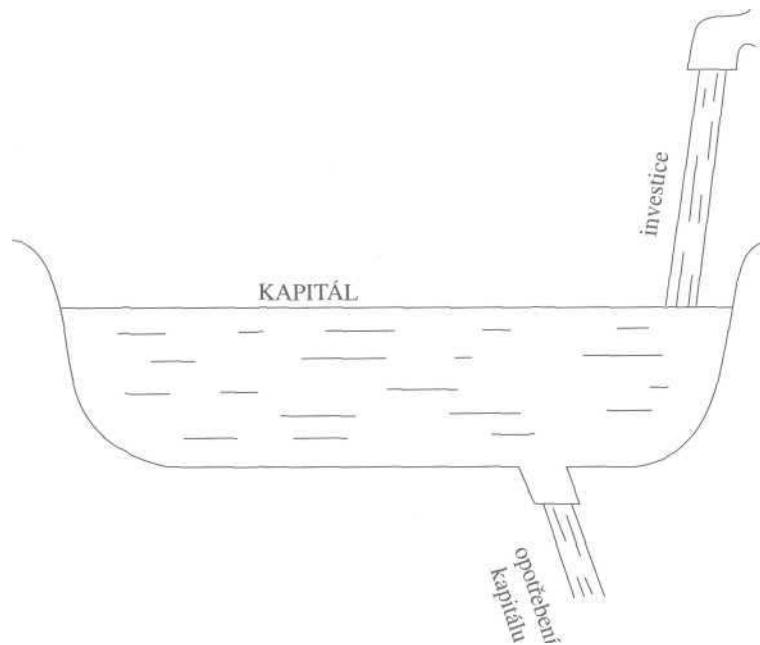
Obrázek 13-2 nám znázorňuje **vztah mezi investicí a kapitálem**. **Kapitál je stav** (budov, strojů, zásob, znalostí), **investice je tok**, který doplňuje, popřípadě zvětšuje **stav kapitálu**. Kapitál se výrobou opotřebovává, a je proto nutné, nemá-li jeho stav poklesnout, jej novými investicemi stále *obnovovat*. Je-li tok nových investic větší než opotřebení kapitálu, stav kapitálu roste (podobně jako roste hladina vody ve vaně, je-li přítok vody silnější než její odtok).

Zde je užitečné odlišit **hrubé investice** a **čisté investice**. **Hrubé investice jsou veškeré investice** (na obrázku je vidíme jako „přítok vody“). Ty se zčásti použijí na obnovu opotřebovaného kapitálu a zčásti na zvětšení stavu kapitálu. A právě **tu část investic, která zvětšuje stav kapitálu, nazýváme čistými investicemi**.

čisté investice = hrubé investice - opotřebení kapitálu

Kapitál a úrok

Jsou-li hrubé investice větší než opotřebení kapitálu, vznikají čisté investice, které zvyšují „hladinu“ v pomyslné „vaně kapitálu“.



Obr. 13-2 Kapitál a investice - Vztah mezi kapitálem a investicemi je podobný jako vztah mezi stavem a tokem vody. Investice vytvářejí kapitál a obnovují jeho opotřebení.

Je přitom ošidné pokoušet se vymezit kapitál konkrétními druhy zboží. Kam například zařadit auto, které si koupil majitel pekárny na rozvážení pečiva? Přes týden s ním rozváží pečivo a o víkendech s ním jezdí s rodinou na chatu. Totéž auto je přes týden kapitálovým statkem a o víkendech spotřebním statkem. Kdyby si Robinson postavil člun jen proto, aby se na něm mohl projíždět a kochat se krásou svého ostrova pohledem z moře, nebyl by člun kapitálem, nýbrž spotřebním statkem. On si jej však postavil proto, aby s ním lovil ryby a aby zvýšil produktivitu své práce při lovu ryb, a proto je člun kapitálem.

13.2 **ÚROK A MÍRA ČASOVÉ PREFERENCE**

Úrok je nájemní cenou zapůjčitelných fondů. Platí jej ti, kdo chtějí investovat, těm, kdo spoří. Jak velký úrok požaduje ten, kdo spoří? Jak velký úrok musí dostat, aby odkládal svou spotřebu? A musí vůbec dostat nějaký úrok? Lidé přece spoří na horší časy - cožpak nebudou spořit i při nulovém úroku?

Úrok a míra časové preference

Spoření znamená odložení dnešní spotřeby do budoucna, či jinak řečeno, zřeknutí se dnešních statků ve prospěch budoucích statků. Představte si, že byste vyhráli nové auto a že byste dostali na vybranou: dostat jej dnes nebo až za rok. Jistě byste řekli, že jej chcete dnes. Ale proč vám není lhostejné, dostanete-li jej už dnes nebo až za rok? Protože jste *netrpěliví*— nemůžete se dočkat, až s ním budete jezdit. Skutečně, většina lidí má tuto vlastnost - *netrpělivost ve spotřebě*. Tím lze vysvětlit, proč **preferují dnešní statky před budoucími statky**. Této preferenci dnešních statků před budoucími statky říkáme též *časová preference*. Existence časové preference je příčinou toho, že lidé musí dostávat úrok, mají-li odkládat spotřebu do budoucna.

Autorem této teorie kapitálu a úroku byl Rakušan Eugen Bohm-Bawerk (Pozitivní teorie kapitálu, 1889). Dále ji rozpracoval Američan Irving Fisher (Teorie úroku, 1930), který též zavedl pojem *časová preference*.

Ukažme si nejprve na jednoduchém příkladu vztah mezi úrokem a časovou preferencí.

Půjčka obilí

Pan Svoboda měl dobrou sklizeň obilí. Jeho soused však měl sklizeň horší, a proto jej přišel požádat o půjčku deseti pytlů obilí, kterou slibuje vrátit za rok.

Pan Svoboda však preferuje dnešní obilí před budoucím obilím. Dnešní obilí pro něho představuje dnešní spotřebu - kdyby prodal 10 pytlů obilí na trhu, mohl by si koupit nový televizor, kdežto půjčí-li obilí sousedovi, bude si moci koupit televizor až za rok. Předpokládejme, že pan Svoboda dokáže ocenit užitky dnešního i budoucího obilí určitými čísly. Dnešní pytel obilí ocení číslem 100 a budoucí pytel obilí ocení číslem 98. Jinak řečeno, pro pana Svobodu je pytel obilí za rok o zhruba dvě procenta méně užitečný než dnešní pytel obilí. Toto jeho ocenění dnešního a budoucího obilí odráží jeho „časovou preferenci“, která je založena na netrpělivosti spotřeby.

Pan Svoboda nevymění větší užitek za menší - nedá dnešní obilí za stejné množství obilí budoucího. Bude chtít přinejmenším vyrovnat užitky dnešního a budoucího obilí - bude proto od souseda požadovat, aby mu za rok vrátil větší množství obilí, než jaké mu dnes půjčuje. O kolik větší? To nám ukazuje následující nerovnice, jejíž levá strana udává, jak pan Svoboda oceňuje dnešní obilí, a pravá strana udává, jak oceňuje budoucí obilí. X je počet budoucích pytlů obilí, které bude chtít pan Svoboda za rok vrátit:

$$10 \times 100 \leq X \times 98$$

Nechce-li být pan Svoboda půjčkou poškozen, musí být pro něho užitek budoucích X pytlů obilí, které mu soused za rok vrátí, větší nebo alespoň stejný jako užitek dnešních deseti pytlů obilí:

$$X \geq 10 \times \frac{100}{98}$$

Řešením nerovnice pan Svoboda dojde k závěru, že počet za rok vrácených pytlů musí být alespoň 10,2. Jinak odmítne půjčku poskytnout. Oněch 0,2 pytle obilí je úrok. Jinak řečeno, pan Svoboda je ochoten půjčit sousedovi obilí na roční úrokovou míru 2 %.

V našem příkladě je míra časové preference pana Svobody 1,02 a úroková míra, kterou požaduje, je 0,02 neboť 2 %.

Příklad nám ukazuje rozhodování člověka, který spoří a půjčuje. Jeho rozhodování začíná oceněním současných a budoucích statků a porovnáním těchto ocenění. Ocení-li současné statky číslem A a tytéž, ovšem budoucí, statky ocení číslem B, pak poměr A : B udává jeho **míru časové preference**. Obecně řečeno, **míra časové preference udává, kolikrát oceňuje člověk dnešní statky více než statky budoucí**.

Úroková míra je určena mírou časové preference:

$$1 + r = \frac{A}{B}$$

kde A/B je míra časové preference a r je úroková míra.

13.3

NOMINÁLNÍ A REÁLNÁ ÚROKOVÁ MÍRA

V předchozím příkladě jsme zkoumali *naturální půjčku* - půjčku obilí. Takové půjčky ovšem nejsou příliš obvyklé, daleko obvyklejší jsou *peněžní půjčky*. Peněžní půjčka se však od naturální půjčky v jednom ohledu velmi liší.

Půjčka peněz

Navážme na předchozí příklad, ale předpokládejme nyní, že souused nežádá pana Svobodu o půjčku deseti pytlů obilí, nýbrž o půjčku 10 000 Kč. Pro pana Svobodu je poskytnutí peněžní půjčky spojeno se dvěma úvahami. První úvaha je stejná jako u půjčky obilí: jeho míra časové preference je 1,02, proto bude požadovat úrokovou míru 2 %.

Druhá úvaha je spojena s očekávanou inflací. Předpokládejme, že očekávaná inflace zvyšuje ceny v průměru o 10 % ročně, jinak řečeno, znehodnocuje peníze o 10 % ročně. V tom spočívá rozdíl mezi půjčkou obilí a půjčkou peněz. Zatímco u půjčky obilí vrací souused panu Svobodovi obilí stejné kvality, jaké si vypůjčil, u peněžní půjčky tomu tak není. Inflace způsobuje, že peníze, které dlužník vrací, nejsou stejnými penězi, jaké si vypůjčil. Mají menší kupní sílu - koupí se za ně méně zboží než dříve. Proto pan Svoboda požaduje vrácení většího množství peněz, než jaké půjčil. Chce, aby mu úrok kompenzoval také znehodnocení peněz.

Nominální a reálná úroková míra

Je tudíž ochoten poskytnout peněžní půjčku minimálně na 12 % úrokovou míru, protože 2 % mu kompenzuje jeho časovou preferenci a 10 % mu kompenzuje znehodnocení peněz. Půjčí 10 000 Kč, pokud bude souses ochoten za rok vrátit 11 200 Kč. A souses, který si je rovněž vědom toho, že očekávaná inflace je 10 %, bude ochoten toto znehodnocování peněz do úrokové míry zahrnout.

Příklad ukazuje, že v případě peněžních půjček je úroková míra složena ze dvou částí: první část odškodňuje věřitele za to, že odkládá spotřebu do budoucna, a druhá část mu kompenzuje znehodnocení peněz.

Z tohoto důvodu rozlišujeme nominální a reálnou úrokovou míru. Nominální úroková míra je úroková míra placená z peněžní půjčky. Reálná úroková míra je očištěná od inflace. Platí:

$$\text{nominální úroková míra} = \text{reálná úroková míra} + \text{očekávaná míra inflace}$$

Nominální úrokovou míru od reálné úrokové míry odlišil Irving Fisher (Teorie úroku, 1930), který také poprvé formuloval tuto rovnici. Podle něho se nazývá **Fisherova rovnice**.

Tento vztah mezi nominální úrokovou mírou, reálnou úrokovou mírou a mírou inflace ovšem nebývá splněn v každém okamžiku. Prosazuje se spíše jako dlouhodobá tendence. V zemích, kde došlo k náhlému zvýšení inflace, trvá nějakou dobu, než se inflační očekávání promítnou do nominální úrokové míry.

Míry inflace a nominální úrokové míry

Tabulka ukazuje, že existuje jistá korelace mezi mírou inflace a dlouhodobou nominální úrokovou mírou. Údaje jsou za rok 1997.

Země	Míra inflace (%)	Dlouhodobá úroková míra (%)
Francie	1,2	5,6
Rakousko	1,2	5,7
Německo	1,6	5,7
V. Británie	1,8	7,2
Itálie	1,8	7,0
Řecko	5,4	9,6
ČR	8,5	15,3
Slovinsko	9,4	12,5
Polsko	14,0	30,0
Maďarsko	18,0	26,0
Bulharsko	56,0	56,5

Tabulka 13-1

Pramen: Prague Securities

13.4

NABÍDKA ZAPŮJČITELNÝCH FONDŮ (ÚSPORY)

Zapůjčitelné fondy (zápůjční kapitál) jsou úspory, které člověk (firma) nabízí k zapůjčení jinému. Mohou mít mnoho různých podob. Nejběžnější jsou **bankovní půjčky**. Banky shromažďují úspory lidí a firem a pak je nabízejí jako půjčky investorům. Jinou formou zapůjčitelných fondů jsou **dluhopisy**. Dluhopis je cenný papír, který je nástrojem pro vypůjčování. Slibuje svému majiteli, že mu bude vynášet úrok. Ti, kdo si chtějí vypůjčit, prodávají dluhopisy, a ti, kdo spoří, je za své úspory nakupují.

Nabídka zapůjčitelných fondů je funkce, která nám ukazuje závislost úspor na úrokové míře. Proto mluvíme též o funkci úspor. Podívejme se, jak se tato funkce formuje.

Viděli jsme, že reálná úroková míra je určena mírou časové preference. Míra časové preference člověka se ale mění s velikostí jeho úspor. Podívejme se na míru časové preference pana Svobody.

Míra časové preference a velikost úspor

Spoří-li pan Svoboda 10 000 Kč, míra jeho časové preference je 1,02. Ale co kdyby chtěl soused půjčit jedenáct, dvanáct nebo třináct tisíc? Míra časové preference pana Svobody nebude stále stejná. Když půjčí 11 tisíc, bude muset odložit nejen kupu nového televizoru, ale i kupu nové bundy. Když půjčí 12 tisíc, bude muset odložit také nákup nových bot, které však dost nutně potřebuje. Uspoření každého dalšího tisíce mu činí stále větší svízel. Stále více totiž narází na hranice spotřeby, která je pro něho nezbytná a jejíž odložení do budoucna je pro něho stále obtížnější.

Tabulka ukazuje míru časové preference pana Svobody u různě vysokých úspor.

Úspory	Míra časové preference
5 000	1,00
6 000	1,002
7 000	1,005
8 000	1,01
9 000	1,015
10 000	1,02
11 000	1,028
12 000	1,04
13 000	1,055
14 000	1,075

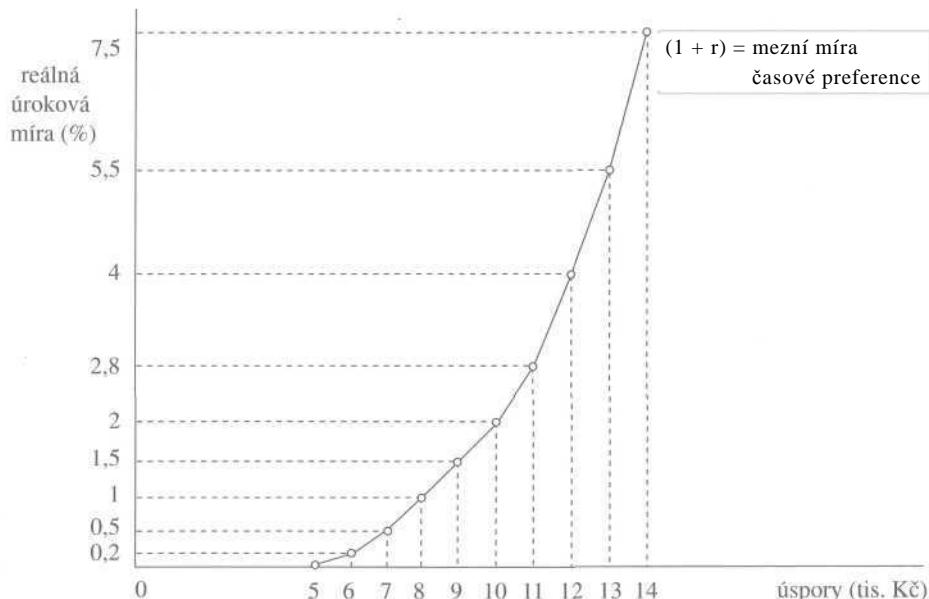
Při nulovém úroku je pan Svoboda ochoten spořit 5 000 Kč - protože spoří na stáří. Šestý tisíc však bude spořit jen při úrokové míře alespoň 0,2 %. Při úrokové míře 1 % bude ochoten spořit 8 000 Kč. A tak dále, jak ukazuje tabulka.

Nabídka zapůjčitelných fondů (úspory)

Firma Chemicals chce investovat, a proto poptává zapůjčitelné fondy. Dělá to tak, že prodává své dluhopisy - cenné papíry, na které bude těm, kdo si je koupí, každoročně vyplácet 20 Kč na každý tisícikorunový dluhopis, tj. 2% úrokovou míru. Kolik takových dluhopisů si bude chtít koupit pan Svoboda? Koupil by si jich za 10 000 Kč, protože úroková míra 2 % mu právě kompenzuje jeho míru časové preference při úsporách 10 000 Kč (jak vidíme z tabulky).

Ale co kdyby firma nabídla ze svých dluhopisů 5% úrok? Pak by si jich pan Svoboda chtěl koupit za 12 000. Třináctý tisíc by však uspořil a věnoval na nákup dluhopisů, jen kdyby se úroková míra zvýšila alespoň na 5,5 %.

Jak vidíte, člověk, který se rozhoduje, kolik má spořit, **porovnává úrokovou míru s mezní mírou časové preference - s mírou časové preference poslední spořené koruny**. Tabulkou, která ukazuje závislost míry časové preference pana Svobody na velikosti úspor, můžeme znázornit graficky - na obrázku 13 - 3. Na vodorovné ose vynášíme úspory a na svislé ose vynášíme úrokovou míru. Funkce úspor je rostoucí, protože míra časové preference se s rostoucími úsporamí zvyšuje.



Obr. 13-3 Křivka individuálních úspor ukazuje, kolik je člověk ochoten spořit při různých úrokových mírách. Protože jeho mezní míra časové preference se s růstem úspor zvyšuje, je ochoten spořit více jen při zvyšující se úrokové míře.

Velikost úspor přitom závisí na reálné úrokové míře. Pokud se nominální úroková míra mění pod vlivem inflace, nemá to na úspory žádný vliv. Představme si, že pan Svoboda spoří 10 000 Kč při úrokové míře 2 %. Poté začne v zemi probíhat 10% infla-

Kapitál a úrok

ce a banky zvýší úrokové míry na 12 %. Bude pan Svoboda spořit více? Nebude, protože si uvědomí, že zvýšení úrokové míry o 10 % není ničím jiným než odškodněním za 10% znehodnocování peněz.

Každý člověk má svou individuální funkci úspor. Zapujčitelné fondy jsou vlastně celkové úspory. **Tržní nabídka zapůjčitelných fondů je součtem individuálních funkcí úspor.**

13.5

POPTÁVKA PO ZAPŮJČITELNÝCH FONDECH (INVESTICE)

Zapujčitelné fondy poptávají ti, kdo chtějí investovat a nemají k tomu dost vlastních úspor. Podívejme se na rozhodování firmy, která chce koupit stroje a na nákup strojů si chce vypůjčit.

Investice do strojů

Firma Chemicals chce nakoupit stroje. Tržní cena jednoho takového stroje je 500 tis. Kč. Jeho životnost je 10 let. Tabulka udává roční celkový a mezní produkt těchto strojů v závislosti na jejich počtu - tedy na tom, kolik jich firma Chemicals bude používat.

Počet strojů (ks)	Celkový produkt (tis. Kč)	Mezní produkt (tis. Kč)
1	400	150
2	550	120
3	670	100
4	770	80
5	850	60
6	910	40
7	950	30
8	980	

Firma si chce na nákup těchto strojů vypůjčit. Předpokládejme, že nástrojem její výpůjčky budou „věčné dluhopisy“ - cenné papíry, které svým majitelům (těm, kdo si je od firmy koupí) budou stále každoročně vynášet určitý úrok. Před-

Poptávka po zapůjčitelných fondech (investice)

pokládejme, že je úroková míra z bankovních vkladů 5 %. Pak firma musí ze svých dluhopisů nabízet také úrokovou míru 5 % (jinak by je nikdo nekupoval a dal by raději přednost uložení peněz v bance). Ti, kdo si koupí její dluhopisy např. za 1000 Kč, budou z nich každoročně dostávat 50 Kč. Lidé, jejichž mezní míra časové preference je menší nebo nanejvýš rovna 1,05, budou její dluhopisy kupovat (například pan Svoboda z předchozího příkladu by si jich chtěl koupit za 12 000 Kč).

Protože si firma takto vypůjčí na jeden stroj 500 tis. Kč, bude pak muset svým věřitelům - majitelům dluhopisů - každoročně vyplácet na úrocích 5 % z 500 tis. Kč, tedy 25 tis. Kč.

Kromě toho však musí firma odkládat nějaké peníze do odpisového fondu, z něhož zaplatí nový stroj, až bude starý stroj plně opotřebován. Jelikož je životnost stroje 10 let, musí každý rok „odkládat“ desetinu jeho tržní ceny - tedy 50 tis. Kč. Za 10 let pak bude mít právě 500 tis. Kč, aby mohla starý vyřazený stroj nahradit nákupem nového.

Kolik strojů bude chtít firma koupit? Firma bude z mezního produktu stroje část odkládat do odpisového fondu a část vyplácet majitelům svých dluhopisů jako úrok. Proto bude porovnávat mezní produkt stroje s roční částkou opotřebení (50 tis. Kč) plus úrokem, který musí vyplatit majitelům dluhopisů (25 tis. Kč). Bude porovnávat mezní produkt stroje s částkou 75 tis.

Při pohledu do tabulky zjišťujeme, že firma si bude chtít koupit 5 strojů. Mezní produkt pátého stroje (80 tis. Kč) je totiž vyšší než 75 tis. Kč. Ale šestý stroj už firma nekoupí, protože by jí přinesl pouze 60 tis. Kč mezního produktu, což by jí nestačilo na pokrytí jeho opotřebení a na vyplacení úroku z půjčky. Čili, při úrokové míře 5 % bude tato firma poptávat na trhu zapůjčitelných fondů 2,5 mil Kč (5 x 500 tis.).

Ale co kdyby úroková míra klesla na 2 %? Pak by úrok z půjčky na nákup stroje činil pouze 10 tis. Kč (2 % z 500 tis. = 10 tis.). Firma by porovnávala mezní produkt stroje s částkou 60 tis. Kč (50 + 10) a šestý stroj by koupila, neboť by z jeho mezního produktu pokryla jeho opotřebení i úrok. To znamená, že při úrokové míře 2 % bude firma na trhu zapůjčitelných fondů poptávat 3 mil. Kč (6 x 500 tis.).

Obrázek 13-4 znázorňuje **investiční funkci** firmy z našeho příkladu. První graf ukazuje, do kolika strojů bude firma investovat při té které úrokové míře. Druhý graf ukazuje **poptávku po zapůjčitelných fondech** - kolik zapůjčitelných fondů bude firma poptávat, aby si mohla stroje pořídit.

Příklad nám ukazuje rozhodování firmy, která chce investovat a za tím účelem poptává zapůjčitelné fondy. **Firma investuje do takového objemu kapitálu, jehož mezní produkt se již rovná odpisové částce plus úroku z půjčky:**

$$MP = q \times P + r \times P$$

$$MP = P \times (r + q)$$

Kapitál a úrok

kde MP je mezní produkt kapitálu, P je prodejní cena kapitálových statků, r je úroková míra a q je míra opotřebení kapitálových statků.

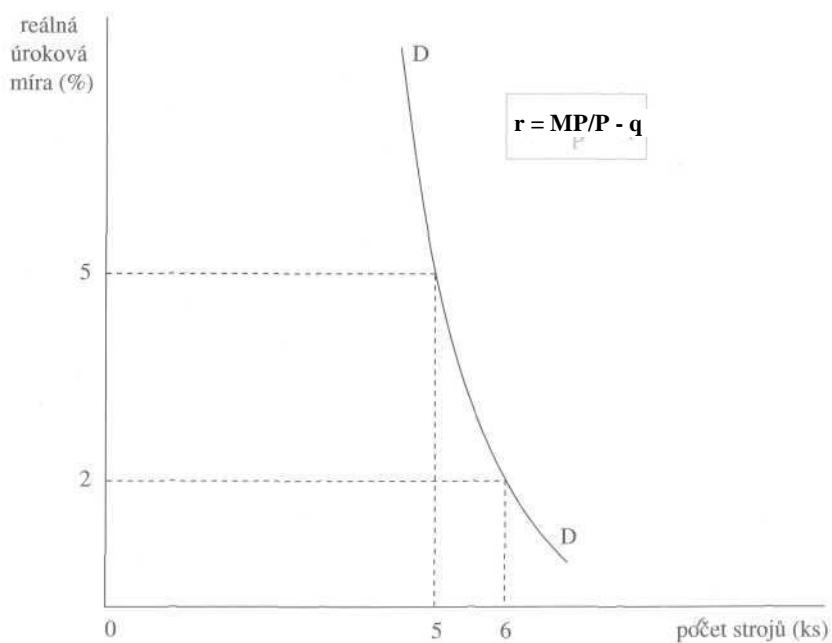
Z toho vyplývá, jaký je pro poptávající firmu **vztah mezi mezním produktem kapitálu a úrokovou mírou placenou za zapůjčitelné fondy**:

$$r = \frac{MP}{P} \cdot q$$

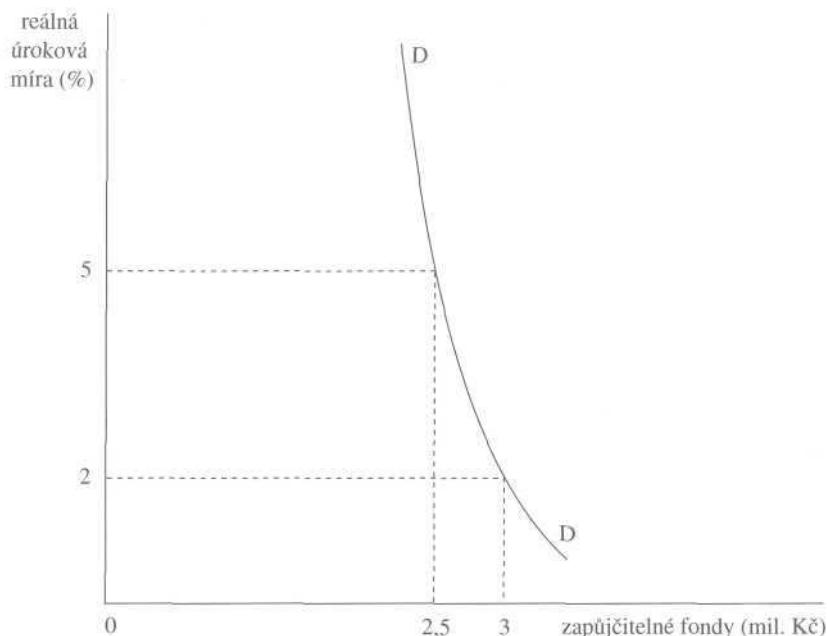
Poptávka po zapůjčitelných fondech je odvozena od poptávky po kapitálových statcích. Firmy primárně poptávají budovy, stroje, auta atd. **Úrok, který jsou ochotny platit za zapůjčitelné fondy, závisí na mezním produktu kapitálových statků.**

Protože, jak víme, má funkce mezního produktu kapitálu klesající průběh (vzpomeňte si na produkční funkci a zákon klesajících výnosů), **funkce poptávky po zapůjčitelných fondech má také klesající průběh.** Čím více kapitálových statků firmy používají, tím nižší je jejich mezní produkt. Proto firmy poptávají více zapůjčitelných fondů jen při nižší úrokové míře.

Poptávka po zapůjčitelných fondech přitom závisí na reálné úrokové míře. Dlužníci totiž vědí, že v důsledku inflace budou věřitelům splácat inflací znehodnocované peníze. Budou přitom schopni bez problémů platit úrokovou míru zvýšenou o inflaci, protože inflace zvyšuje také ceny jejich vlastního zboží. Proto je pouhé inflační zvýšení nominální úrokové míry neodradí od investování a od poptávky po zapůjčitelných fondech.



Trh zapůjčitelných fondů (trh kapitálu)



Obr. 13-4 Investiční funkce firmy - První graf ukazuje, že firma bude používat více strojů jen při nižší úrokové míře, protože mezní produkt kapitálu s růstem kapitálu klesá. Druhý graf ukazuje, že poptávka po zapůjčitelných fondech je odvozena od poptávky po kapitálových statcích a je rovněž klesající funkcí úrokové míry.

13.6

TRH ZAPŮJČITELNÝCH FONDŮ (TRH KAPITÁLU)

Na trhu zapůjčitelných fondů přichází mnoho nabízejících - to jsou lidé, kteří spoří a své úspory nabízejí k zapůjčení, protože sami nemají investiční příležitosti. Na tento trh přichází také mnoho poptávajících - to jsou lidé, kteří mají investiční příležitosti, ale nemají na ně dost vlastních úspor. Proto poptávají zapůjčitelné fondy. **Trh zapůjčitelných fondů přeměnuje úspory v investice. Převádí zapůjčitelné fondy z rukou těch, kdo spoří, do rukou těch, kdo mají investiční příležitosti.**

Na trhu zapůjčitelných fondů působí různí zprostředkovatelé - banky, investiční fondy nebo penzijní fondy - kteří shromažďují úspory domácností, aby je zapůjčovali firmám. Bez téhoto zprostředkovatelů by se totiž spořící a investující lidé a firmy velmi obtížně hledali a kontaktovali. My však od téhoto zprostředkovatelů odhlédneme a soustředíme pozornost pouze na prvotní nabízející (spořící) a konečné poptávající (investující).

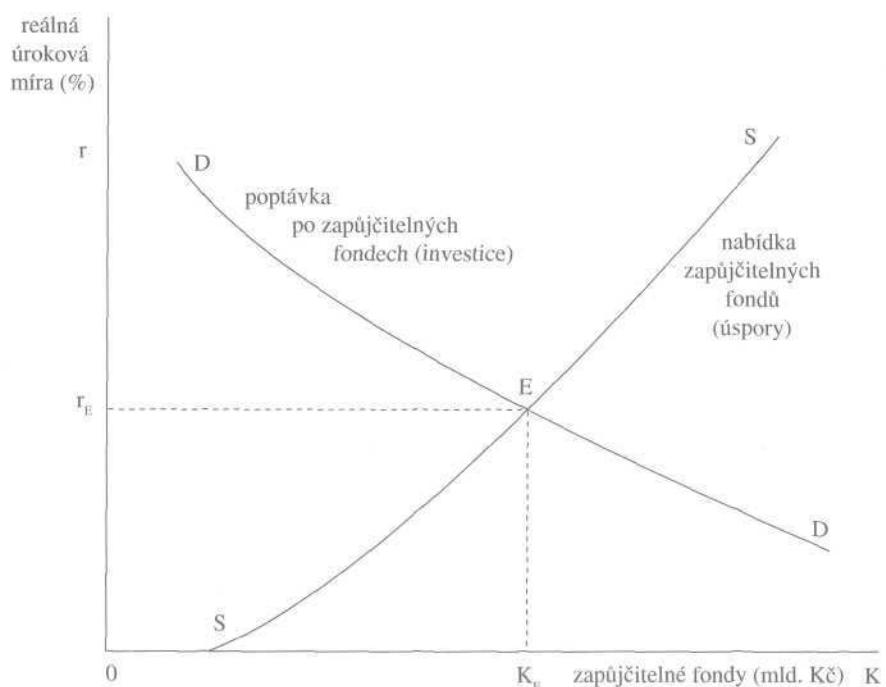
Firmy investují buď z vlastních zdrojů (z vlastních úspor), nebo si vypůjčují na trhu zapůjčitelných fondů. Na tomto trhu si buď berou bankovní půjčky, nebo prodávají své cenné papíry (akcie nebo dluhopisy).

Struktura zapůjčitelných fondů

V Evropské unii firmy financují v průměru 70 % investic z vlastních zdrojů, 5 - 7 % prodejem cenných papírů a 20 - 25 % z bankovních úvěrů. V České republice financují firmy v průměru 50 % investic z vlastních zdrojů, 1 % prodejem cenných papírů a 40 - 50 % z bankovních úvěrů.

(K. Janáček, Hospodářské noviny, 20. 12. 1998)

Obrázek 13-5 ukazuje trh zapůjčitelných fondů. Víme již, že **nabídka zapůjčitelných fondů (úspory)** je určena mírou časové preference lidí, kteří spoří. **Poptávka po zapůjčitelných fondech (investice)** je určena mezní produktivitou kapitálu, který si firmy za **zapůjčitelné fondy pořizují**. Rovnováha tohoto trhu je v bodě E, kde se velikost úspor rovná velikosti investic. Jak vidíte, **úspory jsou proinvestovány**.



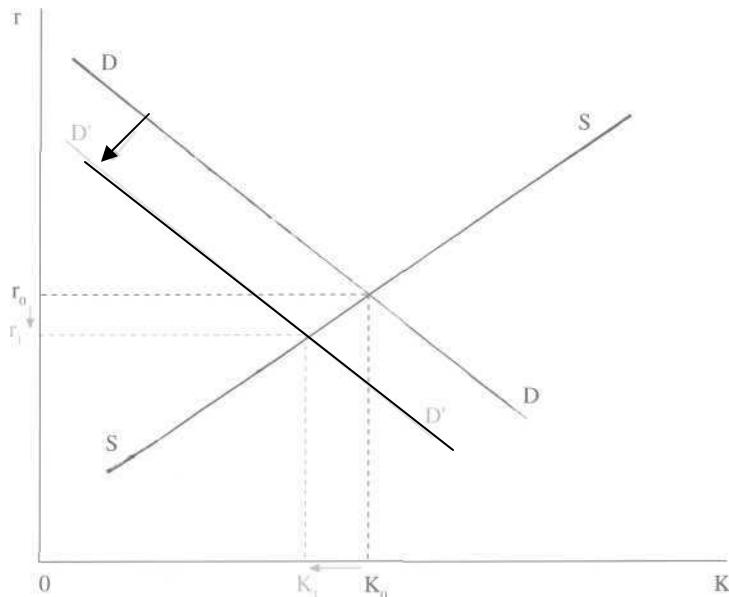
Obr. 13-5 Trh zapůjčitelných fondů je v rovnováze, když se poptávka po zapůjčitelných fondech (úspory) rovná nabídce zapůjčitelných fondů (investicím).

Trh zapůjčitelných fondů lze považovat za trh „kapitálu obecně“. Budeme-li dále hovořit o trhu kapitálu, budeme mít na mysli trh zapůjčitelných fondů. Nyní se podívejme na **změny rovnováhy na trhu kapitálu**.

Trh zapůjčitelných fondů (trh kapitálu)

Hospodářská deprese

Ekonomika prochází fází hospodářské deprese. Dochází k všeobecnému poklesu poptávky po zboží a službách. Výrobcům se hromadí neprodané zásoby, klesají ceny. To odrazuje firmy od investic do nových výrobních kapacit. Poptávka po kapitálových statcích klesá, a tudíž klesá i poptávka po zapůjčitelných fondech. Ukazuje to obrázek 13-6.

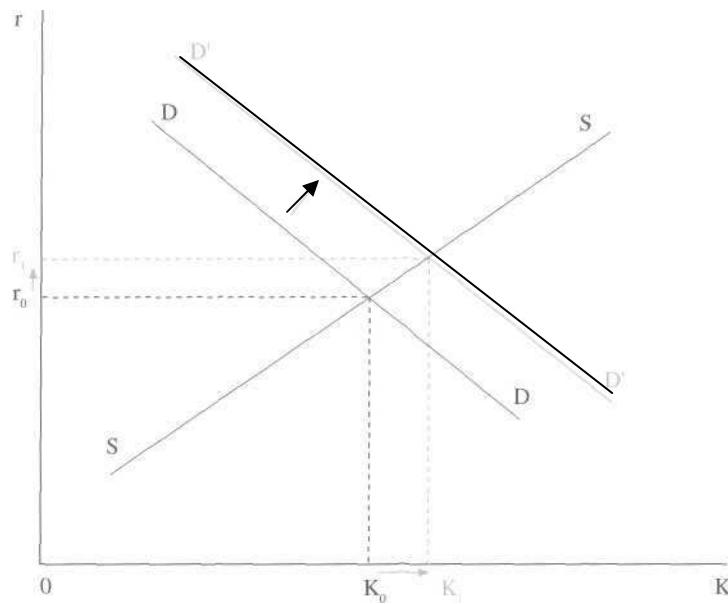


Obr. 13-6 Hospodářská deprese - Za hospodářské deprese klesají investice, tedy i poptávka po zapůjčitelných fondech.

Hospodářská expanze

Ekonomika prochází obdobím expanze. Poptávka po zboží a službách roste, takže výroba narází na nedostatek výrobních kapacit. Rostou ceny zboží a služeb. Proto firmy ve zvýšené míře investují do rozšíření výrobních kapacit. Roste poptávka po kapitálových statcích a tedy i poptávka po zapůjčitelných fondech. Ukazuje to obrázek 13-7.

Kapitál a úrok



Obr. 13-7 Hospodářská expanze - Za hospodářské expanze rostou investice, tedy i poptávka po zapůjčitelných fondech.

Někdy je příčinou růstu poptávky po kapitálu to, že se začnou využívat nové přírodní zdroje.

Zhodnocení ropných nalezišť

Norsko mělo bohatá podmořská naleziště ropy, ale netěžilo je. Cena ropy na světových trzích byla totiž nízká na to, aby pokryla vysoké náklady podmořské těžby. V 70. letech se však cena ropy několikanásobně zvýšila, takže se norská těžba z podmořských nalezišť stala zisková. Zahájení této těžby v Norsku vedlo ke zvýšení poptávky po kapitálu, protože těžařské firmy investovaly do těžebních zařízení.

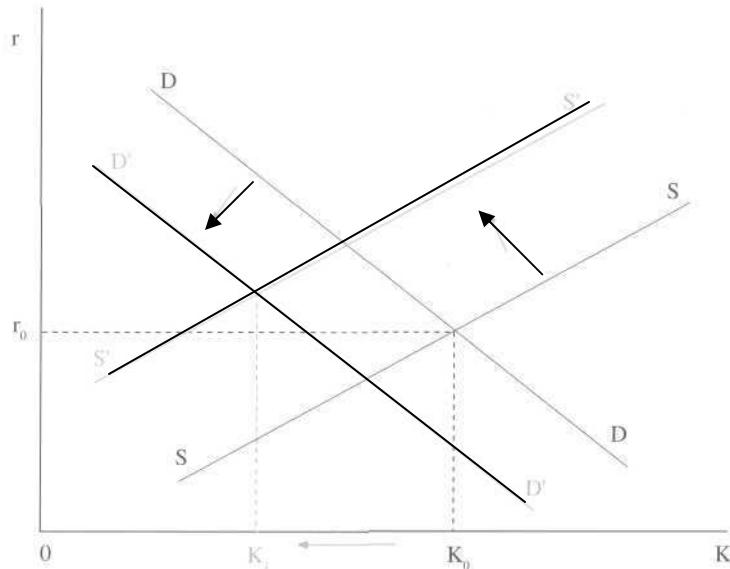
Ke změně rovnováhy na trhu kapitálu může dojít i z důvodů zvýšení **rizika pro kapitál**.

Riziko pro kapitál

V jisté zemi došlo k politickým změnám, které přinesly zvýšené zasahování vlády do soukromého vlastnictví. Vláda prosadila zákony, které jí umožňují zavést kontrolu cen, bude-li to považovat za vhodné. Vláda také znárodnila některé podniky a není jisté, zda další znárodňování nebude následovat. Majitelé kapitálu to vnímají jako zvýšené riziko pro svůj kapitál, a proto se snaží převést svůj kapitál

Trh zapůjčitelných fondů (trh kapitálu)

do zahraničí. V důsledku tohoto „úniku kapitálu“ klesá v zemi nabídka zapůjčitelných fondů. Firmy se zase zdráhají investovat, protože se obávají, zda jejich investice nebudou znehodnoceny zavedením cenových stropů nebo dokonce znárodněny. Klesá tedy i poptávka po zapůjčitelných fondech.



Obr. 13-8 Zvýšení rizika pro kapitál snižuje investice, tedy poptávku po kapitálu. Může snížit i jeho nabídku, pokud mohou majitelé zapůjčitelných fondů převést své peníze do zahraničí.

Na rozdíl od jiných výrobních faktorů je kapitál faktorem velmi pohyblivým a v případě rizik rychle opouští svou zemi. Únik kapitálu může ekonomiku velmi poškodit, jak ukazují zkušenosti některých zemí.

Únik čínského kapitálu z Indonésie

V roce 1998 postihla Indonésii hospodářská a finanční krize, která v květnu toho roku přerostla ve vlnu lidových nepokojů. Zloba Indonésanů se však neobrátila jen proti vládě presidenta Suharta, ale také proti etnickým Číňanům - podnikatelům a obchodníkům, kteří tehdy v Indonésii vlastnili kolem 80 % majetku. Lidé rabovali jejich obchody, podniky a banky a mnoho Číňanů přišlo tehdy o život.

Následky těchto protičínských pogromů byly však pro indonéskou ekonomiku tragické: etničtí Číňané začali opouštět zemi a převáděli svůj kapitál do zahraničí. Hospodářská krize se prohloubila, nezaměstnanost vystoupila na 25 %. Dopravní a distribuční systém země, který byl do té doby obhospodařován právě čínskými podnikateli, se dostal na pokraj kolapsu.

Mezinárodní měnový fond přislíbil zemi finanční pomoc ve výši několika desítek miliard dolarů. Ekonomičtí experti však varovali, že tato pomoc udrží indonéské hospodářství „nad vodou“ sotva rok. Jedinou záchrannou je přilákat zpět do země zahraniční investice, zejména pak kapitál čínské menšiny. To se však může zdařit jen tehdy, dá-li jim a jejich kapitálu indonéská vláda dostatečnou záruku ochrany. Pokud se tak nestane, hrozí zemi hospodářský kolaps.

Země, jejichž vlády provádějí politiku, která zvyšuje riziko pro kapitál, bývají trestány „útekem kapitálu“ - přicházejí o kapitál ve prospěch zemí, kde je investování menším rizikem.

13.7

LIDSKÝ KAPITÁL

Všichni víme, že profese, které vyžadují vysokoškolské vzdělání, jsou více placené než profese méně kvalifikované. Všichni také intuitivně cítíme, že to tak má být. Ale jak trh dokáže tyto rozdíly v kvalifikaci postihnout a odměnit? Ukažme si to nejprve na příkladu.

Stavební dělníci a stavební inženýři

Stavební inženýr mívá až dvojnásobně vyšší mzdu než průměrný stavební dělník.-Jeho' práce přitom není namáhavější ani rizikovější než práce stavebního dělníka. Jak je možné, že se mezi oběma profesemi trvale udržuje tak značná mzdrová diference?

Martin je stavební dělník a jeho měsíční mzda je 12 000 Kč. Stavební inženýr, pracující u stejné firmy, dostává mzdu 24 000 Kč. Martin by chtěl mít také tak vysokou mzdu a uvažuje, co by musel podstoupit, aby získal kvalifikaci stavebního inženýra. Nejprve by musel vystudovat tříletou stavební průmyslovku a poté pětiletou stavební fakultu. Studium je sice bezplatné, ale Martin by nemohl osm let vydělávat. Je-li jeho mzda stavebního dělníka 12 000 Kč měsíčně, přišel by za těchto osm let až o 1 152 000 Kč na ušlém výdělku. Martin však zamýšlel během příštích osmi let investovat zhruba stejnou částku do stavby bytu. Jeho rodiče mu nabízejí finanční podporu, ale ta stačí jen na jednu z obou alternativ. Martin se tedy rozhoduje, zda investovat do vzdělání, které mu po osmi letech zajistí zdvojnásobení platu, nebo zda investovat do stavby bytu.

Rozhodne-li se pro investici do bytu, bude se muset spokojit s platem stavebního dělníka - polovičním v porovnání se stavebním inženýrem. Rozhodne-li se pro studium, bude se muset na dlouhou dobu vzdát vyhlídky na vlastní byt.

Lidský kapitál

Martin si bude muset dobré spočítat, která z těchto alternativ je pro něho výhodnější. Je možné, že jeho rozhodování nebude ovlivněno pouze peněžními výnosy, ale také nepeněžními výhodami - vzdělání a pracovní postavení nepřináší člověku jen peníze, ale i společenskou prestiž, zajímavou práci a zvýšení vlastní sebeúcty. Ať už se rozhodne jakkoli - příklad ukazuje, že kvalifikovaná práce je sice dobré zaplacena, ale kvalifikace zároveň vyžaduje investici.

Příklad nám objasňuje ekonomickou podstatu vzdělání. **Vzdělání je investice, která slibuje výnos v podobě budoucího vyššího platu.** Jakmile nahlížíme na studium jako na investici, je nám jasné, že člověk, který se o této investici rozhoduje, ji porovnává s jinými investičními příležitostmi, které má. Pak porovnává náklady a výnosy z těchto investičních příležitostí. **Nákladem investice do vzdělání je (mimo jiné) hlavně ušlý výdělek během studií.** **Výnosem investice do vzdělání je zvýšení mzdy.** Proto také považujeme vzdělání za určitý druh kapitálu - nazýváme jej *lidským kapitálem*.

Důležitým poznatkem je, že **člověk, vykonávající práci vysoké kvalifikace, nabízí pouze jeden, nýbrž dva výrobní faktory:** práci a lidský kapitál. Jeho mzda obsahuje proto dva elementy, a to odměnu za práci samotnou (za fyzickou a duševní námahu) a navíc výnos z lidského kapitálu. Mzdové rozdíly mezi málo kvalifikovanými a více kvalifikovanými profesemi jsou tedy vlastně výnosy z lidského kapitálu - kapitálu, který má podobu (studiem nebo vyučením nahromaděných) znalostí a dovedností.

Ale jak může trh rozpoznat a ocenit lidský kapitál a odměnit jeho majitele vyšší mzdou? I to nám vysvětluje výše uvedený příklad. Kdyby stavební inženýři nedostávali vyšší mzdy než stavební dělníci, Martin by nebyl ochoten tolík let studovat. Raději by vydělával a investoval do něčeho jiného - například do stavby bytu. Většina lidí by se rozhodovala tak jako on. Důsledkem by byl nedostatek stavebních inženýrů, a firmy by jim proto začaly nabízet vyšší mzdy. Mzdy stavebních inženýrů by rostly, dokud by nevzrostl zájem lidí investovat do tohoto typu vzdělání. Nakonec by příliv nových absolventů stavebních fakult zastavil růst mezd stavebních inženýrů. Ale vyšší úroveň jejich mezd oproti méně kvalifikovaným profesím by se udržela - jinak by se nedostatek stavebních inženýrů na trhu objevil znovu.

Ocenění lidského kapitálu

Podle Českého statistického úřadu byla v ČR v roce 1997 průměrná mzda středoškoláka o polovinu vyšší než průměrná mzda člověka se základním vzděláním. Průměrná mzda vysokoškoláka činila dokonce 2,3-násobek průměrné mzdy člověka se základním vzděláním.

Teorii lidského kapitálu rozpracoval Američan Gary Becker (Lidský kapitál, 1964). Ten později vzpomíná, s jakým nepochopením se tento pojem setkával.

Kapitál a úrok

„Lidský kapitál je dnes natolik bezesporu pojem, že je těžké pochopit nepřátelství, s nímž se v 50. a 60. letech setkával. Samotný pojem lidského kapitálu byl považován za ponížující, protože zacházel s lidmi jako se stroji. Přistupovat ke školnímu vzdělání jako k investici, a nikoli jako ke kulturní zkušenosti, bylo považováno za bezcenné a krajně omezené. V důsledku toho jsem se dlouho rozhodoval, než jsem nazval svou knihu Human Capital, a proti riziku jsem se pojistil dlouhým podtitulkem.“

(G. Becker: Teorie preferencí. Grada Publishing 1997, s. 195)

Pojetí vzdělání jako lidského kapitálu pomohlo objasnit některé „záhady“, které ekonomové dříve neuměli vysvětlit.

Ch. Kindleberger popisuje, jak po druhé světové válce přišlo Německo o značnou část svého kapitálu - válkou bylo zničeno mnoho továren, strojového parku, dopravních komunikací a byla vyčerpána většina výrobních zásob. Na druhé straně počet obyvatel Německa se tolik významně nesnížil - i když mnoho Němců padlo ve válce, po válce přišly do Německa miliony přesídlenců z bývalých východních německých území i z československého pohraničí.

Řada ekonomů se domnívala, že tím v Německu došlo k zásadní změně poměru mezi kapitálem a prací: původně kapitálově bohatá země se stala zemí kapitálově chudou, s nízkým poměrem kapitálu na pracovníka. Ekonomové předvídali, že Německo, v souladu se zákonem komparativních výhod, změní svou výrobní a vývozní strukturu a místo svých tradičních kapitálově náročných výrob (hutnictví, chemie, těžké strojírenství apod.) se začne specializovat na výroby pracovně náročné. Kupodivu k tomu nedošlo. Německo v zásadě obnovilo svou předválečnou specializaci na kapitálově náročné výrobky a nadále je úspěšně využívalo na světové trhy.

Proč se ekonomové zmýlili ve svých předpovědích, že Německo změní svou specializaci směrem k pracovně náročným výrobkům? Ti, kdo se domnívali, že Německo ztratilo velkou část kapitálu, podcenili roli lidského kapitálu. Válka zničila budovy, stroje, komunikace, vyčerpala výrobní zásoby, ale nedotkla se vzdělanosti a kvalifikace lidí.

(Ch. Kindleberger: Foreign Trade and the National Economy.
Yale University, 1962)

V kapitole, pojednávající o specializaci a dělbě práce, jste se dozvěděli, že podle zákona komparativních výhod se země specializuje na výrobu a vývoz takových statků, pro které má odpovídající vybavení výrobními faktory. Země, které mají hodně kapitálu na jednotku práce, by se tedy měly specializovat na takové výrobky, jejichž výroba je relativně náročnější na kapitál a relativně úspornější na práci.

Po druhé světové válce byly takovou zemí především USA, které oproti jiným zemím oplývaly kapitálem v poměru k domácí práci. V 50. letech se americký eko-

Shrnutí

nom W. Leontieff pokusil prověřit hypotézu, že země bohatá na kapitál se specializuje na kapitálově náročné výroby. Provedl analýzu struktury amerického vývozu a její výsledky byly překvapivé: USA vyvážely poměrně málo výrobků náročných na kapitál v podobě strojů a těžké mechanizace, spíše vyvážely výrobky náročné na práci - zejména na práci vysoce kvalifikovanou. Leontieff považoval svůj výzkum za důkaz neplatnosti hypotézy, že země kapitálově bohatá se specializuje na kapitálově náročné zboží. Měl pravdu?

Leontieff se mylil a jeho omyl spočíval v tom, že nevzal v úvahu jednu významnou podobu kapitálu - lidský kapitál. Když zjistil, že USA vyvážejí zboží náročné na vysoce kvalifikovanou práci, zjistil vlastně, že vyvážejí zboží náročné na lidský kapitál - kapitál získaný investicemi do vzdělání. Vybavenost země kapitálem tedy nelze posuzovat pouze podle množství fyzického kapitálu, ale nutno zahrnout také její vybavenost lidským kapitálem, tj. úroveň vzdělání.

(W. W. Leontieff: Factor Proportions and the Structure
of American Foreign Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis.
Review of Economics and Statistics, 38, 1956)

SHRNUTÍ

- Vznik *kapitálu* vyžaduje *investici*. Investice znamená, že se místo spotřebních statků budou vyrábět kapitálové statky. Je tudíž třeba odložit část přítomné spotřeby do budoucna. Investice do kapitálu tedy vyžaduje obětování přítomné spotřeby v zájmu zvýšení budoucí spotřeby.
- Kapitál je *stav* (budov, strojů, zásob, znalostí), investice je *tok*, který doplňuje, popřípadě zvětšuje stav kapitálu.
- V tržní ekonomice nabývá kapitál nejprve podobu *zapůjčitelných fondů (úspor)*, které vznikají odložením spotřeby. Ty jsou investovány do pořízení kapitálových statků, které zvýší produktivitu práce. Kapitál lze rozdělit do čtyř skupin: *fixní kapitál* (kapitálové statky dlouhodobého užití), *zásoby*, *technologie* a *lidský kapitál* (nahromaděné znalosti lidí).
- Většinu investic uskutečňují firmy. Firmy si vypůjčují úspory od lidí, kteří je vložili do bank a jiných finančních institucí. Akt spoření a akt investování je tím oddělen. Ti, kdo spoří, vytvářejí zapůjčitelné fondy pro ty, kteří mají investiční příležitosti.
- Existenci úroku vysvětlujeme *netrpělivostí spotřeby*: lidé preferují dnešní statky před budoucími statky. Tomu říkáme též *časová preference*. Velikost reálné úrokové míry je dána *mírou časové preference*. Ta vyjadřuje, kolikrát oceňuje člověk dnešní statky více než statky budoucí.
- *Nominální úroková míra* je reálná úroková míra plus očekávaná míra inflace.

Kapitál a úrok

- Nabídka zapůjčitelných fondů ukazuje závislost úspor na reálné úrokové míře. Člověk, který se rozhoduje, kolik má spořit, porovnává reálnou úrokovou míru s *mezní mírou časové preference*. Protože ta se s rostoucími úsporami zvyšuje, má funkce úspor rostoucí průběh.
- Poptávka po zapůjčitelných fondech je odvozena od investic do kapitálových statků. Úrok, který jsou firmy ochotny za zapůjčitelné fondy platit, závisí na mezním produktu kapitálu. Čím více kapitálových statků firmy používají, tím nižší je jejich mezní produkt. Proto má funkce investic (poptávka po zapůjčitelných fondech) klesající průběh.
- Trh zapůjčitelných fondů přeměňuje úspory v investice: převádí zapůjčitelné fondy z rukou těch, kdo spoří, do rukou těch, kdo mají investiční příležitosti.
- Země, jejichž vlády provádějí politiku, která zvyšuje riziko investování, jsou trestány „útěkem kapitálu“ - přicházejí o kapitál ve prospěch zemí, kde je investování menším rizikem.
- Vzdělání je lidským kapitálem. Mzdové rozdíly mezi nekvalifikovanou a kvalifikovanou prací jsou výnosy z lidského kapitálu.

KLÍČOVÉ POJMY

Kapitál • investice • fixní kapitál • zásoby • technologie • lidský kapitál • úspory • netrpělivost spotřeby • časová preference (preference dnešní spotřeby) • míra časové preference • úrok • úroková míra • nominální úroková míra • reálná úroková míra • zapůjčitelné fondy (zápůjční kapitál) • nabídka zapůjčitelných fondů (úspor) • poptávka po zapůjčitelných fondech (investice).

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzáka 1.

Když v České republice probíhala v první polovině 90. let hromadná privatizace, jaký to mělo vliv na dovoz zahraničního kapitálu a na úrokovou míru? Vysvětlete.

Otzáka 2.

Po své privatizaci v první polovině 90. let začaly české podniky modernizovat své zastaralé výrobní kapacity nákupem nových strojů a technologií.

- Jaký to mělo vliv na úrokovou míru na českém trhu kapitálu?
- Jaký vliv měla tato změna úrokové míry na mezinárodní pohybu kapitálu?

Příklad 1.

Po druhé světové válce byla v západní Evropě zničena velká část fixního kapitálu (budov, strojů, komunikací atd.). Jak se to projevilo na kapitálovém trhu západní Evropy bezprostředně po válce? Nejprve vysvětlete a pak znázorněte graficky.

Dodatek: Mezinárodní pohyby kapitálu

DODATEK: MEZINÁRODNÍ POHYBY KAPITÁLU

Kapitál je výrobním faktorem pohyblivějším než práce. To se projevuje zejména na světovém trhu, kde je mezinárodní pohyblivost kapitálu značně vyšší než mezinárodní pohyblivost práce.

Vývoz kapitálu z Německa do Ruska

Představme si tuto situaci. Ruské banky a ruské cenné papíry nabízejí vyšší úrokové míry, a proto někteří Němci začnou vkládat peníze do ruských bank a nakupovat ruské cenné papíry. Část kapitálu (zapůjčitelných fondů) se začne stěhovat z Německa do Ruska.

Odliv kapitálu z Německa však začne na německém trhu zapůjčitelných fondů zvyšovat úrokovou míru. Podívejme se na obrázek 13 - 9. Pravý graf ukazuje německý trh kapitálu. Vyvezete-li se z Německa do Ruska A kapitálu, vzroste úroková míra na německém trhu kapitálu z původní r_A na r'_A . To povede k poklesu investic německých firem, a tedy k poklesu poptávaných zapůjčitelných fondů v Německu z K_A na K'_A . Zároveň bude mít růst úrokových měr v Německu za následek zvýšení zapůjčitelných fondů nabízených spořícími Němcii z K_A na K_x .

Nyní se podívejme na levý graf - ruský trh kapitálu. Tam příliv německého kapitálu sníží úrokovou míru z původní r_B na r'_B . V důsledku toho se zvýší investice v Rusku a tedy i poptávané zapůjčitelné fondy z K_B na K'_B . Zároveň poklesou zapůjčitelné fondy nabízené spořícími Rusy, a to na K_Y . Vidíme, že dovoz kapitálu z Německa vyplňuje mezeru mezi zapůjčitelnými fondy, které ruší investoři poptávají, a zapůjčitelnými fondy, které Rusové spoří: $A = K'_B - K_Y$.

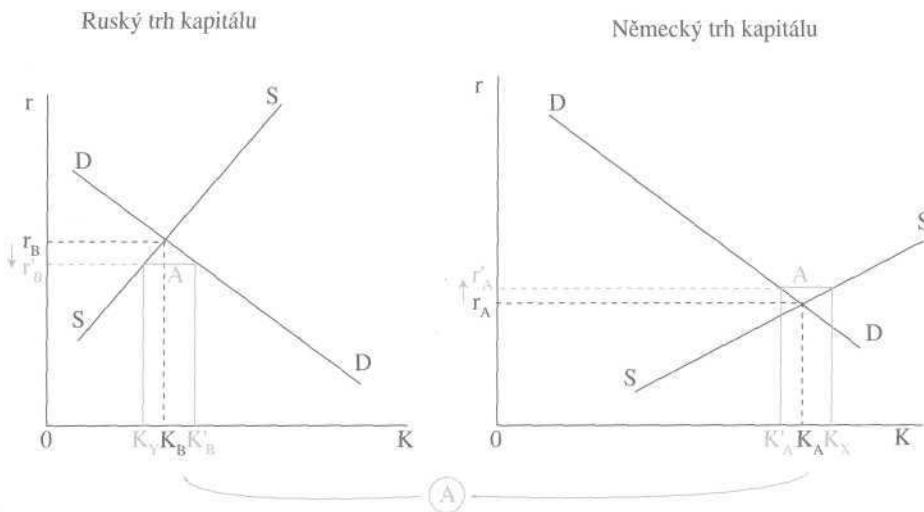
Mezinárodní pohyby kapitálu jsou vlastně arbitrážemi na světovém kapitálovém trhu, kdy kapitál proudí z levnějších trhů (s nižší úrokovou mírou) na dražší trhy (s vyšší úrokovou mírou). Podstata věci je stejná jako u mezinárodního obchodu nebo u mezinárodní migrace práce. Všimněte si, že **mezinárodní pohyby kapitálu vedou ke zmenšení rozdílu v úrokovém měrách jednotlivých zemí**.

Ale proč tento mezinárodní pohyb kapitálu není tak velký, aby úplně vyrovnal úrokové míry v obou zemích? Cožpak Němci nebudou již lákáni úrokovou mírou r'_B na ruském kapitálovém trhu k dalšímu vývozu kapitálu do Ruska? K úplnému vyrovnání úrokových měr pravděpodobně nedojde, a to proto, že pro Němce je investování do ruské ekonomiky větším rizikem než investování doma. V Rusku nelze vyloučit určitá politická rizika. Kdyby se tam dostala k moci vláda, která by začala znárodňovat zahraniční majetek, investice Němců v ruských podnicích a v ruských cenných papírech by se mohly znehodnotit.

Proto se mezi úrokovými měrami na německém a ruském kapitálovém trhu udrží jistý rozdíl, který právě odměnuje německé investory za vyšší riziko investování v Rusku oproti investování doma.

Podívejme se ještě na vývoz kapitálu z Japonska do USA.

Kapitál a úrok



Obr. 13 — 9 Německo vyváží do Ruska kapitál v rozsahu A. To zvýší úrokovou míru v Německu z r_A na r'_A a sníží úrokovou míru v Rusku na r'_B .

Vývoz kapitálu z Japonska do USA

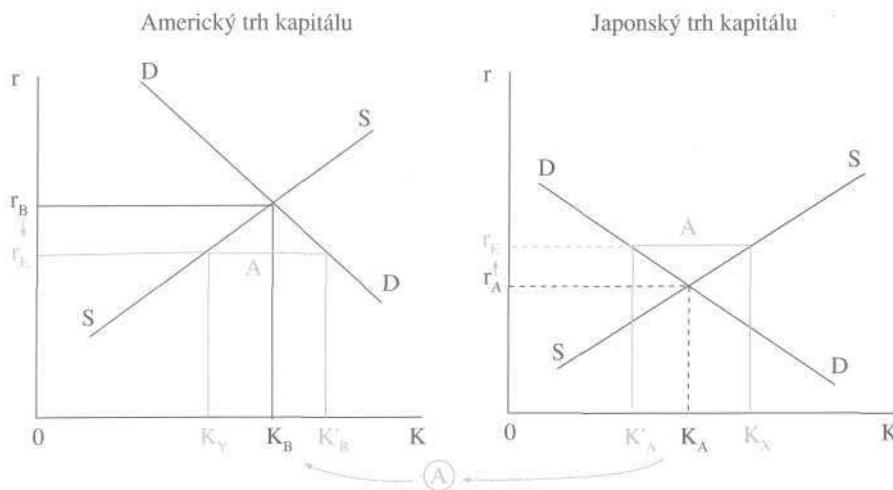
Představme si, že je v Japonsku nižší úroková míra než v USA. To povede k vývozu kapitálu z Japonska do USA, protože Japonci budou dávat přednost americkým bankám a americkým cenným papírům, vynášejícím vyšší úrokovou míru. To vidíme na obrázku 13-10.

Vývoz kapitálu z Japonska do USA však povede k většímu sblížení či dokonce k vyrovnaní úrokových měr v obou zemích, než tomu bylo v případě vývozu kapitálu z Německa do Ruska. To proto, že rizika japonských investic v USA jsou menší než rizika německých investic v Rusku.

Položme si nyní otázku, **zda mezinárodní pohyby kapitálu přispívají k celkové efektivnosti světového hospodářství**. Podívejme se na obrázek 13-10, demonstrovaný vývoz kapitálu z Japonska do USA. Připomeňme si, že funkce poptávky po kapitálu odráží funkci mezní produktivity kapitálu. Když se z Japonska do USA vyveze 1000 dolarů kapitálu, pak bude v USA přírůstek produkce z tohoto kapitálu vyšší než úbytek produkce v Japonsku. To proto, že mezní produkt kapitálu v USA je vyšší než mezní produkt kapitálu v Japonsku. To znamená, že **mezinárodní pohyby kapitálu přispívají k efektivnější alokaci kapitálu mezi jednotlivé země**.

Jak vidíme, mezinárodní pohyby kapitálu činí z kapitálu výrobní faktor téměř mezinárodní povahy. Kapitál bude mít vždy snahu poplynout do zemí s vysokou úrokovou mírou. **Chudší země proto budou mít prospěch z toho, že k nim z bohatších zemí plynou kapitálové investice, které zvyšují jejich produktivitu práce a urychlují jejich hospodářský růst. Země s nízkou domácí spořivostí budou mít prospěch**

Shrnutí dodatku



Obr. 13 - 10 Japonsko využívá do USA kapitál v rozsahu A, což zvýší úrokovou míru v Japonsku z r_A na r_E a sníží úrokovou míru v USA z r_B rovněž na r_E .

z vysoké spořivosti obyvatelstva jiných zemí, které se takto podílí i na jejich růstu. Země, které procházejí velkou investiční vlnou, jež nemůže být kryta domácími úsporami, budou získávat zahraniční kapitál.

SHRNUTÍ DODATKU

- Mezinárodní pohyby kapitálu jsou *arbitrážemi* na světovém kapitálovém trhu, kdy kapitál proudí z levnějších trhů (s nižší úrokovou mírou) na dražší trhy (s vyšší úrokovou mírou).
- Mezinárodní pohyby kapitálu zmenšují rozdíly mezi úrokovými mírami v mezinárodním měřítku. Rozdíl, který mezi úrokovými mírami v různých zemích přetrvává, odráží zejména rozdíly v riziku investování kapitálu.
- Mezinárodní pohyby kapitálu přispívají k efektivnější alokaci kapitálu v mezi národním měřítku.
- Mezinárodní pohyby kapitálu činí z kapitálu výrobní faktor téměř mezinárodní povahy. Kapitál plyně do zemí s vysokou úrokovou mírou. Chudší země proto budou mít prospěch z toho, že k nim z bohatších zemí plynou kapitálové investice, které zvyšují jejich produktivitu práce a urychlují jejich hospodářský růst.

14

Investiční rozhodování*

14.1 AKTIVA

Pojem *investování* používáme ve smyslu *nakupování aktiv*. **Aktivum je vše, co svému vlastníkovi přináší výnos.** Může přitom jít o reálná aktiva nebo o finanční aktiva.

Reálná aktiva přinášejí výnos tím, že **jsou používána ve výrobě**. Jsou to pozemky, budovy, stroje, dopravní prostředky, minerální ložiska - tedy vlastně výrobní faktory. Ale patří sem i taková nehmotná aktiva, jako jsou například patenty nebo obchodní značky.

Finanční aktiva jsou zejména bankovní vklady a cenné papíry (akcie, dluhopisy aj.), které svým majitelům přinášejí výnosy, jako jsou úroky z vkladů a dluhopisů nebo dividendy z akcií. Finanční aktiva **představují práva na výnosy z reálných aktiv**. Majitel finančního aktiva je totiž buď věřitelem, nebo spoluúčastníkem firmy, která ve výrobě používá reálná aktiva. Ukažme si to na příkladu.

Pan Novák investuje do aktiv

Pan Novák má část svého majetku v reálných aktivech - má pole, rybník, dům, v němž má restauraci, a auto, kterým vozí potraviny a nápoje. Kromě toho investoval do finančních aktiv - část peněz uložil v bance, za část zakoupil dluhopisy elektrárny a akcie mlékárny. Banka jeho úspory zapůjčí truhlářské firmě. Tímto se pan Novák podílí na výnosech řady reálných aktiv: svých vlastních (svého pole, rybníka a restaurace) i cizích (truhlářny, elektrárny a mlékárny). Bankovní vklad je finančním aktivem představujícím právo na část zisku truhlárny - ta platí úroky bance a banka z nich platí úroky panu Novákovi. Dluhopisy jsou finančním aktivem představujícím právo na část zisku elektrárny - ta platí panu Novákovi úroky z dluhopisů. I akcie jsou finančním aktivem představujícím právo na část zisku mlékárny - ta platí panu Novákovi dividendy z akcií.

* Tuto kapitolu lze v krátkých kurzech vynechat.

Cena perpetuity

Některá aktiva přinášejí výnos permanentně, například pozemky nebo akcie. Takovým „věčným aktivům“ říkáme *perpetuity*. Jiná aktiva přinášejí výnos jen po určitou dobu, například ložiska surovin, patenty nebo některé typy dluhopisů. Takovým aktivům říkáme *anuity*.

Jak se vytváří cena aktív? Musíme odlišovat nájemní ceny od kupních cen. Například nájemní cena pozemku (nájemné) je cena, za kterou se pozemek pronajímá a najímá, kdežto kupní cena pozemku je cena, za kterou se pozemek prodává a kupuje. Tato kapitola pojednává o *kupních cenách* aktiv a o trzích, kde se aktiva *prodávají a kupují*.

14.2 CENA PERPETUITY

Ukážeme si nejprve na příkladu, jak se na trhu vytváří cena reálného aktiva - *perpetuity*. Příkladem reálné *perpetuity* je pozemek, protože má nekonečnou životnost.

Cena pozemku

Pan Novák má pozemek, který využívá jako pastvinu a který mu vynáší roční čistý výnos 8 000 Kč/ha. O kupi jeho pozemku mají zájem stavební podnikatelé. Pan Novák uvažuje, za kolik by svůj pozemek prodal. Nejprve si položí otázku, co by mohl učinit s penězi získanými za pozemek. Předpokládejme, že jeho nejlepší příležitostí, jak s nimi naložit, by bylo jejich uložení v bance na roční úrokovou míru 4 %. Pan Novák proto prodá hektar pole minimálně za takovou částku, která mu po uložení v bance ponese také alespoň oněch 8 000 Kč ročně. Za nižší cenu by neprodal a raději by pokračoval v zemědělské činnosti. Řeší následující rovnici, v níž p^N je minimální cena, kterou bude za své pole chtít:

$$P^N \times 0,04 = 8\,000$$

$$P^N = 200\,000$$

Nyní se podívejte, za kolik bude ochoten koupit pozemek stavební podnikatel Janda. Ten uvažuje, co mu získání Novákova pozemku přinese. Pan Janda by se mohl bez Novákova pozemku obejít a postavit své domy na menších parcelách nebo postavit méně domů o více poschodích. Ale když koupí hektar Novákova pozemku, jeho domy budou atraktivnější a on očekává, že získá ročně o 20 000 Kč víc. Těchto 20 000 Kč je jeho očekávaný čistý výnos z hektaru pozemku. Je to vlastně čistý mezní produkt pozemku využívaného jako stavební parcela.

Předpokládejme, že druhým nejlepším použitím peněz pana Jandy by také bylo jejich uložení v bance na 4% roční úrok. Pan Janda proto koupí pozemek maximálně

Investiční rozhodování

Při smlouvám o ceně se oba pánové budou pohybovat mezi krajními limity za takovou cenu, která by mu po uložení v bance již vynášela také 20 000 Kč. Za vyšší cenu by pozemek nekoupil a raději by uložil své peníze na úrok v bance. Řeší následující rovnici, v níž p^J je maximální cena, kterou bude ochoten dát:

$$P^J \times 0,04 = 20\ 000$$

$$P^J = 500\ 000$$

200 000 Kč/ha a 500 000 Kč/ha. Pan Novák neprodá pod 200 000 Kč/ha a pan Janda nekoupí nad 500 000 Kč/ha. Pokud se dohodnou na kterékoli ceně mezi 200 000 Kč/ha a 500 000 Kč/ha, vydělají na tom oba. Pan Janda vydělá na pozemku více, než kdyby nechal peníze v bance, a pan Novák získá prodejem a uložením peněz v bance více, než kolik mu pozemek dnes vynáší jako pastvina.

Na tomto trhu pozemků je ovšem mnoho prodávajících a mnoho kupujících. Někteří z majitelů těchto pozemků jsou schopnějšími zemědělci a vydělávají na nich více než pan Novák. A někteří stavební podnikatelé jsou méně schopní a vydělali by na nich méně než pan Janda. Jeden z těchto pozemků bude „mezním pozemkem“. Jeho majitel, pan Rybáček, je nejschopnější zemědělec, který neprodá pod 320 000 Kč/ha. Zájem o pozemek projevuje nejméně schopný stavební podnikatel, pan Kouba, který nekoupí nad 320 000 Kč.

Konkurence mezi stavebními podnikateli o tyto pozemky „vytáhne“ jejich cenu až na 320 000 Kč/ha (kdyby byla cena vyšší, pan Kouba by už nekupoval). A konkurence mezi zemědělci nabízejícími pozemky „srazí“ jejich cenu také na 320 000 Kč/ha (kdyby byla cena nižší, pan Rybáček by už neprodával).

Příklad nám ukazuje, jak se vytváří cena aktiva - perpetuity. **Tato cena je odvozena od očekávaného čistého výnosu aktiva a od úrokové míry**, o níž předpokládáme, že je druhou nejlepší příležitostí. Označme očekávaný čistý výnos symbolem R_E a úrokovou míru označme r . Potom **se na trhu aktiva - perpetuity vytvoří cena P, pro kterou platí:**

$$P = \frac{R_E}{r}$$

Co je očekávaný čistý výnos z aktiva? Zjistíme jej, když porovnáme dvě situace: kolik bychom vydělávali, kdybychom aktivum neměli, a kolik očekáváme, že budeme vydělávat, když budeme aktivum mít. Rozdíl mezi oběma výdělkami je očekávaný čistý výnos z aktiva.

Jak vidíte, **ceny aktiv nezávisejí na ničem jiném než na očekávaném výnosu z aktiv a na úrokové míře**. Tento poznatek je velmi důležitý a užitečný, zejména když uvažujeme o tržní ceně takových aktiv, které již byly v minulosti vyrobeny a nyní se kupují a prodávají. Ukažme si to na příkladu domu.

Cena perpetuity

Cena domu

Stavební podnikatel Janda postavil ve městě dům určený pro obchodní a kancelářské prostory. Náklady na postavení domu byly 10 mil. Kč.

Realitní podnikatel Schwarz, nejlepší zájemce, kterého pan Janda najde, si spočítal, že bude-li dům permanentně opravovat a udržovat v dnešním stavu (tj. udržovat jej jako „věčné“ aktivum), může z něho očekávat (po odečtení všech nákladů včetně nákladů na opravy a rekonstrukce domu) roční čistý výnos 400 tis. Kč. Za kolik bude pan Schwarz ochoten dům koupit, je-li úroková míra z bankovních vkladů 5 %?

Dům permanentně udržovaný v dnešním stavu je perpetuitou a jeho cenu tedy vypočítáme jako $P = R_E : r$. V našem příkladu bude tržní cena tohoto domu $400\ 000 : 0,05 = 8\ 000\ 000$. Pan Schwarz nebude proto ochoten dům koupit za více než 8 mil. Kč. Marně pan Janda dokazuje, že dům postavil za 10 milionů. To žádného kupce nezajímá - zajímá jej pouze výnosy, které lze z používání domu očekávat. Marně pan Janda nechá vyhotovit znalecký posudek o ceně domu. Ani ten žádného kupce nezajímá. Pan Janda neprodá dům za více než 8 mil. Kč. Prodělá, protože špatně investoval. Možná neodhadl, jaké budou výnosy z tohoto domu. Možná že v době, kdy dům stavěl, byla ve městě velká poptávka po kancelářských prostorách, která mezitím poklesla. Možná, že mezitím postavili ve městě domy jiní stavební podnikatelé. Je ovšem také možné, že pan Janda neodhadl úrokovou míru. Možná, že v době, kdy se rozhodoval, zda dům postaví, byla úroková míra nižší a mezitím vzrostla.

Příklad nám ukazuje, že **náklady, za které bylo reálné aktivum vyrobeno, nemají vliv na jeho cenu. Ta závisí pouze na očekávaných výnosech aktiva a na úrokové míře.**

Ale že by cena takových statků, jako jsou domy, stroje, počítače, auta apod., nezávisela na nákladech na jejich výrobu? Není takové tvrzení podivné? Cožpak cena těchto statků nemá žádný vztah k nákladům? Má, ale pouze k *budoucím* nákladům, nikoli k *minulým* nákladům (minulé náklady jsou *utopené náklady*). Když pan Janda postavil dům za 10 milionů Kč a tento dům se dnes prodává za pouhých 8 milionů, pak stavební firmy přestanou takové domy stavět, dokud jejich cena nevzroste na úroveň nákladů.

Ukažme si nyní, jak se vytváří cena finančního aktiva - perpetuity. Příkladem takového aktiva je akcie, protože ta představuje příslib dividendy po neomezenou dobu.

Cena akcie

Mlékárna potřebovala peníze na nákup nové výrobní linky. Vydala proto nové akcie, které prodává na trhu cenných papírů. Jaká cena těchto akcií se na trhu vytvoří?

Pro jejich cenu má klíčový význam to, jaký je jejich očekávaný výnos. Předpokládejme, že očekávaný výnos z jedné akcie je 100 Kč ročně. Dále předpokládejme, že úroková míra z bankovního vkladu je 5 %. Kupec, který se rozhoduje, za kolik tyto akcie kupit, bude ochoten zaplatit za akci maximálně takovou částku, která by mu po uložení v bance vynášela již také oněch 100 Kč. Řeší tedy následující rovnici, v níž P je maximální cena, kterou by za akci zaplatil:

$$P \times 0,05 = 100$$

$$P = 2\,000$$

Cena finanční perpetuity, jako je akcie, je rovněž odvozena od jejího očekávaného výnosu a od úrokové míry. Platí pro ni:

$$P = \frac{R_E}{r}$$

kde P je její cena, R_E je očekávaný čistý výnos a r je úroková míra, která představuje druhou nejlepší příležitost.

14.3 **CENA ANUITY - DNEŠNÍ HODNOTA BUDOUCÍCH VÝNOSŮ**

Anuita je aktivum, které nese výnos jen po určitou dobu. Ukažme si nejprve na příkladu, jak se na trhu vytváří cena anuity.

Cena ojetého auta

Pan Votruba se rozhoduje, za kolik má koupit ojeté auto, jehož životnost je již pouhý jeden rok. Bude jej používat rok a pak jej dá do šrotu. Auto zvýší očekávaný roční čistý výnos Votrubovy pekárny o 10 000 Kč.

Místo koupě auta by mohl pan Votruba uložit peníze do banky na 5% úrok. Uvažuje proto takto. Kdybych koupil auto, přineseme mi za rok čistý výnos 10 000 Kč. Kdybych však částku P , kterou za auto dám, uložil v bance, měl bych za rok částku $P + 0,05 \times P$. Proto maximální cena, kterou za toto auto dám, musí splňovat podmínu:

$$P + 0,05 \times P = 10\,000$$

$$P \times (1 + 0,05) = 10\,000$$

$$P = 9\,524$$

Cena anuity - dnešní hodnota budoucích výnosů

kde P je cena aktiva, R_E je jeho očekávaný čistý výnos za tento rok a r je roční úro-

Pan Votruba nedá za toto auto více než 9 524 Kč. Kdyby auto stálo více, raději jej oželí, protože více vydělá uložením peněžní částky v bance na úrok.

míra. (Přitom předpokládáme, že výnos z aktiva přichází během roku ve stejném

Z příkladu vidíme, jaká bude cena aktiva, které poneše výnos jen jeden rok. Pro tuto cenu platí:

$$P = \frac{R_E}{(1 + r)}$$

časovém rozložení jako úrok z bankovního vkladu.)

Na příkladu tohoto aktiva si můžeme ukázat, že **investor přepočítává budoucí očekávaný výnos na jeho dnešní hodnotu**. Tomuto přepočítání říkáme **odúročení budoucího výnosu**. Kdybyste například dostali výnos 100 Kč ode dneška za rok a úroková míra je 2 %, pak dnešní hodnota těchto budoucích 100 Kč je 98 Kč. To proto, že kdybyste dnes částku 98 Kč uložili v bance na 2% úrok, budete mít za rok 100 Kč.

Investor je ochoten dát za aktivum nanejvýš takovou cenu, která se rovná dnešní hodnotě jeho očekávaných budoucích výnosů. Pokud aktivum přinese pouze jeden výnos, a to ode dneška za rok, maximální cena, kterou za něj investoři dají, bude $P = R_E : (1 + r)$, kde R_E je výnos ode dneška za rok a r je úroková míra. Pokud aktivum přinese výnos R_E ne za jeden, ale až za dva roky, investoři opět přepočítají tento budoucí výnos na jeho dnešní hodnotu, která činí $R_E : (1 + r)^2$. Kdyby totiž tuto částku uložili na úrok, dostanou za dva roky právě částku R_E .

Nyní se podívejme, jaká bude cena aktiva - anuity, které přináší výnos po dobu několika let.

Cena ložiska uhlí

Firma chce kupit ložisko uhlí. Očekává, že jej vytěží za 10 let a že každoroční čistý výnos z něj bude 10 mil. Kč. Za kolik by byla firma ochotna takové ložisko kupit?

Firma má druhou alternativu - uložit peníze v bance na 5% úrok. Při rozhodování, za kolik by ložisko koupila, uvažuje, jaká je dnešní hodnota jeho budoucích výnosů. Těchto výnosů je deset a každý z nich přichází v jiném roce. Dnešní hodnota výnosu za první rok je $10\,000\,000 : 1,05$. Dnešní hodnota výnosu druhého roku je $10\,000\,000 : 1,05^2$. Dnešní hodnota výnosu třetího roku je $10\,000\,000 : 1,05^3$, atd. Maximální cena, kterou by firma byla ochotna za ložisko uhlí zaplatit, by se rovnala součtu dnešních hodnot všech jeho budoucích výnosů.

Příklad nám ukazuje, že **tržní cena anuity - aktiva s omezenou životností - je dána vzorcem:**

Investiční rozhodování

$$P = \frac{R_E}{(1+r)} + \frac{R_E}{(1+r)^2} + \frac{R_E}{(1+r)^3} + \dots + \frac{R_E}{(1+r)^n}$$

kde P je cena aktiva, R_E je očekávaný roční výnos z aktiva, r je roční úroková míra a n je doba životnosti aktiva, tj. počet let, během nichž plynou z aktiva každoroční výnos R_E .

Očekávaný výnos a tím i cena některých aktiv bývá ovlivněna i politickými událostmi. Politika totiž může zvýhodnit některé výrobce, což zvýší očekávaný výnos jejich akcií nebo jiných aktiv.

Prezidentské volby a kurzy akcií

Na podzim roku 2000 se konaly v USA prezidentské volby, v nichž se rozhovalo mezi republikánem Georgem Bushem a demokratem Al Gorem. Když předběžné výsledky voleb naznačovaly Bushovo vítězství a Gorova porážku, šly nahoru akcie ropných, energetických, farmaceutických a tabákových firem. Gore chtěl totiž prosazovat přísnější ekologické limity, které by omezily těžbu ropy a zdražily energii. To by snížilo výnosy ropných společností a výrobců elektřiny. Také prosazoval zlevnění léků na předpis, což by snížilo zisky výrobců léčiv. Gore rovněž podporoval soudní žaloby proti tabákovým společnostem za zkreslování údajů o škodlivosti kouření. Burza cenných papírů se i v tomto případě ukázala být citlivým barometrem odrážejícím změny v očekávání výnosů.

Zajímavým a důležitým poznatkem této kapitoly je **nepřímá úměrnost mezi cenou aktiv a úrokovou mírou**. Pokles úrokové míry zvyšuje tržní ceny aktiv - pozemků, domů, strojů, počítačů, dokonce ojetých automobilů, ale také akcií a jiných cenných papírů. Růst úrokové míry ceny aktiv naopak snižuje. Pokud tedy z nějakých důvodů očekáváme, že se úroková míra například sníží, očekáváme tím, že se zvýší ceny všech reálných i finančních aktiv.

Polské akcie po snížení úrokových sazeb stoupaly

„Ve Varšavě včera akciový trh zaznamenal největší skok vzhůru za poslední dva měsíce poté, co centrální banka přistoupila ke snížení svých sazeb.

Celotřínní index, zahrnující všechny tituly obchodované na varšavské burze, včera stouplo o 3,7 %. Akcie reagovaly na jednání centrální banky, která snížila své úrokové sazby o jedno procento. Centrální banka se tímto krokem snaží podpořit větší domácí úvěrovou aktivitu.“

(Hospodářské noviny, 22. 5. 1998)

Strach z vyšších úrokových sazeb způsobil chaos na burzách

„Korekce trhu, nebo ztráta důvěry investorů v nové technologie? Nic takového - pád amerických akcií způsobil předpokládaný krok šéfa americké centrální banky Alana Greenspana. Jako v černém snu si mohou na začátku letošního roku

Míra výnosu

připadat investoři. V pondělí totiž na Wall Streetu začaly prudce padat akcie amerických firem a jejich propad neustále pokračuje. ... Příčinou poklesu jsou obavy z možného zvýšení úrokových sazob americkou centrální bankou. Její šéf Alan Greenspan se tímto způsobem snažil zabránit přehřátí americké ekonomiky již několikrát a podobný krok uskuteční s největší pravděpodobností i letos. ... Strach investorů ze zvýšení úrokových sazob o jedno jediné procento tak způsobil chaos na světových burzách."

(Lidové noviny, 6. 1. 2000)

14.4 MÍRA VÝNOSU

Míra výnosu z aktiva je důležitým kritériem pro investiční rozhodování. V dalším výkladu se již omezíme pouze na míru výnosu perpetuit. **Jejich míra výnosu je definována jako podíl výnosu a ceny aktiva:**

$$r_E = \frac{R_E}{P}$$

kde r_E je očekávaná míra výnosu, R_E je očekávaný výnos a P je cena. *Ale jaká cena?* Máme výnos vztáhnout k té ceně, za kterou jsme aktivum již dříve kupili, nebo k té ceně, jakou má dnes na trhu?

Míra výnosu z domu

Realitní podnikatel Schwarz před pěti lety koupil za 1 mil. Kč dům, který mu vynáší ročně čistých 200 000 Kč. Mezitím však ceny nemovitostí vzrostly, takže dnes by mohl tento dům prodat za 5 mil. Kč.

Přítel panu Schwarzu říká, že koupil dluhopisy velké firmy, které slibují permanentní roční výnos 100 Kč a prodávají se po 1000 Kč. „To je 10% míra výnosu“, říká přítel a radí panu Schwarzu, aby tyto dluhopisy také nakoupil. Pan Schwarz však s hrdostí sděluje svému příteli, že investoval všechny peníze před pěti lety do koupě domu, jehož míra výnosu je 20 %. „To je mnohem lepší investice. Byl bych blázen, kdybych kupoval dluhopisy s roční mírou výnosu 10 %, když mám dům s roční mírou výnosu 20 %.“

Má pan Schwarz pravdu? Představuje skutečně jeho dům lepší investici než dluhopisy, o kterých mluví jeho přítel?

Ovšemže ne. Pan Schwarz se mylí, pokud považuje svůj dům za výnosnější investici než zmíněné dluhopisy. Proč? Protože kdyby dům prodal za 5 milionů

Investiční rozhodování

a nakoupil za tyto peníze dluhopisy, získával by z nich ročně 500 tis. Kč, zatímco jeho dům mu vynáší pouhých 200 tis. Kč.

Ale jak vůbec přišel pan Schwarz na to, že má dům s mírou výnosu 20 %? Protože vztáhl jeho výnos 200 tis. Kč k jednomu milionu korun, tedy k ceně, za kterou dům před pěti lety koupil. Touto kalkulací ovšem zjistí pouze to, že byl před pěti lety chytrý a že udělal tehdy dobrou investici. Jenže pokud porovnává svůj dům s těmi investičními příležitostmi, které existují dnes, nesmí vypočítávat míra výnosu z ceny domu, za kterou jej kdysi koupil, nýbrž z ceny, za kterou by jej dnes prodal. Dnes by jej mohl prodat za 5 mil. Kč, dnes je tedy míra výnosu jeho domu nikoli 20 %, nýbrž pouhá 4 % ($200\ 000 : 5\ 000\ 000 = 0,04$). A to je méně než míra výnosu z dluhopisů, která činí 10 %.

Příklad nám ukazuje, že **počítáme-li míru výnosu z nějakého aktiva proto, abychom ji porovnali s jinými investičními příležitostmi, musíme výnos z aktiva vztáhnout k jeho dnešní ceně** - k ceně, za kterou je možné jej dnes koupit nebo prodat na trhu.

Investoři porovnávají míry výnosu z různých aktiv a přirozeně nakupují ta aktiva, která mají míru výnosu nejvyšší (prozatím zanedbáváme riziko aktiv). Ale je vůbec možné, aby se míra výnosu různých aktiv dlouhodobě lišila? Následující příklady nám tuto otázku osvětlí.

Míra výnosu z pozemků

V jednom velkém městě se prodávají a kupují pozemky blízko centra a pozemky na okraji města. Cena pozemků u centra je 10 000 Kč/m² a očekávaný výnos z nich je 500 Kč/m², čili jejich očekávaná míra výnosu je 5 %.

Cena pozemků na okraji města je 1 000 Kč/m² a očekávaný výnos z nich je 100 Kč/m², čili jejich očekávaná míra výnosu je 10 %.

Je možné, aby se očekávané míry výnosu těchto dvou typů pozemků dlouhodobě lišily? Není, protože realitní investoři se budou snažit převést své investice do pozemků s vyšší mírou výnosu. Pan Schwarz vlastní pozemek 1000 m² u centra, jehož cena je 10 mil. Kč a který mu vynáší 500 tis. Kč. Bude jej chtít prodat a za 10 milionů koupit raději 10 000 m² pozemků na okraji města, protože ty mu budou vynášet 1 mil. Kč. Takto se budou chovat i ostatní realitní investoři. Nabídka pozemků u centra se bude zvyšovat a s ní bude klesat cena těchto pozemků. Poptávka po pozemcích na okraji města bude naopak vzrůstat a s ní bude růst také jejich cena.

Ovšem pokles ceny pozemků u centra bude zvyšovat míru jejich výnosu, protože míra výnosu se rovná výnosu dělenému cenou pozemku; klesne-li jejich cena pod 10 000 Kč/m², roste jejich míra výnosu nad 5 %. Naopak růst ceny pozemků na okraji bude snižovat jejich míru výnosu. Tím se míry výnosu obou typů pozemků začnou sbližovat.

Míra výnosu

Kdy ustane ruch na trhu pozemků v tomto městě? Kdy se přestane zvyšovat nabídka pozemků u centra a poptávka po pozemcích na okraji města? Až budou míry výnosu z obou typů pozemků stejné. Jakmile cena pozemků u centra klesne a cena pozemků na okraji vzroste natolik, že míra výnosu z obou typů pozemků bude stejná, nebude mít už žádný investor zájem prodat svůj pozemek, aby koupil jiný. Tehdy zavládne na trhu pozemků v tomto městě rovnováha.

Příklad nám ukazuje, že **míry výnosu z různých aktiv se dlouhodobě liší nemohou, protože investoři se snaží vždy nakupovat aktiva s vyšší mírou výnosu. Tím ovšem zvyšují cenu takových aktiv a v důsledku toho jejich míra výnosu klesá. To znamená, že se prosazuje tendence ke sbližování měr výnosů z aktiv.**

To platí i o finančních aktivech. Představme si akcie několika různých firem, které se neliší rizikem.

Představme si, že by například akcie pojíšťovny měly vyšší očekávanou míru výnosu než akcie mlékárny. Pak by investoři akcie mlékárny prodávali a kupovali by akcie pojíšťovny. To by však zvýšilo cenu akcií pojíšťovny, a tím snížilo míru jejich výnosu. Naopak cena akcií mlékárny by šla dolů, což by zvyšovalo jejich míru výnosu.

Lidé si někdy myslí, že nejlepší investicí je nakupovat akcie známých a prosperujících firem. Jenže prosperita firmy se na burze velmi brzy promítne do vysoké ceny jejich akcií. Když nakoupíte akcie takových známých a prosperujících firem, zjistíte, že jste vlastně neudělali žádný dobrý obchod - míra výnosu z těchto akcií (podíl jejich výnosu k jejich tržní ceně) se nijak významně neliší od míry výnosu akcií jiných firem.

Znamená to tedy, že se nevyplatí nakupovat akcie známých a prosperujících firem? Ale ano, vyplatí, ale jen tehdy, když ještě nejsou známé a prosperující. Tehdy ještě můžete jejich akcie nakoupit za nízkou cenu. Jakmile se však tyto firmy stanou známými a prosperujícími, budete už jejich akcie kupovat za vysokou cenu.

Akcie Wal-Martu

Výnos z investování bývá v mnoha případech záležitostí pouhé náhody a štěstí. V roce 1962 otevřela ve státě Arkansas svůj první podnik firma Wal-Mart. Ještě v roce 1970 jste mohli koupit 100 akcií této firmy za 1650 dolarů. Pokud jste to udělali, má dnes váš podíl hodnotu 2,7 milionů dolarů. Firma za těch třicet let vyrostla v největší světovou společnost podnikající v maloobchodě a má roční obrat 80 miliard dolarů. Kdo to mohl vědět?

(D. Tapscott: Digitální ekonomika)

Investiční rozhodování

Ukázali jsme si, že se na trhu aktiv prosazuje tendence ke stejné míře výnosu. Ale jedním z aktiv je také bankovní vklad, jehož mírou výnosu je úroková míra. Znamená to, že míra výnosu všech ostatních aktiv má nakonec tendenci přibližovat se úrokové míře?

Představme si, že by byla míra výnosu například z pozemků vyšší než úroková míra z bankovních vkladů. Pak by lidé, snažící se investovat do aktiv s vyššími výnosy, rušili své bankovní vklady a nakupovali pozemky. Rostoucí poptávka po pozemcích by však zvyšovala jejich cenu, a tím snižovala míru výnosu z pozemků. Tím by se nakonec míra výnosu z pozemků vyrovnila s úrokovou mírou z bankovních vkladů. Toto analogicky platí pro všechna aktiva.

Pokud je riziko bankovních vkladů a ostatních aktiv stejné, pak míry výnosu z aktiv mají tendenci se přibližovat úrokové míře z bankovních vkladů.

14.5 RIZIKO A MÍRA VÝNOSU

Až dosud jsme předpokládali, že se aktiva neliší svou rizikovostí. Nyní začleníme do našich úvah riziko. Jaký vliv má riziko aktiva na míru jeho výnosu? Mají vysoce riziková aktiva vysokou nebo nízkou míru výnosu? Následující příklady nám pomohou tuto otázku zodpovědět.

Riziko zničení

V hlavním městě jedné země na Blízkém východě byla míra výnosu potravinářských obchodů kolem 8 %. Potom však v zemi propukly náboženské konflikty a objevily se různé teroristické skupiny. V důsledku toho se zvýšilo riziko požárů a výbuchů, které mohly zasáhnout a zničit také potravinářské obchody.

Výnosy potravinářských obchodů se ovšem nesnížily, protože lidé i nadále nakupovali potraviny v nezmenšeném objemu. Přesto se zvýšila míra výnosu těchto obchodů z 8 % na 16 %. Překvapuje vás to? Nemělo by, vysvětlení je jednoduché. Někteří majitelé obchodů v obavě před jejich zničením začali obchody prodávat a převádět svůj kapitál do bezpečnějších aktiv - například do pozemků, do bankovních vkladů nebo také do zahraničí. V důsledku toho se snížila cena budov a zařízení těchto obchodů - zatímco dříve jste takový obchod koupili za, řekněme, 30 000 dolarů, nyní jej lze koupit za polovinu. Ten, kdo je odhodlán nést riziko zničení obchodu, může takový obchod koupit za poloviční cenu oproti dřívějšku, a proto bude mít dvojnásobnou míru výnosu oproti dřívějšku. Tato vyšší míra

Riziko a míra výnosu

výnosu je ovšem vykoupena vyšším rizikem, že obchod lehne popelem nebo vyletí do povětří.

Akcie zlatého dolu na Kamčatce

Představte si, že na burze cenných papírů lze koupit akcie zlatého dolu na Kamčatce. Bude míra výnosu těchto akcií vysoká nebo nízká?

Firma, která důl vlastní a prodává jeho akcie, přesvědčuje investory, že jde o velmi bohaté a výnosné naleziště zlata a že tamní dělníci pracující v dolech jsou velmi levní. Ale investoři váhají, zda tomu mohou věřit. Firmu, která důl vlastní, nikdo nezná. Kamčatka je příliš daleko na to, aby se investoři mohli přesvědčit na vlastní oči, jak to se zlatým dolem skutečně vypadá. Riziko nákupu těchto akcií je pro ně příliš velké, a proto dávají raději přednost jistějším investicím. Nezájem o akcie zlatého dolu na Kamčatce vede k poklesu jejich ceny. Když je už jejich cena velmi nízká, přece jen se najdou odvážlivci, kteří jsou ochotni riskovat, a akcie koupí. Udělají to však, až když jsou ceny takových akcií dostatečně nízké. Když vztáhnou očekávaný výnos akcií k jejich nízké ceně, zjistí, že míra výnosu z těchto akcií je tak vysoká, že se už vyplatí riziko podstoupit.

Lidé si někdy myslí, že riziková aktiva mají nízkou míru výnosu, protože riziko snižuje výnos. To ovšem není pravda. Riziko nemá žádný vliv na výši výnosu, má vliv pouze na *pravděpodobnost* jeho dosažení. Tím má riziko vliv na cenu aktiva. **Aktiva s vyšším rizikem mají vyšší míru výnosu, protože vyšší riziko snižuje jejich cenu.** Skutečně můžeme pozorovat, že nejnižší míru výnosu mají ta nejbezpečnější aktiva, jako jsou vládní dluhopisy, vklady u velkých a solidních bank nebo akcie velkých a známých firem.

Je to právě odlišné riziko, které nám objasňuje, proč se míry výnosu různých aktiv odlišují. **Čím větší je riziko, tím vyšší musí být míra výnosu, protože pouze vysoká míra výnosu motivuje investory k tomu, aby investovali do rizikových aktiv.**

Riziko můžeme vyjádřit pravděpodobností výnosu. Ukažme si, jak pravděpodobnost výnosu ovlivňuje míru výnosu.

Hazardní hry

Představte si, že se chcete zúčastnit hazardní hry - házení mincí - ve které je výhra 1200 Kč. Chcete vsadit na orla. Pravděpodobnost, že padne orel, je 0,5. Kolik vsadíte do takové hry?

Na výhru 1200 Kč vsadíte maximálně 600 Kč, protože pravděpodobnost, že vyhrajete, je 0,5 a pravděpodobnost, že prohrajete, je také 0,5. Když násobíte možnou výhru 1200 Kč pravděpodobností 0,5, rovná se právě vašemu vkladu 600 Kč.

Investiční rozhodování

Vsadíte tedy 600 Kč a hrajete. Když padne orel, dostanete 1200 Kč, tedy dvakrát tolik, než kolik jste vsadili. Když padne hlava, ztrácíte vsazených 600 Kč. Míra výnosu z této hry je 100 %, riziko je vyjádřeno pravděpodobností výhry 0,5.

Máte také možnost zúčastnit se jiné hry - házení kostkou. Pravidlem této hry je, že když padne číslo, na které jste vsadili, dostanete výhru 1200 Kč. Když však padne kterékoli jiné číslo, prohráváte vše. Kolik vsadíte do takovéto hry na jedno číslo? Na výhru 1200 vsadíte v tomto případě nanejvýš 200 Kč. Pravděpodobnost, že vyhrajete, je totiž jen jedna šestina. Když vynásobíte možnou výhru 1200 Kč pravděpodobností 1/6, rovná se vašemu vkladu 200 Kč.

Vsadíte tedy 200 Kč, například na šestku, a hrajete. Když padne šestka, dostanete 1200 Kč. Když padne jiné číslo, prohráváte svůj vklad. Míra výnosu z této hry je vysoká, 500 %, ale riziko je také vysoké -jen šestinová pravděpodobnost výhry.

Investování do rizikových aktiv je dosti podobné hazardním hrám.

Jak vidíte, **rozhodování investora je ovlivněno dvěma kritérii - mírou výnosu a rizikem**, které je vyjádřeno pravděpodobností výnosu. Investor by pochopitelně chtěl maximalizovat míru výnosu a zároveň minimalizovat riziko. To je však obtížné, protože výnosnější aktiva jsou právě ta rizikovější.

Někteří investoři nemají rádi riziko a dávají se proti riziku pojíšťovat. **Pojištění sice snižuje riziko, ale zároveň snižuje čistý výnos.** Pojistné je totiž nákladem, který investorovi snižuje čistý výnos. Opět tedy platí, že nižší riziko je spojeno s nižším výnosem.

14.6 **MORÁLNÍ HAZARD**

Pokud člověk investuje vlastní peníze, řídí se vlastním zájmem a vlastní racionální úvahou, takže jeho investiční rozhodování je efektivní. Mnoho lidí však nemá dostatek znalostí, potřebných k investování. Neznají existující investiční příležitosti a nemají zkušenosti s prováděním nákupních a prodejných transakcí na trzích aktiv - například na trzích nemovitostí nebo burze cenných papírů. Proto využívají služeb různých zprostředkovatelů, kteří pak investují za ně. Jenže tito lidé investují cizí peníze. A právě v takových případech může někdy docházet k velmi nežádoucímu jevu, který nazýváme **mordáním hazardem**. V čem je problém? Přečtěte si tento příklad.

Investování tetiných peněz

Stará paní Amálie prodala dům na venkově za milion korun a chtěla by peníze dobře investovat. Navštíví tedy svého synovce Adama a řekne mu: „Jsi finanční

Morální hazard

expert. Svěřím ti svůj milion, abys jej dobré investoval. Abys neřekl, že tě chci využívat, dostaneš dvacet procent výnosu z investice."

Adam zná dvě investiční příležitosti. V obou případech se jedná o spekulace - dnes koupí a za rok prodá. Jednou z těchto spekulací jsou akcie nového obchodního centra, které bude zanedlouho otevřeno. Adam odhaduje, že získá-li nové obchodní centrum zákazníky také z okolních blízkých měst, jeho akcie budou mít za rok o 20 % vyšší hodnotu. Koupí-li je dnes za milion, prodá je za rok za 1 200 000 Kč. Pravděpodobnost tohoto příznivého výsledku odhaduje Adam na 0,8. Avšak nezíská-li obchodní centrum zákazníky z okolních měst, jeho akcie za rok ztrátí 20 % své dnešní hodnoty. Koupí-li dnes akcie za milion, prodá je za rok jen za 800 000 Kč, tedy se ztrátou. Pravděpodobnost tohoto nepříznivého výsledku odhaduje Adam na 0,2.

Když se Adam rozhodne pro tuto spekulaci, co z toho vyplývá pro tetu? Vezmeme-li v úvahu riziko investice, měřené pravděpodobnostmi zisku a ztráty, můžeme její výhodnost ohodnotit takto:

$$1\ 200\ 000 \times 0,8 + 800\ 000 \times 0,2 = 1\ 120\ 000$$

S přihlédnutím k riziku by teta pravděpodobně vydělala ze svého milionu 120 000 Kč. A co z toho vyplývá pro Adama? Teta mu slíbila 20 % ze zisku, ale nezavázala jej, aby se podílel také na ztrátě. Adam může tedy očekávat, že na této investici, s přihlédnutím k pravděpodobnosti zisku, sám vydělá 32 000 Kč (20 % z 200 000 x 0,8 = 32 000).

Adam zná ale ještě druhou investiční příležitost. Mohl by se stát společníkem firmy, která se chystá kupovat pozemky, protože spekuluje na vzestup jejich ceny. Tato investice je sice výnosná, ale značně riziková. Adam odhaduje, že když spekulace vyjde, přinese 80% výnos. Nevyjde-li, bude znamenat 80% ztrátu. Pravděpodobnost úspěchu je 0,4 a pravděpodobnost neúspěchu je 0,6.

Výhodnost této investice pro Adamovu tetu zjistíme, když výnos, resp. ztrátu vynásobíme jejich pravděpodobnostmi:

$$1\ 800\ 000 \times 0,4 + 200\ 000 \times 0,6 = 840\ 000$$

S přihlédnutím k riziku by tedy Adamova teta pravděpodobně prodělala. Adam však může očekávat, že on sám na této investici vydělá 64 000 Kč (20 % z 800 000 x 0,4 = 64 000).

Pro tetu Amálou by byla výhodnější první investice, protože s přihlédnutím k riziku by z ní pravděpodobně získala 120 000 Kč. Z druhé investice by, s přihlédnutím k riziku, pravděpodobně prodělala 160 000 Kč. Ale pro Adama je druhá investice výhodnější. Na té pravděpodobně sám získá 64 000 Kč, zatímco na první investici by pravděpodobně získal pouze 32 000 Kč.

Příklad ukazuje, jak vzniká **morální hazard**. Adam je silně motivován k tomu, aby upřednostnil rizikovější investici, a to i tehdy, když je pro jeho tetu méně výhodná.

Investiční rozhodování

Morální hazard může vzniknout, když investor investuje cizí peníze, podílí se na zisku z investice, ale nenese riziko ztráty. V tom případě má motivaci k upřednostnění rizikovějších investic, i když jsou (z hlediska porovnání rizika a výnosu) pro majitele kapitálu méně výhodné.

Adam nakonec odolá pokušení morálního hazardu, protože má svou tetu rád. Ale jak by to dopadlo v ekonomice - v oné „velké skupině“ lidí, kteří se navzájem neznají a které nepoutají vztahy lásky a přátelství tak, jak je tomu v rodině?

V příkladu jsme viděli, jak se Adam dostal do pokušení morálního hazardu - teta mu slíbila podíl na zisku, ale nevyžadovala od něho podíl na ztrátě. V ekonomice může obdobná situace nastat tehdy, když stát chrání finanční zprostředkovatele proti ztrátám. Ukažme si to na příkladu.

Státní záruka

Banka je finančním zprostředkovatelem, který půjčuje cizí peníze - peníze svých vkladatelů. Představte si banku, která se rozhoduje mezi dvěma podnikateli, žádajícími o úvěr 1 mld. Kč. Jeden z nich chce investovat do stavby hotelu a druhý chce postavit obchodní dům.

Banka umí odhadnout výnos z této investic a také pravděpodobnost výnosu. Předpokládejme, že z miliardové investice do hotelu banka očekává výnos 200 milionů s pravděpodobností 0,8 a ztrátu 200 milionů s pravděpodobností 0,2. Z miliardové investice do obchodního domu banka očekává výnos 500 milionů s pravděpodobností 0,5 a ztrátu 500 milionů rovněž s pravděpodobností 0,5. Která investice je výhodnější?

Investici do hotelu můžeme ohodnotit takto:

$$1\ 200\ 000\ 000 \times 0,8 + 800\ 000\ 000 \times 0,2 = 1\ 120\ 000\ 000$$

Investici do obchodního domu ohodnotíme takto:

$$1\ 500\ 000\ 000 \times 0,5 + 500\ 000\ 000 \times 0,5 = 1\ 000\ 000\ 000$$

Vidíme, že výhodnější je investice do hotelu, protože s přihlédnutím k riziku vynese pravděpodobně 120 milionů korun, zatímco investice do obchodního domu pravděpodobně nevynese nic.

Kdyby banka upřednostnila investici do obchodního domu před investicí do hotelu a kdyby takto systematicky půjčovala na rizikovější, avšak méně výhodné investice, pravděpodobně by zkrachovala. To si vedení banky uvědomuje, a proto to nebude dělat.

Ale co když stát chrání banku před rizikem ztrát? Představme si, že by banka měla takovou státní záruku - věděla by, že když bude mít velké ztráty, stát raději vyplatí jejím vkladatelům peníze ze státního rozpočtu, než aby nechal banku zkrachovat. Jaké investice bude potom banka upřednostňovat? Když riziková investice do obchodního domu vyjde, banka hodně vydělá, když nevyjde, zapla-

Morální hazard

tí to stát. Její rozhodování bude vedeno myšlenkou: „Když to vyjde, vydělám, když to nevyjde, prodělají daňoví poplatníci.“ Proto upřednostní investici do obchodního domu před investicí do hotelu. Bude upřednostňovat rizikové investice, i když to budou investice horší pro vkladatele, pro daňové poplatníky i pro ekonomiku.

Banka bude tedy v pokušení podobného morálního hazardu jako Adam z předchozího příkladu. Na rozdíl od Adama, který morálnímu hazardu odolal, protože měl rád svou tetu, lze však těžko spoléhat na to, že banka odolá pokušení morálního hazardu proto, že má ráda své vkladatele.

Příklad naznačuje, jaké jsou příčiny morálního hazardu. **Kdyby banka plně pocítowała riziko ztráty, morální hazard by neexistoval. Jakmile z ní však někdo toto riziko sejme, banka je v pokušení morálního hazardu.**

Morální hazard bank a jiných finančních zprostředkovatelů může vést nakonec k jejich hromadným úpadkům, když jejich ztráty ze špatných půjček a investic narostou do velkých rozměrů a stát zjistí, že není schopen je pokrýt. Jde o velmi nebezpečný úkaz, který může vyvolat finanční krizi s velmi vážnými následky pro celou ekonomiku.

Krachy amerických bank

V 80. letech docházelo v USA k velkému počtu krachů bank a spořitelen. Ve druhé polovině 80. let krachovalo kolem dvou stovek bank ročně. Příčinou tohoto jevu, který americká ekonomika předtím nezažila, bylo státní pojištění vkladů a neochota státu připustit krachy velkých bank. Pojištění vkladů sňalo z vkladatelů rizika, a ti se proto málo starali o to, zda banka, u níž mají uloženy peníze, funguje dobře nebo špatně. Banky podlehly morálnímu hazardu a pouštěly se do rizikových aktivit. Tak se hospodaření mnoha bank a spořitelen zhoršovalo, ale státní regulační orgány příliš dlouho váhaly s rozhodnutím nechat je zkrachovat, protože by stát musel vyplatit vkladatelům jejich pojistištěné vklady. Banky, zralé ke krachu, se zapléťaly do ještě rizikovějších aktivit, protože už neměly co ztratit. Jejich ztráty se hromadily a odkládání jejich bankrotů je pouze měnilo v „chodící mrtvoly“. Když už nebylo možné krachům zabránit, ztráty byly obrovské a američtí daňoví poplatníci zaplatili neuvěřitelné sumy peněz, aby stát mohl vyplatit vkladatelům pojistištěné vklady zkrachovalých bank.

Ruská finanční krize a ztráty německých bank

V roce 1998 zachvátila Rusko finanční krize - ruská vláda i řada soukromých ruských institucí nebyla schopna spláct své dluhy. Na ruské krizi hodně prodělali němečtí věřitelé, jejichž pohledávky v Rusku činily (podle odhadů) přes 70 miliard dolarů. Proč německé banky poskytovaly do Ruska tolik půjček? Jedním z důvodů tohoto neopatrného půjčování byla proexportní politika německé vlády. Ta, aby podpořila vývoz,

Investiční rozhodování

dávala poměrně štědré státní záruky za vývozní úvěry - úvěry, které poskytovaly německé banky německým vývozům. Tyto státní záruky významně snížily rizika německých vývozů do Ruska i rizika německých bank, které je úvěrovaly.

Jde opět o příklad morálního hazardu, kdy stát slibuje, že uhradí případné ztráty neopatrných vývozů a neopatrných bank.

Když němečtí věřitelé přišli v Rusku o peníze, část těchto ztrát jim (v rámci státních záruk za vývozní úvěry) hradila německá vláda, pochopitelně z peněz daňových poplatníků.

Mezinárodní měnový fond a morální hazard na světových finančních trzích

V 90. letech prožily světové finanční trhy několik ničivých krizí (mexická krize 1994, asijská krize 1997, ruská krize 1998, brazilská krize 1999), které měly jednoho společného jmenovatele: morální hazard investorů na světových trzích. Ten byl posilován chováním Mezinárodního měnového fondu - světové organizace, která poskytuje finanční pomoc zemím, jež se dostávají do velkých finančních potíží a ztrácejí schopnost splácat své dluhy. Mezinárodní měnový fond tím nechť je svede k riziku investorů, kteří těmto ekonomikám půjčují. Investorům předem kalkulují s tím, že když se jejich dlužníci dostanou do platebních potíží, Mezinárodní měnový fond jim poskytne půjčky, z nichž budou moci své dluhy spláct. To vede investory k neopatrnému půjčování i na riskantní projekty.

V červnu 1999 přišla skupina sedmi nejvyspělejších států světa „G7“ - s plánem, který by měl tento morální hazard omezit. Podle tohoto plánu poskytne Mezinárodní měnový fond zadluženým zemím pomoc až s určitým časovým odkladem, což pro jejich věřitele bude znamenat nemalé ztráty. To by mohlo vést k omezení jejich morálního hazardu.

Tyto příběhy ukazují, jak velkým nebezpečím pro ekonomiku je morální hazard. **Podstatou podnikání a investování je realisticke oceňování rizik. Pokud stát někomu poskytuje záruky za jeho investice, snímá z něho část rizika, uměle mu riziko sniže. To pak může vést k neefektivním investováním - k poskytování špatných půjček a k uskutečňování nadměrně rizikových investic.**

Morální hazard je posilován také zákonným pojistěním vkladů. Možná si myslíte, že by stát měl chránit malé vkladatele před rizikem krachu jejich banky. Jenže ukládání peněz do banky je investování jako každé jiné. Majitelé bankovních vkladů by měli nést svá rizika stejně tak jako majitelé akcií, dluhopisů nebo nemovitostí. Když máte dům, dáte si jej pojistit a nenapadne vás, že by vás měl v případě požáru nebo povodně odškodnit stát z peněz daňových poplatníků. Chcete-li snížit své riziko, musíte platit pojistné (čili vlastně snížit svůj výnos). Proč by stejný princip vážení výnosů a rizik neměl platit i pro majitele bankovních vkladů?

Morální hazard

Bezpečné bankovní účty

Podle nového bankovního zákona, schváleného Poslaneckou sněmovnou v září 2000, dostanou vkladatelé zkrachovalé banky 90 % svého vkladu až do výše 850 tisíc Kč (dosud byl tento horní limit „jen“ 440 tisíc Kč). Peníze jim budou vyplacené z Fondu pojištění vkladů, do něhož musí povinně přispívat všechny banky. Tento limit byl zvýšen s ohledem k našemu předpokládanému vstupu do Evropské unie. Tam totiž mohou dostat vkladatelé zkrachovalé banky až 30 tisíc eur.

Zkrachovalé kampeličky

Ve druhé polovině 90. let u nás vzniklo 92 družstevních záložen, tzv. kampeliček, které získaly povolení k bankovní činnosti. Tyto záložny nabízely vkladatelům velmi vysoké úrokové míry z vkladů, které v některých obdobích dosahovaly až 16 %, což bylo několikrát více, než kolik nabízely velké banky. Ekonomové varovali, že úrokové míry družstevních záložen jsou nerealisticky vysoké a že jsou zřejmě pouhým lákadlem, kterým tyto záložny získávají vkladatele. Nemýlili se. Kampeličky získaly dohromady 128 tisíc vkladatelů a 10,4 mld. Kč vkladů. Do poloviny roku 2000 většina kampeliček zkrachovala a vkladatelé tak přišli o více než 9 mld. Kč, tj. o 90 % hodnoty vkladů.

Proč tito lidé přišli o své peníze? Rizikovost vkladů u družstevních záložen byla dostačně známá, ekonomové na to mnohokrát upozorňovali v médiích. Vkladatelé kampeliček se dali nalákat na vysoké úroky, ale nebrali v úvahu rizika těchto svých investic. Jenže vysoké výnosy jsou vždy spojeny také s vysokým rizikem.

Když kampeličky krachovaly, ozebračení vkladatelé demonstrovali před vládními úřady a žádali vládu, aby je odškodnila. Jinými slovy - chtěli své ztráty přenést na daňové poplatníky. A vláda skutečně rozhodla odškodnit vkladatele kampeliček částkou 7 mld. Kč. Každý z nich dostal ze svého vkladu až 400 tisíc Kč.

Ale proč měli daňoví poplatníci nést ztráty vkladatelů kampeliček? Kdyby jejich investice „vyšly“ a oni by pobírali slibované vysoké úroky, také by se o ně s nikým nedělili. Je žádoucí, aby všichni lidé solidárně platili za naivitu těch, kteří se dají nalákat na nereálné sliby a vidiny vysokých výnosů? Taková odškodnění investorů vedou nakonec k posilování morálního hazardu.

Nadstandardní odškodnění

„... Poslanci v novele zákona o bankách odsouhlasili, aby klienti tří zkrachovalých bank - Pragobanky, Moravia banky a Universal banky - mohli být výjimečně zpětně odškodněni až do 4 milionů korun. Vyslyšeli tak volání nespokojených klientů těchto bank. ...“

(Lidové noviny, 13. 7. 2001)

Krachy nebankovních institucí na Slovensku

V únoru 2002 došlo na Slovensku ke krachům finančních institucí, které nalákaly na nereálné sliby (až 40% výnosy) kolem 200 tisíc lidí a získaly od nich přes 20 miliard korun. Když zkrachovaly, vkladatelé žádali vyplacení svých peněz od vlády, která prý nezajistila bezpečnost takových vkladů. Vláda odmítla s tím, že sdělovací prostředky několikrát varovaly před těmito investicemi (šlo o pyramidové hry). Podle vlády by nebylo spravedlivé, aby lidé, kteří investují opatrně, svými daněmi financovali ztráty těch, kteří investují riskantně. Posilovalo by to morální hazard.

Bыло však právě před volbami a vláda byla pod silným tlakem. Opozice ji obvinovala z neschopnosti. Neúspěšní vkladatelé (představující masu 200 tisíc voličů) hrozili, že podají na vládu žalobu k Ústavnímu soudu a k Evropskému soudu.

SHRNUTÍ

- Aktivum je vše, co svému vlastníkovi přináší výnos. Může jít o reálná aktiva nebo o finanční aktiva.
- Reálná aktiva jsou používána ve výrobě. Jsou to pozemky, budovy, stroje, dopravní prostředky, minerální ložiska. Finanční aktiva jsou práva na výnosy z reálných aktiv. Jsou to zejména bankovní vklady a cenné papíry (akcie, dluhopisy).
- Aktivum, které přináší výnos permanentně, nazýváme *perpetuita*. Aktivum, které přináší výnos jen po určitou dobu, nazýváme *anuita*.
- Náklady, za které bylo reálné aktivum vyrobeno, nemají vliv na jeho cenu. Ta závisí pouze na očekávaných výnosech aktiva a na úrokové míře.
- Míra výnosu aktiva je podíl výnosu a tržní ceny aktiva. Počítáme-li míru výnosu aktiva proto, abychom ji porovnali s jinými investičními příležitostmi, musíme výnos vztáhnout k jeho dnešní ceně.
- Na trzích se prosazuje tendence ke sbližování měr výnosů z aktiv. Pokud se aktiva neliší rizikovostí, pak míry jejich výnosu jsou dlouhodobě stejné a mají ten denci se přibližovat úrokové míře z bankovních vkladů.
- Rozhodování investora je ovlivněno dvěma kritérii - mírou očekávaného výnosu a mírou rizika. Aktiva s vyšší mírou rizika mají vyšší míru očekávaného výnosu, protože vyšší míra rizika snižuje jejich cenu.
- Morální hazard může vzniknout, když investor investuje cizí peníze, podílí se na zisku z investice, ale nenese přitom plně riziko ztráty. V tom případě má ten denci upřednostnit rizikovější investice, i když jsou (z hlediska porovnání rizika a výnosu) pro majitele kapitálu méně výhodné.
- V bankovním sektoru může být morální hazard bank způsoben zárukami státu za jejich ztráty. Záruky státu totiž snímají z banky velkou část odpovědnosti za případné ztráty z rizikových půjček a investic.

Otázky a příklady

KLÍČOVÉ POJMY

Aktivum • reálné aktivum • finanční aktivum • perpetuita • anuita • cena aktiva • očekávaný čistý výnos z aktiva • dnešní hodnota budoucích výnosů • míra výnosu • míra rizika • portfolio • morální hazard.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzáka 1.

V první polovině 90. let docházelo v České republice ke krachům bank. Aby chránil vkladatele, stát zavedl povinné pojištění bankovních vkladů. Všechny banky musely dát pojistit vklady. Vklady osob i podniků jsou pojištěny do 80 % s horním limitem 400 tis. Kč. Vkladatelé tak mají jistotu, že v případě bankrotu banky dostanou podstatnou část svých peněz zpět.

- a) Proč vůbec dávali lidé své vklady do malých bank, když museli alespoň tušit určité riziko, že taková banka zkrachuje?
- b) Jaký dopad mělo zavedení povinného pojištění vkladů na míru výnosu z vkladů? Vysvětlete.

Otzáka 2.

Pan Svoboda je opatrný člověk. Nikdy v životě mu neujel vlak, nikdy nezmeškal letadlo. Nikdy neplatil pokutu za rychlou jízdu autem. Nikdy nezmeškal začátek představení v divadle. Pan Novák je jeho pravým opakem. Vlak mu ujel už mnohem, jednou se mu dokonce podařilo zmeškat letadlo. Často platí pokuty za překročení rychlosti. Zmeškání začátku divadla není pro něj nic neobvyklého. Řekli byste, že pan Svoboda je „chytrější“? Že pan Novák „platí“ za své povahové vlastnosti? Řekli byste, že je pan Svoboda člověkem „ekonomičtějším“ než pan Novák?

Otzáka 3.

Myslíte si, že jsou investice do výzkumu rizikovými investicemi? V čem byste viděli jejich riziko?

Otzáka 4.

Přečtěte si následující výňatek z Hospodářských novin:

„Odstoupení indonéského prezidenta Suharta vyvolalo na italském akciovém trhu „býčí náladu“. V podobném duchu se neslo i obchodování ve Velké Británii. Ceny akcií šplhaly vzhůru za spekulací, že odchod indonéského prezidenta povede k zastavení vlny nepokojů v této čtvrti nejlidnatější země světa. Řada evropských společností je totiž výrazně exponována v jihovýchodní Asii, a proto obchodníci uklidňování hospodářské a politické situace v tomto regionu vnímají velice citlivě.“ (Hospodářské noviny, 22. 5. 1998) Jak byste vysvětlili růst cen akcií v tomto případě?

Otzáka 5.

Tam, kde neexistuje povinné pojištění bankovních vkladů, může docházet k bankovním panikám. Když se banka dostane třeba jen do mírných potíží a když tato informace „prosákne“ na veřejnost, začínají její vkladatelé hromadně vybírat své vklady. Díky takové panice může banka zkrachovat, i když je poměrně zdravá. Právě toto bývá důvodem pro zavádění povinného pojištění bankovních vkladů v mnoha zemích, včetně ČR.

Obhájci povinného pojištění bankovních vkladů říkají: „Když v zemi existuje povinné pojištění bankovních vkladů, snižuje se tím riziko, že budou banky krachovat“. Souhlasíte s tímto názorem? Využijte ke své odpovědi pojem „morální hazard“.

Investiční rozhodování

Otzáka 6.

Nebezpečí morálního hazardu vzniká také u pojištění majetku (například pojištění automobilu nebo domu).

- a) O jaký morální hazard se jedná a kdo se ho dopouští?
- b) Proč je tento morální hazard nežádoucí z ekonomického hlediska?
- c) Jakým způsobem se pojišťovny snaží morální hazard snížit?

Příklad 1.

Banka nabízí na trhu cenných papírů dluhopisy, které slibují po dobu pěti let vynášet svému majiteli 1 000 Kč ročně.

- a) Za kolik byste kupovali tyto dluhopisy, víte-li, že úroková míra z bankovních vkladů činí 6 %?
- b) Za kolik se budou tyto dluhopisy kupovat a prodávat za dva roky, když už budou přinášet výnos jen po dobu tří let?

Příklad 2. (obtížnější problém)

Jste majitelem známé obchodní značky likéru. Kdybyste získal kapitál 100 milionů Kč, potřebný k zahájení výroby, očekával byste z podniku permanentní roční čistý výnos 40 milionů Kč. Podaří se vám nalézt partnera pro společný podnik, který má potřebných 100 mil. Kč kapitálu a byl by ochoten vložit je do podniku jako spolumajitel.

Úroková míra z bankovních vkladů činí 8 %. Předpokládáme přitom, že míry rizika vašeho podniku a bankovního vkladu jsou nulové.

- a) Zjistěte tržní cenu vaší obchodní značky?
- b) Jaký bude podíl vaš a vašeho partnera na společném podniku a na jeho výnosu?

Příklad 3.

Máte 40 akcií mlékárny. Očekávaný roční výnos z každé této akcie je 60 Kč a jejich tržní cena je 1 000 Kč.

Dozvítě se, že na trhu jsou akcie pojišťovny, jejichž očekávaný výnos je 1 200 Kč. Jejich míra rizika je stejná jako míra rizika akcií mlékárny. Za jakou maximální cenu byste byli ochotni nakoupit akcie pojišťovny?

Příklad 4. (obtížnější problém)

Máte střední ekonomickou školu a mohli byste vydělávat čistých 120 000 Kč ročně. Rozhodujete se, zda máte 5 let studovat vysokou ekonomickou školu. Školné na vysoké škole činí 5 000 Kč ročně. Vaše náklady na učebnice a na ubytování na kolejí činí 3 000 Kč ročně.

Po skončení vysoké školy budete pracovat 40 let. Očekávaná úroková míra z bankovního vkladu je 4 %. O kolik vyšší by musel být vaš plat vysokoškoláka oproti platu středoškoláka, aby se vám studium vysoké školy vyplatilo z ekonomického hlediska?

15

Vlastnictví*

„Dej člověku do vlastnictví holou skálu a on ji promění v kvetoucí zahradu.“

John Stuart Mill

15.1

VLASTNICTVÍ SOUKROMÉ A VEŘEJNÉ

Vlastnictví je soubor vlastnických práv. Je to zejména právo vlastněnou věc užívat, právo mít z ní výnosy, právo ji pronajmout, právo ji prodat. Podívejme se nejprve na problém výnosů z vlastnictví a porovnejme vlastnictví soukromé s vlastnictvím veřejným (státním či obecním).

Příběh dvou pomníků

Richard Morais popsal návštěvu dvou hřbitovů ve Velké Británii, na nichž odpočívají dva velikáni politické ekonomie - Karel Marx a Adam Smith.

Šedý autobus zastavuje před velkolepou železnou bránou londýnského hřbitova Highgate. Skupina návštěvníků z Čínské lidové republiky se tlačí ven, dychtivě uctít památku svého mistra. „Vstupné jedna libra prosím“ - zastavuje je žena u brány. Hřbitov je v bezvadném stavu. O Marxův hrob je vzorně pečováno, dvě ženy denně leští jeho bustu. Karel Marx, slavný německý filosof a politický ekonom prorokující zánik kapitalismu a jeho vystřídání komunismem, muž, který za svého života napsal, že soukromému kapitalistickému vlastnictví zvoní hrana, měl po své smrti štěstí. Hřbitov, na kterém odpočívá, je totiž - v soukromém vlastnictví. Vydělává několik desítek tisíc liber zisku ročně. Neviditelná raka trhu na něm vysbírala i poslední smítka odpadků.

Jiný velký muž, skotský filosof a politický ekonom Adam Smith, leží na hřbitově v Edinburghu. Hřbitov je zanedbán, jeho zdi a některé pomníky připomínají

* Tuto kapitolu lze v krátkých kurzech vynechat.

Vlastnictví

rozvaliny. Na cestičkách se povalují odhozené plechovky a igelitové sáčky. Hrob samotného velkého myslitele je zarostlý rezavým břečtanem. Advokát kapitalismu a průkopník ekonomického liberalismu, muž, jenž považoval soukromé vlastnictví za základ ekonomické prosperity, nemá po své smrti to štěstí jako Marx. Odpovídá totiž na hřbitově, který je v obecném vlastnictví.

(R. C. Morais: Tale of Two Tombs. Forbes, 12. 11. 1990)

Karel Marx předpovídal zánik kapitalismu a soukromého vlastnictví a jejich vystřídání komunismem a společenským vlastnictvím (Kapitál, 1867). Jeho proroctví se ovšem nevyplnilo.

Jistě jste si všimli, že věci, které jsou v soukromém vlastnictví, bývají v lepším stavu, než věci, které jsou ve vlastnictví státu nebo obce. Soukromé domy bývají v lepším stavu než obecní domy. Soukromá koupaliště bývají lépe udržovaná než obecní koupaliště. Soukromé podniky vydělávají a na rozdíl od státních nebo obecních podniků nejsou odkázány na státní dotace. Jistě, jsou výjimky, ale ty spíše jen potvrzují pravidlo, že soukromý sektor je efektivnější než sektor státní či komunální.

Existuje mnoho studií, které porovnávají efektivnost soukromého a veřejného vlastnictví. Dennis Mueller sumarizuje výsledky padesáti studií, většinou z USA a Německa. Pouze dvě z nich zjistily vyšší efektivnost veřejných podniků. Ve 40 studiích byly soukromé firmy výrazně efektivnější než jejich veřejné protějšky.

Například soukromé úklidové služby v německých městech byly o cca 50 % levnější než městské. Regionální dodávky elektřiny v USA byly u státních společností o 40 - 75 % nákladnější než u soukromých společností. Požární ochrana provozovaná arizonskými městy byla o 40 - 90 % nákladnější než soukromá požární ochrana v oblasti Seattle. V Badensku-Wurtenbersku byla produktivita práce v soukromém lesním hospodářství dvakrát vyšší než ve státním lesním hospodářství. Soukromá výstavba domů v amerických městech byla o 20 % méně nákladná než obecní výstavba. Soukromé spořitelny (akciové společnosti) v Kalifornii měly o 13 - 30 % nižší náklady než družstevní spořitelny. Soukromé vodovodní společnosti v amerických městech měly o 40 % vyšší produktivitu práce a o 60 % nižší kapitál na pracovníka než městské vodovody. Australská soukromá letecká společnost měla až o 100 % vyšší produktivitu práce než státní letecká společnost.

Ačkoli v jiných ekonomických oblastech si výsledky studií často odporují, v případě vlastnictví dospívají k témuž vzácné shodě: soukromé vlastnictví je efektivnější než veřejné vlastnictví.

(D. Mueller: Public Choice II. Cambridge University Press, 1989)

Ale proč je soukromé vlastnictví efektivnější než vlastnictví veřejné? Je zde nějaká zákonitost? Vysvětlení nalezneme ve vazbě mezi náklady a výnosy. **U soukromého vlastnictví je vazba mezi náklady a výnosy zřetelná a pevná: vlastník si ponechává**

Vlastnictví soukromé a veřejné

výnosy ze svého vlastnictví a protože ví, že mu jeho majetek poneše výnosy, jen bude-li jej udržovat v dobrém stavu, investuje do něj a stará se o něj.

Vlastník londýnského hřbitova Highgate ví, že bude mít dobré výnosy, jen když bude udržovat hřbitov v dobrém stavu. Proto část výnosů vkládá do něj zpět. Obec, která vlastní edinburghský hřbitov, žádné výnosy nemá, protože nevybírá vstupné. I kdyby jej vybírala, není jisté, zda by část těchto výnosů vkládala zpět do údržby hřbitova. Obec financuje mnoho jiných věcí, které jsou pro ni důležitější než údržba hřbitova.

Podobně vlastník domu pocituje bezprostřední a silnou vazbu mezi výnosy z domu a náklady na jeho údržbu. Ví, že nebude-li do domu investovat, nepronajme jej nebo jej pronajme jen za nižší cenu a jeho výnosy klesnou. Naproti tomu obec nepocituje silnou vazbu mezi náklady a výnosy ze svých jednotlivých domů. Příjmy obce pocházejí z četných zdrojů a její výdaje jdou do četných oblastí. **Obecní rozpočet je „tavící kotel“, ve kterém se vazba mezi výnosy a náklady jednoho konkrétního domu vytrácí. Obecní úředníci nic takového, jako je vazba mezi výnosy a náklady konkrétního majetku, nepocitují.** Totéž obdobně platí pro státní rozpočet a státní vlastnictví. Proto jsme tak často svědky toho, že stát a obce začínají investovat do svých domů, až když už střechami zatéká, do silnic, až když už jsou plné děr, do vodovodních potrubí, až když už jsou v havarijném stavu.

Dříve mnoho lidí věřilo tomu, že chudoba je důsledkem soukromého vlastnictví a kapitalismu. Dnes, po historických zkušenostech se státním vlastnictvím, tomu věří už jen velmi málo lidí. Jestliže po druhé světové válce bylo v mnoha zemích světa trendem znárodnování, v posledních desetiletích je trendem privatizace. **Privatizace státního nebo obecního majetku**, tj. jeho přeměna v soukromé vlastnictví, znamená vytvoření silnější a bezprostřední vazby mezi náklady a výnosy.

Poučný je i příběh francouzské banky Crédit Lyonnais.

Crédit Lyonnais - socialistický experiment se špatným koncem

Crédit Lyonnais, původně soukromá banka založená v roce 1963, přešla v 80. letech z větší části do rukou státu. Tehdejší francouzský prezident Francois Mitterrand se netajil úmyslem učinit z ní příkladnou banku evropského formátu, která by mohla finančovat potřeby francouzské ekonomiky podle vládních představ.

Ještě na začátku 90. let vykazovala banka zisky. To ale netrvalo dlouho. Vedení banky si bylo vědomo toho, že se ve skutečnosti nemusí obávat tvrdé tržní konkurence, protože za bankou stojí stát a státní pokladna, která v případě potřeb a potíží neodmítne pomoc. Skutečně - napojení banky na státní rozpočet fungovalo spolehlivě. Od roku 1992 začala mít banka miliardové ztráty, které byly kryty ze státního rozpočtu. Banka se pouštěla do riskantních finančních investic, které vyvrcholily investováním do hollywoodského filmového průmyslu. Investice se nezdářila a ztráty banky narůstaly. Stát sice vyměnil vedení banky, ale „penězovod“ mezi bankou a státním rozpočtem fungoval dále. Podle odhadů stál Crédit Lyonnais francouzské daňové poplatníky několik desítek miliard dolarů.

Nakonec byla francouzská vláda nucena vyhlásit záchranný program, jehož součástí byla i privatizace banky.

Vlastnictví

Důležitou charakteristikou soukromého vlastnictví je také **podnikatelská pružnost: schopnost pružně reagovat na měnící se poptávku**. Veřejné vlastnictví je naproti tomu poznamenáno byrokratickou strnulosí a neschopností rychle reagovat na měnící se vývoj na trhu.

Problémy letecké dopravy

Systém kontroly letového provozu v Evropě ani v USA není schopen držet krok s rychle rostoucí leteckou přepravou. V Evropě je třetina letů opožděna o více než 15 minut, což způsobuje leteckým společnostem i jejich pasažérům škody odhadované na 10 miliard eur ročně. V sázce je také bezpečnost. Podle odhadů letových dispečerů roste riziko srážky letadel se čtvercem nárustu letecké přepravy.

Příčinou těchto problémů je neschopnost kontroly letového provozu pružně reagovat na růst letecké přepravy. Kontroly letového provozu jsou ve veřejném vlastnictví a pod dohledem státu. Jsou zastaralé a poznamenané byrokratickou ztuhlostí. Jejich ředitelé na schůzkách s ministry navrhují „strategické plánování poptávky“, což jeden z manažerů British Airways označil za syndrom „sovětského plánování“.

Tyto problémy nakonec v některých zemích otevřely otázku, zda systémy kontroly letového provozu musí nutně být pod státní kontrolou. Jejich privatizace přestala být „tabu“. Kanada a Nový Zéland již postavily kontrolu letového provozu na komerční základy a Německo je v tom následovalo. Britská vláda má v úmyslu prodat polovinu akcií National Air Traffic Service do soukromých rukou. Také v USA sílí hlasy (zejména ze strany vedení leteckých společností), které volají po privatizaci těchto služeb. Zatím však narážejí na nedostatek politické odvahy k takovému kroku.

(The Economist, February 5, 2000)

Historicky největším experimentem státního vlastnictví byl ovšem socialismus v bývalém Sovětském svazu a v zemích tzv. sovětského bloku, kam do roku 1989 patřilo i Československo. Po zhroucení socialismu přišla v těchto zemích na pořad dne privatizace. Nešlo však oojedinělou privatizaci několika podniků, nýbrž o hromadnou privatizaci státního majetku.

Česká privatizace

Po pádu komunismu v roce 1989 započala u nás dalekosáhlá změna ekonomického systému. Původní centrálně plánovaná ekonomika se měla změnit v tržní ekonomiku. Mezi hlavní strůjce ekonomické reformy z počátku 90. let patřili Václav Klaus, Vladimír Dlouhý, Karel Dyba, Ivan Kočárník a další ekonomové. Jádrem této reformy byla privatizace - předání desítek tisíc státních podniků do rukou soukromých vlastníků. Před podobným úkolem stály i ostatní země střední a východní Evropy, které se chtěly zbavit státního vlastnictví.

Privatizace malých podniků, jako byly obchody, restaurace, malé provozovny služeb apod., proběhla v Československu v letech 1991 - 1992 formou aukcí. Byla

rychlá a úspěšná. Proběhly také tzv. restituace - navrácení majetků, zestátněných komunisty po roce 1948, jejich původním vlastníkům nebo jejich dědicům. Složitějším problémem byla privatizace větších podniků, zejména proto, že v zemi po čtyřech desetiletích socialismu neexistoval žádný soukromý kapitál. Neexistovali kapitálově silní čeští podnikatelé, kteří by byli schopni za státní podniky zaplatit a ještě do nich investovat kapitál. Před stejným problémem ovšem stály i ostatní post-komunistické země, které se chystaly privatizovat své národní hospodářství.

V některých zemích probíhala privatizace „klasickým způsobem“ - vlády prodávaly podniky jejich manažerům nebo zahraničnímu kapitálu. Jiným způsobem proběhla privatizace v Československu. Zahraniční kapitál měl převážně zájem jen o hrstku slibných podniků, jako byla například automobilka Škoda Mladá Boleslav, která byla privatizována německé firmě Volkswagen. I ta však musela být před privatizací „očištěna“ o dluhy, které dopadly na státní rozpočet. Bylo zřejmé, že většina ostatních podniků nemůže být privatizována tímto způsobem. Trvalo by to velmi dlouho a nadmíru by to zatížilo státní rozpočet.

Naši ekonomové a politikové se obávali dlouho se vlekoucí privatizace. Převážil též názor, že stát sám není schopen najít pro takové množství podniků vhodné vlastníky. Pomalá privatizace zavléká stát do rolí, které mu nenáležejí. Nutí politiky a ministerské úředníky, aby dělali rozhodnutí, kterým nerozumějí - aby vybírali konkrétním podnikům konkrétní vlastníky, vymýšleli pro ně „optimální vlastnickou strukturu“, hledali pro ně „strategické investory“.

Proto se Československo rozhodlo použít nestandardní privatizační metodu, která měla celý privatizační proces významně urychlit. Byla to kupónová privatizace, jejíž projekt se spojuje se jmény Dušana Třísky, Tomáše Ježka a Václava Klause. V letech 1992 - 1994 proběhla hromadná privatizace velkého počtu podniků, která byla z velké části provedena „kupónovou metodou“ (Slovensko, po rozdelení Československa v r. 1993, kupónovou privatizaci zastavilo). Podstatou kupónové privatizace bylo vlastně „rozdání“ státních podniků (jejich akcií) obyvatelstvu. Lidé obdrželi od státu kupony, které pak mohli podle svého výběru vyměňovat za akcie přibližně 1700 privatizovaných podniků.

Názory na kupónovou privatizaci se lišily. Mnoho našich ekonomů a politiků ji odmítalo. Například Miloš Zeman o ní mluvil jako o „podvodu století“. On sám navrhoval privatizaci na bázi zaměstnaneckeho vlastnictví.

Výhodou kupónové metody byla její rychlosť. Touto metodou byla privatizována zhruba polovina státního majetku. Kupónová privatizace působila jako katalyzátor, který privatizaci urychloval. Během tří let byly privatizovány tisíce podniků. Něco takového nemá obdobu v historii žádné země.

Ihned po ukončení kupónové privatizace začal fungovat trh vlastnických práv - trh, na kterém se prodávaly a kupovaly akcie privatizovaných podniků. Takto ještě několik let po privatizaci probíhal proces koncentrace vlastnictví v kupónově privatizovaných podnicích. V jeho průběhu do privatizovaných podniků postupně přicházeli velcí vlastníci, kteří měli podnikatelské ambice.

Názory ekonomů na kupónovou privatizaci se dodnes liší. Faktem je, že šlo o specifickou „českou cestu“ privatizace, která nespoléhala jen na příchod zahraničních podnikatelů, ale vsadila na zrod nových českých podnikatelů. Někteří z nich přivedli své podniky k prosperitě, jiní je přivedli na pokraj bankrotu.

15.2

ODDĚLENÍ VLASTNICTVÍ A ŘÍZENÍ - PROBLÉM „PÁNA A SPRÁVCE“

V mnoha firmách je vlastnictví odděleno od řízení podniku. **Vlastníci si najímají manažery - profesionály, kteří rozumějí řízení podniku lépe než vlastníci sami. Řízení podniku se pak dostává pod kontrolu manažerů a není plně pod kontrolou vlastníků.** Vlastníci pak ale nemají úplnou jistotu, zda jejich manažeři řídí podnik hospodárně - zda například nezaměstnávají zbytečně velký počet zaměstnanců, zda zaměstnancům nevyplácejí příliš vysoké mzdy, zda se nepouštějí do nesmyslných investičních dobrodružství, která se v budoucnu ukáží být ztrátová, nebo zda dokonce nedávají někomu zakázky, na kterých podnik prodělává.

Neměli by tedy vlastníci své manažery *kontrolovat*? Jenže taková **kontrola znamená náklady**. Chtějí-li vlastníci důsledně a pečlivě kontrolovat, jak je firma řízena, mohou být jejich „náklady kontroly“ dost vysoké.

Paní na hlídání

Rodina Růžičkova si najala k dětem paní na hlídání, aby mohla paní Růžičková chodit do práce. Jenže paní Růžičková je starostlivá žena a má pochybnosti, zda paní o její děti pečeje dobře. Proto si každou chvíli odběhne z práce, aby ji zkontrolovala. Všechno je sice v pořádku, ale její pochybnosti trvají. Začne proto odbíhat z práce za účelem kontroly častěji. Nakonec začne mít v zaměstnání problémy, protože nestříhá práci a její neustálé odběhání vzbuzuje nelibost jejích šéfů.

Pan Růžička své ženě říká: „Proč sis najímalu paní k dětem, když jí nevěříš a chceš ji pořád kontrolovat? Vždyť tím ztrácíš výhody, které jsi chtěla získat - zbavení se starostí a získání času na vlastní práci.“ Domlouvá jí marně. Paní Růžičková je přesvědčena, že je její povinností, aby paní dobré kontrolovala. Nakonec přijde o zaměstnání, dá paní výpověď a stará se o děti sama.

Když bude chtít vlastník manažera pečlivě *kontrolovat*, skončí jako paní Růžičková. Jeho náklady na kontrolu nakonec převýší výhody, které najmutím manažera získal.

Jenže v nás dále hlodají pochybnosti. **Nejsou zájmy manažerů odlišné od zájmů vlastníků?** A pokud jsou odlišné, **nebudou manažeři zneužívat své kontroly nad svě-**

Oddělení vlastnictví a řízení - problém „pána a správce“

řenými podniky k tomu, aby je řídili v rozporu se zájmy vlastníků? Zkusme na tuto otázku nalézt odpověď. Problém oddělení vlastnictví od řízení podniku nazývají ekonomové **problémem „pána a správce“** (principal-agent problem). Mnozí se domnívají, že zájmy manažerů jsou odlišné od zájmů vlastníků. Zatímco zájmem vlastníků je maximalizace zisku, zájmem manažerů může být spíše maximalizace celkového příjmu, protože od velikosti firmy odvozují manažeři svou vlastní velikost a prestiž. Manažeři velikých firem se mohou cítit jako „králové velikých impérií“. Cíl maximalizace zisku přitom není shodný s cílem maximalizace příjmu firmy (každý z nich je splněn při jiném rozsahu produkce). Pokud by manažeři prosazovali zájmy své, firma by nemaximalizovala zisk.

Ale jsou zájmy manažerů skutečně odlišné od zájmů vlastníků? Toto je klíčová otázka k rozrešení problému „pána a správce“. Ukažme si jej nejprve na dvou příkladech, které nám pomohou jej pochopit.

Pán a správce

Pán opustil na tři roky své panství a odjel na cesty. Péčí nad svým hospodářstvím svěřil svému správci. Správce však byl lenoch a nepoctivec. Místo toho, aby panství dobře a poctivě spravoval, oddával se radovánkám a utrácel pánonovy peníze. Panství chátralo a když se pán vrátil z cest, nestačil se divit, v jakém je stavu. Uhodil tedy na svého správce a chtěl jej volat k odpovědnosti. Ten se však dušoval, že spravoval hospodářství rádně a svědomitě a že vinu na malých výnosech má špatné počasí, líní dělníci a lakotní obchodníci, kteří stlačili ceny sklizně dolů. Pán nebyl schopen odhalit správcovu lež a věrolomnost a neodhodlal se jej potrestat. A správce se v duchu radoval, jak snadno pána oklamal a jak beztrestně se obohatil.

V duchu tohoto příběhu líčí mnozí ekonomové problém „pána a správce“ a vyvozují z toho, že oddělení vlastnictví od řízení, přesně řečeno slabá kontrola vlastníků nad manažery, může vést ke špatnému hospodaření podniků. Ale podívejme se ještě na jiný příběh.

Sportovní klub a trenér

Sportovní kluby, které si najímají trenéry pro své profesionální sportovní týmy, nemají dostatečnou kontrolu nad každodenní činností trenérů. Může zde proto vzniknout problém „pána a správce“, podobný tomu, který existuje mezi vlastníkem a jeho manažerem.

Čím je zaručeno, že má trenér stejné zájmy jako vlastníci sportovního klubu? Trenér by mohl přistupovat ke své práci laxně, bez velkého úsilí. Je v jeho zájmu vycházet s hráči dobře, vyhýbat se konfliktům, a proto by bylo pro něho jednodušší nezatěžovat je příliš tvrdými tréninky a nevyžadovat od nich dodržování tréninkové disciplíny. A když tým nakonec skončí špatně, trenér může neúspěch svést na mužstvo samotné - na nedostatek talentovaných hráčů v týmu nebo na jejich špatný přístup k tréninku. To všechno je v logice „problému pána a správce“.

Vlastnictví

A přece se trenéři takto nechovají. Vesměs vyvýjejí velké úsilí ve své práci, jsou velmi silně motivováni, aby přivedli své svěřence na nejvyšší příčky, a neváhají ani riskovat konflikty s hráči, když od nich vyžadují tvrdý trénink a disciplínu. Proč? Dělají to snad z pouhého nadšení a ideálů? Možná také, jenže nadšení a ideály samy o sobě nikoho neužívají. Trenér chce být úspěšný a ke svému vlastnímu úspěchu potřebuje, aby byli úspěšní jeho sportovní svěřenci.

Trenér, který přivede svůj tým k úspěchu, zvyšuje tržní hodnotu sportovního klubu, pro který pracuje - zvyšuje příjmy klubu. Co z toho má on sám? Vždyť plat trenéra nebývá stanovován jako podíl na příjmech sportovního klubu. Vysvětlení je prosté. Trenéři sportovních týmů jsou „na trhu“. „Trh trenérů“ je ovšem silně diferencovaný, protože jsou trenéři velmi úspěšní, méně úspěšní i neúspěšní. Největší poptávka je samozřejmě po těch, kteří dokázali přivést své svěřence k největším úspěchům a sportovní kluby k nejvyšším příjmům. Padá na ně odlesk úspěchu sportovců, které trénovali, odlesk vysoké tržní hodnoty sportovních klubů, pro které pracovali. A od tohoto úspěchu se odvíjí „tržní hodnota“ samotných trenérů i výše jejich plattů.

Jak vidíme, zájem trenéra je nakonec totožný se zájmem vlastníků sportovního klubu - tímto zájmem je vysoká tržní hodnota sportovního klubu, která se odvíjí od úspěchu jeho sportovců.

Máme před sebou dva příklady oddělení vlastnictví od řízení. Který z nich lépe vystihuje situaci firem, v nichž je vlastnictví odděleno od řízení? Podobá se taková firma panství, jehož pán je na cestách a jehož správce je přiváděn k úpadku? Nebo se podobá spíše sportovnímu klubu, který svěřil svůj sportovní tým do péče profesionálního trenéra? Odpověď závisí na dvou věcech. Za prvé na tom, jestli se firma nachází **na trhu vlastnických práv**. A za druhé na tom, jestli funguje **trh manažerů**.

Podívejme se nejprve na **trh vlastnických práv**. Mnoho firem má dnes formu **akciové společnosti**. Akciová společnost je firma, jejíž majetek je rozdělen na akcie, což znamená, že jejími vlastníky jsou její akcionáři. Akcie je **vlastnické právo**. Dává svému majiteli zejména dvě důležitá práva: právo spolurozhodovat ve firmě a právo podílet se na jejím zisku. Právo spolurozhodovat ve firmě se realizuje tak, že každá akcie dává akcionáři jeden hlas na valné hromadě (což je vrcholný orgán společnosti). Právo podílet se na zisku znamená, že je zisk firmy rozdělován mezi akcionáře ve formě **dividend** - na každou akci jedna dividenda.

Téměř všechny větší firmy mají dnes formu akciových společností. A jsou to, jak uvidíme, právě akciové společnosti, které jsou „pod tlakem“ trhu vlastnických práv. **Akcie jsou totiž obchodovatelné cenné papíry** - mohou být volně prodávány a kupovány na trhu. Tak se vyvinul trh, na kterém se obchoduje s akciami - **burza cenných papírů**. A tento trh je právě **trhem vlastnických práv**.

Trh cenných papírů vytváří tržní hodnotu firmy. Tržní hodnota akciové společnosti je totiž dáná tržní cenou jejích akcií.

Oddělení vlastnictví a řízení - problém „pána a správce“

Tržní hodnota firmy

Majetek firmy LAKTA má podobu pozemků, budov, strojů a zásob. Firma je akciovou společností a je vlastněna akcionáři, kteří mají deset milionů jejích akcií. Jaká je tržní hodnota firmy? Závisí na tom, jaká je tržní cena jejích akcií na burze.

Cena akcií kolísá podle jejich nabídky a poptávky. Na začátku roku byla poptávka po akciích LAKTA vysoká a cena akcie byla 1000 Kč. Tržní hodnota firmy byla tedy deset miliard korun.

Na jaře však poklesla poptávka po produktech firmy a firma se dostala do potíží s odbytem. Některí její akcionáři na to reagovali prodejem jejích akcií, které však nenašly na trhu dost zájemců. Přebytek nabídky akcií LAKTA nad poptávkou po nich vedl k poklesu jejich ceny na 800 Kč. Tržní hodnota firmy tím poklesla na osm miliard korun.

Akcie získávají na trhu cenu podle nabídky a poptávky. Pokud se očekává, že bude mít firma vysoké zisky, bude poptávka po jejích akciích vysoká a jejich nabídka nízká. To se projeví v růstu ceny těchto akcií. Pokud se naopak očekává, že bude mít firma nízké zisky nebo dokonce ztráty, budou se majitelé jejích akcií zbavovat a jejich cena bude klesat. A v tom se právě projevuje tlak trhu vlastnických práv. **Pokud je firma svými manažery řízena dobře, projeví se to ve vysoké hodnotě jejích akcií. Pokud je řízena špatně, její akcie klesají.** Z toho plyne důležitý poznatek. **Manažeři nejsou schopni systematicky ukrývat špatné řízení firmy „před zrakem“ akciového trhu.**

Nyní ke druhé otázce. Funguje „trh manažerů“? Ve fungující tržní ekonomice, kde se pod tlakem zákona komparativních výhod prohlubuje specializace činností, vzniká též **profese manažera** - člověka schopného profesionálně řídit velkou firmu. **A tak, jako každá jiná profese, i profesionální manažeři jsou „na trhu“.** Jako bych slyšel otázku nevěřícího studenta: „Kde mají ty vrcholové manažery na skladě?“ Je pravda, že manažera nekoupíte na trhu jako brambory. Vlastníci hledají manažery pro řízení své firmy často na základě osobních kontaktů a doporučení, nebo využívají služeb personálních agentur.

Čím je dána tržní hodnota manažerů? Odpověď na tuto otázku je zásadní. **Tržní hodnota manažerů je „odleskem“ tržní hodnoty jimi řízených podniků.** Podobně, jako je tržní hodnota profesionálních trenérů odleskem úspěchů jejich sportovních svěřenců. Úspěšní manažeři jsou ti, kteří přivádějí „svůj“ podnik k úspěchu - dávají mu vysokou tržní hodnotu. Po takových manažerech je vysoká poptávka, od které se odvíjejí jejich vysoké platy, ať už ve firmách, které řídí dnes, nebo v těch, které budou řídit zítra.

Tlak trhu vlastnických práv a tlak „trhu manažerů“ sladčuje zájmy manažerů se zájmy vlastníků. Samozřejmě za předpokladu, že oba tyto trhy fungují.

15.3

NEPŘÁTELSKÉ PŘEVZETÍ

Někteří ekonomové se domnívají, že problém „pána a správce“ je aktuální ve firmách, které nemají velké vlastníky a jejichž vlastnictví je rozptýleno mezi velký počet drobných akcionářů. **Je-li firma ve vlastnictví tisíců drobných akcionářů, je prakticky pod plnou kontrolou manažerů.**

Ale i v těchto případech jsou manažeři pod kontrolou trhu vlastnických práv. Důvodem, který manažerům nedovoluje, aby řídili svěřené podniky v rozporu se zájmy vlastníků, je možnost *nepřátelského převzetí*.

Nepřátelské převzetí

Protože vedení firmy LAKTA nebylo schopno hledat nové trhy a zlepšovat kvalitu svých výrobků, její zisky klesaly a akcionáři se zbavovali jejích akcií. Cena akcií LAKTA klesla až na 500 Kč, což znamená, že její tržní hodnota klesla na pět miliard korun.

Konkurenční firma MILKON se zájmem sleduje vývoj tržní hodnoty LAKTY. Manažeři MILKONU jsou přesvědčeni, že hodnota reálného majetku LAKTY (její pozemky, budovy a zařízení) je vyšší než pět miliard. Jen kdyby do podniku přišli schopnější manažeři. A tehdy se vedení MILKONU odhodlá k závažnému kroku -koupí LAKTU. Jak? Koupí na burze 51 % jejích akcií, čímž se stane většinovým vlastníkem LAKTY.

Jako její většinový vlastník může nyní MILKON v LAKTĚ rozhodovat. Co udělá? Nejprve vyhodí manažery, kteří LAKTU nedokázali úspěšně řídit. Pak dosadí do LAKTY nové manažery. Ti brzy představí akcionářům svůj plán na reorganizaci firmy a na získání nových trhů. Burza na to zareaguje zvýšenou poptávkou po akcích LAKTA, jejichž cena vzroste na 1000 Kč. Hodnota firmy tak vzroste na deset miliard korun.

Jak vidíte, MILKON udělal dobrý obchod. Koupil za pět miliard podnik, jehož tržní hodnota poté vzrostla na deset miliard. Stačilo vyměnit neschopné vedení.

Pokud není firma řízena dobře, má malé zisky. Akcionáři se začnou svých akcií zbavovat, což snižuje jejich cenu a tím i tržní hodnotu firmy. A tady vzniká pro manažery riziko: nízká cena akcií činí totiž z firmy snadnou kořist pro někoho, kdo by chtěl firmu vlastnickým ovládnout. Může to být (a často to bývá) konkurenční firma, která tuší, že cena akcií poklesla jen díky neschopnému či rozmařilému vedení. Skoupení dostatečného počtu akcií - *kontrolního balíku* - umožňuje firmu ovládnout a následně ozdravit. Nový vlastník nejdříve ze všeho vyhodí nezodpovědné a neschopné vedení a dosadí nové. **Manažeři, vědomi si nebezpečí nepřátelského převzetí, raději mu předcházejí dobrým hospodařením, aby zabránili poklesu cen akcií.**

Kerkorian - mistr firemních akvizicí

„Legendární miliardář z Las Vegas Kirk Kerkorian je řazen mezi největší světové specialisty na firemní akvizice. Majetek tohoto nájezdníka na americké firmy je odhadován na 4 až 6 miliard dolarů. Je považován za samotáře. Jeho transakce ovšem patří k nejziskovějším. Bývalý boxer a pilot RAF arménského původu získal věhlas dvojím převzetím filmového studia Metro-Goldwin-Mayer (MGM). Získal 40 % akcií MGM v tzv. nepřátelském převzetí v roce 1969 za 82 mil. dolarů. V roce 1981 zfúzoval MGM s United Artists. Kontrakt ho přišel na 380 mil. dolarů. V roce 1986 společnost prodal Tedu Turnerovi za 1,5 mld. dolarů.

Největší Kerkorianovou akcí však byla snaha ovládnout Chrysler. Jeho akcie začal nakupovat v 80. letech, kdy se jejich cena pohybovala pod 10 dolary. Poté, co se stal největším akcionářem, nabídl ostatním, že jejich podíly odkoupí za cenu o 40 % vyšší, než byla na burze. Jeho snaha o převzetí úspěšná nebyla, ale dosáhl do čela firmy své zástupce. Je vlastníkem 14 % Chrysleru.“

(Lidové noviny, 11. 5. 1998)

V roce 1998 se jeden z největších českých podniků, Škoda Plzeň, dostal do finančních potíží. V té době začaly z trhu „mizet“ jeho akcie a v médiích se objevily spekulace, že za těmito nákupy stojí německý strojírenský gigant Siemens. Vedení Škodovky se netajilo svými obavami, že by Siemens mohl Škodovku vlastnickým ovládnout.

Problém „pána a správce“ je daleko závažnější v případech, kdy podnik není „na trhu“. **Státní podniky, neziskové organizace nebo družstva nejsou „na trhu“, protože jejich majetek nenabývá podobu akcií, kterými se obchoduje na trhu cenných papírů.** Pokud manažeři řídí tyto podniky špatně, poznají to jejich vlastníci velmi těžko (pokud vůbec). Manažeři jsou si vědomi toho, že své špatné dílo mohou před vlastníky skrývat. Nejsou pod nemilosrdným tlakem akciového trhu, který by špatnou situaci podniku promítl do poklesu jeho akcií. **Právě v takových podnicích nejspíše vzniká problém „pána a správce“.**

Štědrost státního výzkumného ústavu

V říjnu roku 2000 přinesla jedna naše televizní stanice zajímavou zprávu. Nejvyšší kontrolní úřad zjistil podivné hospodaření jednoho z výzkumných ústavů Ministerstva zemědělství. Výzkumný ústav má velkou budovu, kterou nemůže plně využít, a proto část budovy pronajal. Pronajímal ji ale za nájemné čtyřicetkrát (!) nižší, než jaké bylo obvyklé tržní nájemné v dané části města. Proč, to vedení ústavu nebylo schopno uspokojivě vysvětlit. Ministerstvo zemědělství sdělilo Nejvyššímu kontrolnímu úřadu, že o této věci nemělo tušení.

Následující příběh dvou australských leteckých společností byl přímo „laboratorním experimentem“ ukazujícím, že **soukromý podnik je pod efektivnější kontrolou vlastníků než státní podnik.**

Příběh dvou leteckých společností

Dvě australské letecké společnosti - TAA a Ansett ANA - si byly velmi podobné co do velikosti a technického vybavení. Měly přibližně stejné letové kapacity, létaly na stejných linkách, používaly stejné typy letadel, měly stejné ceny letenek. Vlastně byl mezi nimi jen jediný podstatnější rozdíl: společnost TAA byla státní a společnost ANA byla v soukromém vlastnictví. Vlastnictví společnosti ANA přitom bylo rozptýlené mezi velký počet akcionářů a žádný z nich neměl dostatečně velký balík akcií, aby byl schopen kontrolovat manažery a případně prosadit personální změny ve vedení společnosti.

Očekávali bychom, že obě letecké společnosti budou vykazovat přibližně stejné hospodářské výsledky. Ale po nahlédnutí do jejich hospodaření na nás čekalo překvapení: soukromá ANA měla mnohem vyšší produktivitu práce než státní TAA. Její přepravený náklad na jednoho zaměstnance byl dvakrát větší a počet přepravených cestujících na jednoho zaměstnance byl o 20 % vyšší než ve státní společnosti TAA. Soukromá ANA byla tedy ekonomicky mnohem efektivnější nežli státní TAA.

Jak je to možné? Jaký by mohl být rozdíl v motivacích a chování manažerů státní společnosti a soukromé společnosti s rozptýleným vlastnictvím? V obou firmách přece chyběla přímá kontrola vlastníků nad manažery. Rozdíl mezi státní společností TAA a soukromou ANA byl v tom, že s akcemi soukromé ANA se obchodovalo na burze a její hospodářské výsledky se odrážely v ceně jejích akcií.

Manažeři státní společnosti TAA žádný takový tlak nepociťovali. Jejich vlastníci - daňoví poplatníci - neměli žádné akcie, kterých by se mohli zbavovat v případě, že společnost neprosperovala. A státní úředníci neměli žádnou motivaci k tomu, aby manažery společnosti nutili k dobrému hospodaření. Proto vedení státní společnosti TAA bezstarostně utrácelo peníze svých vlastníků (daňových poplatníků, nemajících jinou volbu než dál platit daně) na vlastní bohatou reprezentaci, na vydržování přebujelé administrativy, na služební cesty kolem světa a na zvyšování své obliby u zaměstnanců, kterým vyplácelo mzdy neodpovídající produktivitě práce.

(D. G. Davies: The Efficiency of Public Versus Private Firms, the Case of Australia's Two Airlines. Journal of Law and Economics, April 1971)

Tento příklad nám ukazuje jeden podstatný rozdíl mezi soukromým a veřejným vlastnictvím. Vlastníky státní nebo obecní firmy jsou všichni občané státu nebo obce. Vlastníky soukromé firmy jsou její akcionáři. **Ovšem občané státu nebo obce se svého vlastnictví nemohou zbavit (leda by se odstěhovali do jiného státu nebo do jiné obce). Akcionáři soukromé firmy se však svého vlastnictví mohou zbavit - mohou jej prodat.** A učiní to, jakmile zaregistrují, že jejich firma špatně hospodaří, že do budoucna neslibuje zisky.

Problém menšinového vlastníka

Významným znakem soukromého vlastnictví je, že s vlastnickými právy se obchoduje na trhu. Soukromá firma je tak vždy pod vlastnickou kontrolou, a to bez ohledu na to, zda je její vlastnictví soustředěno v rukou velkého vlastníka nebo zda je rozptýleno mezi velké množství malých vlastníků. **Firma je pod kontrolou trhu vlastnických práv.**

Fúze Mannesmanna s Vodafone AirTouch

Na podzim roku 1999 se britsko-americká společnost Vodafone AirTouch pokusila o převzetí německé telekomunikační firmy Mannesmann. Když vedení Mannesmanna odmítlo dobrovolnou fúzi, rozhodla se Vodafone pro nepřátelské převzetí a nabídla za akcie Mannesmanna rekordní částku 160 miliard dolarů. Schylovalo se k největšímu nepřátelskému převzetí v historii.

Vedení Mannesmanna se však násilnému převzetí bránilo a na svou stranu získalo i odbory. Ty pohrozily stávkou a vzkázaly firmě Vodafone, že „jedná proti zájmům 130 tisíc zaměstnanců Mannesmanna“. Proti převzetí Mannesmanna se vyslovil sám německý kancléř Schroder, který prohlásil, že násilné převzetí odpovídá německé podnikatelské kultuře. Připojil se k němu také ministr financí Eichel s výzvou k zavedení nových pravidel pro fúze, neboť „jinak dojde ke kulturnímu střetu mezi agresivním angloamerickým přístupem a konsenzuálním německým modelem“.

Z čeho pramenily obavy odborů a německých politiků? Nepochybě z toho, že Vodafone se nebude ohlížet na německý styl podnikání, poznamenaný provázaností managementu s odbory a bankami, a propustí desítky tisíc zaměstnanců. Britský premiér Blair kritizoval německé politiky za to, že brání tržním principům a bojí se globální ekonomiky: „Evropské společnosti přebírají evropské firmy. To je prostě evropský trh.“

Po třech měsících nakonec agresivní přístup Vodafone AirTouch slavil úspěch. V únoru 2000 nabídla společnost Vodafone za Mannesmanna 198 miliard dolarů. Vedení Mannesmanna se dostalo pod takový tlak svých akcionářů, že nakonec souhlasilo se spojením.

(Lidové noviny, 25. 11. 1999 a 5. 2. 2000)

15.4

PROBLÉM MENŠINOVÉHO VLASTNÍKA

Akciové společnosti jsou nejrozšířenější formou podniků. Rozdělení vlastnictví na akcie umožnuje, aby bylo vlastnictví obchodovatelné - aby se vlastnická práva mohla kupovat a prodávat na trhu. Ale vzniká zde také *problém menšinového vlastníka*. Přečtěte si příklad.

Problém menšinového vlastníka

Stavební firma DOMOV, specializovaná na stavbu rodinných domků, je akciovou společností. 49 % akcií má pan Hrdlička, zbývajících 51 % akcií má několik jiných akcionářů.

Jednoho dne skoupí těchto 51 % akcií pan Rorýs a stane se tak většinovým akcionářem firmy. Protože má ve firmě 51 % hlasů, může o všem rozhodovat sám. Také to dělá a pana Hrdličky se na nic neptá. Pan Hrdlička pouze pobírá dividendy ze svých 49 % akcií, ale jinak nerozhoduje o ničem.

Pan Rorýs má ještě dvě firmy - cihelnu RORÝS a realitní společnost RORÝS, která prodává rodinné domy. V obou těchto firmách je pan Rorýs stoprocentním vlastníkem. Pod vedením pana Rorýse začne stavební firma DOMOV nakupovat cihly od Rorýsových cihelny za vysoké ceny. Rodinné domky naopak pan Rorýs prodává své realitní společnosti za poměrně nízké ceny. Cihelna i realitní společnost prosperují, zatímco stavební firma DOMOV prodělává.

Ale proč by pan Rorýs takto přiváděl k úpadku firmu, ve které je spoluúčastníkem, dokonce většinovým? Proč tedy nakupoval 51 % jejích akcií? Cožpak neokrádá sám sebe? Ne tak docela. Nakupováním cihel za vysokou cenu a prodejem domků za nízkou cenu se během roku sníží tržní hodnota firmy DOMOV o 10 milionů korun, zato tržní hodnota cihelny RORÝS se zvýší o 5 milionů a tržní hodnota realitní společnosti RORÝS se zvýší rovněž o 5 milionů. Pan Rorýs má ovšem ve firmě DOMOV jen 51 % akcií, a proto přichází jen o 5,1 milionů. Zato jakožto stoprocentní majitel cihelny a realitní společnosti získává plných deset milionů. Vydelává tím 4,9 milionů korun. Hádejte na čí úkor?

Příklad ukazuje, jak může většinový vlastník připravit o majetek menšinového vlastníka. Tomu, co dělá pan Rorýs, se také česky říká „tunelování“ firmy.

Ale proč pan Hrdlička drží svých 49 % akcií? Proč je neprodá ihned poté, co se dozví, že do firmy přišel většinový vlastník? Protože jakmile se to stane, oněch 49 % akcií téměř okamžitě ztrácí velkou část své původní tržní hodnoty. Než se pan Hrdlička rozkouká, dorazí informace o Rorýsově nabycí 51 % akcií DOMOV k uším účastníků burzy a o zbývajících 49 % akcií už není zájem. Kdo by také kupoval akcie podniku, který je „v rukou“ většinového vlastníka, jako je pan Rorýs?

Problém menšinového vlastníka spočívá v tom, že jej většinový vlastník může úplně „odstavit“ od rozhodování ve firmě. Menšinový vlastník pak může jen nečinně přihlížet, co bude většinový vlastník s firmou dělat. Asi vás napadne, že to, co dělá pan Rorýs, by stát neměl dovolit. Jenže jak má státní úřad nebo soud posoudit, zda je cena, za kterou Rorýs nakupuje cihly od své cihelny, „příliš“ vysoká nebo ne? Nebo zda je cena, za kterou prodává domky své realitní společnosti, „příliš“ nízká nebo ne? Pan Rorýs může trvat na tom, že lokalita, na níž jsou domky postaveny, není příliš atraktiv-

Družstevní vlastnictví

ní, že stavební práce, odvedené při stavbě domků, nejsou dost kvalitní a že poptávka po rodinných domech je zrovna nízká. Tak co mu kdo může dokázat?

Naštěstí existuje jednoduché pravidlo, kterým lze chránit menšinového vlastníka před podobným osudem. **Menšinový vlastník musí dostat šanci z podniku odejít, doku je čas.** Zákon (u nás platný od roku 1996) říká, že jakmile chce někdo nabýt více než 50 % akcií firmy, musí menšinovým vlastníkům nabídnout odkoupení jejich akcií, a to za takovou cenu, jakou jejich akcie měly na trhu. Je pak jen na nich, zda tohoto práva budou chtít využít. Pokud se většinovým vlastníkem stává renomovaná společnost, která chce do podniku investovat, menšinoví vlastníci pravděpodobně své akcie neprodají, protože správně očekávají, že jejich hodnota v budoucnu poroste. Ale když se většinovým vlastníkem stane méně známá firma, burza obvykle zareaguje poklesem cen akcií. Mnoho menšinových akcionářů pak pravděpodobně bude chtít využít možnosti odkupu svých akcií podle zákona.

Akcie IPS

V roce 1999 prodaly čtyři banky akcie stavební firmy IPS. Kupcem 56 % akcií IPS se stala nepříliš známá firma. Od chvíle, kdy se většinový balík akcií dostal do rukou tohoto nového vlastníka, letěly akcie IPS strmě dolů - během krátké doby klesly z původních 190 Kč na 120 Kč. Nový většinový vlastník však musel nакonec podle zákona nabídnout minoritním akcionářům odkup jejich akcií.

15.5 **DRUŽSTEVNÍ VLASTNICTVÍ**

Ve světě se družstevní forma podniků příliš neprosadila (u nás jsou družstva rozšířenější, hlavně v zemědělství a v bytovém stavebnictví). Jak si to máme vysvětlit? Jak družstva, tak akciové společnosti jsou přece podniky v soukromém vlastnictví.

Problémy družstva VELEX

Družstvo VELEX je tvořeno stem družstevníků. Na každého družstevníka připadá jedna setina družstevního majetku.

Vrcholným orgánem družstva je členská schůze družstva, složená ze všech družstevníků. Každý družstevník má při rozhodování v záležitostech družstva jeden hlas. Členská schůze se však schází zřídka. Družstvo je operativně řízeno pětičlenným představenstvem. Těchto pět lidí jsou manažery družstva.

Tím dochází v družstvu k oddělení vlastnictví od řízení. Pětice lidí v představenstvu má dohromady jen 5 % podíl na družstevním majetku, ale rozhoduje o 100 % družstevního majetku. Kontrola ostatních družstevníků nad představenstvem je však

velice slabá. Členská schůze družstva sice volí představenstvo a schvaluje jeho rozpočet, ale má velmi omezenou kontrolu nad tím, zda představenstvo hospodaří dobře nebo špatně, komu a za jakých podmínek dává zakázky atd.

Slabá kontrola družstevníků nad představenstvem má pro VELEX neblahé následky. Lidé v představenstvu nejsou dost silně zainteresováni na dobrém hospodaření družstva. Za své funkce pobírají platy a odměny, které nejsou plně vázány na hospodářské výsledky družstva. Někteří členové představenstva nakonec začínají sledovat vlastní zájmy na úkor družstva - dávají svým známým ve spřátelených firmách zakázky, které jsou pro družstvo nevýhodné.

Následky takového hospodaření na sebe nedají dlouho čekat. VELEX se postupně dostává do ztráty. Ale družstevníci se o tom dozvídají dost pozdě. Proč? Špatné hospodaření družstva se nepromítá do poklesu tržní hodnoty družstevních podílů (tak, jako se špatné hospodaření akciové společnosti promítá do poklesu cen akcií). Družstevní podíly totiž nejsou „na trhu“ (tak jako akcie), neobchoduji se s nimi, nemají tržní cenu, která by citlivě reagovala na hospodářské výsledky družstva. Družstevník nemůže prodat svůj družstevní podíl na trhu, může jej pouze vrátit družstvu.

Představenstvu se dlouho daří zakrývat před družstevníky problémy družstva. Když už musí s pravdou ven, svádí odpovědnost na jiné (na dodavatele, na banky, na špatné počasí) a slibuje, že se brzy dostaví zlepšení. Reptalům a nespokojencům je doporučeno, aby z družstva odešli - družstvo jim milerádo vyplatí jejich podíl na majetku (který je beztak, po započítání dluhů družstva, téměř nulový).

Když nakonec členská schůze odvolá staré představenstvo a zvolí nové, je již VELEX téměř na pokraji bankrotu. Družstevníci doufají, že nové představenstvo dá věci do pořádku.

Ale proč by se mělo nové představenstvo chovat jinak než to staré?

Jistě existují dobře hospodařící družstva. Jenže náš příklad ilustruje *obecný problém* družstevního vlastnictví. Vlastnictví družstva je obvykle rozptýlené mezi velký počet vlastníků - družstevníků. Na rozdíl od akciových společností však **družstva nejsou na trhu vlastnických práv**. Vedení družstva je jen pod slabou kontrolou vlastníků - družstevníků. A protože neexistuje trh s družstevními podíly, nemusí se vedení družstva obávat žádného „neprátelského převzetí“. Nemusí se bát, že by se dostalo pod kontrolu někoho, kdo by skoupil větší část družstevních podílů a stal se tak velkým vlastníkem, schopným účinné kontroly.

Podstatná odlišnost mezi družstvem a akciovou společností je tedy v tom, že **vedení družstva není pod tlakem trhu vlastnických práv**. Nespokojenost družstevníků s prosperitou družstva může vést nanejvýš k jejich odcházení z družstva, což ovšem samo o sobě není žádným tlakem na vedení družstva. Proto se také družstevní forma podniku neprosadila v konkurenci s akciovou formou podniku. Počet a velikost akciových společností jsou mnohem větší než počet a velikost družstevních podniků.

15.6

ZAMĚSTNANECKÉ VLASTNICTVÍ

Zaměstnanecké vlastnictví znamená, že zaměstnanci firmy mají určitý vlastnický podíl na firmě - obvykle v podobě zaměstnaneckých akcií. Jsou jejími zaměstnanci a zároveň spolužáci.

Někteří ekonomové se domnívají, že zaměstnanecké vlastnictví vytváří silnější motivace zaměstnanců a zlepšuje vztahy mezi zaměstnanci a vedením firmy. V některých zemích skutečně najdeme úspěšné firmy s tímto typem vlastnictví. Například v USA existuje v některých firmách systém zaměstnaneckého vlastnictví ESOP. Zaměstnanec-ké akcie nalezneme v řadě německých firem jako motivační prvek. Nicméně celkově není zaměstnanecké vlastnictví příliš rozšířené a i ve firmách, kde se vyskytuje, představuje jen malý podíl na celkovém vlastnictví firmy.

Zaměstnanecké vlastnictví trpí některými závažnými problémy. Ukažme si je na příkladu.

Zaměstnanci - vlastníci

Firma TONAZ vydala zaměstnanecké akcie a nabídla je za výhodnou cenu svým zaměstnancům.

Vedení firmy očekává, že zaměstnanci - spolužáci budou mít nyní větší pracovní motivaci a zlepší své pracovní výkony. Pavel je jedním ze sta zaměstnanců - vlastníků. Když si koupí zaměstnanecké akcie, získá „vlastnický pocit“ a pocítí náhlou motivaci zlepšit svůj pracovní výkon. Totéž pocítí i ostatní zaměstnanci - vlastníci. Pracovní výkony ve firmě se zlepšují, roste produktivita práce, mzdy i zisky. Zaměstnanecké vlastnictví začíná přinášet ovoce.

Jenže Pavlův počáteční pracovní elán nevydrží dlouho. Když se tak nad tím zamyslí, dojde mu, že on je přece jen pouhou jednou setinou stočlenného pracovního kolektivu. Nic se tedy nestane, když ve svém pracovním úsilí zase povolí. „Proč se mám honit? Když bude mých 99 spolupracovníků pracovat tak pilně jako teď, bude mít firma stejný zisk a já budu mít stejný výnos z akcií jako dosud“, řekne si Pavel a vrátí se v klidu ke svému dřívějšímu pracovnímu tempu a návykům. Jinými slovy, Pavel podlehl „syndromu černého pasažéra“. Říká si - „Proč bych se nevezl, když to jede“.

Problém je v tom, že Pavlovi spolupracovníci uvažují stejně jako on. Každý z nich si řekne: „Proč se mám honit, když to mých 99 kolegů zastane i bez mne?“ A tak se nakonec všichni, tak jako Pavel, vrátí ke svému dřívějšímu pracovnímu tempu a návykům.

Zaměstnanecké vlastnictví nemotivuje zaměstnance k lepšímu pracovnímu výkonu, protože neexistuje plná vazba mezi jeho pracovním výkonem a ziskem firmy. Taková vazba existuje jen tehdy, když je zaměstnanec velkým vlastníkem. Pan Novák

Vlastnictví

bude pracovat ve své restauraci do úmoru, protože je jejím stoprocentním vlastníkem a jeho zisk je plně závislý na jeho práci. Když tři lidé založí společnou firmu a každý z nich je třetinovým vlastníkem, každý z nich bude mít silnou motivaci k práci ve firmě, protože zisk firmy a jeho podíl na zisku je značně závislý na jeho vlastním pracovním úsilí. Ale pro Pavla, který je jen setinovým „zrnkem“ kolektivu zaměstnanců, žádná taková vazba neexistuje. Proto se chová jako „černý pasažér“.

Stoupenci zaměstnaneckého vlastnictví věří v *kolektivní psychologii* lidí, v sílu kolektivní solidarity zaměstnanců. Jenže lidé většinou neuvažují „kolektivně“, uvažují individuálně. Jejich individuální zájem je silnější než jejich pocit solidarity s kolektivem (není-li tímto kolektivem jejich rodina nebo malá skupina dobrých přátel). Nebo myslíte že ne? Tak ruku na srdce. Chovali byste se jinak než Pavel z našeho příkladu?

Ale jak je potom možné, že zaměstnanci *vůbec* vyvýjejí pracovní úsilí a snaží se odvádět dobrou práci? Motivuje je k tomu tlak trhu práce a výše mzdy. Línému zaměstnanci vedení firmy sníží mzdu nebo ho vyhodí. Výkonnému zaměstnanci zvýší mzdu a zajistí postup v zaměstnaneckém žebříčku firmy. **Zaměstnanec pocítíuje silnou vazbu mezi svým pracovním výkonem a výší své mzdy, proto je motivován k práci. Ale zaměstnanecké vlastnictví k této motivaci příliš mnoho nepřidá.** Jinak by bylo jistě daleko rozšířenější.

Zaměstnanec uvěří, když mu vedení firmy řekne: „Zvýšíme ti mzdu, když *ty* budeš dobrě pracovat.“ Ale neuvěří, když mu řeknou: „Firma bude mít větší zisk, když *ty* budeš dobrě pracovat.“

SHRNUTÍ

- Vlastnictví je soubor *vlastnických práv*. Je to zejména právo vlastněnou věc užívat, mít z ní výnosy, právo ji pronajmout, právo ji prodat.
- U soukromého vlastnictví je vazba mezi náklady a výnosy zřetelná a pevná. Vlastník ví, že mu jeho majetek ponese výnosy, jen bude-li jej udržovat v dobrém stavu. Naproti tomu státní nebo obecní rozpočet je „tavící kotel“, ve kterém se vazba mezi výnosy a náklady vytrácí.
- Ve velkých firmách si vlastníci najímají pro řízení manažery. Oddělením vlastnictví od řízení může vzniknout *problém „pána a správce“*. Pokud se však firma nachází na trhu vlastnických práv a pokud funguje trh manažerů, tento problém není závažný.
- Na trhu vlastnických práv se nacházejí zejména akciové společnosti - jejich majetek je rozdělen na akcie, kterými se obchoduje na burze cenných papírů. Pokud je firma řízena dobře, projeví se to ve vysoké hodnotě jejích akcií. Pokud je řízena špatně, její akcie klesají. Manažeři nejsou schopni *systematicky* ukrývat špatné řízení firmy „před zrakem“ akciového trhu. Tržní hodnota manažerů je odvozena od tržní hodnoty jimi řízených podniků.

Otázky

- Důvodem, který manažerům nedovoluje řídit svěřené podniky v rozporu se zájmy vlastníků, je též možnost *nepřátelského převzetí* podniku. Pokud akcie firmy klesají, může být firma snadno „koupena“ jinou firmou.
- Problém „pána a správce“ je závažnější v případech, kdy podnik není „na trhu“. Státní podniky, neziskové organizace nebo družstva nejsou „na trhu“, proto že jejich majetek nenabývá podobu akcií, kterými se obchoduje na trhu cenných papírů. Pokud manažeři řídí tyto podniky špatně, poznají to jejich vlastníci velmi těžko.
- *Zaměstnanecké vlastnictví* nemotivuje zaměstnance k lepšímu pracovnímu výkonu, protože neexistuje plná vazba mezi jeho pracovním výkonem a ziskem firmy. Taková vazba existuje jen tehdy, když je zaměstnanec velkým vlastníkem.

KLÍČOVÉ POJMY

Vlastnická práva • soukromé vlastnictví • veřejné vlastnictví • „problém pána a správce“ • akciová společnost • akcie • trh vlastnických práv • tržní hodnota firmy • nepřátelské převzetí • družstevní vlastnictví • zaměstnanecké vlastnictví.

OTÁZKY

Otzka 1.

V 90. letech se v České republice postavila řada bytových domů s byty prodávanými do vlastnictví. Přitom bylo možno pozorovat zajímavý jev - některé z těchto bytů zůstávaly prázdné - nikdo v nich nebydlel.

- a) Proč? Vždyť jejich majitelé za ně zaplatili vysoké částky. Když v nich nepotřebovali bydlet sami, proč je nepronajali? Taktéž přicházeli o velké peníze v podobě nájemného, které by bývali mohli dostat.
- b) Když mnohé z těchto bytů zůstávaly neobydlené a nebyly pronajímány, jek se to projevilo na trhu nájemního bydlení?

Otzka 2.

Někdy se setkáte s názorem, že přirozený monopol, jelikož nepodléhá tlakům tržní konkurence, by měl být raději státním podnikem. „Lepší státní monopol než soukromý monopol,“ říkají někteří ekonomové a politikové. Státní monopol se alespoň nesnaží „vysávat“ své zákazníky tak, jako se o to snaží soukromý monopol. Souhlasíte? Vysvětlete svůj názor.

Otzka 3.

Družstva často volají po daňových úlevách. Odůvodňují to obvykle tím, že cílem družstva není zisk, nýbrž uspokojení potřeb družstevníků. Je tento argument odůvodněný?

Vlastnictví

Otázka 4.

Na trhu cukru jsou dva velké cukrovary, které si navzájem konkurují. Pak se jednomu z nich podaří koupit většinový balík akcií druhého cukrovaru. Jedná se o nepřátelské převzetí. Když firma vlastnickým ovládla svého konkurenta, zastavila jeho výrobu cukru. Takto zlikvidovala svého konkurenta a ovládla domácí trh cukru, což je pro ni velice výhodné, protože trh je chráněn před zahraničním dovozem cukru dovozními kvótami a vysokými dovozními ceny.

Tento případ posílil názory ekonomů a politiků, že by stát měl regulovat kupování vlastnických podílů a nepřipouštět podobná nepřátelská převzetí, neboť vedou k potlačování konkurence. Měl by stát regulovat (hlídat a schvalovat) nákupy vlastnických podílů a bránit nepřátelským převzetím? Je to způsob, jak chránit konkurenci?

16

Externality

Až dosud jsme viděli, že trhy, které jsou otevřené konkurenci, fungují efektivně a že jejich neefektivnost mohla zavinit jen stát. Ale jsou případy, kdy trhy zcela efektivně nefungují. Jde o *externality*.

Externality vznikají, když někdo nenese plně náklady své činnosti nebo když nedostane úplné výnosy své činnosti. Podle toho rozlišujeme externality negativní nebo pozitivní.

16.1

NEGATIVNÍ EXTERNALITY

Ukažme si negativní externality nejprve na několika příkladech.

Elektrárna poškozující lesy

Elektrárna vyrábí elektřinu spalováním uhlí. Spalování uhlí produkuje emise, které elektrárna vypouští do ovzduší a které poškozují blízké lesy. Část lesů hyne a jejich majitelům tak vznikají škody.

Představme si, že elektrárna není nucena tyto škody hradit. V tom případě nenese veškeré náklady na výrobu elektřiny. Nese pouze část nákladů - náklady na nákup uhlí, na mzdy svých zaměstnanců, na pořízení a údržbu elektrárenských kapacit. Jenže její výroba elektřiny vyvolává i další náklady - náklady na obnovu poškozených lesů. Tyto náklady však nesou vlastníci lesů. Elektrárna tedy přenáší část svých nákladů na někoho jiného.

Hluk z letadel

Mezinárodní společnost postavila nové letiště na místě, které je vhodné pro přistávání letadel. Letiště je však blízko města, jehož obyvatelé se dosud těšili klid-

Externality

němu životu a nyní trpí hlukem z letadel. Hluk jim znepříjemňuje život. Někteří lidé možná budou chtít prodat svůj dům a z města se odstěhovat. Přitom zjistí, že tržní cena jejich domu a pozemku poklesla, protože město (vzhledem k hluku letadel) již není tak atraktivní lokalitou pro bydlení jako dřív.

Představme si, že letiště nemusí obyvatele města za tyto nepříjemnosti a ztráty nijak odškodnit. Pak letiště nenesе plně náklady svého provozu, nýbrž část těchto nákladu přenáší na jiné.

Zemědělci a chataři

Blízko jedné vesnice je chatová kolonie. Chataři byli spokojeni, ale jen do doby, než se zemědělské družstvo přeorientovalo na živočišnou výrobu. Zemědělci postavili na jednom konci vesnice kravín a na druhém prasečinec. Od té doby nastaly chatařům zlé časy.

„Když jde vítr od kravína, dá se to ještě vydržet“, stěžuje si jeden z chatařů na obecním úřadě. „Ale když jde od prasečince, to už se vážně vydržet nedá.“ Ale co naplat, zemědělci postavili svá zařízení na pozemku družstva a ani obecní úřad jim to nemůže zakázat.

Zemědělci ale v tomto případě nenesou veškeré náklady své živočišné výroby. Neodškodňují chataře za nepříjemnosti, které jim způsobují. A to nemluvíme o poklesu cen těchto chat ~ vždyť kdo by si koupil chatu blízko kravína nebo prasečince.

Kuřačka a nekuřačka

Věra a Dáša spolu sedí v jedné kanceláři. Věra je kuřačka a nevydrží ani celou půlhodinu bez cigarety. Je zvyklá při práci v kanceláři kouřit. Dáša je však nekuřačka a kouř nesnáší. Když Věra kouří, způsobuje Dáše potíže. Věra si jistě myslí, že „má právo“ kouřit ve společné kanceláři. Jenže tím Dáše znepříjemňuje život.

Tyto příklady nám ukazují vznik ***negativních externalit***. Negativní externalita vzniká, když člověk nenesе plně všechny náklady své činnosti a část těchto nákladů přenáší na jiné.

16.2

POZITIVNÍ EXTERNALITY

Nyní si ukažme příklady pozitivních externalit.

Les čistící vodu

Majitel lesa má výnosy z těžby a prodeje dřeva. Jeho les také pročišťuje spodní vodu a brání erozi půdy. To oceňují obyvatelé blízkých obcí - kdyby nebylo blízkého lesa, voda v jejich studních by byla mnohem horší a půda na jejich polích by byla méně úrodná. Les tedy poskytuje nejen výnosy z těžby dřeva, ale také výnosy v podobě lepší vody a lepší půdy v blízkém okolí.

Ale co když majitel lesa nemůže přinutit ani přesvědčit obyvatele okolních obcí, aby mu zaplatili za to, že jim jeho les přináší užitek? Pak není schopen získávat plné výnosy z lesa - část těchto výnosů si přisvojují jiní.

Včelař a sadař

Do zahrádkářské kolonie obývané přestiteli jablek se přistěhoval včelař. Jeho včely mu přinášejí výnos z medu. Kromě toho však včely našeho včelaře opylují květy jabloní okolních sadařů, a to tak intenzívne, že se úroda jablek zvyšuje. Sadař mají tedy ze včel prospěch (zatímco včely by se bez jejich jabloní obešly, protože v okolí jsou rozlehlé louky plné květů).

Co když se včelaři nepodaří přesvědčit sadaře, aby se mu odměnili za službu, kterou jim jeho včely přinášejí? Sadař mohou říci, že se bez včel obejdou, že se o jejich „služby“ neprosili. Pak včelař není schopen získávat úplné výnosy ze svých včel. Získá pouze med, ale výnosy ze zvýšené úrody jablek, která vzniká díky jeho včelám, si přisvojují sadaři.

Nepatentovatelný objev

Výzkumný ústav genetiky objevil genetický kód mikrobu způsobujícího tuberkulózu. Svůj objev vědci zveřejní v článcích, které jsou každému přístupné. Objev je velmi cenný pro farmaceutické firmy, které na jeho základě vyvinou léky proti tuberkulóze a budou mít velké zisky.

Kdo zaplatí náklady? Pacienti v ceně léku zaplatí náklady farmaceutických firem. Ale kdo zaplatí náklady výzkumného ústavu genetiky? Výzkumný ústav není schopen svůj epochální objev prodat na trhu, protože jej není schopen patentovat. Jde tedy o pozitivní externalitu - výsledky výzkumu si bezplatně přisvojují jiní.

Externality

Tyto příklady nám ukazují vznik *pozitivních externalit*. Pozitivní externalita vzniká, když si člověk nemůže přisvojit veškeré výnosy ze své činnosti nebo ze svého majetku a když si část výnosů přisvojují jiní.

Významné pozitivní externality nalézáme ve vědeckém výzkumu. Nejvhodnějším nástrojem podpory výzkumu je účinná ochrana duševního vlastnictví. Patentová ochrana umožňuje prodávat výsledky výzkumu a pokrývat tak jeho náklady. Existují však výzkumy, u nichž patentovou ochranu nelze dost dobře použít. Objevy fyziků, které rozšiřují naše znalosti o vesmíru, objevy biologů, které prohlubují naše znalosti o přírodě, objevy archeologů, které obohacují naše znalosti historie, nebo objevy v medicíně, které přinášejí nové poznatky o mikroorganismech - takové objevy nelze patentovat, a přesto jsou užitečné.

16.3

EXTERNALITA - PORUŠENÍ PRÁVA

Položme si nyní otázku, **co je podstatou externalit a proč vůbec vznikají?** Pohled na uvedené příklady by nás mohl přivést na falešnou stopu - totiž na myšlenku, že externality jsou problémem fyzikálním, chemickým nebo biologickým. Zvláště v případě negativních externalit nás ekologové často matou, protože ztotožňují negativní externality se „znečištěním životního prostředí“. Tak to ale není, což si můžeme ukázat na následujících příkladech.

Odpad na zahradě

Restaurace pana Nováka produkuje různé odpady. Pan Novák tyto odpady zčásti skladuje na své zahradě. Jedná se o „znečištění životního prostředí“? Ano. Životní prostředí pana Nováka a jeho rodiny by jistě bylo lepší, kdyby na jejich zahradě nebyl žádný odpad.

Ale jedná se o negativní externalitu? Ne. Pan Novák nepřenáší na nikoho jiného náklady své restaurace, sám a dobrovolně nese tíhu toho, že restaurace produkuje odpady. Jeho restaurace by mohla produkovat méně odpadů, kdyby pan Novák omezil její provoz nebo kdyby nakoupil lepší a dražší technologie na zpracování potravin a jejich zbytků. Ale to by jej stálo více peněz na obětovaných tržbách nebo na ceně dražších technologií. Pan Novák se sám a dobrovolně rozhodl, že skladováním odpadu na své zahradě částečně zhorší své vlastní životní prostředí.

Ted' si ale představme, že pan Novák bude část odpadu házet na zahradu svého souseda pana Svobody. Vznikne negativní externalita? Jestli se vám chce odpovědět „ano“, počkejte ještě chvilku. Představme si, že pan Novák získá k tomu sou-

hlas pana Svobody (protože mu za to zaplatí nebo se mu bude jinak revanšovat). Pak žádná externalita nevznikne. Pan Novák, ačkoli zhoršuje životní prostředí pana Svobody, nepřenáší na něho své náklady, protože jej odškodnil. Nese tedy nadále plně náklady své restaurace včetně produkovaní odpadů.

Kdyby však pan Novák házel odpad na zahradu pana Svobody bez jeho souhlasu (to jest zřejmě bez jakéhokoli odškodnění), teprve pak by vznikala negativní externalita. Teprve v tom případě by totiž pan Novák přenášel část nákladů své restaurace na jiného.

Hluk na letišti

Jako příklad negativní externality jsme si uvedli obtěžování obyvatel města hlu kem letadel. Ale hluku letadel jsou přece vystaveni i zaměstnanci letiště. Proč neprotestují tak jako obyvatelé blízkého městečka? Proč neorganizují protestní akce, nepříší petice za zrušení letiště, nehrází soudním procesem? Vždyť z hlediska fyzikálního na zaměstnance letiště působí hluk stejně a z hlediska zdravotního jím může způsobit stejné problémy.

Odpověď je nasnadě - protože se tito lidé stali zaměstnanci letiště dobrovolně a hluku letadel se vystavují dobrovolně. Letiště je také za tento hluk kompenzuje - jejich mzdy jsou jistě vyšší, než kdyby hluku nebylo.

Jak vidíme, **přičinou externalit nejsou fyzikální, chemické nebo biologické procesy. Externality jsou porušením něčího práva. Vznikají jen tehdy, když na někoho přenesete nějaký náklad a on s tím nesouhlasí (negativní externalita) nebo když vám někdo brání v dosažení úplného výnosu vaší činnosti a vy s tím nesouhlasíte (pozitivní externalita).**

Fyzikální či chemický proces vznikání odpadů je stejný bez ohledu na to, na čí zahradě je odpad skladován a zda s tím majitel zahrady souhlasí nebo nesouhlasí. Ale externalita vzniká jen tehdy, když se odpad skladuje na zahradě někoho, kdo s tím nesouhlasí. Fyzikální proces vzniku hluku je stejný bez ohledu na to, zda hlukem trpí zaměstnanci letiště nebo obyvatelé blízkého města. Ale externalita vzniká jen tehdy, když hlukem trpí někdo nedobrovolně.

16.4

EXTERNALITY A MORÁLKA

Poznatek, že externalita je porušením práva, by v nás mohl vyvolat morální rozhořčení: „Jak může stát připustit, aby někdo jiného poškozoval? Jak může společnost dovolit, aby někdo z jiného těžil?“ Jenže není vždy úplně jasné, kdo je vlastně v právu.

Externality

Vezměme případ elektrárny, jejíž emise ničí blízké lesy. Je elektřina „důležitější“ než lesy nebo naopak? Když bude zákon na straně elektráren a dovolí jim znečišťovat ovzduší, bude méně lesů. Když bude na straně majitelů lesů a přinutí elektrárny instalovat odsířovací zařízení, zvýší se cena elektřiny. Jsou lesy důležitější než levná elektřina? Ekologové nás přesvědčují, že ano. Ovšem ekologicky orientovaní lidé jsou prostě lidé určitých spotřebitelských preferencí - dávají přednost krásnému lesu před levnou elektřinou. Jenže mnoho lidí dá naopak přednost levnější elektřině před procházkami v krásném lese plném hub a borůvek. **Proč by to, co je „správné“, měli ekologové rozhodovat za nás?**

V některých případech je snadné nalézt vhodné řešení. Je například možné, aby firma vyhradila kuřákům místo na kouření a povolila jim kuřácké přestávky, a Věra i Dáša budou spokojeny. Ale je mnoho případů externalit, kde nelze nalézt řešení, která by nikoho nepoškodila. A je také mnoho případů externalit, kde jsme s morálními kritérii v koncích. Následující příklad nám to ilustruje.

Zemědělec a majitel rybníka - morální problém

Pan Svoboda pěstuje na svém poli pšenici a používá ke zvýšení svých výnosů hnojiva. Jeho pole je v blízkosti rybníka pana Nováka a deště splachují část hnojiv do rybníka. Hnojiva jsou však jedovatá pro ryby a tak hnojení Svobodova pole způsobuje panu Novákovi škodu - část ryb hyne, jejich počet je menší, než kdyby pan Svoboda své pole nehnojil.

Měl by stát vzít pana Nováka v ochranu a zakázat panu Svobodovi hnojit? Ale vždyť by to nebylo vůči panu Svobodovi spravedlivé - on hnojí na svém poli. Kdyby stát vydal zákaz hnojit pole, která jsou v blízkosti rybníků, pro pana Svobodu a další zemědělce by to znamenalo ztráty - měli by menší úrodu.

Měl by tedy stát vzít v ochranu pana Svobodu a dovolit mu hnojit pole? Ale vždyť by to nebylo spravedlivé vůči panu Novákovi - jak k tomu přijde, aby mu někdo způsoboval škody na jeho rybníce a snižoval stav jeho ryb? Kdo mu to nahradí?

Nebo by stát měl vzít v úvahu nějaký „společenský zájem“? Ale jaký? Cožpak je někdo schopen říci, jestli je pšeničný chléb pro společnost důležitější než kapří?

Jak vidíme z tohoto příkladu, jsou situace, kdy nejsme schopni dát jednoznačnou odpověď, na čí straně má být právo. Ekonomie je však schopna rozřešit otázku, zda externality způsobují neefektivnost a jak je možné tuto neefektivnost odstranit.

16.5

SOUKROMÁ VYJEDNÁVÁNÍ A COASEHO TEORÉM

Externality by mohly být odstraněny, kdyby spolu strany navzájem vyjednávaly a odškodňovaly se. Následující příklad nám to ilustruje.

Zemědělec a majitel rybníka - problém efektivnosti

Vraťme se k příkladu zemědělce, který hnojením svého pole znečišťuje blízký rybník. Zvyšuje-li pan Svoboda množství hnojiva, dosahuje přírůstky své úrody pšenice, ale zároveň zvětšuje škody pana Nováka, majitele rybníka, na uhynulých rybách. Podívejte se na obrázek 16 — 1. Šedé sloupky znázorňují přírůstky pšenice (v tis. Kč) z použití dalších 10 kg hnojiva. Červené sloupky znázorňují úbytek kaprů (v tis. Kč) z použití dalších 10 kg hnojiva.

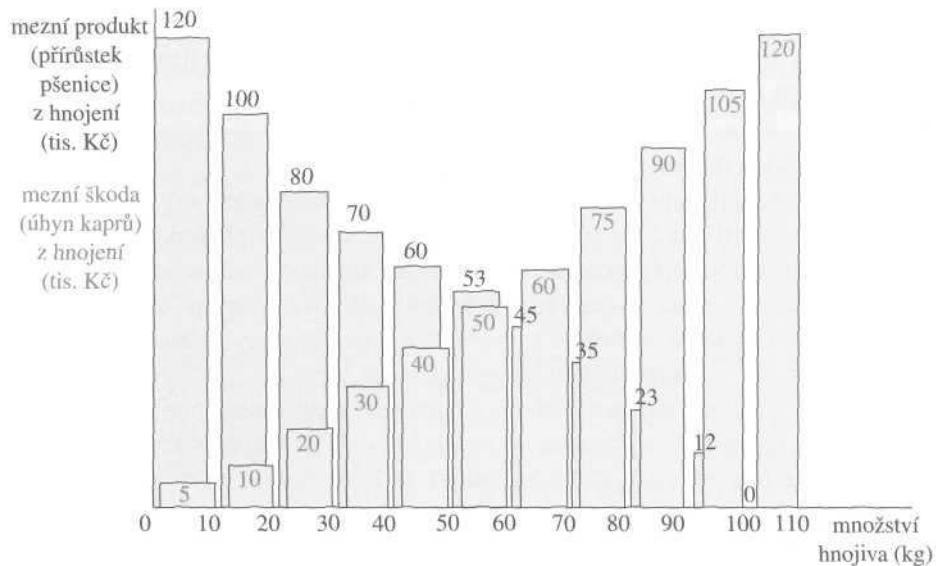
Bыло бы efektivní, aby pan Svoboda nehnojil své pole vůbec? Nebylo, protože prvních 10 kg hnojiva zvýší úrodu pšenice o 120 tisíc Kč, zatímco škoda na uhynulých rybách je jen 5 tisíc Kč. Také druhých 10 kg hnojívaje efektivní používat, protože zvýší úrodu pšenice o 100 tisíc Kč, zatímco škoda na uhynulých rybách se zvýší jen o 10 tisíc Kč. Kam až je efektivní zvyšovat hnojení? Až na 60 kg, protože zvýší-li zemědělec hnojem z 50 kg na 60 kg, zvýší úrodu pšenice o 53 tisíc Kč, zatímco škoda na úhynu kaprů se zvýší jen o 50 tisíc Kč. Ale kdyby zvýšil hnojení na 70 kg, byl by už přírůstek úrody pšenice menší než škoda z uhynulých ryb.

Jak dosáhnout toho, aby zemědělec hnojil 60 kg - ne více a ne méně? Předpokládejme, že je zákon na straně majitelů rybníků - zemědělci jim musí hradit škody způsobené hnojením polí. Pan Svoboda pak přijde za panem Novákem a začne s ním vyjednávat. Nabídne mu, že mu zaplatí, když mu dovolí používat 10 kg hnojiva. Dohodnou se na nějaké částce? Určitě ano. Novák bude totiž ochoten přistoupit na odškodnění vyšší než 5 000 Kč (to je škoda způsobená 10 kg hnojiva) a Svoboda bude ochoten zaplatit mu částku nižší než 120 000 Kč (to je přírůstek úrody získaný použitím 10 kg hnojiva). Dohodnou-li se na částce v rozmezí 5 000 Kč až 120 000 Kč, vydělají na tom oba.

Pan Svoboda však chce hnojit ještě více - nabídne panu Novákovi, že mu zaplatí, když mu dovolí znečišťovat ještě dalšími 10 kg hnojiva (tj. hnojit celkem 20 kg). Dohodnou se i v tom případě? Ano. Pan Novák bude ochoten akceptovat částku vyšší než 10 000 Kč a pan Svoboda bude ochoten zaplatit částku nižší než 100 000 Kč. Když budou takto pokračovat ve vyjednávání, kolik znečištění nakonec dohodnou? Podívejte se na obrázek - vyplatí se jim vyjednat znečištění 60 kg hnojiva. Kdyby ale chtěl pan Svoboda vyjednat ještě dalších 10 kg hnojení navíc (tj. zvýšit hnojení z 60 kg na 70 kg), už by se s panem Novákem nedohodl na odškodnění. Mohl by mu totiž

Externality

nabídnout jen částku nižší než 45 000 Kč, zatímco panu Novákovi by vznikala škoda až 60 000 Kč. Dohodnou se tedy na tom, že Svoboda bude hnojit 60 kg.



Obr. 16-1 Šedé sloupky znázorňují peněžní produkt zemědělce, dosažený používáním dodatečných 10 kg hnojiva. Červené sloupky znázorňují škodu majitele rybníka způsobenou dodatečnými 10 kg hnojiva. Efektivní je používání 60 kg hnojiva.

Příklad ukazuje, že soukromá vyjednávání mezi znečišťovatelem a poškozeným vedou k ekonomicky efektivnímu výsledku. My jsme ovšem předpokládali, že zákon je na straně majitele rybníka a zemědělec jej musí odškodňovat. Ale co když bude zákon stranit zemědělcům a dovolí jim hnojit svá pole bez ohledu na to, jaké škody působí majitelům rybníků? Dojde i v tomto případě k efektivnímu řešení? Přesvědčíme se.

Je-li zákon na straně zemědělců a dovoluje jim hnojit svá pole podle libosti, vyplatio by se panu Svobodovi používat až 100 kg hnojiva. Nyní ale přijde pan Novák za panem Svobodou a bude se pokoušet vyjednávat. Požádá jej, aby snížil hnojení o 10 kg (ze 100 kg na 90 kg) a nabídne mu za to nějakou částku. Dohodnou se? Určitě ano. Podívejte se opět na obrázek. Pan Novák nabídne panu Svobodovi částku nižší než 105 tisíc Kč (o tolik by se snížila jeho škoda, kdyby zemědělec snížil hnojení ze 100 kg na 90 kg) a pan Svoboda bude spokojen s částkou vyšší než 12 000 Kč (to by bylo snížení jeho úrody, kdyby omezil hnojení na 90 kg). Dohodnou-li se na nějaké částce mezi 12 000 Kč a 105 000 Kč, vydělají na tom oba.

Soukromá vyjednávání a Coaseho teorém

Pan Novák chce ale vyjednávat dál - přesvědčuje pana Svobodu, aby snížil hnojení ještě o dalších 10 kg (z 90 kg na 80 kg). I pak se dohodnou, protože pan Novák mu může nabídnout částku nižší než 90 000 Kč a panu Svobodovi se vyplatí to udělat za částku vyšší než 23 000 Kč. Tak budou pokračovat v úspěšném vyjednávání až do 60 kg hnojení. Když však chce pan Novák přesvědčit pana Svobodu, aby snížil hnojení ještě z 60 kg na 50 kg, už se nedohodnou. Pan Svoboda by za to totiž požadoval částku vyšší než 53 000 Kč (to by byla jeho ztráta úrody), zatímco pan Novák je ochoten nabídnout mu maximálně 50 000 Kč. Dohodnou se tedy na hnojení 60 kg.

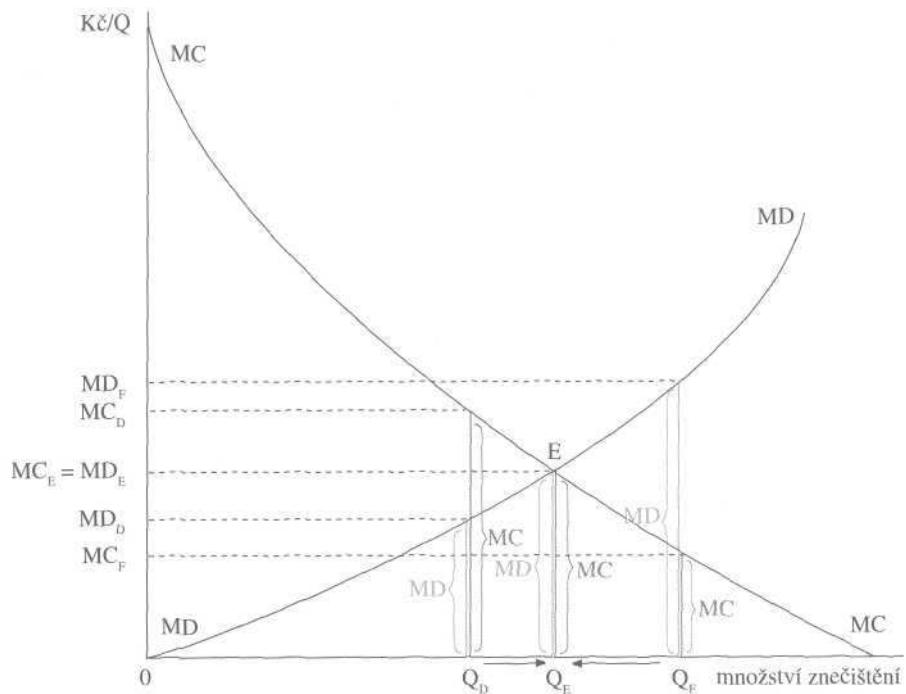
Tento příklad nám ukazuje, že **pokud spolu strany mohou vyjednávat a odškodňovat se, dojdou k efektivnímu řešení - k optimálnímu množství znečištění. A to dokonce bez ohledu na to, na čí straně je zákon a kdo bude koho odškodňovat.** Tento poznatek je znám jako *Coaseho teorém*, podle amerického ekonoma Ronalda Coase, který jej popsal (R. Coase: *The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics, October 1960*). Podmínkou platnosti tohoto teorému ovšem je, aby náklady na vyjednávání a uzavírání smluv - tzv. transakční náklady - nebyly příliš vysoké. K problému těchto nákladů se ještě vrátíme.

Problém optimálního znečištění můžeme vyjádřit graficky tak, jak to vidíte na obrázku 16 - 2. Jsou na něm dvě křivky. Křivka MD znázorňuje mezní škodu ze znečištění. V příkladu zemědělce a majitele rybníka byla tato křivka znázorněna červenými sloupky, které ukazovaly škodu na rybách, způsobenou dodatečným hnojením. Křivka MC znázorňuje mezní náklady na snižování znečištění. V příkladu byla tato křivka znázorněna šedými sloupky, které ukazovaly přírůstek úrody, dosažený dodatečným hnojením. Když pan Svoboda snižuje hnojení, ztrácí část úrody a tyto úbytky úrody jsou právě náklady na snížení znečištění.

Nebo si představme uhelnovou elektrárnu, která svými emisemi působí škody na blízkých lesích. Kdyby chtěla emise snížit, musela by používat kvalitnější paliva (například černé uhlí místo hnědého) nebo instalovat odlučovače (případně obojí). To jsou její náklady na snížení znečištění. Křivka mezních nákladů na snižování znečištění stoupá zprava doleva, protože čím více znečištění se má odstranit, tím větší dodatečné náklady jsou s tím spojené. Když se má znečištění snížit až na nulu, přírůstek těchto nákladů již bývá příliš velký.

Efektivní řešení je v průsečíku obou funkcí - *optimální množství znečištění je takové, při němž se mezní škoda ze znečištění rovná mezním nákladům na snižování znečištění.* Představme si, že by bylo množství znečištění vyšší než Q_E , například Q_F . Tato situace by nebyla efektivní, protože snížením znečištění Q_F o jednotku by byl pokles škody (MD_F) větší než přírůstek nákladů na snížení znečištění (MC_F). Vyplatilo by se tedy snižovat znečištění. Kdyby bylo naopak množství znečištění menší než Q_E , například Q_D , opět by situace nebyla efektivní. Zvýšením znečištění Q_D o jednotku by totiž byla úspora nákladu na snižování znečištění (MC_D) větší než přírůstek škody ze znečištění (MD_D), takže by se vyplatilo zvyšovat znečištění.

Externality



Obr. 16-2 Optimální množství znečištění - Křivka MD vyjadřuje mezní škodu ze znečištění a křivka MC vyjadřuje mezní náklady na snižování znečištění. Optimální znečištění je v Q_E , kde se mezní škoda ze znečištění rovná mezním nákladům na snižování znečištění.

Jak naznačil příklad zemědělce a majitele rybníka, externality nemusí vznikat, pokud strany spolu vyjednávají o vzájemném odškodňování. Obdobně by soukromá vyjednávání mohla potlačit pozitivní externality. Například majitel lesa by mohl vyvolat vyjednávání s obyvateli okolních obcí, kdyby jim naznačil, že rozlohu svého lesa zmenší, pokud mu nepřispějí a neodmění jej za prospěch, který z jeho lesa mají. Včelař by mohl vyvolat vyjednávání se sadaři, kdyby jim vysvětlil, že své včely odstěhuje, pokud se mu sadaři nějak neodmění za prospěch, který ze včel mají jejich ovocné stromy. Některé studie dokazují, že taková vyjednávání opravdu probíhají.

Včelaři, sadaři a Coaseho teorém

Příklad včelařů a sadařů bývá v učebnicích uváděn jako ilustrace pozitivní externality. Steven Cheung zkoumal chování včelařů a sadařů ve státě Washington, USA. Zjistil, že mezi včelaři a sadaři existuje fungující trh. V oblastech, kde je mnoho ovocných sadů a málo včelstev, sadař platí včelařům za to, když umístí své včely v blízkosti jejich sadů. Vědí dobře, že včely zvýší jejich úrodu ovoce. Naopak v oblastech, kde je mnoho včelstev a málo ovocných stromů, platí sadařům za to, když jim dovolí umístit své včely na území jejich sadů. Včelaři dobře vědí, že včely pak produkují více medu.

„Snadno lze nalézt přesvědčující důkazy o tom, že se službami nektaru i opylování se opravdu obchoduje na trhu. V některých městech stačí nahlédnout do žlutých stránek místních telefonních seznamů.“, píše Cheung. Zjistil, že na těchto trzích existuje propracovaný systém cen. Ceny se lišily podle hustoty včelstev a ovocných sadů, dokonce podle druhu používaných pesticidů ohrožujících včely.

(S. N. S. Cheung: The Fable of the Bees - An Economic Investigation.
Journal of Law and Economics, 16, April 1973)

16.6

VLASTNICKÁ PRÁVA

Viděli jsme, že soukromá vyjednávání a odškodňování vedou k odstranění externality a k efektivnímu řešení. Ale co když soukromá vyjednávání nebudou vedena? Jaké překážky pro vedení soukromých vyjednávání se mohou vyskytnout?

Zůstaňme u příkladu zemědělce hnojícího svá pole. Pokud je rybník v soukromém vlastnictví, bude mít jeho majitel silný podnět k vedení vyjednávání se znečištěvatelem - jde přece o jeho majetek. Také si dobře spočítá, jak velké škody mu znečištění způsobuje, aby mohl vyjednat odpovídající kompenzacii. Je-li však rybník ve vlastnictví státu nebo obce, státní či obecní úředníci nebudou motivováni k vedení nějakých vyjednávání se znečištěvatelem. Je možné, že se o znečištění ani starat nebudou - nejde přece o jejich vlastní škody. Zkušenost ukazuje, že to, co je ve státním nebo obecním vlastnictví, bývá znečištěno či jinak poškozeno více než to, co je v soukromém vlastnictví (i když to neplatí stoprocentně). **Pravděpodobnost, že dojde k efektivním vyjednáváním, je vyšší, je-li znečištěvaný objekt v soukromém vlastnictví a je-li soukromé vlastnictví v zemi chráněno.**

Předpokladem pro úspěšná vyjednávání je jasné vymezení práv. Je-li stranám jasné, na čí straně je zákon, budou vyjednávat. Pokud to jasné není, je pravděpodobné, že se nejdřív budou soudit. Prosoudí mnoho peněz a přitom mohou soudy vynést rozhodnutí, která ani nejsou ekonomicky efektivní.

Lesy a energetika se hádají o peníze

„Státní podnik Lesy ČR, který má ve správě více než 60 % rozlohy tuzemských lesů, stráví v poslední době více času v soudních síních než v terénu. Důvodem jsou spory s energetickými společnostmi, od nichž Lesy ČR vyžadují úhradu za poškození lesů emisemi. Hlavním protihráčem je energetická společnost ČEZ, v jejímž vlastnictví je drtivá většina tuzemských energetických zdrojů.“

„Od roku 1991 máme už 1152 neuzavřených soudních sporů,“ uvedl ekonomický ředitel Lesů ČR. Za posledních šest let (do zimy 1996) vyčíslil podnik škody

Externality

na lesích na 2,3 mld. Kč, z toho požadoval náhrady 1,4 mld. Kč. Ostatní představují emise „importované“ ze zahraničí, z automobilů či lokálních zdrojů, např. obytných domů.

Doposud Lesy ČR získaly od energetiků zhruba půl miliardy korun. V minulých dnech jim ČEZ zaplatil dalších 114 mil. Kč za poškození v zimě. Elektrárenská společnost však už s další platbou nepočítá - naopak už počítá se soudem. Energetici pak argumentují tím, že už odvádějí platby do Státního fondu životního prostředí. Z něj se však prostředky pro lesy nečerpají.“

(Hospodářské noviny, 26. 5. 1998)

Nebo si vezměme pozitivní externality, které vznikají ve výzkumu. Patent je ochrana duševního vlastnictví. Umožnuje, aby výrobci vyjednávali s majitelem patentu a kupovali od něho práva k výrobě patentovaného výroku nebo technologie. **Lze-li výsledky výzkumu patentovat, dojde tím k potlačení pozitivních externalit.** Nelze-li výsledky výzkumu patentovat, čili vymezit k nim vlastnická práva (jako v příkladu výzkumného ústavu, který objevil genetický kód mikrobu tuberkulózy), soukromá vyjednávání nemohou být vedena. Pak je nutné, aby byl takový výzkum financován nebo subvencován státem, protože jinak není schopen pokrýt své náklady.

Někdy se setkáte s názorem, že externality jsou nevyhnutelným zlem, s nímž je nutno se naučit žít. Obklopují nás na každém kroku a nezbavíme se jich - hluční sousedé nebo hlučná mládež v autobuse jsou něco jako „osud“. Není to tak docela pravda. Soukromé vlastnictví a fungující trhy dokáží potlačit mnoho externalit. Majitel autobusu raději umravní nebo vyhodí z autobusu hlučnou mládež, než aby riskoval, že mu cestující přejdou ke konkurenční autobusové firmě. Majitel domu raději pohrozí hlučným sousedům výpovědí z bytu, než aby riskoval, že se mu z domu vystěhuje většina ostatních nájemníků. Je-li ovšem dům v obecném vlastnictví, obec se o hlučné sousedy pravděpodobně příliš zajímat nebude.

16.7 TRANSAKČNÍ NÁKLADY

Další překážkou pro úspěšná vedení soukromých vyjednávání jsou transakční náklady. To jsou náklady na samotný průběh vyjednávání (vzájemná vyhledávání a kontaktování škůdců a poškozených, čas strávený smlouváním) a na uzavírání smluv o odškodňování (platby za právnické služby apod.). Pozor - nezaměňte transakční náklady se samotným hrazením škod.

Abychom si představili, proč jsou vysoké transakční náklady překážkou pro vedení soukromých vyjednávání, pozměňme náš příklad zemědělce.

Zemědělec znečišťující řeku

Představme si nyní, že Svobodovo pole nesousedí s rybníkem pana Nováka, ale s řekou. U břehů této řeky je několik kilometrů chatových osad s několika stovkami chatařů. Znečištění řeky hnojivy se dotkne každého z nich. Koupání ve znečištěné řece se stane nepříjemné, riskantní nebo dokonce nemožné. Úbytek ryb poškozuje ty, kdo v řece rybaří.

Předpokládejme, že je zákon na straně chatařů. Bude s nimi pan Svoboda vyjednávat o kompenzacích jejich škod? Snad by to i udělal, jenže jeho transakční náklady - náklady na vyjednávání s několika stovkami lidí, z nichž každý bydlí jinde, má jiné preference a pocituje jiné škody - by byly příliš vysoké. Jen si představí náklady na kontaktování všech těchto lidí, na vyjednávání s nimi a na uzavírání smluv s nimi, a hned jej přejde chuť vyjednávat.

Předpokládejme naopak, že je zákon na straně zemědělce a dovoluje mu znečišťovat řeku. Budou s ním chataři vyjednávat a nabízet mu kompenzaci za snížení znečištění? Představte si, že jste jeden z těchto chatařů. Budete iniciovat taková vyjednávání? Znamenalo by to obejmít všechny ostatní chataře, organizovat vyjednávání a podílet se na úhradě všech správních a právních poplatků nutných k uzavírání smluv o odškodňování. To vše při nejistotě, zda vůbec vyjednávání povedou ke zdárnému konci. Posoudíte-li svou vlastní škodu ze znečištěné řeky, dojdete k závěru, že není zdaleka tak velká, abyste to všechno podstupovali. Raději to necháte být - ať si zemědělec znečišťuje řeku, jak chce.

Příklad nám ukazuje, že **vysoké transakční náklady jsou překážkou pro soukromá vyjednávání**. V některých případech není vedení soukromých vyjednávání vůbec možné, protože se jednotliví škůdci a poškození nejsou schopni vůbec kontaktovat, natož aby si mohli prokázat škodu. Vezměte si například automobilisty, kteří znečišťují ovzduší obyvatelům města. Externality pak přetrvávají - trh selhává, neboť nevede k efektivnímu řešení.

V takových případech není jiné řešení, než aby zasáhl stát a pokusil se odstranit či alespoň zmírnit externality. Jedním z nástrojů je **zdanění původce negativních externalit**.

Někdy se zdá, že externality nemohou být odstraněny soukromými vyjednáváními, protože počet poškozených je příliš velký, takže transakční náklady by byly příliš vysoké. Ale nemusí to být pravda.

Majitelé lesů žalují znečišťovatele

V roce 1998 podali majitelé lesů soudní žaloby na velké znečišťovatele ovzduší - na elektrárenskou společnost ČEZ a na chemického giganta Chemopetrol. Tito velcí znečišťovatelé ovšem nepoškozovali pouze majitele lesů, ale i velký počet jiných lidí. Elektrárny ČEZu například znepříjemňovaly svými exhalacemi život

Externality

statisíčům obyvatel severočeských měst. Ačkoli se všichni tito lidé nepřipojili k žalobě a ačkoli majitelé lesů jednali ve sporu jen sami za sebe, fakticky tento spor řešil vztahy mezi znečišťovateli a všemi poškozenými. Kdyby soudy daly za pravdu majitelům lesů a donutily znečišťovatele ke snížení znečištění, pomohly by také všem ostatním, kteří trpí znečištěním.

Viděli jste, že **překážkou pro soukromá vyjednávání jsou jednak nevymezená (nebo nejasně vymezená) vlastnická práva a jednak vysoké transakční náklady**. V těchto případech by měl stát potlačovat externality. Tam, kde lze vlastnická práva jasně vymezit a kde nejsou transakční náklady vysoké, by měl stát ponechat prostor pro soukromá vyjednávání.

SHRNUTÍ

- Odlišujeme externality negativní a pozitivní. *Negativní externalita* vzniká, když někdo nehradí všechny náklady své činnosti a část těchto nákladů přenáší na jiné. *Pozitivní externalita* vzniká, když si někdo nemůže přisvojit veškeré výnosy ze své činnosti a část těchto výnosů si přisvojují jiní.
- Externality jsou porušením něčeho práva. Vznikají jen tehdy, když na někoho přenesete nějaký náklad vaší činnosti a on s tím nesouhlasí (negativní externalita) nebo si někdo přisvojuje část výnosu vaší činnosti a vy s tím nesouhlasíte (pozitivní externalita).
- *Optimální množství znečištění* je takové znečištění, při němž se *mezní škoda ze znečištění* rovná *mezním nákladům na snižování znečištění*.
- Pokud spolu strany mohou vyjednávat a odškodňovat se, dojdou k efektivnímu řešení - například k optimálnímu množství znečištění. A to dokonce bez ohledu na to, na čí straně je zákon a kdo bude koho odškodňovat. Tento poznatek je znám jako *Coaseho teorém*. Z hlediska ekonomické efektivnosti je přitom lhostejné, komu straní zákon.
- Pravděpodobnost, že dojde k efektivním vyjednáváním, je vyšší, je-li znečišťovaný objekt v soukromém vlastnictví a je-li vlastnictví v zemi chráněno.
- Překážkou pro soukromá vyjednávání jsou vysoké *transakční náklady*. V takových případech trh selhává a je žádoucí, aby stát zmírnil externality zdaněním (negativní externality) nebo subvencováním (pozitivní externality) jejich původců.
- Státní úřad však neodhadne přesně, jak velké mají být daně a subvence, aby bylo dosaženo efektivních řešení v konkrétních případech. Proto tam, kde lze vlastnická práva vymezit a kde transakční náklady nejsou vysoké, by měl stát ponechat prostor pro soukromá vyjednávání.

Otázky a příklady

KLÍČOVÉ POJMY

Negativní externalita • pozitivní externalita • optimální množství znečištění • transakční náklady • Coaseho teorém.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Výroba elektřiny vyvolává negativní externalitu, kterou obvykle nelze odstranit soukromými vyjednáváními mezi elektrárnou a poškozenými (vzhledem k vysokým transakčním nákladům), a kdy je proto žádoucí zatížit výrobce elektřiny daní.

Tuto daň je ovšem možno stanovit buď na počátku výrobního procesu jako „daň z jednotky emise“, nebo na konci výrobního procesu jako „daň z jednotky elektřiny“ (spotřební daň).

- a) Někdy slyšíte, že zatížení elektřiny spotřební daní povede ke snížení spotřeby a tudíž i výroby elektřiny, zatímco daň z emisí nikoli - ta pouze motivuje k odsírování elektráren, ale nevede ke snížení výroby elektřiny. Je toto tvrzení správné? Zdůvodněte.
- b) Někdy slyšíte, že daň uvalená na jednotku elektřiny zatíží spotřebitele, zatímco daň uvalená na jednotku emisí zatíží výrobce. Je toto tvrzení správné?
- c) Je efektivnější uvalit daň na jednotku elektřiny (kWh) nebo na jednotku emise (t) vypouštěné elektrárnou? Zdůvodněte.

Otázka 2.

Představte si, že ekologové prosadí velmi tvrdé zákony na ochranu životního prostředí: nové automobily budou muset být vybaveny dokonalými (a drahými) katalyzátory, nové kotely budou muset splňovat velmi přísné ekologické normy atd. Mohlo by to mít za následek, že by se zlepšování životního prostředí zpomalilo? Proč?

Otázka 3.

Podle Sdružení automobilového průmyslu „možnost hromadného dovozu ojetých osobních aut, neplnících zpřísněné limity, způsobuje zakonzervování stáří vozového parku“. (Lidové noviny, 19. 3. 1998). Jinými slovy, volný dovoz zahraničních ojetých aut, které nesplňují ekologické limity do té míry jako nová auta, je příčinou toho, že přetravává znečištění ovzduší výfukovými plyny. Souhlasíte? Myslíte si, že kdyby vláda zpřísnila ekologické podmínky dovozu ojetých aut, zlepšila by se věková struktura vozového parku a snížilo by se znečištění ovzduší?

Otázka 4.

Někteří lidé tvrdí, že externality mohou být řešeny soukromým vyjednáváním pouze tam, kde lze vymezit soukromé vlastnictví. Protože vzduch nepatří nikomu, domnívají se, že znečišťování ovzduší nelze řešit soukromým vyjednáváním, ale pouze zásahem státu - pokutováním znečišťovatelů. Souhlasíte?

Příklad 1.

Vraťme se k příkladu zemědělce, jehož hnojiva znečišťují řeku. Předpokládejme, že stát dokáže odhadnout mezní škody ze znečištění řeky a že rovněž zná mezní náklady zemědělce na snižování znečištění. Jakou daň by měl stát uvalit na tohoto zemědělce, aby bylo dosaženo optimálního znečištění řeky (z hlediska společenských nákladů)? Použijte grafický model.

Externality

Příklad 2.

Firma vyrábějící chemikálie znečišťuje odpadem jednak své vlastní pozemky a jednak řeku, do které vypouští část odpadu. Znečištěním vlastních pozemků vzniká firmě soukromá škoda. Společenská škoda však zahrnuje také znečištění řeky. Společenská škoda je tedy součtem soukromé škody firmy a škody ze znečištění řeky.

Firma by mohla množství odpadu snížit použitím ekologicky šetrnějších, avšak dražších surovin. Tabulka udává škody z odpadů a náklady na jejich snižování.

Množství odpadů (t)	Mezní soukromá škoda (tis. Kč)	Mezní společenská škoda (tis. Kč)	Mezní náklady na snížení odpadů (tis. Kč)
1	75	94	195
2	90	126	172
3	106	154	150
4	122	188	124
5	136	219	100
6			

- a) Nalezněte soukromě optimální množství odpadů.
- b) Nalezněte společensky optimální množství odpadů.

Příklad 3.

Někdy se setkáte s názory, že pozitivní externality jsou vytvářeny celou řadou produktů. Například mléko je nepostradatelné pro zdravý vývoj dětí. Cožpak se pozitivní efekty mléka „nerozlévají“ po celé společnosti a nepřináší nevyčíslitelné hodnoty? Skutečně - užitek, který lidé z mléka mají, daleko převyšuje to, co producentům mléka zaplatí, když jej kupují.

- a) Znamená to, že výroba mléka je spojena s pozitivní externalitou?
- b) Přináší mléko obdobnou pozitivní externalitu jako les? Nebo je v tomto případě mezi mlékem a lesem rozdíl? Pokud ano, jaký?

Příklad 4.

Mnoho lidí si myslí, že léky jsou zdrojem pozitivních externalit. Vždyť kdo by dokázal vyčíslit hodnotu lidského zdraví a zachráněných lidských životů, za které lékům vděčíme? Pak by ale stát měl subvencovat výrobce léčiv. Nebo neměl?

Jsou léky skutečně zdrojem pozitivní externality? Najděte příklad léčiva, které není zdrojem pozitivní externality, a příklad léčiva, které je zdrojem pozitivní externality.

Příklad 5. (obtížnější problém)

V jednom městě mají všechny rodiny automobil. Automobilový provoz je tam poměrně hustý, a protože auta nemají katalyzátory, ovzduší ve městě je velmi špatné. Kdyby lidé vybavili svá auta katalyzátory, vzduch by se markantně zlepšil.

Dodatek: Převoditelná práva ke znečišťování

Vybavení auta katalyzátorem příde na 20 tis. Kč. Předpokládejme, že každý automobilista, který je zároveň obyvatelem města, by zlepšení ovzduší ve městě ocenil částkou 50 tis. Kč. Až tolik by byl ochoten dát, jen kdyby on a jeho rodina mohli dýchat lepší vzduch. Přesto lidé nebudou dobrovolně vybavovat svá auta katalyzátory.

- a) Vysvětlete, proč ne? V čem je problém? Oceňuje-li majitel automobilu sám pro sebe zlepšení ovzduší částkou 50 tis. Kč (a byl by ochoten tolik zaplatit, jen kdyby se vzduch ve městě zlepšil) a stojí-li vybavení jeho auta katalyzátorem jen 20 tis. Kč, není pro něj lepší, když vybaví své auto katalyzátorem, než když bude dále znečišťovat vzduch, který sám dýchá?
- b) Využijte „věžovo dilema“ k vysvětlení tohoto problému. Ukažte, že Nashova rovnováha v tomto případě nebude efektivní situací.
- c) Jestliže trh selhává, jakým způsobem by tedy mohlo být dosaženo efektivního řešení tohoto problému?

DODATEK: PŘEVODITELNÁ PRÁVA KE ZNEČIŠŤOVÁNÍ

V mnoha případech není možné vést soukromá vyjednávání o znečišťování, protože transakční náklady by byly příliš vysoké. Nejznámějším příkladem je znečišťování ovzduší elektrárnami, které produkují a vypouštějí do vzduchu škodlivé emise. Stát může na elektrárny uvalit daň. Ale jak stanovit velikost daně, to může být obtížný problém. Stát nezná funkce nákladů na snižování znečištění - ty znají pouze elektrárny samy. Častým postupem proto bývá, že stát jednoduše stanoví každé elektrárně limit pro znečištění - elektrárna nesmí vypouštět více než určitý počet tun škodlivin. Tento postup však může být neefektivní. Efektivnější je, když stát vydá tzv. *převoditelná práva ke znečišťování*. Ukažeme si to na příkladu.

Převoditelná práva ke znečišťování ovzduší

V určité oblasti jsou dvě elektrárny. První elektrárna vypouští 12 tun emisí a druhá elektrárna 8 tun emisí - celkem tedy 20 tun emisí. Stát chce snížit celkové množství emisí v této oblasti na polovinu - na 10 tun. Přikáže tedy každé elektrárně, že musí snížit množství svých emisí na polovinu - první elektrárna z 12t na 6 t a druhá z 8 t na 4 t.

Jenže každá z obou elektráren má jiné náklady na snížení emisí. První elektrárna má starší výrobní zařízení, na kterém lze dosáhnout snížení emisí jen za cenu velkých nákladů. Druhá elektrárna má modernější zařízení, na němž lze snížení emisí dosáhnout s nižšími náklady.

Podívejme se na obrázek 16-3. Sloupkové diagramy znázorňují funkci mezních nákladů na snížení emisí u každé z elektráren. Na levém grafu první elektrárna produkuje 12 tun emisí. Snižení znečištění o jednu tunu, z 12 na 11 tun, pro ni znamená vynaložit náklady 10 mil. Kč. Snižení emisí z 11 na 10 tun by dosáhla vynaložením nákladů 15 mil. Kč, atd. Na pravém grafu druhá elektrárna má tyto

Externality

mezní náklady nižší. Snížení emisí z 8 na 7 tun dosáhne s náklady 3 mil. Kč. Snížení o další tunu (ze 7 na 6) dosáhne dodatečnými náklady 5 mil. Kč, atd.

Jestliže stát přikáže první elektrárni snížit emise na polovinu, tj. z 12 na 6 tun, a druhé elektrárni rovněž na polovinu, tj. z 8 na 4 tuny, řešení nebude efektivní. Spočítejme náklady, které si to vyžadá. První elektrárna bude muset vynaložit 140 mil. Kč ($10 + 15 + 20 + 25 + 30 + 40 = 140$) a druhá elektrárna vynaloží 33 mil. Kč ($3 + 5 + 10 + 15 = 33$). Celkem tedy bude snížení emisí z 20 t na 10 t stát 173 mil. Kč.

Kdyby však první elektrárna snížila emise pouze o 4 tuny (z 12 na 8) a druhá o 6 tun (z 8 na 2), dosáhlo by se celkového snížení emisí o 10 tun s nižšími náklady. Přesvědčte se. Když první elektrárna sníží emise z 12 na 8 tun, vynaloží náklady 70 mil. Kč ($10 + 15 + 20 + 25 = 70$), a když druhá elektrárna sníží emise z 8 na 2 tuny, vynaloží náklady 78 mil. Kč ($3 + 5 + 10 + 15 + 20 + 25 = 78$). Celkem tedy bude snížení emisí o 10 tun stát pouze 148 mil. Kč (tedy o 25 mil. Kč méně).

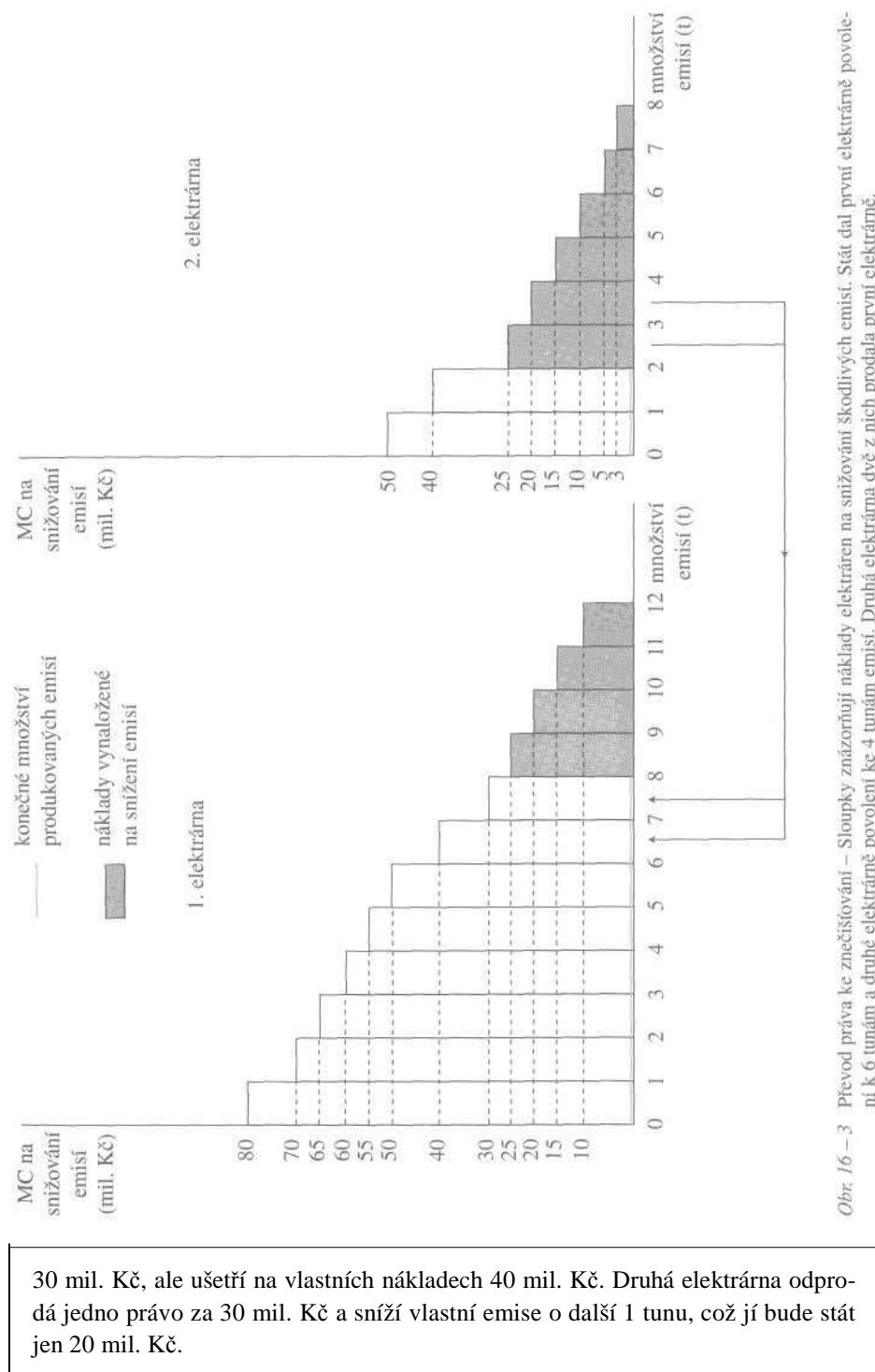
Ale jak toho dosáhnout, když stát nezná tyto funkce mezních nákladů elektráren? Měl by s nimi vyjednávat? Měl by po nich chtít, aby mu zdokumentovaly své náklady na snížování emisí? To by asi k ničemu nevedlo, protože každá elektrárna by se pokoušela nadhodnotit své náklady, aby se státem usmlouvala „měkké podmínky“.

Existuje však způsob, jak dosáhnout efektivního řešení. Pokud stát požaduje, aby v dané oblasti bylo produkováno pouze 10 tun emisí, může vydat deset převoditelných povolení (každé na jednu tunu) a rozdělit je mezi elektrárny libovolně například tak, že první elektrárni přidělí 6 povolení a druhé elektrárni 4 povolení. Princip převoditelnosti těchto povolení spočívá v tom, že elektrárny je mohou jedna od druhé kupovat za cenu, jakou si dohodnou. Stát již nebrání tomu, aby jedna elektrárna nakoupila od druhé určitý počet těchto povolení a aby si tímto elektrárny mezi sebou rozdělily množství, v jakém budou znečišťovat.

Pokračujme v našem příkladu.

První elektrárna dostane od státu 6 povolení k produkování emisí - každé k 1 tuně, tj. celkem k šesti tunám emisí. Druhá dostane 4 povolení celkem ke čtyřem tunám emisí. Ale protože jsou tato povolení převoditelná (obchodovatelná), první elektrárna si spočítá, že je pro ni výhodné odkoupit od druhé elektrárny jedno povolení a zvýšit své emise o další 1 tunu. Podívejte se na levý diagram. Když první elektrárna bude produkovat 7 tun emisí místo 6 tun, ušetří 40 mil. Kč. Nabídne proto druhé elektrárni, že od ní koupí jedno právo za částku nižší než 40 mil. Kč. Prodá druhá elektrárna? Když prodá jedno právo, bude muset snížit vlastní emise ze 4 na 3 tuny. To ji bude stát na nákladech (jak vidíme z pravého diagramu) 20 mil. Kč. Jestliže tedy druhá elektrárna prodá první elektrárni jedno právo na produkování tuny emisí za cenu mezi 40 a 20 mil. Kč, vydělájí na tom obě. Dohodnou-li se např. na ceně 30 mil. Kč, první elektrárna koupí právo na produkování 1 tuny emisí za

Dodatek: Převoditelná práva ke znečišťování



Obr. 16 – 3 Převod práva ke znečišťování – Sloupky znázorňují náklady elektráren na snížování škodlivých emisí. Stát dal první elektrárně povolení k 6 tunám a druhé elektrárně povolení ke 4 tunám emisí. Druhá elektrárna dvě z nich prodala první elektrárně.

Externality

Elektrárny zjistí, že je pro ně výhodné převést si ještě další právo. Když první elektrárna koupí ještě jedno právo a bude moci produkovat místo 7 tun 8 tun emisí, ušetří 30 mil. Kč. Když jí druhá elektrárna toto právo prodá, bude muset snížit vlastní emise ze 3 na 2 tuny, což ji na nákladech bude stát 25 mil. Kč. Elektrárny se proto mohou dohodnout na ceně mezi 30 a 25 mil. Kč a opět to bude pro každou výhodné.

Třetí právo si již nepřevedou. Kdyby totiž chtěla první elektrárna produkovat ještě devátou tunu emisí, ušetřila by oproti 8 tunám na nákladech jen 25 mil. Kč. Byla by proto ochotna koupit další právo jen za cenu nižší než 25 mil. Kč. Za takovou cenu už jí druhá elektrárna právo neprodá, protože kdyby měla sama omezit své emise ze 2 na 1 tunu, stálo by ji to na nákladech už 40 mil. Kč.

Jak vidíme, elektrárny si prostřednictvím koupě a prodeje převoditelných práv na znečišťování rozdělily povolení k produkování emisí tak, že první elektrárna produkuje 8 tun a druhá 2 tuny. Toto rozdelení emisí je efektivní, protože náklady na jeho dosažení jsou nejnižší. Můžete se přesvědčit, že každé jiné rozdelení emisí mezi tyto dvě elektrárny by již vyžadovalo vyšší náklady.

Převoditelná práva jsou efektivním nástrojem k rozdělení celkového povoleného množství znečišťování mezi jednotlivé znečišťovatele. Protože stát nezná funkce nákladů na snižování znečištění u jednotlivých znečišťovatelů, není schopen předem sám takové rozdelení provést. Vydání převoditelných práv povede k tomu, že znečišťovatelé sami (prostřednictvím vzájemného prodeje a nákupu těchto práv mezi sebou) rozdělí dané množství znečišťování mezi sebe tak, že ho bude dosaženo s nejnižšími náklady.

KLÍČOVÉ POJMY DODATKU

Převoditelná práva ke znečišťování.

17

Volné zdroje, volné statky a veřejné statky

17.1

VOLNÉ ZDROJE

Volný zdroj je takový zdroj, který je využíván bezplatně. Příkladem je bezplatné parkování na obecním pozemku, bezplatné táboření na břehu obecního rybníka nebo obecní pastvina, na které mohou pastevci bezplatně pásť svá stáda.

I když užívání některých zdrojů, jako je například parkování na náměstí, nevyvolává náklady, nemusí se ještě nutně stát volnými zdroji. **Pokud jsou vzácné**, to znamená, že jejich rozsah je menší, než jaký je zájem o jejich využívání, pak si **zájemci o ně mezi sebou konkurují, a budou proto ochotni za ně platit.**

Je-li takový vzácný zdroj v soukromém vlastnictví, jeho vlastník si tuto vzácnost dobře uvědomí, a dokonce i když nemá žádné náklady, bude za jeho využívání požadovat nějakou cenu - neponechá jej volně (bezplatně) k užívání. Skutečně - viděli jste už někdy bezplatné parkování nebo bezplatné táboření na *soukromém* pozemku? Nebo bezplatný přístup pastevců na *soukromou* pastvinu? **Soukromý vlastník vždy „vtělí“ vzácnost zdroje do jeho ceny. Soukromý zdroj (je-li vzácný) nikdy není volným zdrojem.**

Něco jiného je, když je takový zdroj ve státním nebo obecním vlastnictví. Použijme k ilustraci problému následující příklad.

Soukromý pozemek a obecní pozemek

V obci jsou dva pozemky vhodné pro parkování aut. Parkování neznamená pro vlastníka žádné náklady. Budou vlastníci pozemků požadovat od řidičů poplatek za parkování?

Ačkoli vlastník soukromého pozemku nemá žádné náklady, bude požadovat poplatek, protože zná vzácnost svého pozemku - řidičů, kteří chtějí parkovat, je více než míst k parkování.

Obec se ale může zachovat jinak. Jelikož užívání pozemku k parkování neznamená pro obecní pokladnu žádné náklady, je zpoplatnění parkování pro obecní radu prekérním rozhodnutím. Jak má takový poplatek zdůvodnit občanům obce -

svým voličům? Kdyby užívání pozemku vyvolávalo nějaké náklady, bylo by to snadné. Obec mnohem snadněji zdůvodní zpoplatnění obecní kanalizace nebo obecního odvozu odpadků, protože je evidentní, že s tím má spojeny náklady. Ale použít ke zdůvodnění poplatku pouhou vzácnost pozemku - to je „politicky neschůdné“. Obecní rada byla zvolena proto, aby hájila zájmy občanů obce, a ne proto, aby z nich mačkala poplatky za užívání vzácného zdroje. Je proto možné, že se obec nakonec rozhodne ponechat parkování na obecním pozemku bez poplatku.

Napadne nás - není to nakonec v pořádku, že jsou takové zdroje volnými zdroji? Když jejich užívání nevyvolává náklady, proč by se za ně mělo platit? Jen proto, aby jejich vlastníci těžili z jejich vzácnosti? Ale **je-li zdroj volný, vede to obvykle k jeho nedostatku**. Ilustrujme si problém na příkladu.

Bezplatné parkování

V centru jednoho velkého města je náměstí, na kterém řidiči parkují bezplatně. Městské zastupitelstvo nestanovilo žádné parkovné, protože je názor, že parkující automobily nezpůsobují žádné škody a nevyvolávají žádné dodatečné náklady na opravy náměstí.

O parkování na náměstí je ale velký zájem, protože náměstí je v centru, kam jezdí mnoho lidí do práce a také mnoho turistů. Náměstí je den co den plné parkujících aut a autobusů a mnoho řidičů se už na něj nedostane a musí hledat parkování jinde - často až na kraji města.

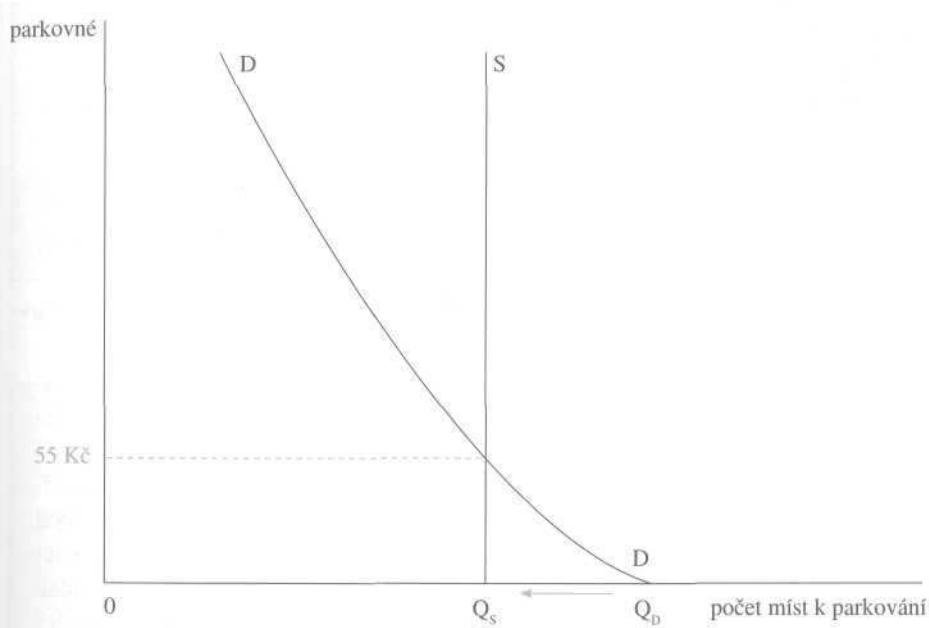
Pan Růžička, který pracuje nedaleko náměstí, přijel do práce autem časně ráno a bez problémů zaparkoval. Kdybyste se ho zeptali, kolik by byl ochoten zaplatit, kdyby se vybíralo parkovné, odpověděl by, že maximálně 30 Kč. Jinak by raději hledal parkování jinde (město dobře zná a snadno by nějaké jiné místo k parkování našel) nebo by raději jezdil do úřadu tramvají. Pan Novák, který ten den přijel do města vyřídit neodkladné věci, už volné místo k zaparkování nenašel. Byl by ochoten zaplatit za něj až 60 Kč, protože město nezná a hledání jiného místa k zaparkování ho bude stát hodně času a nervů. Ale má smůlu - náměstí je plné.

Pan Růžička se ale z bezplatného parkování ve městě neraduje dlouho. Do města přijel pan Szabó, maďarský turista, a ubytoval se na týden v hotelu blízko náměstí. Protože přijel brzy, zaparkoval a jeho auto bude stát na náměstí týden ve dne v noci. Pan Szabó by býval klidně mohl nechat auto na parkovišti na kraji města. Kdyby měl za parkování na centrálním náměstí platit, byl by ochoten dát nanejvýš 50 Kč denně. Pan Růžička jede v noci s nemocným dítětem na pohotovost, která je blízko náměstí. Ke své lítosti však nemůže zaparkovat (poslední parkovací místo zabral pan Szabó). Pan Růžička by v této situaci zaplatit až 100 Kč, jen kdyby mohl na náměstí zaparkovat. Takto mu však nezbývá nic jiného, než zoufale jezdit po nočním městě a hledat jiné parkování.

Volné zdroje

Obrázek 17 - 1 ukazuje bezplatné parkování na náměstí. Nabízené množství je v tomto případě konstantní (nabídková funkce vertikální), protože počet míst k parkování na náměstí je dán velikostí náměstí a nezmenšuje se ani se nezvětšuje se změnou parkovného. Křivka poptávky D ukazuje závislost poptávaného počtu parkovacích míst na výši parkovného. Je-li parkování volným statkem, je poptávané množství Q_d , to je počet řidičů, kteří tam chtějí parkovat zdarma. Úsečka $Q_s Q_d$ měří *nedostatek*. Ukazuje počet řidičů, kteří parkovací místa nenajdou a musí je hledat jinde.

K čemu dojde po zavedení parkovného a jak velké by parkovné mělo být? Tam, kde poptávková křivka protíná vertikálu S , je tržní rovnováha: při parkovném 55 Kč je počet řidičů, kteří skutečně zaparkují, stejný jako počet řidičů, kteří parkovat chtějí. Zavedení parkovného totiž sníží poptávané množství Q_d na úroveň nabízeného množství Q_s . Je pravda, že na celkový počet parkujících řidičů nemá zavedení poplatku vliv - nadále tam bude parkovat Q_s řidičů. Ale změní se rozdělení řidičů. Při tomto parkovném pan Růžička ráno nebude mít o parkování zájem a místo něj zaparkuje Novák. Turista Szabó zaparkuje raději auto na kraji města a místo k parkování v noci najde Růžička, který je naléhavě potřebuje.



Obr. 17-1 Parkování na náměstí - Počet míst k parkování je Q_s . Je-li parkování bezplatné, $Q_d > Q_s$ řidičů, kteří budou chtít zaparkovat, nenajdou místo. Zavedení parkovného 55 Kč přiměje některé řidiče, aby hledali parkování jinde a uvolnili místa těm, kteří je potřebují naléhavěji.

Ale není to jen problém *nedostatku*, který je spojen s volnými zdroji. Volné zdroje lidé využívají v mnohem větší míře než zdroje, za které se musí platit. Vzniká **problém nadměrného využívání volných zdrojů**, které může vést k jejich vyčerpávání, ke

Volné zdroje, volné statky a veřejné statky

snižování jejich výnosnosti a někdy až k jejich devastaci a nevratnému zničení.
Dochází k tomu, co ekonomové nazývají *tragédií společného vlastnictví*.

Pastviny Navajů

Přestože vláda USA vydá na podporu indiánských rezervací každoročně 2 000 dolarů na jednoho Indiána (r. 1995), je důchod indiánských rodin velmi nízký a míra nezaměstnanosti v rezervacích je čtyřikrát vyšší než národní průměr. Podle The Economist („Indians: In the Red.“, 25. 2. 1989) žije třetina Indiánů v nouzi a trpí „nemocemi chudoby“: alkoholismem, kriminalitou a rozpadem rodin. Míra korupce v rezervacích je alarmující.

Jedna z největších indiánských rezervací v USA, rezervace Navajů, má rozsáhlé pastviny, které by mohly zajistit obživu mnohem většímu počtu lidí, než kolik jich v rezervaci žije. Přesto obyvatelé rezervace trpí nedostatkem potravin a jsou odkázáni na permanentní podporu federální vlády. Proč?

Pastviny jsou ve společném vlastnictví Indiánů. Jinými slovy -jsou pro ně volným zdrojem. To vedlo Indiány ke stálému zvyšování počtu stád koz a ovcí na pastvinách, což mělo za následek nadměrné spásání pastvin. Kvalita původně bohatých pastvin začala postupně a nezadržitelně klesat. Z pastvin mizela tráva a půda byla vystavena větrné a vodní erozi. Následkem toho klesaly přírůstky zvířat, klesala produkce masa a vlny, klesaly důchody pastevců. Proto je dnes rezervace odkázána na pomoc státu.

(G. D. Libecap - R. N. Johnson: *Legislating Commons: The Navajo Tribal Council and the Navajo Range. Economic Inquiry* 18, January 1980)

Nalezneme mnoho dalších případů tragédie společného vlastnictví, které jsou výmluvným varováním před *volností zdrojů*.

Lov divokých slonů

Lov divokých slonů v některých afrických zemích byl velice výhodnou investicí - cena slonoviny daleko převyšovala náklady na lov slonů. To vedlo k tak velkému střílení slonů, že hrozilo jejich vyhubení. Když si to vlády zemí, na jejichž území afričtí sloni žijí, uvědomily, začaly od lovců vymáhat poplatky. Tím lov slonů částečně omezily a uvedly jejich hubení do většího souladu s jejich přirozeným rozmnožováním. Byla tak do jisté míry odvrácena hrozba vyhynutí divokých afrických slonů.

Zpoplatnění lovů slonů zde neuvádíme jako argument ve prospěch ochrany přírody proti „hrabivým podnikatelům“. Uvádíme jej jako argument čistě ekonomický (všimněte si, že o slonech zde mluvíme jako o ekonomickém zdroji poskytujícím cennou slonovinu). Dokonce vidíme, že zpoplatnění jejich lovů je v zájmu samotných lovců. Kdyby lov zůstal bezplatný, brzy by slony vyhubili, a tím by sami sebe připravili o možnost pokračovat v tomto podnikání. Lovci si pravděpodobně uvědomovali,

Volné zdroje

že si nekontrolovaným lovem slonů sami „podřezávají větev, na níž sedí“, ale nemohli s tím nic dělat. Kdyby některý z nich šel příkladem a omezil střílení slonů, jak by si mohl být jist, že totéž udělají ostatní? Neudělali by to, a proto raději střílel slony dál jako ostatní (zkuste na tento případ aplikovat „dilema vězňů“).

Dalším zajímavým příkladem je ekonomický vývoj Sahelu - subsaharské Afriky, která patří k nejchudším oblastem světa a jejíž obyvatelé žijí v neustálém ohrožení suchem a hladomorem.

Tragédie Sahelu

V letech 1968 - 1973 postihlo země na jižní hranici Sahary (Senegal, Mauretánii, Mali, Burkina Faso, Niger, Čad a Súdán) katastrofální suchu. Následné hladomory si vyžádaly tisíce lidských životů a velké úbytky státu dobytka. Situace se opakovala v roce 1984. Mnozí pozorovatelé vysvětlovali tato sucha přírodními vlivy. Subsaharská oblast díky klimatickým změnám postupně vysychá a poušť postupuje dále na jih.

Jenže historikové nám říkají, že tato oblast trpěla suchy již dříve. Sucho v roce 1913 bylo ještě horší a podobná katastrofální sucha postihla Sahel i v letech 1639 - 43 a 1738 - 56. Přesto tehdy nedocházelo k takovému „postupu pouště“ jako v moderních dobách. Příčinu tedy nelze hledat jen v klimatických změnách.

Před francouzskou kolonizací obývali oblast Sahelu Tuaregové - kočovní pastevci. Pohybovali se se svými stády po stálých cestách od studně ke studni. Studny Tuaregů byly ve vlastnictví jednotlivých rodinných klanů a ty pečlivě hlídaly čerpání vody z nich, a tím i pobyt státu na blízkých pastvinách. Tak byla regulována i velikost státu a intenzita spásání pastvin. Navzdory tvrdým klimatickým podmínkám si Sahel udržoval svou křehkou rovnováhu mezi člověkem a přírodou.

Pak přišla francouzská kolonizace a s ní i zánik této rovnováhy. Francouzi s bojovními Tuaregy válčili, snažili se je „usadit“ a definitivně je připravili o kontrolu nad studnami Sahelu. Tehdy začalo nadměrné spásání pastvin a s ním i postupování pouště. Ve dvacátých letech již celou oblast postihla stagnace, která přiměla Francouze k zahájení rozvojových programů. Ty zahrnovaly kopání nových studní, veterinární programy - nikoli však změnu vlastnictví přírodních zdrojů. Stáda pastevců byla v jejich soukromém vlastnictví, avšak studny a pastviny nikoli. Proto pokračoval růst počtu států i nadměrné spásání pastvin.

Když v 60. letech Francouzi odešli, nové vlády zemí Sahelu znárodnily lesy. K problému nadměrného spásání pastvin přibylo překotné mycení lesů, neboť dřevo bylo pro tamní obyvatelstvo jediným zdrojem energie. Lesní, krovinate i travnaté porosty Sahelu rychle mizely a země se obracela v poušť. Mezinárodní společenství se snažilo pomoci. Bylo vykopáno tisíce nových studní, ale jejich rostoucí počet byl následován jen ještě rychlejším růstem počtu států a lidí. Pastviny a lesy nadále ustupují poušti.

(W. T. Brough - M. S. Kimenyi: Property Rights and the Economic Development of the Sahel. in The Revolution in Development Economies, Cato Institute 1998)

17.2

VOLNÉ STATKY

Jsou statky, které jsou k dispozici zdarma. **Statky, za které spotřebitelé neplatí, nazýváme volnými statky.** Ale kdo hradí jejich náklady? Může to být **stát nebo obec**, které hradí jejich náklady ze **státního nebo obecního rozpočtu** (přesně řečeno z peněz **daňových poplatníků**). Takovým volným statkem je například vzdělání na veřejných školách, kde studenti neplatí školné.

Ukažme si příklad volného statku.

Višňový sad

V jednom městě je višňový sad, který nikomu nepatří. Vlastně patří městu, ale městská rada má jiné starosti, než aby se starala o sad (o jehož existenci někteří radní nemají ani tušení).

Sad se nachází v blízkosti sídliště. Když višňové dozrají, obyvatelé sídliště se na ně vrhnou a očešou je během několika dní do poslední višničky. Jsou rádi, že mají takový sad za humny. Ty višňy jsou pro ně volným statkem. Celý sad je volným statkem.

Jenže višňový sad vyžaduje náklady. Někdo by měl stromy ošetřovat, prořezávat, stříkat proti škůdcům. Ale nikdo to nedělá. Po určité době začíná sad chátrat - stromy jsou ve špatném stavu a úroda višní je stále menší a menší. Obyvatelé blízkého sídliště se na to smutně dívají. A přesto nikoho z nich ani nenapadne, aby se o sad začal starat a vynaložil potřebné náklady. Proč to nikoho nenapadne? Vždyť tito lidé mají ze sadu prospěch - to oni přece česou, jedí a zavařují višně.

Tragédie tohoto višňového sadu je v tom, že žádný z těchto lidí není jeho vlastníkem. Žádný z nich nemůže zabránit jiným, aby volně trhali višně. Proto se také žádný z nich nebude o sad starat. Byl by blázen - sám by nesl náklady na ošetřování stromů, a když by višňy dozrály, ostatní by je očesali a na něho by zbyl nepatrny zlomek úrody.

Naštěstí do sadu jednoho dne zabloudí jeden městský radní a zpraví městskou radu o jeho stavu. Městská rada přijme nejmoudřejší rozhodnutí v dané situaci - višňový sad prodá. Jeho nový majitel jej oplotí, vynaloží potřebné náklady na jeho záchranu, a když višňy dozrají, dobře si ohlídá, aby mu je jiní neočesali.

Obyvatelé blízkého sídliště jsou smutní, že sad přestal být volným statkem. Ted' si musí višňy kupovat na trhu. Zato ale višňový sad opět vzkvétá a úroda višní se zvětšuje.

Příklad ukazuje, jaký je problém volných statků. Je-li statek volný, lidé nejsou ochotni dobrovolně hradit náklady. Náklady na volné statky pak musí hradit stát nebo obec z daní. **Lidé tedy za volné statky přece jen platí - jako daňoví poplatníci. Jenže rozdělování volných statků mezi spotřebitele se neřídí zákony poptávky.** K volným

Volné statky

statkům se často nedostanou lidé, kteří pocitují silně jejich potřebu, ale dostanou je ti, kteří „přijdou první na řadu“. Rozdělování podle *ochoty platit je zde nahrazeno jinými pravidly* - například pravidlem „kdo dřív přijde, ten dřív mele“, nebo pravidlem „urvi co můžeš“.

Volná jízdní kola

V roce 1998 nakoupila americká univerzita Berry College pro své studenty 20 jízdních kol k používání na pozemcích univerzity. Univerzitní budovy a zařízení jsou totiž na rozlehlém prostranství a kola pomohou studentům dostávat se včas na hodiny. Kola byla studentům k dispozici bezplatně a podle pravidla „kdo dřív přijde“.

Ale již v dubnu přinesl studentský časopis zprávu o tom, že většina kol je v žalostném stavu: „řetězy jsou rozbité, kola propíchnutá, řídítka ohnutá, sedla prolomená, to vše za pouhých několik týdnů.“ Autor článku apeloval na studenty, aby s koly zacházeli jako se svým vlastním majetkem. Článek však nevyvolal žádnou změnu.

Vedení školy dalo proto studentům na vědomí, že „si všimlo, jak špatně studenti zacházejí s kvalitními a drahými univerzitními koly“, a varovalo je před „zneužíváním školního majetku“. Bez valného výsledku. Na konci semestru z původních dvaceti byla čtyři kola zničena a jedenáct jich bylo v žalostném stavu. Univerzita se rozhodla nová kola nekoupit a studentům poradila, aby si koupili kola vlastní. Od té doby nebylo na pozemku univerzity zničeno ani jedno kolo.

Proč k tomu došlo? Na pozemek univerzity nechodili cizí lidé, takže krádeže a záměrný vandalismus byly vyloveny. Zničení kol bylo možno připsat pouze jejich nadmernému a nešetrnému užívání samotnými studenty. Ale studenti Berry College zajisté nebyli jiní než studenti kterékoli jiné univerzity. V čem byla chyba?

Chyba byla v tom, že studenti kola pouze užívali, ale nehradili náklady na jejich zakoupení a údržbu. Kola byla pro ně volnými statky. Teprve když si studenti koupili vlastní kola, došlo k témař zázračné proměně v jejich zacházení s koly. Pochopitelně - kola už nebyla volnými statky.

(D. L. Alban - E. F. Stephenson: The „Berry Bikes“ -A Lesson in Private Property. Freeman, October 1999)

Jinými volnými statky jsou ty, **jejichž náklady jsou hrazeny z pojištění**. Lidé platí pojistné a pak mají nárok na tyto statky „zdarma“. **Příkladem takového volného statku je zdravotní péče hrazená zdravotním pojištěním**. Platíte si zdravotní pojištění a máte lékařské služby „zdarma“. V jakém smyslu „zdarma“? Pojistné, které platíte, je pro vás v okamžiku, kdy jdete k lékaři, *utopeným nákladem*. Nemá žádný vliv na vaše rozhodnutí, zda jít či nejít k lékaři, protože jej už nemůžete ušetřit.

„Nevychovaní pacienti“

V květnu roku 2000 přinesla TV Nova zprávu, že se u nás ročně vyhodí nevyužívané léky v hodnotě až 3 miliard korun. Lidé s léky plýtvají, protože je většinou dostávají zadarmo na lékařský předpis. Na dotaz televize, co s tím ministr zdravotnictví hodlá udělat, ministr odpověděl: „Je to špatné. Musíme pacienty trochu více vychovávat.“

Myslíte, že problém je opravdu v nedostatečné výchově pacientů? Nebo je v něčem jiném? Nebo myslíte, že se vás to netýká? Ale týká. Ty tři miliardy totiž zaplatíme každý rok jako daňoví poplatníci.

Lékařská pohotovostní služba

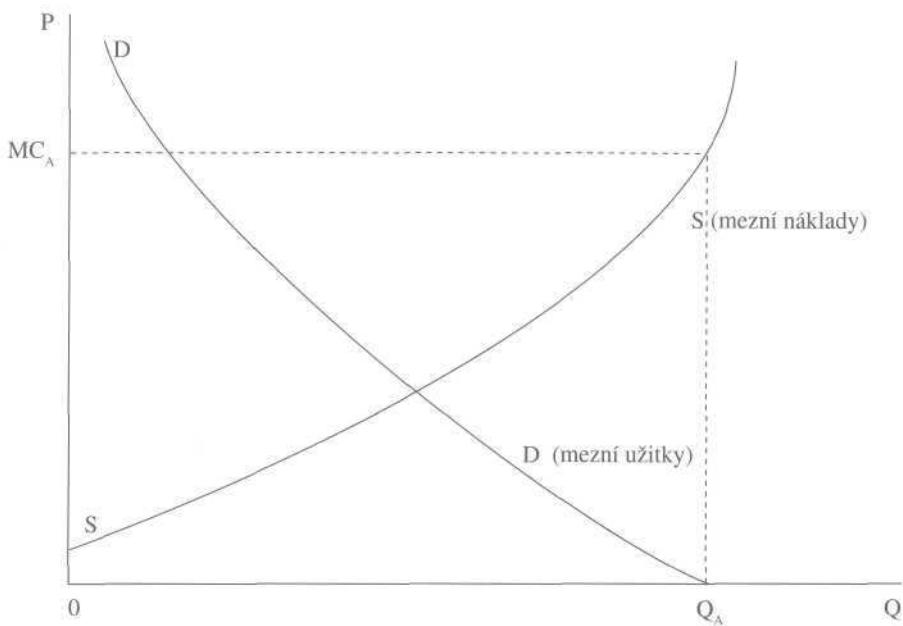
Lékařská pohotovostní služba byla u nás (do roku 1998, kdy byly zavedeny jisté poplatky za ni) plně hrazena ze zdravotního pojištění, aby její uživatelé, když ji potřebovali, nemuseli nic platit. Důvod byl humanitární. Politikům se nezdalo lidské, aby nemocní lidé, kteří naléhavě potřebují lékařskou pomoc, museli něco platit. Co když na to nebudou mít? Mají být ponecháni bez ošetření?

Jenže když je něco volným statkem, bývá po tom velká poptávka. Stávalo se, že si pohotovostní službu vyžadovali i lidé, kteří ji zas tak naléhavě nepotřebovali. A stávalo se, že když pohotovostní službu volali lidé opravdu nemocní či zranění, kteří se bez ní neobešli, museli na ni čekat dlouho a vystavovali se nebezpečí.

Zdravotní pojišťovny jsou schopny financovat určitý počet vozů a lékařů pohotovostní služby, ale nejsou schopny jich financovat tolik, aby byla plně uspokojena poptávka po službě, která je zadarmo. **Tak vzniká nedostatek, který způsobuje, že se takový volný statek někdy nedostane na lidi, kteří jej naléhavě potřebují a byli by i ochotni za něj zaplatit.**

Proč by musel vzniknout nedostatek, ptáte se možná? Cožpak zdravotní pojišťovny nemohou zaplatit lékařskou pohotovostní službu v takovém rozsahu, aby byli uspokojeni *všichni*? To jistě může. Ale pak bude vznikat **neefektivnost** ve využívání ekonomických zdrojů. Podívejte se na obrázek 17-2. Pokud má být uspokojena poptávka po pohotovostní službě při její (pro pacienta) nulové ceně, budou ji muset zdravotní pojišťovny financovat v rozsahu Q_A . Pak jsou ale mezní náklady MC_A vyšší než mezní užitek z ní (ten se blíží nule).

Volné statky



Obr. 17-2 Je-li lékařská pohotovostní služba volným statkem, bude požadována v objemu Q_A . Pokud zdravotní pojišťovny budou financovat toto množství, budou mezní náklady MC_A , zatímco mezní užitek se bude blížit nule.

Singapurský model: zdravotní spoření

Zatímco v evropských zemích je zdravotní péče financována ze *zdravotního pojištění*, v Singapuru je systém *zdravotního spoření*. Každý má u Ministerstva zdravotnictví svůj osobní zdravotní účet, na který každý rok povinně spoří určité částky. Z těchto zdravotních účtů pak pacient platí v ordinacích a v nemocnicích za ošetření. Co ze svého účtu nevyčerpá, může použít na jiné účely - například na pořízení bydlení nebo na vzdělání.

Na rozdíl od zdravotního pojištění nejsou v systému zdravotního spoření lékařské služby *volnými statky*. Když se člověk rozhoduje, zda jít nebo nejít k lékaři, zda být v nemocnici nebo doma, zda chtít nákladnou nebo méně nákladnou léčbu, počítá, kolik jej to bude stát. Platba z jeho zdravotního účtu není pro něj *utopeným nákladem*, nýbrž *nákladem příležitosti*: ví, že za zdravotní péči platí tím, co by si jinak mohl koupit, kdyby peníze ze zdravotního účtu nevyčerpal. Lidé jsou proto v čerpání zdravotní péče uvážlivější a jsou více motivováni k zdravému způsobu života.

Tento systém, jak se zdá, funguje dobře. Ačkoli celkové náklady na zdravotnictví dosahují v Singapuru jen 3,1 % HDP (u nás přesahují 7 %), je zdravotní péče srovnatelná s Japonskem nebo USA. Platby lékařů dosahují v Singapuru šestinásobku průměrné mzdy.

Také USA již experimentují se zaváděním osobních zdravotních účtů. Evropské země naopak lpí na tradičních systémech zdravotního pojištění. Ukazuje se kupodivu, že největšími odpůrci osobních zdravotních účtů jsou lékaři. U nás přišel s myšlenkou osobních zdravotních účtů v roce 1995 tehdejší premiér Václav Klaus. Projekt však narazil na takový odpor zdravotnické lobby, že ji vláda ani neprojednávala.

Podobným příkladem volných statků je voda nebo dálkové topení v bytech, kde nejsou měřiče spotřeby. Lidé za ně sice platí, ale jejich spotřeba není závislá na platbě - **platba je pro spotřebitele utopeným nákladem.**

Byty bez měřičů spotřeby vody

Dříve neexistovaly v nájemních domech měřiče spotřeby vody v bytech. Ani dnes v mnoha případech měřiče v bytech nejsou. Měřič je pouze v domě. Majitel domu platí spotřebu vody za celý dům a částku pak rozpočítává mezi nájemníky (obvykle podle počtu osob v bytě).

Je pro nájemníky voda volným statkem? Vždyť za ni platí. Jenže platba nájemníka za vodu není nijak vázána na jeho vlastní spotřebu vody. Cena vody je pro něj utopeným nákladem. Není pro něho žádným vodítkem k úspornému chování - nemá žádný vliv na jeho rozhodování, zda se má sprchovat pět minut nebo čtvrt hodiny, zda má mýt nádobí pod tekoucí vodou či nikoli. Ani vyšší cena vody jej nemotivuje k úspornější spotřebě vody. Řekne si: „Proč bych měl omezit spotřebu vody, když tím nemohu nic ušetřit?“

Protože nájemníci platí za „kolektivní spotřebu“ vody a nikoli za svou individuální spotřebu, neexistuje žádný vztah mezi spotřebou vody a její cenou. Nájemníci mají tendenci vodou plýtvat. V důsledku toho je nakonec jejich mezní užitek ze spotřebovávané vody nižší než cena, kterou za ni platí. Každý z nich by rád svou spotřebu vody snížil, jen kdyby měl jistotu, že to udělají i ostatní. Jelikož tuto jistotu nemá, plýtvá vodou dál.

Teprve po instalaci měřičů v bytech přestává být cena vody pro nájemníky „utopeným nákladem“ a voda přestává být „volným statkem“.

Obdobným případem jsou dodávky dálkového tepla do domů, v nichž nejsou měřiče spotřeby tepla v jednotlivých bytech.

Lidé jsou proti účtům za teplo bezmocní

„Dvě třetiny domácností s ústředním topením jsou zbytečně přetápeny. Za teplo tak každoročně zaplatí až o 20 procent více, než je nutné. Nájemníci však zatím nemají mnoho možností, jak se bránit. Majitel domu rozepíše celkovou spotřebu na jednotlivé nájemníky, kteří ji pak zaplatí. Majitelé domů pak nejsou žádným způsobem nuceni k tomu, aby zlepšovali technický stav rozvodů, kotelen a domů.“

Podle odborníků by k podstatnému snížení odběru tepla přispělo zavedení individuálních měřičů spotřeby tepla přímo v bytech."

(Lidové noviny, 9. 7. 1998)

17.3

VEŘEJNÉ STATKY

Veřejné statky jsou také bezplatně užívány, ale ze zcela jiných důvodů. Na rozdíl od takových statků, jako je parkování na náměstí nebo obecní pastvina, *veřejné statky nemohou být zpoplatněny a musí být poskytovány bezplatně*. Ukážeme se nejprve na příkladech, proč je tomu tak.

Pouliční osvětlení

Pouliční osvětlení je velmi užitečným statkem. Kdyby ve vašem městě nebylo, jistě byste je postrádali. Náklady na pouliční osvětlení jsou přitom všude hrazeny z městské pokladny. Napadlo vás někdy, proč se nenajde firma, která by vybudovala a provozovala pouliční osvětlení jako „soukromý byznys“? Tak si představte, že byste byli vlastníkem firmy, která by to udělala. Očekávali byste, že lidé vám budou ochotni za tento užitečný statek platit a že tím pokryjete své náklady. Ke svému zklamání však zjistíte, že nejste schopni za pouliční osvětlení vybrat poplatky - nikdo vám nic nedá, ačkoli má z něho prospěch. Když někoho na ulici zastavíte a chcete, aby vám zaplatil, řekne vám, že to není jeho věc, že on pouliční osvětlení nepotřebuje tak nutně, aby za něj platil. Nemáte žádnou možnost přinutit jej k placení. Nemůžete totiž tomu, kdo nezaplatí, zabránit v užívání pouličního osvětlení - nemůžete ho donutit, aby chodil jinudy. Většina lidí se bude chovat jako „černí pasažéři“ - budou se „vézt“ zadarmo tím spíše, že je nelze „chytit“.

Vypněte tedy osvětlení o dáte do novin zprávu, že dokud vám každý obyvatel města nezaplatí na čtvrtletí dopředu, neobnovíte provoz. Pan Růžička by rád zaplatil, jen kdyby věděl, že to udělají i ostatní a že osvětlení bude obnoveno. Protože to neví, nezaplatí ani on. Takto uvažují všichni, a proto nedostanete od nikoho nic. Nezbude vám tedy nic jiného než osvětlení vypnout. Všichni budou naštvaní, ale nikdo neví co dělat. Trh selhal.

Nakonec se do toho vloží město - zavede daň na pouliční osvětlení. Všichni obyvatelé města si oddechnou a vy budete schopni pokrýt náklady a provozovat osvětlení města. Pouliční osvětlení se stalo veřejným statkem.

Armáda

Klasickým příkladem veřejného statku je armáda. Většina z nás ji chce, protože nás chrání před potenciálním nepřítelem. Ale nikdo nebude ochoten dobrovolně platit za její služby. Každý řekne „já žádnou armádu nepotřebuji“. Kdyby existovala soukromá armáda, nebyla by schopna vybírat poplatky a z nich se financovat. Nemůže totiž toho, kdo by jí nezaplatil, vyloučit z „užívání svých služeb“. Lidé se budou chovat jako „černí pasažéri“ - jakmile armáda v zemi existuje, všichni z ní mají prospěch, bez ohledu na to, zda platí nebo ne. Proto dobrovolně platit nebudou.

Trh zde selhává. Nezbývá než financovat armádu ze státního rozpočtu. Armáda je veřejným statkem.

Jistě bychom nalezli více podobných veřejných statků, jako je pouliční osvětlení nebo armáda. Ale jak máme poznat, co je veřejným statkem a co ne? Ne všechno, co stát nebo obec financují ze svých rozpočtů, ne všechno, co si lidé platí prostřednictvím daní, je veřejným statkem ve skutečném slova smyslu. Například škola veřejným statkem není, i když je mnoho státních škol. V případě škol trh neselhává tak jako v případě pouličního osvětlení nebo armády - soukromé školy existují a prosperují.

Co je společným znakem veřejných statků? Podle jakého kritéria je máme rozeznat a odlišit od soukromých statků? Podívejte se znova na příklady pouličního osvětlení a armády. Proč nemohou být soukromými statky? Protože by soukromá firma nebyla schopna vybírat od uživatelů poplatky - **není schopna ty, kdo nezaplatí, vyloučit ze spotřeby** takového statku. Lidé by se chovali jako „černí pasažéri“, které nelze „chytit“ a „vyloučit“.

Tato klíčová vlastnost veřejných statků se nazývá *nevyloučitelnost ze spotřeby - nemožnost vyloučit kohokoli z užívání statku. Je to právě tato vlastnost, která nám poskytuje kritérium pro odlišení veřejných statků od statků soukromých. Takový statek, který je „nevyloučitelný“ ze spotřeby, musí být financován prostřednictvím daní*. Nevyloučitelnost ze spotřeby způsobuje, že trh selhává a musí být nahrazen státem (obcí). Kdyby takové statky nefinancoval stát (obec) prostřednictvím daní, neexistovaly by - nikdo by je neposkytoval. Chceme-li tedy rozhodnout, co je a co není veřejným statkem, položme si vždy otázku, zda je statek „vyloučitelný ze spotřeby“ nebo ne, tj. zda je možné tomu, kdo neplatí, zabránit v jeho užívání či nikoli. (Zajímavé jsou otázky, zda je například televizní vysílání nebo silnice veřejným statkem. Jejich zodpovězení naleznete v části „otázky a příklady“.)

Zajímavou vlastností většiny veřejných statků je *nezmenšitelnost (nerivalita) ve spotřebě*. Vezměme například pouliční osvětlení. Jde-li v noci po osvětlené ulici pan Růžička, „neubírá“ nikterak panu Novákovi z jeho užívání veřejného osvětlení. Jinak řečeno, pan Růžička a pan Novák nejsou „rivalové“ při užívání pouličního osvětlení. Srovnejte to s parkováním na náměstí. Parkování pana Růžičky omezuje pana Nováka a jiné řidiče v jejich parkování, neboť jim zmenšuje parkovací plochu. To z nich dělá „rivaly“ ve spotřebě - konkuruje si o parkovací plochu. Ale v případě pouličního osvětlení to neplatí.

Shrnutí

Veřejný statek se od soukromého statku významně liší tím, že **o jeho množství nemohou rozhodnout spotřebitelé projevením svých preferencí (poptávek) na trhu, nýbrž musí jej určit stát (obec)**. Úředníci a politikové se přitom nemohou opřít o poptávku, protože u veřejného statku **zádná tržní poptávka neexistuje a nelze ji ani odhadnout**. I kdybychom se lidé ptali, kolik by byli ochotni zaplatit za to, že je v obci pouliční osvětlení, nebo za to, že máme armádu, nebyli by schopni dát smysluplnou odpověď. **Množství veřejného statku** (například rozsah pouličného osvětlení, velikost armády nebo hustota okresních silnic) proto **nelze určit jinak nežli politickým rozhodnutím**.

Veřejné statky nemusí být nutně poskytovány státními podniky nebo státními úřady a institucemi, ale musí být financovány z veřejných rozpočtů - tedy z daní. Stát však může tyto statky objednávat od soukromých firem. Například veřejné osvětlení je veřejným statkem a stát nebo obec jej musí zaplatit ze svého rozpočtu, ale jeho vybudování objedná u soukromé firmy. Podobně státní silnice jsou sice financovány státem, ale stavěny (na objednávku státu) soukromými firmami.

SHRNUTÍ

- *Volný zdroj* je takový zdroj, který je každému k dispozici bezplatně. Ale jsou-li vzácné, jejich bezplatné využívání může vést k neefektivnosti nebo dokonce k nevratnému zničení zdroje.
 - Neefektivnost je možno potlačit zavedením poplatku. Pro obec nebo pro stát je však politicky problematické takové zpoplatnění zavést. Jinak je to v případě, když je zdroj v soukromém vlastnictví.
 - *Volný statek* je statek, který je k dispozici zdarma. Náklady na jejich poskytování hradí stát nebo obce ze svých rozpočtů. Jinými volnými statky jsou ty, jejichž náklady jsou hrazeny z pojištění.
 - Volné statky bývají statky nedostatkovými.
 - *Veřejný statek* je statek, který *musí být* poskytován bezplatně, protože spotřebitele nelze vyloučit ze spotřeby. Existuje zde neodstranitelný problém „*černého pasažéra*“. *Nevylučitelnost ze spotřeby* je základní vlastností veřejných statků, podle které je odlišíme od soukromých statků. Protože je nemožné nebo extrémně nákladné tyto statky přímo zpoplatnit, musí jejich poskytování finančovat stát (obec) z veřejných rozpočtů.
 - U většiny veřejných statků je jejich spotřeba *nezmenšitelná (nerivalitní)* - příchod dalšího spotřebitele nijak neomezuje (nezmenšuje) spotřebu ostatních spotřebitelů.
 - O množství veřejného statku nemohou rozhodnout spotřebitelé projevením svých preferencí (poptávek) na trhu. Tržní rozhodování je zde nahrazeno politickým rozhodováním.

KLÍČOVÉ POJMY

Volný zdroj • tragédie společného vlastnictví • volný statek • veřejný statek • nevylučitelnost ze spotřeby • nezmenšitelnost (nerivalita) ve spotřebě.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzáka 1.

Proč je městská policie veřejným statkem a proč soukromá bezpečnostní agentura není veřejným statkem? Najděte klíčový znak, který řadí policii mezi veřejné statky a bezpečnostní agenturu mezi soukromé statky.

Otzáka 2.

Znakem veřejného statku je „nevylučitelnost“ ze spotřeby. Aplikujte tento poznatek na televizní vysílání: je televizní vysílání nezakódovaných programů veřejným statkem?

Otzáka 3.

Je dálnice veřejným statkem? Je okresní silnice veřejným statkem? Vysvětlete.

Otzáka 4.

V řadě evropských zemí jsou dálnice v soukromém vlastnictví a jejich vlastníci - firmy, které je postavily a udržují je - vybírají od projíždějících řidičů poplatek (mýto). V jiných zemích - například ve Švýcarsku a také v České republice - je jiný systém: řidiči, kteří chtějí jezdit po dálnicích, si koupí roční „známku“ a mohou pak jezdit po všech dálnicích v zemi kdy a kde se jim zlšíbí.

- a) Řekli byste, že v zemi, kde si řidiči kupují roční „známku“ na dálnice, jsou dálnice „volným statkem“?
- b) Vzniká v tomto případě neefektivnost? Vysvětlete. Využijte porovnání mezního užitku a mezních nákladů.

Otzáka 5.

Když napadne sníh, městský magistrát objednává u soukromé firmy odklízení sněhu z městských komunikací. Je odklízení sněhu z ulic města veřejným statkem? Vysvětlete.

Otzáka 6.

Ve velkém městě jezdí po městských komunikacích velký počet aut. Jde většinou o lidi, kteří jezdí do práce nebo za nákupy. Hustota provozu je tak velká, že průměrná rychlosť, kterou auta dosahují při jízdě městem, je dost nízká - nižší, než by si většina řidičů přála.

Město má dobře fungující hromadnou dopravu (tramvaje a metro), která je vůči automobilové dopravě substitutem. Využívají ji nejen lidé, kteří nemají auto, ale i řada majitelů aut, kterým vadí přeplněné silnice natolik, že raději jezdí po městě tramvají a metrem.

- a) Jsou městské silnice veřejným statkem?
- b) Vzniká při využívání městských silnic nějaký druh nedostatku?
- c) Městské silnice vyžadují náklady na opravy, údržbu, odklízení sněhu v zimě, na policisty, kteří řídí dopravu. Tyto náklady jsou hrazeny z městské pokladny, neboli platí je všichni obyvatelé města jako daňoví poplatníci - bez ohledu na to, zda autem po městě jezdí nebo ne. Jistě není příliš spravedlivé, že lidé, kteří nejezdí po městě autem, platí také. Měli by pokud možno platit ti, kdo městské silnice užívají. Přišli byste na nějakou možnost, jak přinutit řidiče k placení za to, že jezdí po městě autem?

Otázky a příklady

Příklad 1. (obtížnější problém)

Pokuste se aplikovat „vězňovo dilema“ na spotřebu vody v bytech bez měřičů vody. V jednom nájemním domě je deset stejně početných domácností, z nichž každá spotřebuje ročně 200 m^3 vody. Cena vody je 20 Kč/m^3 . Celková spotřeba vody v domě je tedy $2\ 000 \text{ m}^3$ (10×200) a celý dům zaplatí za vodu $40\ 000 \text{ Kč}$ ročně ($2\ 000 \times 20$). Protože v bytech nejsou měříče spotřeby vody, rozpočítává vlastník domu celkovou částku mezi nájemníky rovným dílem, takže každá domácnost zaplatí $4\ 000 \text{ Kč}$ ročně ($40\ 000 : 10$) neboli platí 20 Kč/m^3 vody ($4\ 000 : 200$).

Pak se ale nájemníci sejdou na domovní schůzi, shodnou se, že je spotřeba vody příliš velká, a slibí si, že každá domácnost bude šetřit vodou, tak aby snížili svou spotřebu na 150 m^3 . Vysvětlete pomocí „vězňova dilematu“, proč nakonec domácnosti nebudou šetřit vodou, i když se to v konečném důsledku obrací proti nim. Ukažte, že Nashova rovnováha v tomto případě není efektivní situací.

18

Veřejná volba

„Hospodařící člověk sleduje osobní, subjektivní spokojenost. Státník chce objektivní ideál člověka a národa - ideál národa a člověka zdravého, mravného a vzdělaného.“

Karel Engliš

„Politikové nejednají jinak než ostatní lidé, které ekonomie studuje.“

James Buchanan

Poskytování *soukromých statků* je závislé na rozhodování aktérů trhu - spotřebitelů, výrobců, investorů. Poskytování *veřejných statků* je však závislé na zcela jiném rozhodování - na **rozhodování voličů, politiků a státních (či obecních) úředníků. Toto politické rozhodování nazýváme veřejnou volbou.**

Teorii veřejné volby, která představuje nový průkopnický příspěvek k vývoji ekonomie, rozvinuli Američané James Buchanan a Gordon Tullock. Zatímco dříve se ekonomové vesměs dívali na politiky tak, jak to vyjádřil Karel Engliš, škola veřejné volby nabídla jiný pohled: politikové primárně sledují své vlastní individuální zájmy. Protože jejich nejsilnějším zájmem je, aby byli zvoleni, chtějí vyhovět přáním svých voličů, získat voliče.

18.1

VOLBA MEZI VEŘEJNÝMI A SOUKROMÝMI STATKY

Stát nám poskytuje veřejné statky - armádu, policii, soudy, silnice, ochranu přírody, služby státních úřadů atd. **Ale uvědomujeme si, že všechny tyto veřejné statky jdou na úkor soukromých statků?**

Jahody nebo okurky?

Paní Hromádková má malou zahrádku, na které pěstuje okurky a jahody. Veškerou půdu na zahrádce má osázenou okurkami a jahodami. Je na jahody i okurky

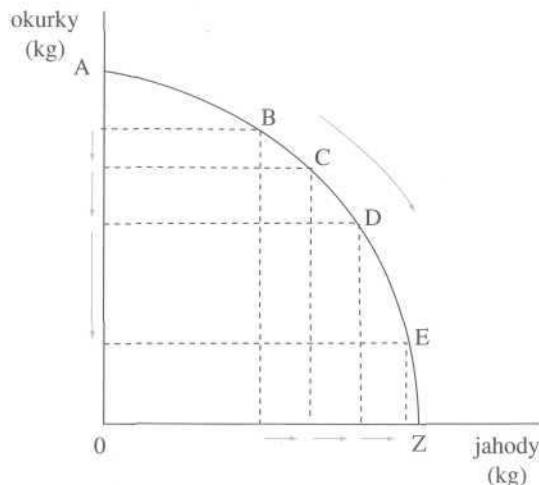
Volba mezi veřejnými a soukromými statky

odbornicí a používá nejlepší možné metody jejich pěstování i ochrany před škůdci. Její úroda je tedy omezena jen plochou půdy na její zahrádce.

Jak by mohla paní Hromádková zvětšit úrodu jahod? Jedině na úkor okurek - když zvětší plochu osázenou jahodami a současně zmenší plochu osázenou okurkami. Není schopna vypěstovat více jahod bez zmenšení sklizně okurek. Obdobně může získat více okurek jedině na úkor jahod. (Kdyby chtěla zvětšit sklizeň jak okurek, tak jahod, musela by přikoupit další zahrádku a věnovat zahradničení více práce.)

Jak má paní Hromádková rozdělit produktivní kapacitu své zahrádky a své zahradnické práce mezi okurky a jahody? Má jít k expertovi na výživu a dát si od něj poradit, jestli jsou lepší okurky nebo jahody a jaká je optimální proporce mezi nimi? Ani jí to nenapadne. Řídí se svou vlastní chutí a chutí svého manžela. Oba mají velmi rádi okurky. Když se jim narodí děti, berou ohled na jejich chuť a na zahrádce paní Hromádkové se začnou více pěstovat jahody.

Obrázek 18-1 ukazuje, jak může paní Hromádková volit mezi okurkami a jahodami. Křivka AZ se nazývá **hranice produkčních možností** a ukazuje všechny kombinace okurek a jahod, které může na své zahrádce sklidit. Hranice je dána velikostí zahrádky a počtem hodin práce, které paní Hromádková chce trávit zahradničením. Vypouklý tvar křivky není náhodný. Když bude chtít paní Hromádková rozširovat pěstování jahod na úkor okurek (tj. postupovat z bodu B do C, D atd.), bude muset postupně vysazovat jahody na půdě málo vhodné pro jahody a více vhodné pro okurky (půda ve stínu). To znamená, že každý další kilogram jahod bude „vykoupen“ ztrátou většího a většího množství okurek. Jinými slovy, **prosazuje se zde zákon klesajících výnosů**.



Obr. 18-1 Křivka AZ je hranice produkčních možností, která ukazuje všechny možné kombinace jahod a okurek, které lze vypěstovat na daném pozemku s daným množstvím práce. Vypouklý tvar křivky je dán působením zákona klesajících výnosů.

Veřejná volba

Co má zahrádka paní Hromádkové společného s veřejnými a soukromými statky? Velmi mnoho. Volba obyvatel země mezi veřejnými a soukromými statky je totiž v principu stejná jako volba paní Hromádkové mezi jahodami a okurkami.

Veřejné statky nebo soukromé statky?

Lidé by si přáli mít lepší silnice, lepší policii, lépe fungující soudy, čistší řeky, hezčí národní parky a zachovalejší národní památky. To všechno se financuje ze státní pokladny. Je možné to mít a nic za to neobětovat? Zdravý rozum nám říká že ne. A přesto někdy naletíme některým politikům, kteří nám to všechno slibují a tváří se přitom, že nám to zajistí „zadarmo“.

Představme si, že se vláda rozhodne postavit novou dálnici. Dá stavebním firmám zakázku na několik miliard korun a ty se pustí do stavby. Své dělníky a stavební stroje, které dříve firmy zaměstnávaly na stavbách rodinných domů, přemístí na stavbu dálnice. Stavba dálnice tedy znamená, že se postaví méně domů.

Vláda se také rozhodne nakoupit nová auta pro policii a pro státní úředníky. Automobilka dodá auta, která byla původně určena pro trh, vládě. Vládní nákup aut tedy znamená, že zbude méně aut pro soukromé osoby.

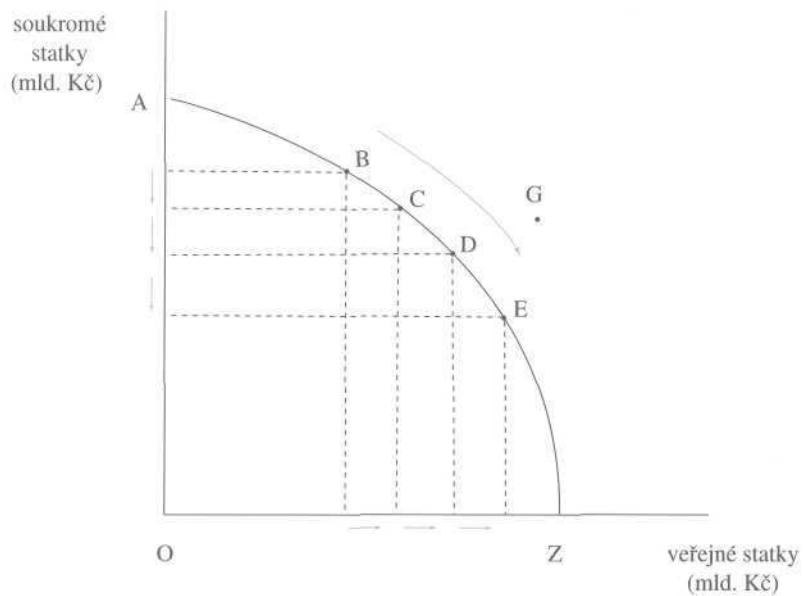
Vláda také zvýší počty úředníků ve státních úřadech. Na tato místa nastoupí lidé, kteří dříve pracovali u soukromých firem. Tyto firmy budou mít pak méně zaměstnanců a budou moci vyrobit méně zboží a poskytnout méně služeb.

Obrázek 18-2 ukazuje hranici produkčních možností ekonomiky. Ukazuje, že **zvýšené množství veřejných statků může být dosaženo jen při současném snížení soukromých statků**, tedy pohybem po hranici vpravo dolů. Země se nemůže dostat do bodu G, protože ten je za hranicí produkčních možností.

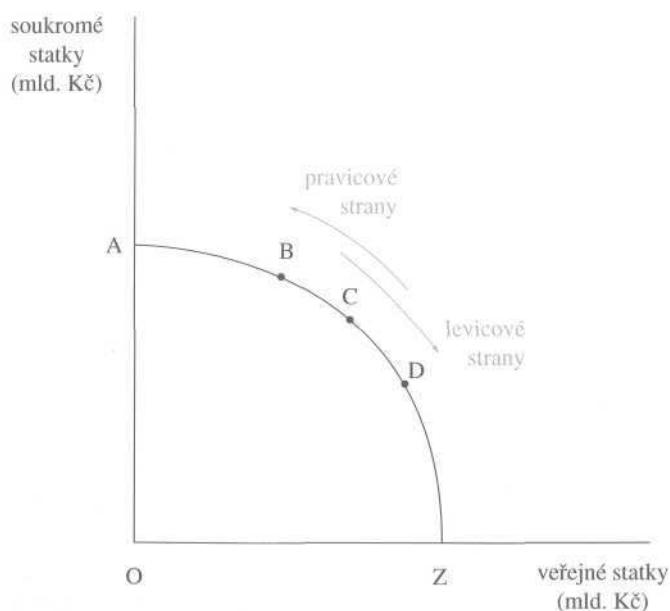
I v tomto případě (tak jako v případě okurek a jahod) se bude prosazovat zákon klesajících výnosů. Další a další auta a vysílačky pro policii již nebudou tolik zlepšovat práci policie, další a další soudci již nebudou tolik zlepšovat fungování soudů a další a další úředníci již nebudou tolik zkvalitňovat fungování státní správy. Když se bude zvyšovat množství veřejných statků na úkor soukromých statků (postup z bodu B do C, D, E atd.), dodatečná množství veřejných statků budou muset být vykoupena zvětšující se ztrátou soukromých statků.

Vratíme se ale k *volbě* mezi veřejnými a soukromými statky. Kde je optimální bod na hranici výrobních možností? Je to bod B, C, D nebo nějaký jiný? Ekonomie může odpovědět na otázku, kde je optimální (efektivní) bod na hranici produkčních možností okurek a jahod. Je tam, kde se mezní užitek jahod pro rodinu Hromádkovou rovná meznímu užitku okurek. Ale **ekonomie neumí dát odpověď na otázku, jaký je optimální poměr mezi veřejnými a soukromými statky.** Neexistuje totiž nic takového jako **mezní užitek veřejného statku.** Většina veřejných statků, jako je například policie, pouliční osvětlení nebo Krkonošský národní park, není „spotřebovávána“ individuálně, takže nemůžeme u nich mluvit o mezním užitku (ten se vztahuje jen k individuální spotřebě).

Volba mezi veřejnými a soukromými statky



Obr. 18-2 Křivka AZ je hranice produkčních možností veřejných a soukromých statků. Body jako G nejsou dosažitelné. I zde se projevuje zákon klesajících výnosů.



Obr. 18-3 O kombinaci veřejných a soukromých statků rozhodujeme veřejnou volbou - tím, že volíme mezi programy politických stran.

Veřejná volba

Ekonomové stále vedou spory o to, jaká by *měla být* proporce mezi soukromými a veřejnými statky. Ale kdo může říci, kolik máme mít silnic, železničních tratí, policistů, soudců, státních úředníků, národních parků, veřejných knihoven nebo škol? Tak jako tak, proporce mezi veřejnými a soukromými statky se nevytváří v debatách ekonomů, nýbrž v politickém procesu. **O „mixu“ veřejných a soukromých statků rozhodují lidé jako voliči - je to veřejná volba.** Levicové strany obvykle prosazují více veřejných statků na úkor soukromých statků. Proto zvyšují státní výdaje a daně. Pravicové strany zase naopak. Tím, že volíme strany levicovější, dáváme obvykle přednost veřejným statkům na úkor statků soukromých. A když volíme strany pravicovější, obvykle upřednostňujeme soukromé statky na úkor statků veřejných. Zachycuje to obrázek 18-3.

18.2 **RACIONÁLNÍ NEZNALOST**

Lidé někdy dávají přednost neznalosti před znalostí. Proč? Cožpak není znalost lepší než neznalost? Jak kdy. Neznalost může být racionální. Co je to *racionální neznalost*? Na první pohled je to zvláštní slovní spojení (pro studenty má možná zvláštní půvab) - co je na neznalosti racionálního? Ale přečtěte si nejprve příklad.

Náklady znalosti

Pan Růžička bydlí v družstevním bytě. Byty nemají měříče spotřeby tepla na radiátorech. Způsob rozúčtování spotřeby tepla v domě mezi byty se proto řídí poněkud složitějším klíčem, který vedení družstva již dříve vypracovalo.

Pan Růžička právě dostal od družstva vyúčtování nákladů na teplo. Podiví se, že má doplatit 800 Kč. Že by rodina měla vyšší spotřebu teplé vody? Nebo se družstvo spletlo a naúčtovalo mu víc, než mělo? Nebo jej chce družstvo dokonce záměrně „vzít na hůl“?

Pan Růžička se nejprve rozhodne, že půjde na družstvo a vše si ověří a prověří. Jenže pak začne uvažovat, co by to pro něho znamenalo. Musí zajít nejprve za předsedou družstva. Ten jej odkáže na člověka, který má v družstvu na starosti vyúčtování nákladů na teplo. Ten mu dá k nahlédnutí klíč, podle kterého družstvo rozúčtovává teplo mezi jednotlivé byty. Pan Růžička si bude muset tento klíč prostudovat. Až jej pochopí, bude muset podle něho přepočítat, zda družstvo provedlo vyúčtování správně. To všechno jej bude stát hodiny času - vzácného času, který by pan Růžička mohl raději trávit s rodinou, věnovat se svým zálibám nebo pracovat.

Má vůbec tento čas vynakládat? Možná že družstvo provedlo vyúčtování správně. Možná že se panu Růžičkovi nebude líbit onen klíč, podle kterého družstvo

Racionální neznalost

rozúčtovává náklady mezi nájemníky. Ale co s tím nadělá, když je v družstvu sto padesát družstevníků a hlas pana Růžičky je jen jednou stopadesátinou? Nemá velké šance, že by prosadil změnu klíče.

Pan Růžička odhadne pravděpodobnost, že se mu podaří běháním na družstvo ušetřit oněch 800 Kč, na jednu desetinu. To znamená, že výnos z vynaložených hodin času je (s přihlédnutím k pravděpodobnosti úspěchu) jen 80 Kč. Když to porovná s náklady - několika hodinami ztraceného času - dojde k závěru, že se mu to nevyplatí. Raději dá přednost racionální neznalosti - předpokládá, že mu družstvo vyúčtovalo náklady správně a zaplatí osm set korun.

Příklad ukazuje, proč někdy dáváte přednost neznalosti před znalostí. **Znalost vyžaduje náklady.** Získávání informací a jejich zpracovávání vyžaduje přinejmenším časové náklady a „čas jsou peníze“. Máte-li vynaložit náklady, ptáte se -jaké budou výnosy? Porovnáváte náklady s výnosy a jsou-li náklady vyšší než výnosy, dáte přednost neznalosti. Je to racionální. **Racionální neznalost vzniká tehdy, když jsou mezní náklady na získám znalosti vyšší než mezní výnos z této znalosti.**

A právě veřejná volba je poznamenána racionální neznalostí. Přečtete si ještě jeden příklad.

Racionální neznalost voliče

Volby jsou za dveřmi a pan Růžička porovnává předvolební sliby a volební programy různých politiků a politických stran. Socialistická strana slibuje zvýšení dotací na železniční dopravu a zvýšení státních podpor pro rodiny s dětmi. Konzervativní strana zas slibuje snížení daní a zvýšení počtu policistů.

Obě strany slibují samé dobré věci. Jak se má pan Růžička rozhodnout? Je levná dráha a vysoké přídavky na děti lepší než nízké daně a větší bezpečnost v ulicích? Pak jej napadne - kde socialistická strana vezme na dotace? A kde konzervativní strana vezme peníze na policisty, když chce navíc snížit daně? Z volebních plakátů a stranických informačních bulletinů se to nedozví - jsou příliš obecné a obsahují jen heslovité sliby.

Kdyby chtěl být pan Růžička opravdu racionálním voličem, musel by si zajít na stranické sekretariáty a dát si podrobně vysvětlit, jak chtějí strany splnění svých slibů dosáhnout. Na předvolebních mítincích by musel klást politikům podrobné dotazy a chtít podrobná vysvětlení (pravděpodobně by se jich nedočkal). Musel by nahlédnout do ekonomických učebnic, aby pochopil, zda může zlevnění železnice vyvolat hospodářské oživení, které by zaplatilo vyšší přídavky na děti. Musel by si ověřit, jestli jeho město skutečně trpí nedostatkem policistů nebo ne.

Kolik hodin času by pan Růžička musel strávit tím, než by všechny tyto věci zjistil a pochopil? A proč by to vlastně dělal? Vždyť jeho hlas ve volbách je jen jednou pětimilióntinou - takovým nepatrným zrnkem píska, které sotva může něco ovlivnit.

Veřejná volba

Ani jej nenapadne, aby si ověřoval splnitelnost předvolebních slibů. Dá přednost racionální neznalosti. K volbám pan Růžička půjde, ale bude se řídit intuicí (tenhle politik je formát - tuhle to v televizi svým rivalům pěkně nandal), tradicí (jeho předkové vždycky volili konzervativní stranu) a životní filosofií (trh je lepší než byrokracie).

Je pan Růžička racionální volič? Je. **To, že ve volbách volí politiky, aniž by si ověřil splnitelnost jejich předvolebních programů a slibů, je racionální neznalost.** Bylo by to pro něho příliš nákladné. A výnos z takové znalosti je velmi malý - hlas jednoho voliče má ve volbách velmi malou váhu, a pan Růžička proto nemůže doufat, že by on sám dokázal výsledek voleb ovlivnit.

Veřejná volba - ono rozhodování o veřejných statcích a vůbec o věcech veřejných - je poznamenána racionální neznalostí voličů. Díky této racionální neznalosti je kontrola politiků ze strany voličů slabá a politikové tak mají široký prostor pro uplatňování vlastních preferencí a vlastních zájmů. Veřejná volba je proto ovlivněna nejen preferencemi a zájmy voličů, ale do velké míry též preferencemi a zájmy samotných politiků.

18.3

ZÁJMOVÉ SKUPINY

Rozhodování politiků bývá zatíženo nezanedbatelným prokletím - **tlakem zájmových skupin. Zájmové skupiny jsou skupiny, které prosazují své důležité (skupinové) zájmy prostřednictvím státu - ovlivňováním státních úředníků a politiků.** Snaží se prosadit takovou politiku vlády a takové zákony, které jsou pro ně výhodné.

Zájmy různých skupin jsou přirozeně protichůdné. Například zemědělci mají zájem na ochraně domácího trhu před zahraniční konkurencí, zatímco spotřebitelé mají zájem právě opačný. Představitelé armády chtějí vyšší výdaje státu na obranu, kdežto daňoví poplatníci by chtěli pravý opak. Ochránci životního prostředí požadují zatížit výrobu elektřiny vysokou daní, majitelé elektráren i výrobci energeticky náročných výrobků se tomu brání. Které skupiny jsou ve svém úsilí úspěšnější? Může na to ekonomie dát vůbec nějakou odpověď? Do jisté míry ano. Ilustrujme si problém na dvou příkladech.

Dovozní cla na pšenici

Představme si vládu, která stojí před rozhodnutím, zda zvýšit cla na dovoz pšenice. Kterých skupin se takové rozhodnutí dotkne? Dotkne se zemědělců a spotřebitelů. Zemědělci budou vysoká cla chtít, protože je ochránění před zahraniční kon-

Zájmové skupiny

kurencí a povede ke zvýšení domácí produkce i ceny pšenice. Spotřebitelé budou proti clům, protože si nepřejí zvýšení cen moučných výrobků.

Představme si, že pěstitelé pšenice představují skupinu 100 tisíc lidí a spotřebitelé představují skupinu 10 milionů lidí. Která z těchto dvou skupin dokáže vyvinout na vládu větší tlak a prosadit svůj zájem? Pokud se chystáte odpovědět, že spotřebitelé, neukvapujte se a uvažujte dále.

Předpokládejme, že zvýšení cel by zvýšilo celkové výdaje spotřebitelů na pečivo o 2 mld. Kč ročně a příjmy domácích pěstitelů pšenice by zvýšilo o 1,8 mld. Kč ročně. Jelikož je spotřebitelů 10 milionů, každý z nich by zaplatil v průměru o 200 Kč ročně navíc. Jelikož je pěstitelů pšenice 100 tisíc, každý z nich by vydělal v průměru 18 000 Kč ročně navíc.

Představte si, že jste spotřebitelem a dozvítě se, že po zvýšení dovozních cel vydáte za pečivo ročně o 200 Kč více. Nepotěší vás to, ale 200 Kč je přece jen poměrně malá suma. Nemotivuje vás k žádné zvláštní aktivitě. Nepůjdete kvůli tomu demonstrovat na náměstí. Nebudete se pokoušet proniknout do sdělovacích prostředků a pronášet projevy k národu. Nepokusíte se dostat do parlamentu a na jeho chodbách přesvědčovat poslance o škodlivosti dovozních cel. Nebude vám stát za to ani zvednout telefon a pokoušet se zavolat ministru zemědělství. Takto se pravděpodobně zachovají všichni spotřebitelé. Výsledkem bude, že tato velmi početná zájmová skupina bude zcela pasivní a nečinná. Žádnému spotřebiteli totiž nestojí za to, aby kvůli částce 200 Kč ztrácel čas nebo vynakládal jakékoli náklady na aktivní boj proti clům na dovoz pšenice.

Jinak se budou chovat zemědělci. 18 000 Kč ročně je už pro každého z nich slušná suma, aby se pro ni vyplatilo něco podniknout. Zemědělci již mají pro to vytvořeny organizace, jejichž představitelé jsou profesionály v podnikání přesvědčovacích kampaní. Funkcionáři zemědělských svazů a komor budou ve sdělovacích prostředcích přesvědčovat o nutnosti dovozních cel na pšenici. Budou lobbovat v parlamentu a na Ministerstvu zemědělství. Nepomůže-li to, zorganizují demonstrace a vyzvou zemědělce, aby přijeli zavalit vchod ministerstva neprodanou pšenici.

Politikové jsou jenom lidé. Vědí, že nezvýší svou politickou popularitu hájením zájmu spotřebitelů - oné „mlčící většiny“, která si možná sotva uvědomuje dopad cel na cenu pečiva. Naopak vědí, že pustit se do boje s vlivnou (i když méně početnou) zájmovou skupinou a jejími reprezentanty znamená riskovat politickou kariéru.

Přezbrojení armády

Vláda jedně nejmenované země stojí před rozhodnutím, zda zahájit proces přezbrojení armády a vybavit armádu novými letadly a tanky. Domácí zbrojní výrobci jsou zájmovou skupinou, která by si to velmi přála, protože na tom vydělá. Naopak daňoví poplatníci jsou zájmovou skupinou, která to zaplatí.

Veřejná volba

Předpokládejme, že si přezbrojení armády vyžadá 10 mld. Kč a že vládní zakázky v této hodnotě dostanou firmy, jejichž vlastníci a zaměstnanci představují skupinu 100 tisíc lidí. Daňoví poplatníci představují skupinu 10 milionů lidí.

Rozhodne-li vláda a parlament ve prospěch zbrojního programu, prospěch jednoho člena zájmové skupiny zbrojných výrobců lze v průměru měřit částkou 100 000 Kč. To už stojí za to, aby Svat podnikatelů ve zbrojní výrobě a Odborový svaz zaměstnanců zbrojní výroby ruku v ruce vyvídely tlak na politiky. K nim se jistě přidá vlivná skupina velení armády.

Pokud vláda a parlament schválí tento zbrojní program, každý daňový poplatník na něj zaplatí v průměru 1000 Kč. To je však částka příliš malá, aby jednotlivé daňové poplatníky motivovala k nějakým protestním akcím, aby je přiměla k přesvědčování veřejnosti či vlády. Žádný z daňových poplatníků nic neudělá. Málokterý z nich si vůbec uvědomí, nakolik a zda vůbec přezbrojení armády zatíží jeho vlastní peněženku.

Která z obou zájmových skupin asi vyhraje tento boj?

Tyto příklady nám ukazují zajímavou a na první pohled paradoxní věc. V **boji zájmových skupin, prosazujících své zájmy prostřednictvím státu, obvykle prohrávají skupiny, které jsou velmi početné (jako spotřebitelé a daňoví poplatníci), a vyhrávají ty zájmové skupiny, které nejsou příliš početné (obvykle skupiny spjaté s určitým výrobním odvětvím nebo profesí).**

Lze to však snadno vysvětlit. Je to proto, že **když se ekonomický prospěch z nějakého politického opatření rozpočítává mezi mnoha lidí, připadá na jednotlivce malá částka, která jej nemotivuje k vynakládání úsilí a nákladů. Když se však ekonomický prospěch rozpočítává na menší počet lidí, takže na každého člena připadne větší částka, je motivace členů zájmové skupiny mnohem silnější a skupina dokáže vyvíjet často neuvěřitelně silný tlak na politiky.**

Častou metodou zájmových skupin je *lobbování* u politiků ve vládě a v parlamentu (tentto pojem pochází z anglického slova *lobby*, které znamená *kuloár*). Další metodou je vystupování ve sdělovacích prostředcích, kde představitelé zájmových skupin působí na veřejné mínění a tím potažmo na politiky. Pokud neuspějí těmito metodami, prosazují své zájmy někdy i demonstracemi nebo stávkami. Originální bývají zemědělci, kteří svého času například zavalili vchod Ministerstva zemědělství neprodanou cibulí nebo zablokovali silniční dopravu vyhnáním prasat na silnice (na protest proti dovozům subvencovaného vepřového z Evropské unie).

Vliv zájmových skupin může mít na politické rozhodování často velmi nežádoucí důsledky. Může vést k ochranářské politice v mezinárodním obchodě, která omezuje mezinárodní dělbu práce, a snižuje tím ekonomickou efektivnost. Může vést k tomu, že si zájmové skupiny budou „rozebírat“ státní rozpočet tak, že vzniknou velké rozpočtové schodky nebo nutnost zvyšování daní.

Zájmové skupiny

Dovozní kvóty na jablka

V roce 1998 vláda vyhověla návrhu ministra zemědělství a zavedla kvóty na dovoz jablek ze zemí Evropské unie. Důvodem byla ochrana našich pěstitelů jablek, kteří se cítili zahraniční konkurencí ohroženi. Na zájem spotřebitelů se nikdo neptal, ačkoli bylo evidentní, že toto opatření povede ke zdražení jablek na našem trhu.

Evropská unie si to však nedala líbit a brzy nato přijala odvetná opatření. Zvýšila pětinásobně cla na dovoz českého masa a ovocných šťáv, čímž se tyto naše výrobky staly na trzích Evropské unie prakticky neprodejnými. Čeští spotřebitelé masa a ovocných šťáv se ale mohli zaradovat, protože omezení jejich vývozu zvýšilo jejich nabídku na domácím trhu a snížilo jejich ceny.

Naše vláda tedy ochránila zájmy pěstitelů jablek (a poškodila spotřebitele jablek) a zároveň poškodila zájmy producentů masa a ovocných šťáv (a zvýhodnila naše spotřebitele masa a ovocných šťáv). Je přitom charakteristické, že ve všech diskusích, které se tehdy na toto téma vedly, se přetíkaly zájmy producentů (jablek, masa, ovocných šťáv), aniž by se kdo zmíňoval o spotřebitelích.

Zákon o odpadech

V únoru 1999 naše Ministerstvo životního prostředí vypsallo veřejnou soutěž na vypracování návrhu zákona o odpadech. Ministr životního prostředí řekl, že ministerstvo nedisponuje dostatkem odborníků, kteří by mohli sami tento zákon vypracovat. Uvítal by proto, kdyby návrh zákona na objednávku ministerstva vypracovala nějaká odborná instituce mimo státní správu.

Tato iniciativa ministerstva je vlastně pozvánkou pro soukromé lobbyistické zájmy, aby se pokusily ovlivnit podobu důležitého zákona. Mnoho soukromých firem produkuje odpady a má zájem na tom, aby bylo znění zákona benevolentní. Ministr se takovým obviněním bránil a říkal, že ministerství úředníci na věc „dohlednou“. Mluvčí vlády tvrdil, že ve světě je takovýto postup normální.

Aktivita zájmových skupin se soustředí na přerozdělování národního produktu, jejím konečným důsledkem však je zpomalení ekonomického růstu. Profesní svazy, odbory, podnikatelská sdružení a další zájmové skupiny se pokouší diskriminovat nové konkurenenty - omezit jejich vstup do svých profesí a na své trhy. Omezení konkurence však činí trhy strnulejšími a ekonomika ztrácí dynamiku. Zájmové skupiny zapříčinují „ekonomickou sklerózu“.

Zájmové skupiny a ekonomický růst

Tento jev popsal americký ekonom Olson, který si položil otázku, proč po druhé světové válce poražené země - Japonsko, Německo a Itálie - prožívaly po téměř dvě

Veřejná volba

desetiletí tak rychlý hospodářský růst, zatímco vítězové války - USA, Anglie a Austrálie - naopak rostli pomalu. Pro vysvětlení tohoto pozoruhodného jevu existuje několik hypotéz, avšak Olsonova hypotéza je zajímavá tím, že staví své vysvětlení na aktivitě zájmových skupin. Země, které prohrály válku, měly sice zdevastované ekonomiky, ale zároveň v nich došlo k rozpadu zájmových skupin (velkých kartelu, odborových centrál, zaměstnaneckých svazů atd.). To jim umožnilo nastartovat rychlý hospodářský růst. USA, Anglie a Austrálie sice vyšly z války s téměř neoslabenými ekonomikami, ale zároveň také s neoslabenými zájmovými skupinami, které bez přerušení rutinně pokračovaly ve svých aktivitách.

(M. Olson Jr.: *The Rise and Decline of Nations, Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven, Yale University Press, 1982)

I když ne všechny zájmové skupiny prosazují politiku, která má ekonomicky nezádoucí důsledky, zkušenosti ukazují, že tlaky mocných zájmových skupin jsou pro ekonomiku nepříznivé. Tím spíš, že jim vlády často ustupují. To neznamená, že by měl stát zájmové skupiny potlačovat. Zájmové skupiny jsou legitimní, mají právo na existenci a je přirozené, že prosazují své zájmy. Ale **vláda by měla provádět takovou politiku, která místo ustupování úzkým zájmovým skupinám hájí zájmy občanů. Ti jsou totiž tou největší „zájmovou skupinou“.**

SHRNUTÍ

- Ekonomie neumí odpovědět, jaký je optimální poměr mezi veřejnými a soukromými statky. O „mixu“ veřejných a soukromých statků rozhodují lidé jako voliči -je to veřejná volba.
 - Není možné mít více veřejných statků, aniž bychom se vzdali části soukromých statků.
 - *Racionální neznalost* vzniká, když jsou *mezní náklady* na získání znalosti vyšší než *mezní výnos* z této znalosti.
 - Veřejná volba je poznamenána *racionální neznalostí* voličů. Díky racionální neznalosti je kontrola politiků ze strany voličů slabá a politikové mají široký prostor pro uplatňování vlastních preferencí a zájmů.
 - Politické rozhodování je zatíženo tlaky zájmových skupin. *Zájmové skupiny* prosazují své dílčí (skupinové) zájmy ovlivňováním státních úředníků a politiků.
 - V boji zájmových skupin obvykle prohrávají ty skupiny, které jsou velmi početné, a vyhrávají ty skupiny, které jsou málo početné.
 - Vláda by měla sledovat takovou politiku, která místo ustupování úzkým zájmovým skupinám hájí zájmy občanů - spotřebitelů a daňových poplatníků.

Otázky

KLÍČOVÉ POJMY

Veřejná volba (politické rozhodování) • soukromá volba (tržní rozhodování) • racionalní neznalost • hranice produkčních možností • zájmová skupina.

OTÁZKY

Otázka 1.

Když se paní Hromádková rozhoduje mezi jahodami a okurkami, používá při svém rozhodování subjektivní kritérium nebo objektivní kritérium? A jaké kritérium se používá při rozhodování mezi veřejnými a soukromými statky?

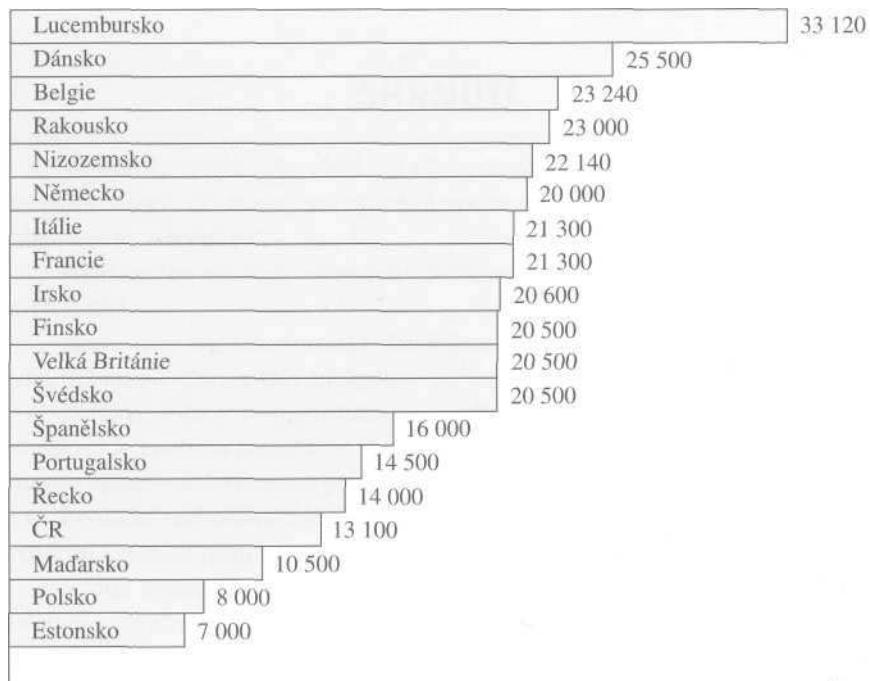
19

Domácí produkt

19.1

HRUBÝ A ČISTÝ DOMÁCÍ PRODUKT

Domácí produkt je základním **národního hospodářského agregátem**. Proč se o něj zajímáme a proč jej měříme? Je ukazatelem, podle něhož můžeme posoudit výkonnost ekonomiky. A vypovídá hodně také o průměrné životní úrovni v zemi. Obrázek ukazuje srovnání domácího produktu na obyvatele v několika evropských zemích.



Obr. 19 - 1 Hrubý domácí produkt na obyvatele v r. 1998 (v USD, přepočítáno podle parity kupní sily).
Pramen: OECD

Hrubý a čistý domácí produkt

Domácí produkt je tok zboží a služeb, vyrobených na území určité země za určité období. Obvykle máme na mysli **roční domácí produkt**. Zahrnuje nejen statky oka-mžitě spotřeby, jako je mléko, chléb nebo služby kadeřníků, ale také statky dlouhodobé spotřeby, jako jsou auta, domy nebo počítače.

Při měření domácího produktu musíme mít na paměti, že **zahrnuje pouze nově vyrobené statky**. Do domácího produktu daného roku nemůžeme započítat statky dlouhodobé životnosti, vyrobené v minulých letech - například starší auta, starší domy, starší pračky, v minulosti postavené silnice a železnice, a už vůbec ne takové věci jako staré obrazy nebo starožitnosti. Zahrnujeme do něj pouze nová auta, nové domy atd., vyrobené (postavené) v daném roce.

Koupě auta v autobazaru

Pan Linhart, majitel autobazaru, koupil od pana Svobody ojeté auto za 90 tisíc korun. Pak jej prodal panu Růžičkovi za 100 tisíc korun. Provize 10 tisíc korun kryje náklady Linhartova autobazaru. Co z toho vchází do domácího produktu?

Cena auta nevchází do domácího produktu daného roku, protože jde o staré auto, které bylo vyrobeno v minulosti a nikoli v daném roce. Zato Linhartova provize 10 tisíc korun součástí domácího produktu je a je nutno ji do něho započítat. Proč? Protože odráží hodnotu Linhartových služeb, které poskytl pánum Svobodovi a Růžičkovi, když prodej auta zprostředkoval.

Příklad vám ukazuje, že zatímco hodnota ojetých aut není součástí domácího produktu, hodnota služeb autobazarů je součástí domácího produktu. Totéž platí například pro koupě a prodeje starších domů - jejich ceny nevcházejí do domácího produktu daného roku, ale zato tam vcházejí služby realitních kanceláří, které tyto koupě zprostředkují.

Jestliže do domácího produktu daného roku zahrnujeme pouze nové výrobky, vyrobené v daném roce, napadne nás: Co když je například počet nově vyrobených aut stejný jako počet vyřazovaných ojetých aut? Nebo co když je počet nově postavených domů právě stejný jako počet demolovaných starých domů? Skutečně, musíme odlišovat **hrubý domácí produkt** a **čistý domácí produkt**. Ukažme si rozdíl mezi hrubým a čistým domácím produktem na zjednodušeném příkladu.

Výroba a opotřebení automobilů

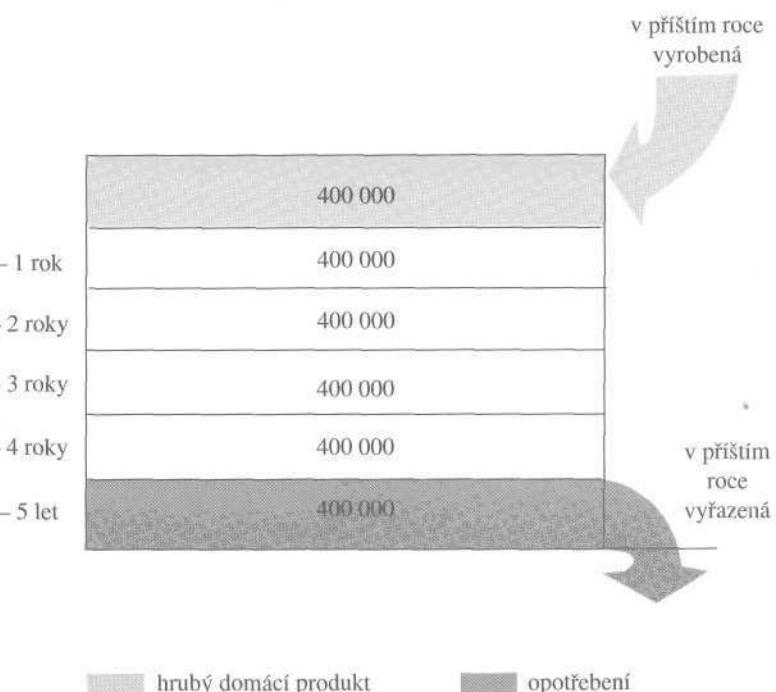
Představme si tuto hypotetickou situaci. Počet osobních automobilů Pelencia v majetku obyvatel země je 2 miliony, životnost tohoto auta je 5 let a stáří oněch 2 milionů aut je rovnoměrně rozvrstveno mezi oněch 5 let životnosti; tj. 400 tisíc aut je starých do 1 roku, dalších 400 tisíc aut je starých od 1 do 2 let, atd. až po posledních 400 tisíc, které prožívají poslední rok svého pětiletého života a poté půjdou do šrotu.

Situaci znázorňuje obrázek 19 - 2 v podobě „vrstev životnosti“ těchto aut. Pokud by automobilka vyrobila příští rok nových 400 tisíc aut, jaký by byl její

Domácí produkt

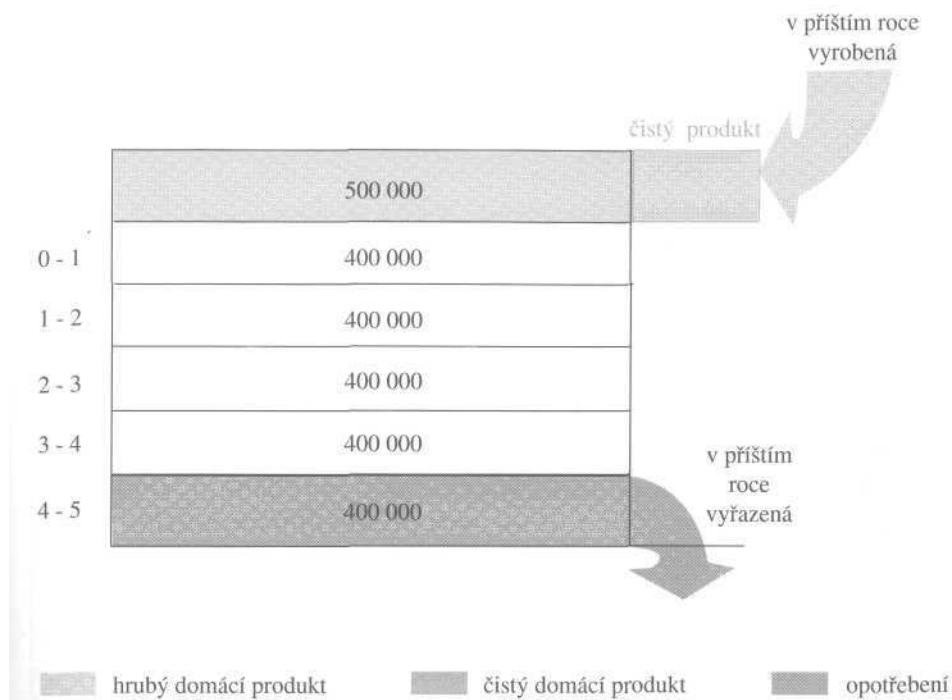
příspěvek k domácímu produktu? Vidíme, že roční produkce nových 400 tisíc aut pouze nahrazuje úbytek 400 tisíc aut, které jsou dnes v posledním roce svého „života“ a které příští rok přestanou sloužit. Počet aut, sloužících obyvatelům země, se tedy nezmění. Znamená to, že příspěvek automobilky k tvorbě hrubého domácího produktu země je 400 tisíc automobilů, ale její příspěvek k tvorbě čistého domácího produktu je nulový.

Nyní předpokládejme, že automobilka vyrobí 500 tisíc aut Pelencia. Z toho 400 tisíc pouze obmění stará dožívající auta a 100 tisíc představuje zvětšení automobilového parku. Pak příspěvek automobilky k tvorbě **hrubého domácího produktu** je 500 tisíc aut a její příspěvek k tvorbě **čistého domácího produktu** je 100 tisíc aut. Situaci znázorňuje obrázek 19 - 3.



Obr. 19-2 Automobilka vyrobí v daném roce 400 tisíc aut, která právě nahradí 400 tisíc opotřebovaných a vyřazovaných aut. Její příspěvek k hrubému domácímu produktu je 400 tisíc aut, ale její příspěvek k čistému domácímu produktu je nulový.

Hrubý a čistý domácí produkt



Obr. 19-3 Automobilka vyrábí 500 tisíc aut, z nichž 400 tisíc nahradí opotřebená auta. Její příspěvek k hrubému domácímu produktu je 500 tisíc aut, ale její příspěvek k čistému domácímu produktu je 100 tisíc aut.

Příklad nám ilustruje, že **rozdíl mezi hrubým a čistým domácím produktem představuje opotřebení**. Jedná se o opotřebení zboží dlouhodobé životnosti, jako jsou automobily, domy, stroje, pračky apod.

Výpočet tohoto opotřebení však bývá komplikován tím, že výrobci neustále zlepšují své výrobky a služby. Nově vyráběné stroje, nová auta nebo nově stavěné domy málo-kdy bývají tytéž jako stroje, auta a domy, které přestávají sloužit a jsou obměnovány.

Růst domácího produktu tedy znamená nejen zvyšování množství vyráběných statků, ale i zlepšování jejich kvality, neboť se tím zvyšuje jejich užitek pro spotřebitele.

Pro statistiku je obtížné zjistit velikost opotřebení (množství opotřebovaných a vyřazovaných statků dlouhodobé spotřeby) i odhadnout vliv kvalitativních zlepšení na velikost domácího produktu. Opotřebení i kvalitativní zlepšení jsou spíše jen odhadována než přesně kalkulována. Proto ekonomové pracují raději s hrubým domácím produktem než s čistým domácím produktem. **I my budeme nadále používat hrubý domácí produkt (HDP).**

19.2

NOMINÁLNÍ A REÁLNÝ DOMÁCÍ PRODUKT

Domácí produkt se skládá z velkého množství různých statků - výrobků a služeb. Proto nemůžeme velikost domácího produktu měřit v nějakých fyzických jednotkách (např. v kusech), nýbrž jedině v peněžních jednotkách. **Vyrobené množství každého statku násobíme jeho cenou a poté sečteme tyto násobky za všechny statky.**

Měření domácího produktu

Představme si, že by se celý domácí produkt skládal jen ze skříní a chleba. Tabulka nám ukazuje produkci skříní a chleba v roce 1999 v hypotetické ekonomice.

Chceme-li zjistit velikost domácího produktu v roce 1999, musíme nějak „sečít“ produkci skříní a chleba. To lze jedině tak, že oba statky oceníme jejich cenami. Předpokládejme, že cena skříně 1000 Kč/ks a cena chleba 10 Kč/kg.

Statek	Množství r. 1999	Cena r. 1999	Množství x cena
skříně	200 000 ks	1 000 Kč/ks	200 mil. Kč
chléb	700 000 000 kg	10 Kč/kg	7 000 mil. Kč
domácí produkt r. 1999			7 200 mil. Kč

Potíž může nastat, jakmile chceme zjistit **růst domácího produktu**, tj. když nás zajímá, jak se **domácí produkt zvýšil oproti předchozímu roku**. Jde o to, že ceny statků z roku na rok obvykle rostou pod vlivem inflace. Když potom změříme domácí produkt daného roku a porovnáme jej s domácím produktem předchozího roku, promítá se do růstu domácího produktu jak růst produkce, tak i růst cen. Ale pokud chceme domácí produkt použít jako měřítko růstu produkce, potřebujeme jej „očistit“ od růstu cen. Toto „očištění“ provedeme tak, že **měříme domácí produkt ve stálých cenách, tj. v cenách minulého období**. Chceme-li například zjistit přírůstek letošního domácího produktu oproti loňskému domácímu produktu, budeme oceňovat letošní produkci nikoli v cenách letošních, nýbrž v cenách loňských. Ukažme si to na příkladu.

Nominální a reálný domácí produkt

Zůstaňme u našeho příkladu, kde je domácí produkt tvořen jen skříněmi a chlebem. Předpokládejme, že se v roce 2000 oproti roku 1999 zvýšila produkce skříní o 4 % a produkce chleba o 10 %. Dále předpokládejme, že oproti roku 1999 je v roce 2000 cena skříně o 5 % vyšší a cena chleba o 10 % vyšší.

Oceníme-li produkci skříní a chleba roku 2000 cenami roku 2000 (viz předposlední sloupec tabulky), pak domácí produkt roku 2000 bude odrážet jak zvýšení

Nominální a reálný domácí produkt

produkce, tak i zvýšení cen. Avšak oceníme-li produkci skříní a chleba roku 2000 cenami roku 1999 (viz poslední sloupec tabulky), zjistíme, jak se domácí produkt zvýšil oproti roku 1999 reálně, tj. bez vlivu inflace.

Tabulka nám ukazuje výpočet domácího produktu roku 2000 v cenách r. 2000 i v cenách r. 1999.

Statek	Množství r. 2000 (1)	Cena r. 2000 (2)	Cena r. 1999 (3)	Množství x cena (1) x (2)	Množství x cena (1) x (3)
skříně chléb	208 000 ks 770 000 000 kg	1 050 Kč 11 Kč	1 000 Kč 10 Kč	218,4 mil. Kč 8470 mil. Kč	208 mil. Kč 7 700 mil. Kč
nominální domácí produkt r. 2000				8688,4 mil. Kč	
reálný domácí produkt r. 2000					7 908 mil. Kč

Z tabulky vidíte, co je to *nominální domácí produkt*. **Zjistíme jej, když vyjádříme produkci v běžných cenách** (v cenách běžného roku). Například produkci roku 2000 měříme v cenách roku 2000. Vidíte také, co je to *reálný domácí produkt*. **Zjistíme jej, když produkci vyjádříme ve stálých cenách** (v cenách určitého minulého roku). Například produkci roku 2000 měříme v cenách roku 1999.

Vyjádřeme si vzorcem domácí produkt roku t:

$$\text{nominální domácí produkt} = Q_{At} \times P_{At} + Q_{Bt} \times P_{Bt} + \dots + Q_{zt} \times P_{zt}$$

kde Q_{At} , Q_{Bt} ... Q_{zt} jsou množství statků A, B,... Z, vyrobená ve sledovaném roce t, a P_{At} , P_{Bt} ... P_{zt} jsou ceny těchto statků v též roce t,

$$\text{reálný domácí produkt} = Q_{At} \times P_{A(t-1)} + Q_{Bt} \times P_{B(t-1)} + \dots + Q_{zt} \times P_{z(t-1)}$$

kde $P_{A(t-1)}$, $P_{B(t-1)}$... $P_{z(t-1)}$ jsou ceny statků v minulém roce.

V našem příkladu je reálný domácí produkt nižší než nominální domácí produkt. To je způsobeno růstem cen. Kdyby naopak došlo k (méně pravděpodobnému) poklesu cen, byl by reálný produkt vyšší než nominální.

Proč počítáme reálný produkt a nespokojíme se s nominálním produktem? Protože **nominální růst domácího produktu odráží růst produkce i cen, zatímco reálný růst domácího produktu ukazuje pouze růst produkce**. Ukažme si na našem příkladu, jaký je rozdíl mezi nominálním a reálným *růstem* domácího produktu.

Domácí produkt

Nominální a reálný růst domácího produktu

Porovnejte domácí produkt roku 2000 s domácím produktem roku 1999 a zjistěte jeho růst. Domácí produkt r. 1999 byl (v příkladu skříní a chleba) 7 200 mil. Kč. V tabulce máme nominální a reálný domácí produkt r. 2000.

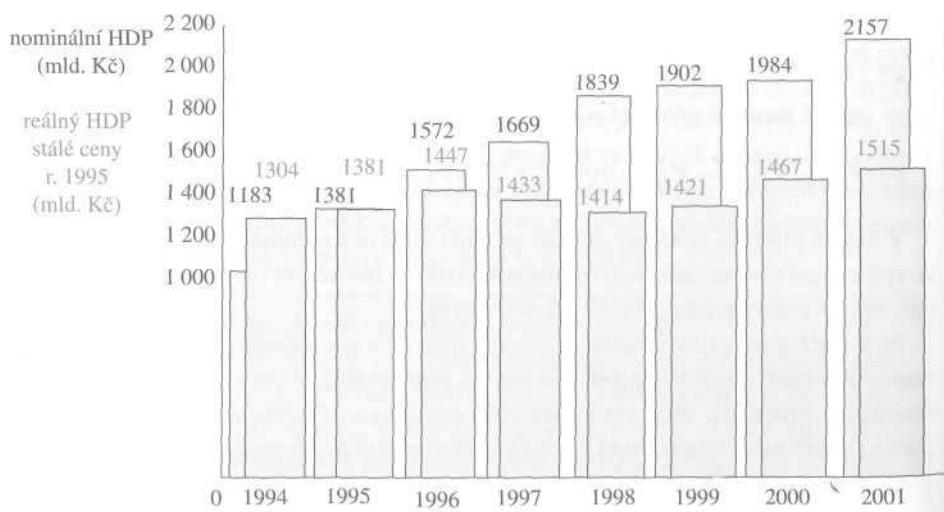
domácí produkt	r. 1999	r. 2000	index 2000/1999
nominální	7 200 mil. Kč	8 688,4 mil. Kč	120,7
reálný	7 200 mil. Kč	7 908 mil. Kč	109,8

Jak vidíte, pro rok 1999 neodlišujeme nominální produkt od reálného. Toto odlišení provádíme pouze pro rok 2000, a sice proto, abychom mohli odlišit nominální a reálný růst domácího produktu v roce 2000 oproti minulému roku 1999.

Růst domácího produktu vyjadřujeme obvykle indexem. V našem příkladě je index nominálního domácího produktu 120,7 a index reálného domácího produktu je 109,8. To znamená, že domácí produkt vzrostl nominálně přibližně o 20,7 % a reálně o 9,8 %.

Abychom zjistili reálný růst domácího produktu, musíme vyjádřit domácí produkt běžného roku ve stálých cenách (v cenách minulého roku) a teprve pak jej vztáhnout k domácímu produktu minulého roku.

Statistika obvykle volí ceny určitého zvoleného roku jako *stálé ceny* a v těchto stálých cenách pak měří domácí produkt dalších roků. Nominální HDP je měřen v běžných cenách a reálný HDP je měřen ve stálých cenách roku 1994. Rychlejší růst nominálního HDP oproti reálnému HDP byl způsoben růstem cen.



Obr. 19-4 Růst HDP na jednoho obyvatele v ČR v letech 1994 - 2001.

Pramen: MF ČR

Domácí produkt jako přidaná hodnota

Už jsme se zmínili o některých problémech měření HDP, které vznikají v souvislosti se zaváděním nových výrobků a se zvyšováním kvality zboží a služeb. Dalším problémem je to, že statistika nedokáže podchytit některé činnosti, které nejsou prodávány a kupovány na trzích. Například když si lidé sami opravují své domy nebo když ženy samy vykonávají práce v domácnosti. K tomu přistupuje řada činností, které se lidem daří utajit, aby nemuseli platit daně. Všechny tyto práce jsou součástí domácího produktu, avšak ve *statisticky vykazovaném* domácím produktu nejsou zahrnuty. Podle odhadů představují od 3 % do 10 % domácího produktu.

19.3

DOMÁCÍ PRODUKT JAKO PŘIDANÁ HODNOTA

V našem příkladu jsme si ukázali domácí produkt jako součet produkce statků vyrobených v daném roce. Jenže věc je poněkud složitější. Výroba skříní je „vertikálně“ rozložena do několika stupňů. Zjednodušeně si ji můžeme představit jako těžbu dřeva v lese (první stupeň), výrobu prken z kulatiny (druhý stupeň) a konečně výrobu skříní z prken (třetí, finální stupeň). Také výroba chleba je rozložena do „vertikálně“ navazujících výrobních stupňů. Prvním stupněm je pěstování pšenice, druhým stupněm je mletí mouky z pšenice a třetím stupněm je pečení chleba z mouky.

Domácí produkt však není součtem kulatiny, prken a skříní. Proč? Protože kulatina „vchází“ do prken a prkna „vcházejí“ do skříní. Kdybychom tedy počítali domácí produkt jako součet kulatiny, prken a skříní, měli bychom v něm kulatinu započítanou třikrát a prkna započítána dvakrát. Podobně kdybychom počítali domácí produkt jako součet pšenice, mouky a chleba, měli bychom v něm pšenici započítanou třikrát a mouku dvakrát. Abychom se této chyby vyvarovali, **musíme počítat domácí produkt metodou přidané hodnoty. Započítat do něj na každém stupni výroby pouze hodnotu přidanou zpracováním -přidanou hodnotu.** Ilustrujme si to příkladem.

Přidaná hodnota

Opět si představme, že je domácí produkt tvořen pouze skříněmi a chlebem. S určitým zjednodušením můžeme pak předpokládat, že se na jeho produkci podílí šest výrobních odvětví: těžba dřeva, dřevařské pily a truhlárny se podílejí na výrobě skříní, zemědělci, mlýny a pekárny se podílejí na výrobě chleba. Tabulka zachycuje produkci (v peněžních jednotkách) těchto šesti odvětví jako příjmy firem. Jak z nich zjistíme velikost domácího produktu?

Použijeme metodu přidané hodnoty. Z příjmů firem odečteme to, co firmy vydají na nákupy tzv. mezistatků (meziproduktů) - surovin a materiálů, které používají k výrobě vlastních produktů. Tím získáme jejich přidanou hodnotu - hodnotu, kterou firmy „přidaly“ k nakoupeným mezistatkům.

Domácí produkt

Z příjmů výrobců prken odečteme jejich nákupy kulatiny, ze které vyrábějí prkna (viz druhý řádek tabulky) a dostaneme přidanou hodnotu výrobců prken - hodnotu, kterou výrobci prken přidali kulatině. Z příjmů výrobců skříní musíme odečíst jejich nákupy prken (viz třetí řádek tabulky) a dostaneme přidanou hodnotu, kterou truhlárny přidaly prknům.

Obdobně postupujeme u chleba. Od příjmů mlýnů odečteme jejich nákupy pšenice a dostaneme přidanou hodnotu mlýnů. Od příjmů pekáren odečteme jejich nákupy mouky a dostaneme přidanou hodnotu pekáren.

Produkt	Příjmy firem (mil. Kč)	Nákupy mezistatků (surovin, materiálu)	Přidaná hodnota (mil. Kč)
kulatina	40	-0	40
prkna	60	-40	20
skříně	200	-60	140
pšenice	2 000	-0	2 000
mouka	2 700	-2 000	700
chléb	7 000	-2 700	4 300
domácí produkt			7 200

Třetí sloupec tabulky je klíčový - udává přidanou hodnotu firem, kterou zjistíme, když od příjmů firem odečteme jejich nákupy mezistatků.

Z tabulky vidíme, že domácí produkt nesmíme počítat jako součet příjmů firem (první sloupec tabulky). Kdybychom to udělali, dostali bychom 12 mil. Kč. To však není domácí produkt. V těchto 12 mil. Kč by totiž byla kulatina a pšenice započítána třikrát a prkna a mouka by byly započítány dvakrát. Domácí produkt zjistíme, když sečteme přidanou hodnotu firem (poslední sloupec tabulky).

Příklad nám ilustruje, jak se používá metoda přidané hodnoty pro zjištění domácího produktu. **Od příjmů firem nutno odečíst jejich nákupy mezistatků (meziproductů) - surovin a materiálů, které firmy používají při své výrobě. Součet přidané hodnoty všech firem za dané období je domácí produkt.**

$$\text{přidaná hodnota firmy} = \text{příjem firmy} - \text{nákupy mezistatků}$$

$$\text{domácí produkt} = \text{součet přidaných hodnot firem}$$

19.4

AGREGÁTNÍ VÝDAJE A DOMÁCÍ PRODUKT

Nyní si vysvětlíme důležité vztahy mezi domácím produktem, jeho rozdělováním a výdaji (nákupy). K tomu je užitečné rozdělit si ekonomiku na **čtyři sektory - sektor firem, sektor domácností, veřejný sektor (stát a obce) a zahraniční obchod (vývoz a dovoz)**. Budeme sledovat peněžní toky mezi těmito sektory.

Nejprve prozkoumáme nejjednodušší model ekonomiky, která má jen dva sektory - firmy a domácnosti (jinými slovy, jde o ekonomiku, kde neexistují daně, státní výdaje, vývoz ani dovoz). Jakmile pochopíme základní vztahy a peněžní toky mezi těmito dvěma sektory, bude již jednoduché přidat veřejný sektor a zahraniční obchod.

Podívejme se nejprve na firmu - akciovou společnost. Jak firma rozděluje svůj příjem a z čeho financuje své výdaje?

Firma - roční příjem z přidané hodnoty, jeho rozdělení a výdaje

Firma má roční příjmy 1 mld. Kč. Na nákupy mezistatků vynaložila 300 mil. Kč, takže přidaná hodnota, kterou firma vytvořila, je 700 mil. Kč. To je její příspěvek k tvorbě hrubého domácího produktu. Jak rozdělí těchto 700 mil. Kč, ukazuje levá část tabulky. Pravá část tabulky ukazuje, z čeho firma financuje své investiční výdaje.

Příjem z přidané hodnoty a jeho rozdělení (mil. Kč)	Zdroje pro financování výdajů (mil. Kč)	Výdaje (mil. Kč)
příjem z přidané hodnoty 700		investice do fixního kapitálu 280
nájemné 100		investice do zásob 20
mzdy 400	odpisy 100	
hrubý zisk 200		
odpisy 100	odpisy 100	
čistý zisk 100		
dividendy 40		
nerozdělený zisk 60	nerozdělený zisk 60	
	celkem vlastní zdroje 160	
	čisté půjčky 140	
	celkem 300	celkem 300

Firma ze svého příjmu z přidané hodnoty zaplatí za služby cizích výrobních faktorů (mzdy a nájmy) celkem 500 mil. Kč. Zbude jí hrubý zisk 200 mil. Kč. Z něho odečte

Domácí produkt

odpisy - částky, které měří opotřebení jejího vlastního kapitálu (strojů, zařízení, budov). Hodnota odpisů činí 100 mil. Kč. Zbude jí *čistý zisk* 100 mil. Kč. Z něho část vyplatí svým vlastníkům - akcionářům jako *dividendy* v hodnotě 40 mil. Kč. Zbude jí *nerozdělený zisk*. Odpisy a nerozdělený zisk firma používá k financování svých investic.

Podíváme-li se na pravou část tabulky, vidíme, že firma uskutečňuje investiční výdaje, a to do fixního kapitálu a do zásob. Tyto investice finančuje jednak z *vlastních zdrojů* - z odpisů a nerozděleného zisku - a jednak z *cizích zdrojů* - z půjček. Čisté půjčky jsou rozdílem mezi novými půjčkami a splátkami starých půjček.

Některé firmy tvoří větší vlastní zdroje (odpisy a nerozdělené zisky), než jaké mají investiční výdaje. Takové firmy půjčují jiným. **Ale sektor firem jako celek je čistým dlužníkem, který si půjčuje od sektoru domácností.**

Nyní se podívejme na typickou domácnost - na její důchod, na jeho rozdělení a na její výdaje.

Domácnost - důchod, jeho rozdělení a výdaje

Růžičkova domácnost má roční důchod 450 000 Kč. Je složen z mezd manželů Růžičkových, z úroků z jejich bankovního vkladu a z dividend akcií, které rodina vlastní. Z tohoto důchodu Růžičkovi 10 % spoří a 90 % vydávají na spotřebu.

Důchod (tis. Kč)		Rozdělení důchodu (tis. Kč)		Výdaje (tis. Kč)	
mzdy	400	spotřeba	405	spotřební výdaje	405
úroky	30	úspory	45		
dividendy	20				
celkem	450		450		405

Důchod typické domácnosti bývá větší než její výdaje - domácnost spoří. Ale není to vždy pravidlem. Některé domácnosti mají vyšší výdaje než důchody. Mladým rodinám často jejich důchod nestačí na pokrytí výdajů, takže čerpají půjčky. Starým lidem někdy důchod nestačí na krytí výdajů, takže čerpají úspory z minulých let. Někteří lidé staví dům a na pokrytí těchto stavebních investic si půjčují. **Ale sektor domácností jako celek je čistým věřitelem, který půjčuje sektoru firem.**

Nyní se podívejme na rozdělování hrubého domácího produktu a na výdaje.

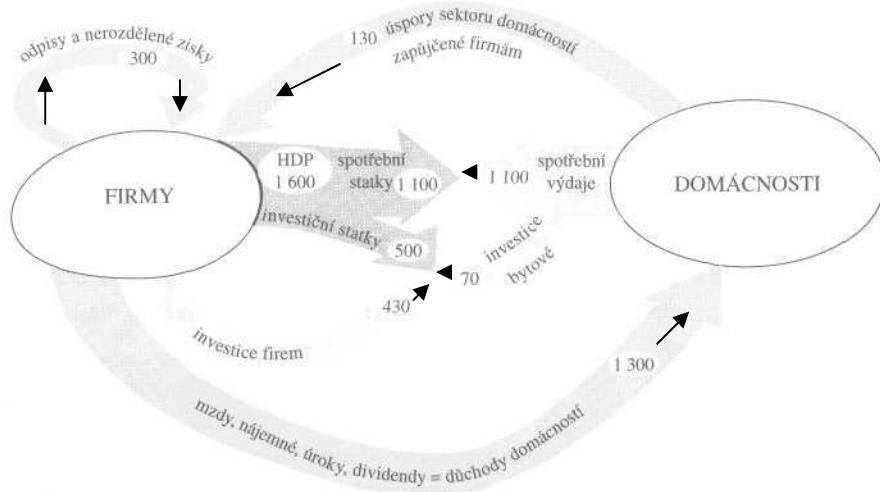
Tabulka ukazuje rozdělení hrubého domácího produktu (levá část) a výdaje (pravá část) v hypotetické ekonomice, která je složena pouze ze dvou sektorů - firem a domácností.

Agregátní výdaje a domácí produkt

Rozdělení HDP (mld. Kč)		Výdaje (mld. Kč)	
mzdy	1000	na spotřebu	1 100
nájemné	40	na investice	500
úroky	160	z toho:	
odpisv (opotřebení		investice firem do fixního kapitálu	380
kapitálu)	130	investice firem do zásob	50
zisky firem	270	investice domácností	
z toho: dividendy	100	do bytové výstavby	70
nerozdělené zisky	170		
HDP	1 600	agregátní výdaje	1 600

Podívejte se na obrázek 19 - 5. Je „sektorovým“ pohledem na ekonomiku. Znázorňuje peněžní toky mezi sektory, které souvisejí s tvorbou a rozdělováním hrubého domácího produktu. Tento koloběh je tak nepřetržitý a samoudržující, že nám může připomínat krevní oběh v lidském těle.

Obrázek znázorňuje pouze **toky mezi sektory** (nikoli toky „uvnitř“ sektorů, mezi firmami navzájem či mezi domácnostmi navzájem). Nezachycuje vzájemné nákupy a prodeje mezistatků *mezi firmami*. Nezachycuje ani půjčky *mezi firmami* (půjčky jedných firem jiným firmám).



Obr. 19-5 Agregátní výdaje a domácí produkt - Agregátní výdaje (investice firem a spotřeba a investice domácností) znázorněně červeně určují hodnotu HDP. Ta se rozděluje na důchody domácností a na odpisy a nerozdělené zisky firem. Firmy investují jednak z vlastních zdrojů (odpisů a nerozdělených zisků) a jednak z úspor vypůjčených od domácností.

Domácí produkt

Červené toky znázorňují výdaje firem a domácností. Výdaje nejsou automatické, předchází jim rozhodování domácností a firem, kolik mají vydávat na spotřebu a na investice. **Výsledkem těchto spotřebitelských a investičních rozhodování je celkový tok spotřebních a investičních výdajů, kterému říkáme *agregátní výdaje*.**

Na první pohled vidíme, že **agregátní výdaje se rovnají hrubému domácímu produktu**. Agregátní výdaje totiž představují celkovou peněžní sumu, která je vydána na nákupy statků v daném roce. Kolik činí agregátní výdaje, takové jsou příjmy sektoru firem z přidané hodnoty, tj. HDP.

V předchozí subkapitole jsme ukázali, že domácí produkt lze zjistit jako sumu přidaných hodnot firem. Nyní vidíme, že jej lze zjistit ještě jinou metodou - zjištěním agregátních výdajů.

Sečteme-li spotřební výdaje domácností a investiční výdaje firem a domácností, dostaneme aggregátní výdaje a tedy také domácí produkt, který jim svou velikostí musí odpovídat. Tomuto měření HDP říkáme **výdajová metoda**.

V ekonomice, která by byla složena pouze ze sektoru firem a sektoru domácností, by platila rovnice:

$$C + I = \text{HDP}$$

kde C jsou výdaje na spotřebu (krátce spotřeba) a I jsou výdaje na investice (krátce investice). Přitom **investicemi zde rozumíme nikoli nákupy aktiv (cenných papírů, pozemků aj.), nýbrž investice firem do fixního kapitálu a do zásob a investice domácností do bytové výstavby**.

19.5

ÚSPORY Z HDP

Nyní se podívejme na hrubý domácí produkt z jiného hlediska. HDP je množství statků vyrobených v daném roce. Ale pouze část HDP je spotřebována. Jak jste viděli, výdaje na spotřebu nepohltí celý domácí produkt. Na nespotřebovanou část HDP se díváme jako na **úspory**.

Pod pojmem „úspory“ zde nebudeme rozumět stav peněžních účtů lidí a firem. Budeme tento pojem používat pro **nespotřebovanou část domácího produktu**. **Úspory jsou nespotřebovaná část domácího produktu -jsou to úspory z HDP**. Protože fyzicky má jen spotřebovaná část HDP podobu spotřebních statků, je jasné, že uspořená část HDP musí mít podobu investičních statků.

Podívejte se na předchozí tabulku a obrázek a zjistěte velikost úspor. Je to HDP minus výdaje na spotřebu. Tedy 1600 mld. Kč - 1100 mld. Kč = 500 mld. Kg. Všim-

Úspory z HDP

něte si, že velikost úspor je stejná jako velikost investic. Pochopitelně, protože obě veličiny získáme, když od HDP odečteme spotřebu. Platí:

$$\mathbf{S = HDP - C}$$

a také

$$\mathbf{I = HDP - C}$$

tudíž

$$\mathbf{I = S}$$

kde S jsou úspory, C je spotřeba a I jsou investice.

Jak vidíte, **úspory a investice jsou vlastně dva názvy pro jedno a totéž - pro nespotřebovanou část domácího produktu.**

Jaké jsou složky úspor? Jsou to jednak úspory firem a jednak úspory domácností.

V našem příkladu činily úspory firem 300 mld. Kč a úspory domácností 200 mld. Kč, celkem tedy 500 mld. Kč. **Úspory firem jsou odpisy a nerozdelené zisky. Úspory domácností zjistíme, když od důchodů domácností odečteme výdaje na spotřebu.** V levé části tabulky vidíme, že celkové důchody domácností, tj. mzdy, nájmy, úroky a dividendy, činí 1 300 mld. Kč. Z pravé části tabulky zjišťujeme, že výdaje domácností na spotřebu činí 1 100 mld. Kč. Z toho plyně, že úspory domácností činí 200 mld. Kč.

Domácnosti část svých úspor investují samy do bytové výstavby (70 mld. Kč) a zbytek půjčují sektoru firem (130 mld. Kč). Firmy k nim přidají své úspory 300 mld. a mají pak celkem 430 mld. úspor k financování svých investic. **Úspory jsou investovány.**

Úspory v České republice

Rok	Hrubé národní úspory (% z HDP)*	Úspory domácností (% z disponibilních důchodů)
1996	29	12,7
1997	28	13,0
1998	29	13,3 **

Tabulka 19-1 Pramen: M. Čihák, T. Holub: Hospodářské trendy 20/1999, Komercní banka

* hrubé národní úspory zahrnují také odpisy firem

** za 1. - 3. čtvrtletí

19.6

VEŘEJNÝ SEKTOR

Domácnosti a firmy představují dva *soukromé sektory*. Přejděme nyní k realističtějšímu modelu ekonomiky a přidejme k nim třetí - *veřejný sektor*. **Veřejným sektorem rozumíme stát a obce. Peněžní toky mezi veřejným sektorem a oběma soukromými sektory jsou v zásadě trojí:**

- daně,**
- výdaje na zboží a služby,**
- transfery obyvatelstvu.**

Daně představují *příjmovou stránku* státního rozpočtu a obecních rozpočtů. Výdaje a transfery představují *výdajovou stránku* těchto rozpočtů.

Daně mají podobu jednak nepřímých daní a jednak přímých daní. **Nepřímé daně** (daně z přidané hodnoty a spotřební daně) odvádějí firmy do veřejných rozpočtů v okamžiku prodeje zboží. **Přímé daně** jsou jednak daně ze zisků firem (u nás se jim říká daně z příjmů právnických osob) a jednak daně z osobních důchodů - z mezd, nájmů, úroků a dividend (u nás se jim říká daně z příjmů fyzických osob).

Jaký je rozdíl mezi veřejnými výdaji na zboží a služby a mezi transfery obyvatelstvu? **Veřejné výdaje na zboží a služby jsou nákupy zboží a služeb od soukromého sektoru** (od firem a od domácností). Například když stát platí mzdy státním úředníkům, policistům, soudcům nebo učitelům ve státních školách, kupuje jejich služby. Veřejný sektor zde získává za peníze nějakou protihodnotu - zboží nebo službu. Naproti tomu **transfer znamená, že stát či obec někomu vyplácí peníze, aniž by získal jakoukoli protihodnotu.** Transfery jsou například starobní důchody vyplácené ze státního důchodového systému, přídavky na děti nebo podpory v nezaměstnanosti.

Nyní sledujme peněžní toky mezi veřejným sektorem, sektorem firem a sektorem domácností. Příklady, uvedené v předchozí subkapitole, pozměníme tak, že přidáme daně, veřejné výdaje na zboží a služby a transfery.

Vraťme se k předchozímu příkladu firmy, který však pozměníme o existenci daní.

Veřejný sektor

Příjem z přidané hodnoty a jeho rozdělení (mil. Kč)	Zdroje pro financování výdajů (mil. Kč)	Výdaje (mil. Kč)
příjem z přidané hodnoty 700		investice do fixního kapitálu 200
daň z přidané hodnoty 150		investice do zásob 15
nájemné 80		
mzdy 320		
hrubý zisk 150		
odpisy 80	odpisy 80	
čistý zisk 70		
daň ze zisku 25		
zisk po zdanění 45		
dividendy 20		
nerozdělený zisk 25	nerozdělený zisk 25	
	celkem vlastní zdroje 105	
	čisté půjčky 110	
	celkem 215	celkem 215

Nyní se podívejme na zdroje a rozdělení ročního důchodu Růžičkovy rodiny. I když má rodina vysoký příjem, pobírá také transfery. Kvůli reorganizaci firmy přišla paní Růžičková o zaměstnání a zatím si nenašla nové. Pobírá proto podporu v nezaměstnanosti 50 tisíc korun ročně.

Důchod (tis. Kč)	Rozdělení disponibilního důchodu (tis. Kč)	Výdaje (tis. Kč)
mzdy 300	spotřeba 270	spotřební 270
úroky 30	úspory 30	
dividendy 20		
daně - 100		
podpora 50		
disponibilní důchod 300	300	270

Domácnost ze svých důchodů zaplatí daně a přičte k nim transfery - v tomto případě podporu v nezaměstnanosti. Výsledkem je její **disponibilní důchod, který použije na spotřebu a úspory**.

Domácí produkt

Disponibilní důchod domácnosti = důchod domácností - daně + transfery = spotřeba + úspory

Tabulka nám ukazuje rozdelení HDP a agregátní výdaje v hypotetické ekonomice, kde existuje kromě domácností a firem také veřejný sektor.

Rozdelení HDP (mld. Kč)	Výdaje (mld. Kč)
nepřímé daně	230
daně ze zisků firem	80
daně z osobních důchodů	90
transfery domácnostem	- 150
disponibilní důchody domácností	1120
odpisy (opotřebení kapitálu)	100
nerozdelené zisky firem	130
HDP	1600
	agregátní výdaje
	1600

Zatímco daně snižují disponibilní důchody domácností, transfery jejich důchody zvyšují. Transfery můžeme tedy chápat jako „záporné daně“ (proto mají v naší tabulce záporné znaménko).

Disponibilní důchody domácností jsou osobní důchody (mzdy, nájmy, úroky a dividendy) po odečtení daní a přičtení transferů.

V tomto příkladu předpokládáme, že příjmová a výdajová stránka veřejných rozpočtů jsou v rovnováze, což znamená, že se daně ($230 + 80 + 90 = 400$) rovnají veřejným výdajům na zboží a služby plus transferům ($250 + 150 = 400$). Nemusí tomu tak vždy být.

Tedž už můžete pochopit, jak veřejný sektor ovlivňuje aggregátní výdaje. **Daně snižují výdaje na spotřebu a na investice**, protože snižují disponibilní důchody domácností a nerozdelené zisky firem. **Transfery zvyšují výdaje na spotřebu**, protože zvyšují disponibilní důchody domácností. **A veřejné výdaje na zboží a služby zvyšují aggregátní výdaje**, protože představují další složku aggregátních výdajů vedle spotřeby a investic.

V ekonomice, která by byla složena jen ze tří sektorů - domácností, firem a veřejného sektoru - by platila rovnice:

$$C + I + G = HDP$$

kde C je spotřeba, I jsou investice a G jsou veřejné výdaje na zboží a služby.

19.7

ZAHRANIČNÍ OBCHOD

Nyní zavedeme do ekonomiky čtvrtý sektor - zahraniční obchod, čili vývoz a dovoz zboží a služeb. Vývoz a dovoz mají vliv na velikost agregátních výdajů na domácím trhu a tím také na velikost nominálního HDP.

Vývoz českých automobilů

Francouzský obchodník u nás nakoupí a na francouzský trh doveze české automobily v hodnotě 550 milionů Kč. Tento vývoz českých automobilů do Francie znamená vlastně příliv francouzské poptávky na český trh. A suma 550 milionů Kč, kterou francouzský obchodník vydal na naše auta, jsou dodatečné výdaje, které se na českém trhu objeví. Tento vývoz proto zvyšuje náš nominální HDP.

Výdaje rakouského turisty

Rakouský turista se na týden ubytoval v jednom pražském hotelu. Během svého týdenního pobytu v Praze utratil za hotelové, restaurační a další služby celkem 65 000 Kč. Jeho nákupy služeb jsou přílivem rakouské poptávky na český trh. Částka 65 000 Kč představuje dodatečné výdaje na našem trhu. O tuto částku se zvyšuje náš nominální HDP.

Dovoz japonských televizorů

Někteří čeští spotřebitelé upřednostňují japonské televizory před českými. Nakoupili japonské televizory za celkem 1 mld. Kč. Tyto jejich nákupy představují odliv české poptávky z českého trhu na japonský trh (kdyby tito lidé kupovali české televizory, tato poptávka by zůstala na českém trhu). Tím se snižují agregátní výdaje na českém trhu o 1 mld. Kč a s nimi se o tutéž částku snižuje náš nominální HDP.

Příklady ukazují, jaký vliv má vývoz a dovoz na aggregátní výdaje na našem trhu a tím na náš HDP. **Vývoz znamená příliv poptávky ze zahraničních trhů na český trh. Zvyšuje aggregátní výdaje na našem trhu, a tím zvyšuje náš nominální HDP. Dovoz naopak znamená odliv poptávky z českého trhu na zahraniční trhy. Snižuje aggregátní výdaje na našem trhu, a tím snižuje i náš nominální HDP.**

Rovnost aggregátních výdajů a nominálního HDP nyní vyjádříme rovnicí:

$$C + I + G + (Ex - Im) = HDP$$

kde Ex je vývoz (jeho korunová hodnota) a Im je dovoz (jeho korunová hodnota). Rozdíl mezi vývozem a dovozem (Ex - Im) nazýváme *čistý vývoz*. V běžné řeči se s ním

Domácí produkt

setkáváte pod pojmem ***zahraničně obchodní bilance***. Jak vidíte, čistý vývoz (je-li kladný) zvyšuje aggregátní výdaje a tím i nominální HDP.

Agregátní výdaje a HDP v ČR v roce 2001

Tabulka ukazuje aggregátní výdaje u nás v roce 2001 a jejich hlavní složky (v mld. Kč).

Tabulka 19-2

Zdroj: ČSÚ

spotřeba C	1 141
veřejné výdaje G	429
hrubé investice I	646
čistý vývoz X	-59
aggregátní výdaje = HDP	2 157

Zdroj: ČSÚ

SHRNUTÍ

- Domácí produkt je tok zboží a služeb, vyrobených v určité ekonomice za určité období. Obvykle máme na mysli roční domácí produkt. Zahrnuje pouze statky, vyrobené v daném roce.
- Rozlišujeme *hrubý domácí produkt* a *čistý domácí produkt*. Rozdíl mezi nimi je *opotřebení* statků dlouhodobé životnosti. Ekonomové pracují raději s hrubým domácím produktem.
- Rozlišujeme *nominální domácí produkt* a *reálný domácí produkt*. Nominální domácí produkt zjistíme, když vyjádříme produkci běžného období v cenách běžného období. Reálný domácí produkt zjistíme, když produkci běžného období vyjádříme v cenách minulého období. Zatímco nominální růst domácího produktu odráží růst produkce i cen, reálný růst domácího produktu odráží pouze růst produkce.
- Abychom se vyvarovali dvojího započítávání, musíme počítat domácí produkt metodou přidané hodnoty, tj. započítat do něj u každého výrobce pouze *přidanou hodnotu*. Zjistíme ji tak, že od příjmu firmy odečteme její výdaje na *mezistatky*, které firma používá při výrobě.
- Agregátní výdaje jsou výdaje čtyř ekonomických sektorů - domácností, firem, veřejného sektoru a zahraničních osob - na zboží a služby v dané zemi. Mají čtyři složky - *spotřebu*, *investice*, *veřejné výdaje* na zboží a služby, a *čistý vývoz*. Jejich velikost je totožná s velikostí nominálního HDP.
- Úspory jsou nespotřebovaná část domácího produktu. Skládají se z úspor domácností a úspor firem. Úspory firem jsou odpisy a nerozdelené zisky. Fyzicky mají úspory podobu investičních statků.

Otázky a příklady

- Peněžní toky mezi veřejným sektorem a oběma soukromými sektory (domácnostmi a firmami) jsou v zásadě trojí: daně, výdaje veřejného sektoru na zboží a služby, a transfery obyvatelstvu. *Veřejné výdaje na zboží a služby* jsou nákupy zboží a služeb od soukromého sektoru. *Transfery* vyplácí stát či obec domácnostem, aniž by získal protihodnotu v podobě zboží nebo služby.
- *Disponibilní důchod* domácností je jejich důchod snížený o daně a zvýšený o transfery. Domácnosti rozdělují disponibilní důchod mezi spotřebu a úspory.
- Vývoz znamená příliv poptávky ze zahraničních trhů na český trh. Zvyšuje aggregátní výdaje na našem trhu, a tím zvyšuje náš nominální HDP. Dovoz naopak znamená odliv poptávky z českého trhu na zahraniční trhy. Snižuje aggregátní výdaje, a tím snižuje i náš nominální HDP.

KLÍČOVÉ POJMY

Hrubý domácí produkt • čistý domácí produkt • opotřebení • nominální HDP • reálný HDP • běžné ceny • stálé ceny • mezistatky (meziprodukty) • přidaná hodnota • aggregátní výdaje • úspory • disponibilní důchod • transfery • čistý export.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Kdybyste zjišťovali výši HDP výdajovou metodou, co byste započítávali do HDP: platy policistů, stipendia studentů, starobní důchody, přídavky na děti, honoráře za články do novin, platy poslanců Parlamentu.

Otázka 2.

V novinách čtete zprávu „Schodek obchodní bilance se zvýšil z 60 mld. Kč na 100 mld. Kč". Pomyslete si, že to má nějaký vliv na HDP?

Příklad 1.

Investice jsou 200 mld., veřejné výdaje na zboží a služby jsou 100 mld., daně jsou 100 mld., transfery jsou 50 mld. a úspory jsou 150 mld. Vypočítejte čistý vývoz.

Domácí produkt

Příklad 2.

Doplňte do tabulky chybějící údaje hypotetické ekonomiky:

Rok	Nominální HDP	Reálný HDP	Cenový index
1996	400		0,8
1997	520	520	
1998		540	1,037

Příklad 3.

Paní Věra si založila kadeřnictví. Najala si část domu za 100 tis. Kč ročně. Zaměstnává jednu kadeřnicu, které platí 100 tis. Kč ročně. Za vlasové a kosmetické přípravky zaplatí ročně 50 tis. Kč. Teplo, voda a elektřina ji ročně přijde dohromady na 30 tis. Kč. Kadeřnictví má roční příjem 600 tis. Kč. Paní Věra odvádí státu 20 % daň ze zisku.

- a) Jaký je příspěvek kadeřnictví k tvorbě HDP?
- b) Jaký je disponibilní důchod paní Věry?

DODATEK: NÁRODNÍ PRODUKT

Vedle hrubého domácího produktu (HDP) se někdy setkáte také s ukazatelem ***hrubý národní produkt (HNP)***. Jaký je mezi nimi rozdíl?

Dovoz zahraničního kapitálu

Německá firma investovala kapitál do české automobilky a stala se jejím 80% vlastníkem. Automobily jsou vyráběny na území ČR, ale z 80 % s pomocí německého kapitálu.

Předpokládejme, že má automobilka čistý zisk 1 mld. Kč. 800 mil. Kč dostávají němečtí vlastníci kapitálu. Máme těchto 800 milionů započítat do českého produktu? Nebo je to spíše součást německého produktu?

Záleží na tom, jak chápeme domácí produkt. Když použijeme teritoriální hledisko, je těchto 800 milionů korun součástí českého produktu, protože automobily byly vyrobeny na našem území. Když však použijeme národní hledisko, je to součást německého produktu, protože jde o produkt německého kapitálu. Těchto 800 milionů bude skutečně patřit německým vlastníkům kapitálu, kteří je dostanou v podobě dividend ze svých akcií.

Vývoz práce do zahraničí

Čeští stavební dělníci pracující dlouhodobě v Německu dostali od německých zaměstnavatelů mzdy 50 mil. Kč. Tyto mzdy vyjadřují jejich podíl na vytvořeném

Otázky k dodatku

produkту. Máme tuto hodnotu započítat do německého produktu nebo do českého produktu?

Použijeme-li teritoriální hledisko, jsou součástí německého produktu. Použijeme-li však národní hledisko, jsou součástí českého produktu.

Tyto příklady nám ukazují, proč se používají dva pojmy: domácí produkt a národní produkt. **Použijeme-li teritoriální hledisko, mluvíme o domácím produktu - produktu vytvořeném na českém území.** Započítáváme do něho zisky zahraničních firem, které investovaly svůj kapitál na českém území. Započítáváme do něho také práci zahraničních dělníků, kteří pracují v ČR (například ukrajinských stavebních dělníků nebo čínských prodejců). Ale nezapočítáváme do něj zisky českého kapitálu investovaného v zahraničí ani mzdy českých dělníků pracujících v zahraničí.

Použijeme-li však hledisko národnosti, mluvíme o národním produktu - produktu vytvořeném českými výrobními faktory (zejména českou prací a českým kapitálem), a to bez ohledu na to, na jakém teritoriu je produkt vyráběn. Započítáváme do něho zisky českých firem z jejich kapitálu investovaného v zahraničí a také mzdy dělníků pracujících v zahraničí. Ale nezapočítáváme do něho zisky zahraničních firem plynoucí z výroby na českém území ani mzdy zahraničních dělníků pracujících na našem území.

Ekonomové pracují spíše s hrubým domácím produktem. Důvodem je i to, že jej lze lépe statisticky podchytit a změřit než národní produkt.

SHRNUTÍ DODATKU

- Použijeme-li teritoriální hledisko, mluvíme o *domácím produktu* - produktu vytvořeném na českém teritoriu.
- Použijeme-li *hledisko národnosti*, mluvíme o *národním produktu* - produktu vytvořeném českými výrobními faktory bez ohledu na to, na jakém teritoriu byl produkt vytvořen.

KLÍČOVÉ POJMY DODATKU

Národní produkt.

OTÁZKY K DODATKU

Otázka 1.

Japonsko je velkým vývozcem kapitálu.

- a) Porovnejte jeho hrubý domácí produkt a hrubý národní produkt.
- b) Bylo by efektivní, aby japonská vláda v zájmu zvýšení HDP uvalila restrikce na vývoz kapitálu?
Vysvětlete.

20

Spotřeba, investice a rovnovážný HDP

20.1

SPOTŘEBNÍ FUNKCE

Spotřeba domácností je největší složkou agregátních výdajů a domácího produktu. Na čem závisí spotřeba? **Velikost spotřeby závisí jednak na velikosti disponibilního důchodu domácností a jednak na úrokové míře.** Úroková míra (jak víme z kapitoly pojednávající o kapitálu) má vliv na to, jak člověk rozděluje důchod mezi spotřebu a úspory.

Sledujme závislost spotřeby na disponibilním důchodu (přitom budeme předpokládat, že reálná úroková míra je stálá).

Spotřeba rodiny Růžičkovy

Rodina Růžičkova má roční disponibilní důchod 300 tis. Kč. Z něho 30 tisíc spoří a 270 tisíc vydá na spotřebu. V následujícím roce se její reálný disponibilní důchod zvýší na 350 tis. Kč, protože paní Růžičková si našla zaměstnání. Na toto zvýšení důchodu rodina reaguje zvýšením spotřebních výdajů. Rozhodne se jezdit na dovolenou do lepšího hotelu, čímž vydá ročně o 30 tisíc více. Dále se rozhodne, že bude vydávat o 8 tisíc více na oblečení. Zbývajících 12 tisíc chce rodina spotřít. Celkem tedy vzrostou její spotřební výdaje o 38 tisíc, tedy na 308 tis. Kč ($270 + 38 = 308$).

Zrekapitulujme si. Při disponibilním důchodu 300 tis. Kč rodina spotřebuje 270 tis. Kč (tedy 90 % disponibilního důchodu). Při disponibilním důchodu 350 tis. Kč rodina spotřebuje 308 tis. Kč (tedy 88 % disponibilního důchodu).

Vidíme, že s růstem disponibilního důchodu **spotřební výdaje rostou, ale pomalejším tempem než důchod. Podíl spotřeby na disponibilním důchodu se s růstem důchodu snižuje.** Je to náhoda nebo zákonitost?

Typická domácnost skutečně obvykle zvyšuje svou spotřebu pomalejším tempem, než jakým roste její disponibilní důchod. Důvodem je to, že lidé nasycují své potřeby

Spotřební funkce

postupně podle jejich naléhavosti. Má-li rodina nízký důchod, spotřebuje jej celý, protože potřebuje uspokojit nejnaléhavější potřeby (jídlo, oblečení, bydlení). Když se její důchod zvýší, přichází na řadu potřeby méně naléhavé (dovolená, spotřební elektronika, zábava apod.). Při ještě vyšších důchodech se vynořuje možnost luxusnějších statků (dovolená u moře, nové auto, počítač nebo myčka nádobí). Menší naléhavost luxusních statků vede obvykle rodinu k rozhodování, zda nedat před nimi raději přednost úsporám - úsporam na stáří, stavebnímu spoření, nebo prostě spoření „na horší časy“. Existuje ale ještě další vysvětlení, proč s růstem důchodu roste spotřeba pomalejším tempem. Je to *hypotéza životního cyklu*, jejímž autorem je Američan Franco Modigliani. Podle této hypotézy má člověk určitou (byť mlhavou) představu o vývoji svého celoživotního důchodu. Přitom se snaží, aby jeho spotřeba nepodléhala během jeho života příliš velkým výkyvům. Znamená to, že v mladém věku, kdy má malý důchod, si půjčuje, protože očekává, že se později jeho důchod zvýší a on bude moci půjčky splácat. Ve středním věku, kdy je jeho důchod vysoký, svou spotřebu nezvyšuje tak značně -jednak proto, že splácí půjčky z mládí, a jednak proto, že spoří na stáří. A když jde do penze, nemusí spotřebu příliš snižovat, protože žije také ze svých úspor.

Životní cyklus důchodu a spotřeby

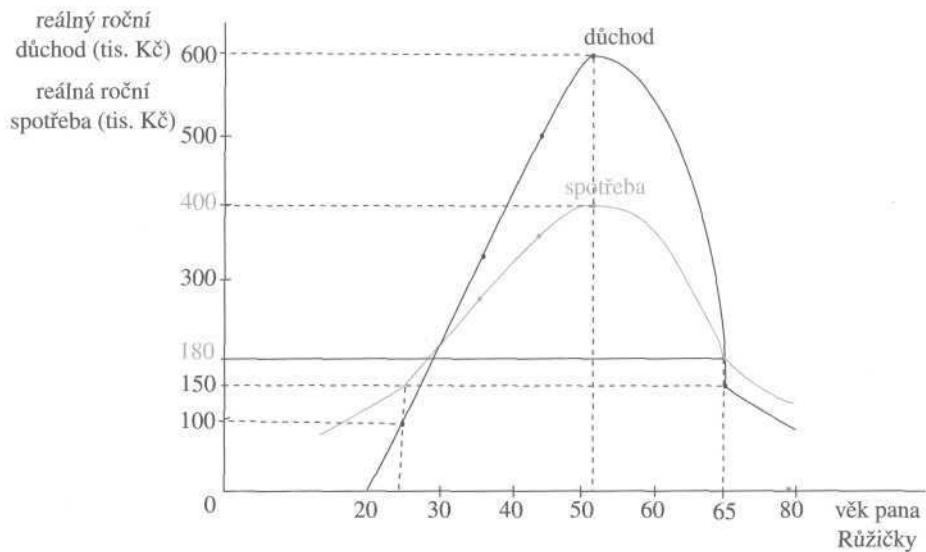
V mládí měl pan Růžička poměrně malý plat. Když si mladí manželé opatřili byt a narodily se jim děti, měli roční důchod 100 tis. Kč, ale spotřební výdaje 150 tis. Kč - museli platit nájem za byt, kupovat zařízení do bytu, oblečení a další nutné výdaje. Protože očekávali, že jejich důchod během dalších let poroste, nechtěli spotřební výdaje příliš omezovat a raději si půjčovali.

V dalších letech jejich důchod skutečně rostl. Pan Růžička dělal úspěšnou kariéru bankovního úředníka a ve středním věku dosáhl roční důchod jeho rodiny 600 tis. Kč. Svou spotřebu však Růžičkoví zvyšovali jen do 400 tis. Kč. Proč? Jednak proto, že museli splácat dluhy z mládí, a jednak proto, že vytvářeli úspory na stáří. Očekávali totiž, že ve stáří jejich důchod klesne, a nechtěli pak svou spotřebu příliš omezovat.

Když jdou manželé Růžičkovovi do penze, jejich roční reálný důchod klesne na 150 tis. Kč. Přesto sníží svou spotřebu jen na 180 tis. Kč. Mohou totiž čerpat ze svých úspor. Proto mohou cestovat, doprát si lepší lékařskou péči apod., i když by jim na to jejich důchod nestačil.

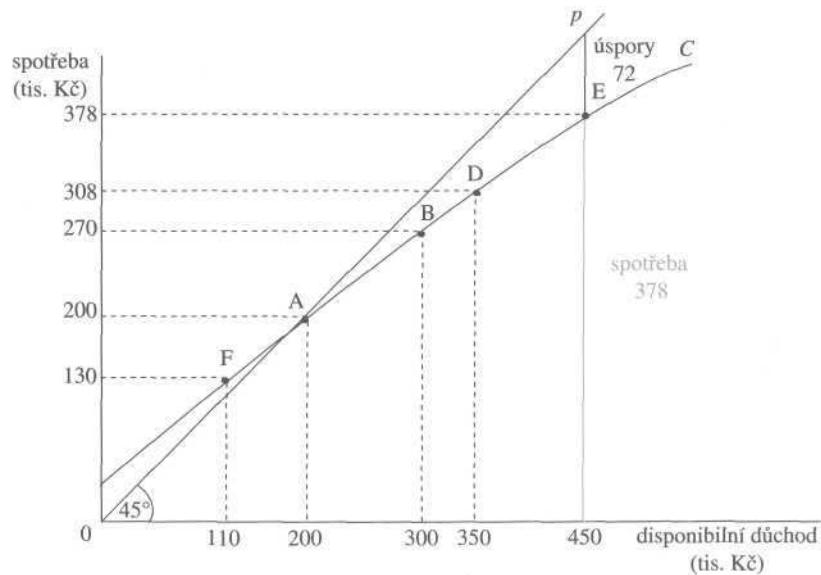
Obrázek 20-1 ukazuje vývoj důchodu a vývoj spotřeby Růžičkových během jejich života. Vidíte, že spotřeba podléhá značně menším výkyvům než důchod.

Spotřeba, investice a rovnovážný HDP



Obr. 20-1 Životní cyklus důchodu a spotřeby - Během života se spotřeba člověka mění méně než jeho důchod. V mládí si obvykle půjčuje (spotřeba je vyšší než důchod), ve středním věku spoří (důchod je vyšší než spotřeba) a ve starosti čerpá své úspory (spotřeba je vyšší než důchod).

Znázorněme si nyní spotřební funkci graficky. **Spotřební funkce udává závislost spotřeby na disponibilním důchodu.**



Obr. 20-2 Individuální spotřební funkce - Spotřební funkce Růžičkových roste pomaleji než důchody. Při disponibilním důchodu 200 tisíc je celý důchod spotřebován. Při vyšších důchodech rodina spoří a při nižších důchodech její spotřeba převyšuje její důchod.

Změny spotřební funkce

Obrázek 20-2 ukazuje křivku spotřební funkce C rodiny Růžičkovy. Jak vidíte, spotřební funkce Růžičkovy rodiny má rostoucí průběh, ale spotřeba se zvyšuje pomaleji než disponibilní důchod. Bod A leží na přímce p (svírající s vodorovnou osou 45 stupňů). V tomto bodě je disponibilní důchod celý spotřebován a Růžičkovi by vůbec nespořili. Při vyšších disponibilních důchodech Růžičkova rodina spoří a při nižších důchodech by jejich spotřeba převyšovala disponibilní důchod (rodina by musela část spotřeby pokrývat z minulých úspor nebo z půjček).

Na obrázku vidíme také úspory. Podívejte se například na bod E. Při důchodu 450 tis. Kč bude rodina spotřebovávat 378 tis. Kč, bude tedy spořit 72 tis. Kč ($450 - 378 = 72$). Velikost spotřeby při důchodu 450 tis. Kč ukazuje červená úsečka a velikost úspor ukazuje černá úsečka, která doplňuje vzdálenost mezi spotřební funkcí a přímkou p .

20.2 ZMĚNY SPOTŘEBNÍ FUNKCE

Jednou z příčin změny spotřební funkce je **změna úrokové míry**. To proto, že **úroková míra ovlivňuje náklady spotřeby**.

Koupě auta

Růžičkovi mají šest let staré auto a rozhodují se, zda mají koupit nové. Nové auto stojí 300 tis. Kč a staré by prodali za 100 tis. Kč. Museli by tedy za nové auto vydat 200 tis. Kč. Mají tyto peníze na bankovním vkladu, jehož reálná úroková míra je 4 %. To znamená, že kdyby těchto 200 tis. Kč ponechali v bance a jezdili ještě nějakou dobu starým autem, bude jim vklad vynášet reálně 8 000 Kč ročně.

Koupí-li si nové auto hned, zvýší svoji spotřebu (jezdit novým autem je jistě uspokojivější než jezdit starým autem), ale přijdou o tyto úroky.

Růžičkovi se nakonec rozhodnou nové auto koupit. Ale kdyby byla reálná úroková míra 6 %, možná by se rozhodli koupit nové auto až za rok.

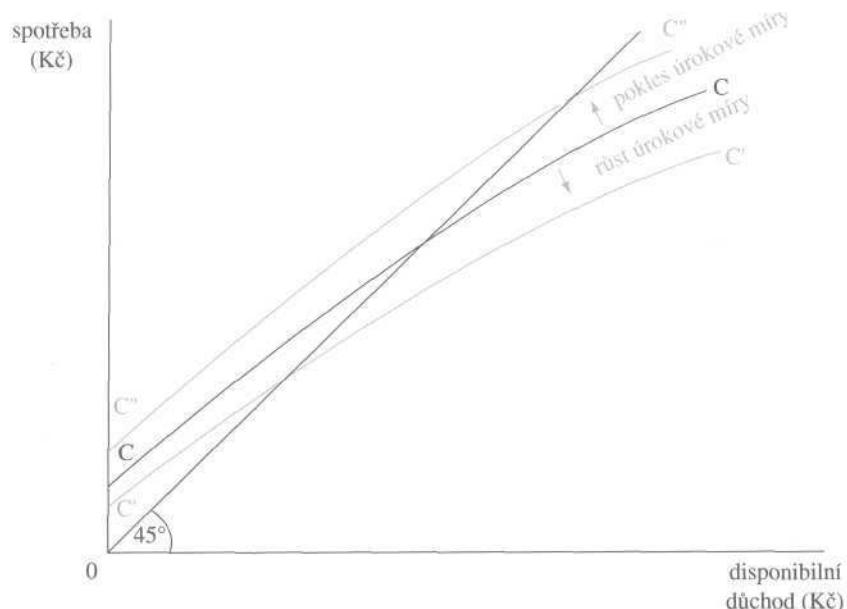
Koupě nového nábytku

Mládkovi mají starý nábytek po babičce a rádi by si koupili nový. Nábytek stojí 100 tis. Kč. Mládkovi nemají žádné úspory, ale mohli by si vzít pětiletou půjčku na reálnou úrokovou míru 8 %. Na úročích by zaplatili za pět let reálně přes 20 tis. Kč. Takový úrokový náklad považují Mládkovi za příliš velký. Za přijatelný by pokládali úrokový náklad ca. 10 tis. Kč. Rozhodnou se tedy zatím nábytek nekupovat.

Kdyby však byla reálná úroková míra 6 %, rozhodli by se koupit nábytek za alespoň 50 tis. Kč. A kdyby byla reálná úroková míra jen 4 %, koupili by nábytek za celých 100 tis. Kč.

Úrok je pro člověka nákladem jeho spotřeby. Je to buď **explicitní náklad spotřeby** (když si Mládkovi vezmou půjčku na nábytek a platí úrok bance) nebo **implicitní náklad spotřeby** (když si Růžičkovi koupí nové auto za své úspory a přijdou tak o úroky ze svého vlastního bankovního vkladu). Proto má úroková míra vliv na velikost spotřeby - ovlivňuje rozhodování člověka o tom, v jakém poměru má rozdělovat svůj důchod mezi spotřebu a úspory. Z kapitoly pojednávající o kapitálu již víme, že člověk se při takovém rozhodování řídí svou mírou časové preference (ta odráží sílu jeho touhy mít nové auto nebo nový nábytek už dnes a ne až za rok nebo za několik let), kterou porovnává s reálnou úrokovou mírou.

Čím je úroková míra vyšší, tím menší bude motivace ke spotřebě. Změna úrokové míry změní spotřební funkci. Ukazuje nám to obrázek 20-3. Zvýšení úrokové míry posune křivku spotřební funkce dolů - člověk by z každého disponibilního důchodu spotřeboval méně než předtím, protože pocítíuje vyšší náklady spotřeby. Snížení úrokové míry by naopak posunulo křivku spotřební funkce vzhůru.



Obr. 20-3 Změna úrokové míry - Zvýšení úrokové míry posune křivku spotřební funkce C dolů do polohy C. Snížení úrokové míry by naopak posunulo křivku spotřební funkce C nahoru do polohy C".

20.3

PLÁNOVANÉ INVESTICE A ROVNOVÁŽNÝ HDP

Firmy uskutečňují investice do fixního kapitálu a do zásob. Ale ne vždy jsou jejich investice *plánovanými investicemi*. Některé investice do zásob mohou být *neplánované*. Ilustruje to následující příklad.

Neplánované investice

Sledujme investice tří firem.

Firma Chemicals uskutečnila v daném roce investice do fixního kapitálu tím, že nakoupila nové stroje v hodnotě 100 mil. Kč. Kromě toho uskutečnila investice do zásob. Dosavadní zásoby svých produktů pokládala za nízké, protože jí neumožňovaly rychle a plynule uspokojovat objednávky svých zákazníků. Zvýšila proto tyto zásoby o 30 mil. Kč.

Firma Ribco uskutečnila v daném roce investici do rekonstrukce výrobní haly v hodnotě 80 mil. Kč. Firma také zjistila, že odbyt jejích výrobků vázne a že se proto zásoby jejího zboží na skladě zvýšily o 20 mil. Kč. Je pravda, že firma toto zvýšení zásob nechtěla a neočekávala - došlo k němu kvůli špatnému odbytu jejího zboží. Nicméně pro firmu znamená toto zvýšení zásob investici - má v těchto zásobách vázán kapitál 20 mil. Kč.

Firma TRIX neuskutečnila žádné investice do fixního kapitálu. Zjistila však, že o její zboží byl na trhu větší zájem, než očekávala, a že jí proto zásoby zboží na skladě poklesly o 10 mil. Kč pod úroveň, kterou firma považuje za optimální a kterou chce udržovat, aby mohla plynule zásobovat své zákazníky. Tento pokles zásob znamená pro firmu snížení investic o 10 mil. Kč.

Sečtěme investice těchto tří firem. Činí 220 mil. Kč ($100 + 30 + 80 + 20 - 10 = 220$). Z toho 180 mil. Kč jsou investice do fixního kapitálu a 40 mil. Kč jsou investice do zásob. S investicemi do fixního kapitálu není žádný problém - v obou případech jde o investice, pro které se firma rozhodla a které *chtěla* uskutečnit. Ale co jejich investice do zásob? U firmy Chemicals jde o přírůstek zásob, který firma *chtěla* uskutečnit. U firmy Ribco jde však o zvýšení zásob, které firma *nechtěla*. Toto nechtěné zvýšení zásob, k němuž došlo z důvodu poklesu odbytu, je *neplánovanou investicí*. U firmy TRIX jde o snížení zásob, které firma (ač potěšena dobrým odbytem) *nechtěla*, neboli jde o *neplánovanou desinvestici*. V našem příkladě z celkových investic 220 mil. Kč činí tedy *plánované investice* jen 210 mil. Kč ($100 + 30 + 80$).

Investice do fixního kapitálu jsou vždy investice plánované (zamýšlené), protože pro nákup strojů nebo pro stavbu budovy se firma sama rozhoduje. Ale investice do zásob mohou být plánované nebo neplánované (nezamýšlené). *Neplánované investice do zásob vznikají tehdy, když firma prodá méně zboží, než kolik plánovala (zamýšlená) prodat. Neprodané zboží zůstane v zásobách - vytváří neplánovaný přírůstek*

Spotřeba, investice a rovnovážný HDP

zásob neboli neplánovanou (nezamýšlenou) investici. Neplánované snížení zásob je naopak neplánovanou desinvesticí.

Proč rozlišujeme plánované a neplánované investice? Protože neplánované investice mají dopad na výrobní rozhodnutí firmy a tím také na velikost HDP. V našem příkladu firma Ribco zjistila, že jí neplánovaně vzrostly zásoby o 20 mil. Kč. Jak myslíte, že na to zareaguje? Firma nechce udržovat nadměrnou výši zásob (umrtvit svůj kapitál ve zbytečných zásobách). **Aby snížila zásoby, sníží cenu zboží nebo sníží jeho výrobu (případně obojí).** Jen tak může uvést své zásoby na původní, plánovanou výši. A jak zareaguje firma TRIX na neplánovaný pokles zásob? **Zvýší cenu zboží, nebo zvýší výrobu (případně obojí).** Tak zvýší zásoby na plánovanou úroveň.

Musíme tedy rozlišovat pojmy: skutečné investice, plánované investice a neplánované investice.

skutečné investice = plánované investice + neplánované investice

kde neplánovanými investicemi rozumíme neplánované změny zásob.

Tím se dostáváme ke změnám hrubého domácího produktu. Jestliže firmy reagují na neplánovaný přírůstek zásob snížením ceny, popřípadě snížením výroby, a na neplánovaný pokles zásob reagují zvýšením ceny, popřípadě zvýšením výroby, znamená to, že **neplánované změny zásob vyvolávají změnu nominálního HDP.** Podívejte se, jak se dosahuje rovnovážného HDP.

Dosahování rovnovážného HDP

Představme si hypotetickou ekonomiku složenou pouze ze sektoru domácností a firem. Předpokládejme dále, že firmy samy netvoří úspory a že veškeré své zisky rozdělují akcionářům. Pak celý HDP dostávají domácnosti a rozdělují jej na spotřebu a úspory. Dejme tomu, že domácnosti vždy třetinu důchodu uspoří a dvě třetiny vydají na spotřebu. Konečně předpokládejme, že celkové plánované investice firem jsou 500 mld. Kč.

Tabulka ukazuje, jaké budou spotřební a investiční výdaje při různých úrovních HDP. Který z těchto HDP bude rovnovážný? (Údaje jsou v mld. Kč.)

HDP	Spotřeba	Úspory	Plánované investice	Neplánované investice
2 400	1 600	800	500	300
2 100	1 400	700	500	200
1 800	1 200	600	500	100
1500	1000	500	500	0
1 200	800	400	500	- 100
900	600	300	500	-200

Když je vytvořen HDP 2 400 mld. Kč, součet spotřeby a plánovaných investic je jen 2 100 mld. Kč. Výrobci zřejmě očekávali vyšší poptávku, než jaká skutečně

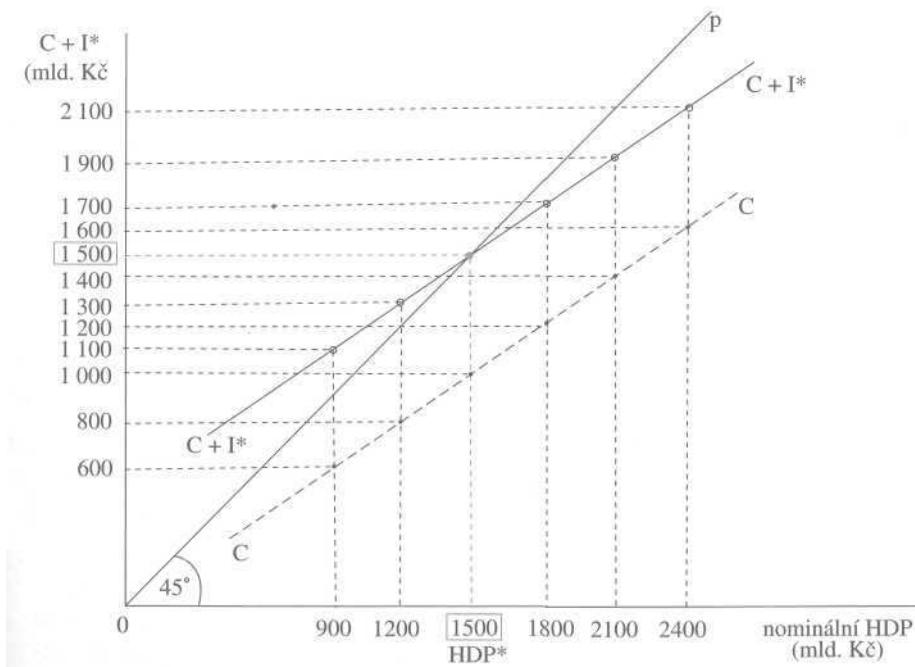
Plánované investice a rovnovážný HDP

je. Část vytvořeného HDP zůstala v zásobách neprodaného zboží. Tyto zásoby činí 300 mld. Kč a jde o neplánované investice firem do zásob. Firmy reagují snižováním výroby a (nebo) cen a HDP klesá. Teprve až klesne na 1500 mld. Kč, neplánované zásoby zmizí. Při HDP 1500 mld. Kč je totiž součet spotřeby a plánovaných investic také 1500 mld. Kč.

Co když je vytvořen HDP 1200 mld. Kč? Součet spotřeby a plánovaných investic je 1300 mld. Kč, tedy více než vytvořený HDP. Výrobci zřejmě očekávali nižší poptávku, než jaká skutečně je. Bude pak docházet k neplánovanému čerpání zásob ve výši 100 mld. Kč. Ve snaze tyto zásoby doplnit a udržet budou firmy zvyšovat výrobu a (nebo) ceny a HDP poroste. Až dosáhne 1500 mld. Kč, zásoby se ocitnou na plánované výši.

V tomto příkladě je tedy rovnovážný HDP 1500 mld Kč. Kdyby se však změnily plánované investice nebo kdyby se změnil sklon domácností ke spotřebě, změnil by se i rovnovážný HDP.

Příklad nám ilustruje, jak HDP tenduje ke své rovnovážné úrovni. Když se skutečné investice liší od plánovaných investic (skutečná výše zásob je jiná než plánovaná výše zásob), reagují na to firmy změnami cen, popřípadě i výroby, a nominální HDP se mění. Údaje z tabulky jsou zaneseny do grafu, který vidíte na obrázku 20 - 4.



Obr. 20-4 Křivka C je spotřeba, křivka C + I* je spotřeba plus plánované investice. Rovnovážný HDP* je tam, kde se křivka C + I* protíná s přímkou p, vedenou pod úhlem 45°, neboť tam je $HDP = C + I^*$.

Spotřeba, investice a rovnovážný HDP

Na vodorovné ose vynášíme nominální HDP a na svislé ose vynášíme spotřebu C a plánované investice I*. Křivka C vyjadřuje spotřební funkci, která je zachycena v tabulce našeho příkladu. Přičteme k ní plánované investice $I^* = 500$ mld. a dostaneme křivku $C + I^*$.

V grafu je také vyznačena přímka p, vedená pod úhlem 45° . Tam, kde křivka $C + I^*$ protíná přímku p, nalezneme rovnovážný HDP*, protože pouze tam platí:

$$C + I^* = \text{HDP}^*$$

Můžete se přesvědčit, že každý jiný HDP je nerovnovážný. Při HDP nižších než 1500 mld. Kč jsou agregátní výdaje $C + I^*$ vyšší než HDP, proto dochází k neplánovanému čerpání zásob. Při HDP vyšším než 1500 mld. jsou zase agregátní výdaje $C + I^*$ nižší než HDP, takže dochází k neplánovanému hromadění zásob.

Shrňme. Když prodeje zboží poklesou pod úroveň, kterou firmy očekávaly, dochází k neplánovanému růstu zásob, neboli k neplánovaným investicím. Firmy reagují snížením cen, popřípadě výroby, aby uvedly zásoby na plánovanou úroveň, a v důsledku toho klesá nominální HDP. Jakmile je dosaženo plánované úrovně zásob, pokles cen, popřípadě výroby, ustává a HDP se dostává na svou rovnovážnou úroveň.

Když naopak prodeje zboží rostou nad úroveň, jakou firmy očekávaly, dochází k nadměrnému čerpání zásob a k jejich neplánovanému poklesu (k neplánovaným desinvesticím). Firmy reagují zvýšením cen, popřípadě výroby, aby uvedly své zásoby zpět na plánovanou úroveň, a nominální HDP roste. Jakmile je dosaženo plánované úrovně zásob, HDP se dostává na rovnovážnou úroveň.

Hrubý domácí produkt je rovnovážným produktem tehdy, když se skutečný objem investic ve svém souhrnu rovná plánovanému objemu investic. U některých firem mohou zásoby neplánovaně růst a u jiných klesat, ale celkový součet neplánovaných změn zásob musí být nulový.

20.4

DŮCHODOTVORNÝ ÚČINEK INVESTIC

Nyní se podíváme, jaký účinek mají investice na důchody a na spotřebu. Budeme opět předpokládat, že se ekonomika skládá jen ze dvou sektorů: domácností a firem (předpokládáme tedy neexistenci veřejného sektoru a zahraničního obchodu). Přečtěte si příklad.

Investice konzervárny

Firma Spojené konzervárny se rozhodla ze svých zisků postavit nový závod na výrobu konzerv. Objedná proto u firmy STAVOK stavbu výrobní haly za 100 milionů Kč. Sledujme, co způsobí tyto investiční výdaje.

Důchodotvorný účinek investic

Aby firma STAVOK mohla pro Spojené konzervárny postavit výrobní halu, musí zaměstnat více lidí a vyplatit jim na mzdách ročně 90 mil. Kč. Zbytek zakázky bude zisk 10 mil. Kč, o kterém budeme předpokládat, že jej firma celý vyplatí svým akcionářům na dividendách. Takto se zvýší disponibilní důchody domácností celkem o 100 milionů Kč.

Domácnosti vydají část tohoto přírůstku svých důchodů na spotřebu. Předpokládejme, že domácnosti 20 % důchodů spoří a 80 % důchodů vydají na spotřebu. V tom případě 20 mil. uspoří a 80 milionů vydají na spotřebu - budou kupovat více mléka, piva, masa, oblečení, benzínu atd. A když takto nakoupí spotřební statky za 80 milionů korun, vzrostou příjmy výrobců spotřebních statků - mlékáren, pivovarů, masokombinátů atd. - o 80 milionů Kč. To znamená, že zaměstnanci a akcionáři mlékáren, pivovarů, masokombinátů a dalších firem dostanou dodatečné důchody (mzdy a dividendy) ve výši 80 milionů Kč. Tito lidé rovněž své důchody z 80 % vydají na spotřebu - nakupují za 64 milionů Kč spotřební statky, a tím vytvářejí další důchody výrobců těchto statků, kteří je dále vydávají na spotřebu. Takto pokračuje celý proces tvorby důchodů a spotřebních výdajů, dokud se nevyčerpá.

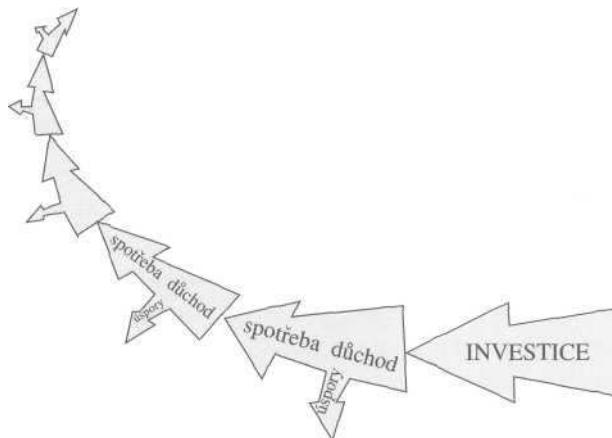
V našem příkladě vyvolala investice tuto „řetězovou reakci“ tvorby důchodů:

$$100 + 80 + 64 + 51,2 + \dots = 500.$$

Investice 100 mil. Kč tedy vyvolala přírůstek důchodů 500 mil. Kč. Z nich domácnosti 400 mil. Kč vydají na spotřebu a 100 mil. Kč uspoří.

Příklad ukazuje, jak investice působí na důchody a na spotřebu. Tomu říkáme **důchodotvorný účinek investic: přírůstek investic vyvolává přírůstek důchodů a přírůstek důchodů vyvolává přírůstek spotřeby**. Investice vytvářejí nejprve důchody výrobců investičních statků a ti je zčásti vydávají na spotřebu. Jejich spotřební výdaje dále vytvářejí důchody výrobců spotřebních statků, kteří rovněž své důchody zčásti vydávají na spotřebu. Tím vytvářejí další důchody a další spotřební výdaje - až dokud se proces nevyčerpá. Investice tak dávají impuls k multiplikačnímu procesu vzniku důchodů. Tento proces je naznačen na obrázku 20-5.

Spotřeba, investice a rovnovážný HDP



Obr. 20-5 Přírůstek investice vyvolává řetězovou reakci tvorby dalších důchodů. Ta se postupně vyčerpává tím, jak z důchodů uniká část jako úspory.

SHRNUTÍ

D Spotřební funkce udává závislost spotřeby na disponibilním důchodu. S růstem důchodu spotřeba roste, ale pomaleji důchod. To proto, že při vyšším důchodu kupujete luxusnější statky, které nepociťujete s takovou naléhavostí. Další vysvětlení nabízí hypotéza životního cyklu.

- Zvýšení úrokové míry snižuje sklon ke spotřebě a posouvá křivku spotřební funkce dolů. Snížení úrokové míry naopak zvyšuje sklon ke spotřebě a posouvá křivku spotřební funkce nahoru.
- Investice do zásob mohou být plánované nebo neplánované. Neplánované investice do zásob vznikají tehdy, když firma prodá méně zboží, než kolik plánovala (zamýšlela) prodat. Neplánované snížení zásob je naopak neplánovanou desinvesticí.
- Když dochází k neplánovanému růstu zásob, firmy reagují snížením cen, popřípadě výroby, a v důsledku toho klesá nominální HDP. Když naopak dojde k neplánovanému poklesu zásob (k neplánovaným desinvěsticím), firmy reagují zvýšením cen, popřípadě výroby, a nominální HDP roste.
- Investice mají důchodotvorný účinek. Přírůstek investic vyvolává přírůstek důchodů a tím i přírůstek spotřeby.

KLÍČOVÉ POJMY

Spotřební funkce • životní cyklus • plánované investice • neplánované investice • rovnovážný HDP • důchodotvorný účinek investic.

Otázky a příklady

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Firmy financují dvě třetiny svých investic z vlastních úspor (z odpisů a nerozdelených zisků) a jen jednu třetinu z půjček. Znamená to, že pouze jedna třetina investic je funkcí úrokové míry?

Otázka 2.

Předpokládejme ekonomiku složenou pouze ze sektoru domácností a sektoru firem. Plánované investice jsou 500 mld. Kč a rovnovážný HDP je 1 800 mld. Kč. To znamená, že spotřeba je 1 300 mld. Kč, protože platí rovnice:

$$C + I = HDP$$

Nyní si představte, že se plánované investice zvýší na 600 mld. Kč. Co se stane s HDP?

Příklad 1.

Předpokládejme ekonomiku složenou pouze ze dvou sektorů: domácností a firem. Firmy uspoří ze svých příjmů z přidané hodnoty 10 % (ve formě odpisů a nerozdelených zisků). Domácnosti uspoří ze svých disponibilních důchodů 15 %. Plánované investice firem činí celkem 400 mld. Kč. Jak velký je rovnovážný HDP?

Příklad 2. (složitější problém)

Předpokládejme, že úspory sektoru firem jsou nulové a že národní úspory jsou dány jen úsporami domácností.

Tabulka udává spotřební funkci ekonomiky:

Disponibilní důchod (mld.)	Spotřeba (mld.)
0	75
100	150
200	225
300	300
400	375
500	450
600	525
700	600
800	675
900	750
1000	800

- Jsou-li plánované investice 0, veřejné výdaje na zboží a služby 0, čistý export 0, daně 0 a transfery také 0, jak velký je rovnovážný HDP této ekonomiky?
- Jsou-li plánované investice 200 mld., veřejné výdaje na zboží a služby 100 mld., čistý export -150 mld., daně 100 mld. a transfery 50 mld., jak velký je rovnovážný HDP?

21

Peníze a poptávka po peněžních zůstatcích

„Jsme tím, co si svět o nás myslí.“

Hans Christian Andersen

21.1

PROČ VZNIKLY PENÍZE

Každý ví, že peníze hrají v ekonomice nesmírně důležitou roli. Ale jaká je to vlastně role? Podívejme se, jaký je smysl peněz.

Naturální směna

Představte si starobylou vesnicí, kde lidé neznají peníze. Farmář Alf potřebuje boty. Jde tedy k ševci Bertovi a nabízí mu za boty svou pšenici. Jenže švec Bert zrovna nepotřebuje pšenici - potřebuje kabát. Alf shání dva dny krejčího Cyrila, ale když mu nabídne pšenici za kabát, zjistí, že ani Cyril zrovna nepotřebuje pšenici - potřebuje opravit střechu. Poradí Alfovi, že v sousední vesnici žije tesař Daniel, který by mohl chtít pšenici. Farmář Alf jde tedy do sousední vesnice, nalezně tesaře Daniela, ale ke svému zklamání uslyší, že ten nepotřebuje pšenici, zato však touží po vínu. Alf tedy najde vinaře Emila, ten však také nepotřebuje pšenici, nýbrž podrazit koni kopyta. Alfovi nezbývá než vyhledat v další vesnici kováře Ferdinanda. Jenže ani kovář nepotřebuje pšenici - potřebuje vykopat studnu. Alf tedy musí shánět studnaře. Najde jej až za dva dny, ale má šestí - studnař Gustav právě potřebuje pšenici. Šťastný Alf mu tedy dá pšenici výměnou za to, že Gustav vykope studnu kováři Ferdinandovi. Kovář výměnou za vykopání studny podrazí kopyta koni vinaře Emila. Emil výměnou za to dá Alfovi víno a Alf dá víno tesaři Danielovi, který za to opraví střechu krejčímu Cyrilovi. Krejčí dá za to Alfovi kabát a Alf jej nese ševci Bertovi. Tam jej však čeká špatná zpráva - Bert už kabát nepotřebuje. Bertova žena se už nemohla dívat, jak chodí v roztrhaném kabátě, a tišila mu jej sama.

Proč vznikly peníze

Znechucený Alf se tedy plouží zpátky domů v novém kabátě, který nepotřebuje, a v roztrhaných botách. Co mohl za ten týden neúspěšného hledání a směňování udělat doma práce. Poučen touto zkušeností, naučí se Alf šít boty, spravovat střechu, pěstovat víno, dělat podkovy pro své koně, kopat studny a jeho žena se naučí šít kabáty. Budou se nadále zásobovat těmito výrobky a pracemi sami.

Možná vám tento příběh připomíná známou Erbenovu pohádku o slepičce a kohoutkovi. Nebo také český film „Kulový blesk“, v němž několik rodin zorganizovalo řetězovou „vícesměnu“ bytů (protože trh bydlení neexistoval). Jen ten konec není šťastný. Jak jste si všimli, směna zboží za zboží cíli **naturální směna vyvolává příliš vysoké transakční náklady (náklady směny)** - náklady na hledání, smlouvání a uzavírání obchodů. Kdyby švec Bert potřeboval Alfovu pšenici zrovna tehdy, když Alf právě potřebuje jeho boty, transakční náklady by byly nízké - stačilo by uzavřít jediný obchod. Naneštěstí je velmi nepravděpodobné, že by se sešli dva lidé s oboustrannou shodou potřeb - že by každý z nich potřeboval právě zboží toho druhého. V našem příběhu musel Alf vyhledat šest různých výrobců a uzavřít šest různých obchodů. Trvalo mu to velmi dlouho a jeho náklady směny (zejména ztracený čas) byly nakonec vynaloženy nadarmo - ten poslední na něho nepočkal.

Nevýhodnost naturální směny vede k tomu, že se lidé nechťejí specializovat. Raději si všechno dělají sami, než aby podstupovali takové náklady směny jako Alf v našem příkladě. A tak se naturální směna stává brzdou specializace a dělby práce. Jenže je to právě specializace, která vede lidi k jejich zdokonalování, zručnosti, shromažďování specializovaných znalostí ve svém oboru. Bez rozvoje dělby práce bychom ustrnuli na úrovni primitivních společností dávnověku.

Naštěstí lidé už v raném stádiu civilizace přišli na to, jak snížit náklady směny. Objevili peníze a **naturální směna byla nahrazena peněžní směnou**. Jaké výhody má peněžní směna?

Peněžní směna

Podívejte se, jak se změní směna, jakmile lidé znají a používají peníze. Farmář Alf nabídne ševci Bertovi za boty peníze. Švec mu boty za peníze ochotně prodá, protože ví, že peníze přijímá každý a že za peníze kdykoli cokoli kupují. Za nějaký čas švec potřebuje kabát, jde tedy za krejčím Cyrillem a nabídne mu za kabát peníze. Krejčí rád přijme peníze za kabát, protože ví, že až bude cokoli potřebovat, například opravit střechu, každý tesař mu to za peníze udělá. Skutečně - když krejčí za rok potřebuje opravit střechu, tesař Daniel mu ji opraví za peníze, protože ví, že za ně kdykoli dostane cokoli, například i víno od vinaře Emila. Také Alf, až bude mít po sklizni, bude prodávat pšenici za peníze, protože má jistotu, že za peníze dostane kdykoli cokoli od kohokoli.

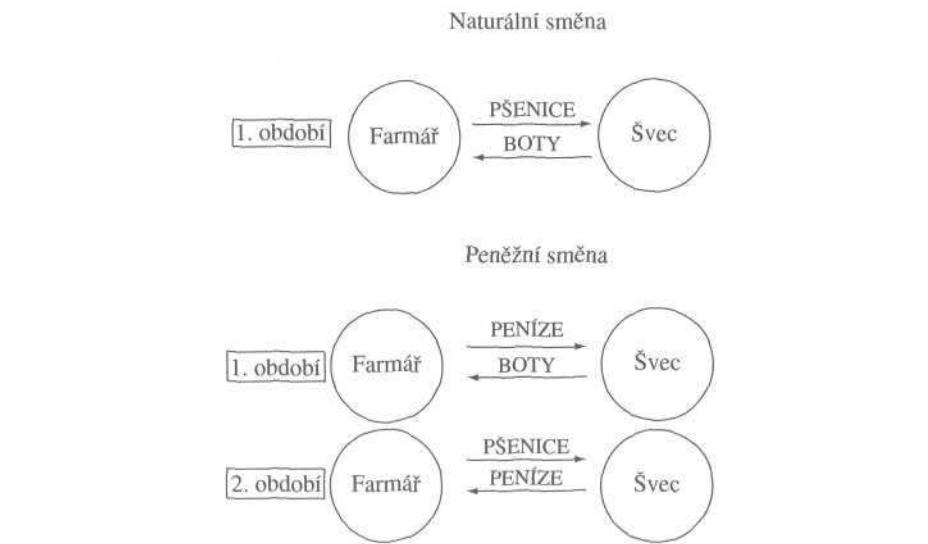
Peníze a poptávka po peněžních zůstatcích

Všimněte si, jak nízké jsou nyní transakční náklady. Každý teď může uzavřít jen jeden jediný obchod a nemusí se zaplébat do dlouhých a složitých řetězců „více-směn“. Nyní je pro každého z nich výhodné, aby se specializoval na to, co umí nejlépe. Směna je snadná, protože transakční náklady jsou nízké a rizika, že své zboží neprodají, jsou malá.

O penězích se říká, že jsou „olejem, který promazává směnu“. To je však nedocenění peněz - peníze směnu neusnadňují, ony ji umožňují. Směna by bez nich mohla existovat jen ve velmi úzkém a omezeném rozsahu. Proto můžeme peníze bez nadsázky považovat za jeden z největších objevů lidstva.

21.2 PENÍZE - PROSTŘEDEK SMĚNY

Obrázek 21.1 demonstruje rozdíl mezi naturální a peněžní směnou. **Potíž s naturální směnou je v tom, že vyžaduje oboustrannou shodu potřeb** - vyžaduje, aby každý z obou směňujících právě potřeboval zboží druhého směňujícího. **Peněžní směna nevyžaduje oboustrannou shodu potřeb**, protože peníze fungují jako prostředek směny. Když švec Bert zrovna nepotřebuje pšenici, prodá Alfovi boty za peníze, které si uschová. Až bude pšenici potřebovat, koupí ji od Alfa za peníze.



Obr. 21 - 1 Naturální a peněžní směna - Naturální směna vyžaduje oboustrannou shodu potřeb ve stejném okamžiku. Peněžní směna oboustrannou shodu potřeb nevyžaduje.

Peníze - prostředek směny

Aby se „něco“ mohlo stát takovýmto univerzálním prostředkem směny, muselo splňovat důležitou podmínu: **lidé „to“ chtěli kdykoli přijmout**. Ne však proto, že by „to“ sami chtěli spotřebovat, ale **protože věděli, že i ostatní lidé „to“ chtějí kdykoli přijmout**. Chléb *chtějí* všichni lidé, *protože jej jedí*, nikoli proto, že by věděli, že jej od nich kdokoli kdykoli přijme. Proto se chléb nestal penězi. Naproti tomu zlato *chtěli* lidé nikoli proto, aby si z něj zhotovali šperk nebo zlaté zuby, nýbrž *proto, že vědí, že je od nich kdykoli kdokoli přijme*. Proto se zlato stalo penězi. **V tom tkví podstata peněz: každý je přijímá, protože ví, že je každý přijímá.**

„Jsme tím, co si svět o nás myslí,“ povzdechl si v Andersenově pohádce stříbrnák, kterého v cizí zemi pokládali za falešný. To vystihuje podstatu peněz - jsou tím, co si lidé o nich myslí. Dokud v ně mají důvěru, jsou penězi. Jakmile v ně lidé důvěru ztratí, přestanou být penězi.

Jakmile se mezi lidmi rozšířilo, že „něco“ všichni přijímají výměnou za své zboží, začalo „to“ být používáno jako prostředek směny - peníze. V některých starých slovanských osadách fungovaly kdysi jako peníze malé jemné plátěné šátky (slovo „platit“ bylo pravděpodobně odvozeno od nich). Ale prvními skutečně rozšířenými penězi se staly **drahé kovy - stříbro a zlato**. Nejprve tyto kovy obíhaly ve směně *fyzicky* - lidé z nich začali razit mince, které používali jako prostředek směny.

Zlaté mince

Když chtěl Alf kupit od Berta boty, nabídl mu za ně několik bochníků chleba. Bert odmítl s tím, že chléb zrovna nepotřebuje. Alf mu tedy nabídl zlatou minci. A hle - Bert ji ochotně přijal a dal za ni Alfovi kvalitní pář bot.

Proč si Bert cení mince víc než chleba? Vždyť chléb je pro člověka základní potravinou. K čemu je Bertovi zlatáček? Chce z něj snad zhотовit šperk pro svou ženu? Ani nápad. Bert si mince cení, protože ví, že mu za ni kdykoli každý cokoli prodá. Zlatá mince má pro něho jediný, zato však velmi důležitý význam: může za ni kupit jakékoli zboží.

Může ji mít uschovanou i po dlouhou dobu, protože ví, že zlata je poměrně málo - je vzácné a jeho cena je stabilní. Je také trvanlivé a nepodléhá zkáze jako například chléb.

Protože byly tyto kovy používány jako peníze téměř u všech národů (přestože mnohé z těchto národů nikdy nepřišly do vzájemného kontaktu), můžeme usuzovat, že mají určité specifické vlastnosti, díky kterým mohly dobře fungovat jako peníze. **Nejdůležitější vlastností byla jejich dlouhodobá vzácnost**. Každý věděl, že je stříbra a zlata poměrně málo a že se proto množství zlatých a stříbrných mincí nemůže příliš zvětšit. To dávalo drahým kovům dlouhodobě stabilní hodnotu. Důvěra v trvalou vzácnost a tudíž trvalou hodnotu drahých kovů vedla lidí k tomu, že je ochotně přijímalí.

Ale proč se penězi nestaly například drahokamy, když jsou také vzácné? Protože mezi drahokamy jsou kvalitativní odlišnosti, takže určení jejich hodnoty je poměrně obtížné. **Drahé kovy jsou homogenní a jejich hodnotu lze snadno určit pouhým**

Peníze a poptávka po peněžních zůstatcích

zvážením. Proto z nich mohly být raženy standardizované mince stejné váhy a cena kteréhokoli zboží pak mohla být jednoduše určována počtem takových mincí. Stříbro a zlato mají také tu výhodu, že nepodléhají zkáze ani ve velmi dlouhém období. Proto je lidé ochotně přijímali „do zásoby“.

Kovové mince se používaly jako peníze po dlouhá staletí. S rozvojem bankovnictví v Evropě však začaly být postupně nahrazovány **papírovými penězi**. Ale papír přece není vzácný! Jak mohl nahradit stříbro a zlato ve funkci peněz? Právě vývoj papírových peněz nám dokazuje, že **nezáleží na tom, z čeho jsou peníze „dělány“** (zda ze zlata nebo z pouhého papíru), **nýbrž na tom, zda lidé věří, že budou ve směně přijímány**.

Papírové peníze vznikaly zpočátku jako bankovky soukromých bank. Taková banka nejprve fungovala jako jakási „úschovna zlata“. Kdo si u ní uložil zlaté mince, dostal potvrzení o tomto vkladu v podobě papírové bankovky. Měl samozřejmě právo kdykoli své zlato vyzvednout - předložil bance její bankovku a ona mu za ní vyplatila jeho zlato. Bankovky tedy zpočátku fungovaly jako „stvrzenky“ o uložení zlata. Šlo-li o důvěryhodnou banku, lidé měli důvěru, že smění kdykoli bankovky za zlaté mince. A právě tato důvěra vedla k tomu, že tyto papírové bankovky začaly obíhat - začaly být přijímány ve směně a fungovat jako prostředek směny.

Bankovky směnitelné za zlato

Alf měl dobrou úrodu a za svou pšenici utřížil mnoho zlatých mincí. Dozvěděl se, že ve městě funguje banka, která přijímá vklady ve zlatých mincích. Dokonce nabízí úrok z vkladu. Uložil tedy u ní své zlato a dostal za ně papírové bankovky (které banka na požádání vymění za zlato).

Když Alf potřeboval nové boty, nemusel jít do banky vyzvednou své zlato. Šel k ševci Bertovi a nabídl mu za boty tyto bankovky. Bert na ně zpočátku nedůvěřivě pohlížel, ale když mu Alf vysvětlil, že je může kdykoli předložit bance k výměně za zlaté mince, Bert souhlasil a prodal Alfovi boty za bankovky. Když později Bert potřeboval nový kabát, nabídl za něj krejčímu Cyrilovi tyto papírové bankovky. Cyril už věděl, že jde o bankovky směnitelné za zlato, a ochotně za ně kabát prodal.

Tak šly bankovky „z ruky do ruky“ a plnily funkci směnného prostředku právě tak dobře jako zlaté mince. Je možné, že ani Alf, ani Bert, ani Cyril, ani nikdo jiný nakonec nebude chtít bankovky za zlato vyměnit. Nepotřebují zlato, potřebují prostředek směny a bankovky tuto funkci plní, protože jsou všeobecně přijímány (ale spoň do té doby, dokud panuje všeobecná důvěra v banku a v její schopnost dostát svým závazkům).

Příklad ukazuje, jak může papír vytlačit zlato z peněžního oběhu. Lidé vlastně nechtějí za své zboží zlato „jako takové“. Chtějí něco, o čem jsou přesvědčeni, že to od nich kdokoli kdykoli přijme ve směně.

Peníze - prostředek směny

V případě bankovek soukromých bank byla tato důvěra založena na slibu banky vyměňovat bankovky za zlato. Šlo tedy o **papírové peníze směnitelné za zlato**. Dokud byla důvěra v papírové peníze založena na jejich směnitelnosti za zlato, plnilo zlato stále ještě funkci peněz, i když jen zprostředkováně. Později však došlo k **úplnému** odpoutání papírových peněz od zlata. Do oběhu začaly přicházet **bankovky centrální banky**, které stát povýšil na **zákonné platidlo** (též se jim říká *peníze s nuceným oběhem*). Tyto bankovky již nebyly směnitelné za zlato -jakékoli spojení papírových peněz se zlatem tím přestalo existovat. Teprve tehdy zlato úplně přestalo plnit funkci peněz a bylo z této role vytlačeno „papírem“. Posledními měnami, u nichž byla zrušena směnitelnost za zlato, byla britská libra (1931) a americký dolar (1933).

Ale jak mohly takové bankovky fungovat jako prostředek směny? Proč by lidé měli věřit, že je od nich bude *krokoli kdykoli* přijímat ve směně? A co vůbec znamená „zákonné platidlo“?

Zákonné platidlo

Když Alf přišel na trh se svou pšenicí, kupující mu za ni nabízeli bankovky centrální banky. Alf se nejprve zdráhal je přjmout - vždyť nejsou směnitelné za zlato. Ale majitelé bankovek mu řekli: „Je to zákonné platidlo. Můžeš jimi zaplatit dluhy svým věřitelům a oni je nemohou odmítнуть. Soudy uznávají toto zákonné platidlo jako prostředek k placení dluhů.“ Alf tedy bankovky přijal. Když potom potřeboval koupit boty, nabídlo ševci Bertovi tyto bankovky a řekl mu: „Je to zákonné platidlo. Je možné jimi platit jakékoli dluhy. Jistě je tedy bude každý přijímat.“ Bert také bankovky přijal. Tak se bankovky dostávaly do oběhu jako „zákonné platidlo“.

Lidé přijímají bankovky centrální banky, protože věří státu. Věří, že učiní-li stát něco zákonným platidlem a uznávají-li to soudy jako prostředek k zaplacení dluhů, pak to jistě bude každý přijímat. **Důvěra v tyto bankovky už není založena na zlatě. Je založena na důvěře v zákon a ve státní moc.** Proto je každý přijímá. A protože je každý přijímá, fungují jako peníze.

Později se vedle bankovek začaly používat **šeky a platební karty**. Vznikly tak, že banky začaly svým zákazníkům nabízet platební služby. Kdo má u banky vklad, dostane šekovou knížku nebo platební kartu a může platit v obchodech šeky nebo platební kartou. Takové placení je výhodné a pohodlné, protože nemusíte při sobě nosit větší hotovost. Můžete nakupovat a nemusíte se přitom obávat, že peníze ztratíte nebo že vám je někdo ukradne.

Placení šekem

Alf má šekový vklad u První obchodní banky. Když si chce koupit boty, jede do obchodu s obuví „Bert a syn“ a zaplatí tisícikorunovým šekem. Majitel obchodu Bert ví, že Alfova banka šek na požádání proplatí, a proto jej od Alfa přijme. Bert

Peníze a poptávka po peněžních zůstatcích

má náhodou účet u stejné banky. Zašle Alfův šek bance a ta provede převod 1 000 Kč z Alfova účtu na Bertův účet.

Když chce Bert koupit kabát v obchodním domě „Cyril a spol.“, platí šekem na 5 000 Kč. Cyril má však vklad u Druhé obchodní banky. Když Cyril zašle Bertův šek První obchodní bance, ta částku odepíše z Bertova účtu a zašle ji Druhé obchodní bance, která částku připíše na Cyrilův účet.

Dnes máme tedy dva druhy peněz jakožto platební prostředky - **oběživo (mince a bankovky)** a **bankovní vklady**, ze kterých lze platit šekem nebo platební kartou. Rozdíl mezi nimi je jen v tom, že zatímco oběživo jede „z ruky do ruky“, šeky, popř. platební karty umožňují převody peněz rovnou „z účtu na účet“.

21.3

PENĚŽNÍ ZŮSTATKY - LIKVIDNÍ AKTIVUM

Když v naturální směně farmář smění pšenici za boty, je pro něj prodej pšenice a koupě bot jedním a tímtéž aktem. Vyžaduje ovšem *oboustrannou shodu potřeb* - švec musí potřebovat pšenici, právě když farmář potřebuje boty. Hlavní předností peněžní směny je, že nevyžaduje *oboustrannou shodu potřeb*. Ale právě tím, že se mezi dvě zboží včlení peníze jako prostředek směny, **rozpadá se prodej a koupě na dva různé směnné akty** - farmář nejprve prodá pšenici za peníze a teprve později koupí za peníze boty. **Tyto dva směnné akty obvykle nejsou časově shodné**. Proto mají lidé vždy nějaké peníze u sebe. Této peněžní hotovosti říkáme *peněžní zůstatky*. Je to jednak oběživo (mince a bankovky), které máte ve svých peněženkách, a jednak zůstatky na vašich bankovních účtech.

Pojem „peněžní zůstatky“ je důležitý, jakmile chceme mluvit o *množství peněz*. V laické mluvě se totiž pojem „peníze“ používá v několika různých významech, které bychom měli odlišit.

Kolik má Alf peněz?

Alf má velký dům, rozlehlé pozemky, dvě auta, balík akcií a konto v bance. Lidé o něm říkají: „Ten má hodně peněz.“ Chtějí tím ve skutečnosti říci, že je Alf bohatý. Když říkají, že „má hodně peněz“, počítají do toho nejen peníze, které má v bance, ale i jeho akcie, auta, pozemky a dům - veškeré jeho bohatství. Zde dochází k záměně „peněz“ a „bohatství“. Není to však totéž. Dům, auto nebo akcie přece nejsou peníze - Alf za ně nemůže nakupovat. A kdyby konto v bance vybral a nakoupil například další akcie, neměl by žádné peníze.

Alf je dobrým hospodářem a vydělává slušné sumy. A zase lidé řeknou: „Ten má hodně peněz.“ Chtějí tím však říci, že má Alf velký důchod. Zde dochází k záměně

Peněžní zůstatky - likvidní aktivum

„peněz“ a „důchodu“. Opět to není totéž. Alf může mít velký důchod ale i velké výdaje. Když svůj důchod utratí hned, jakmile jej dostane, nebude mít žádné peníze.

Tak kolik má Alf vlastně peněz? Chápeme-li pod pojmem „peníze“ prostředek směny, tedy to, co může Alf použít k nákupům, pak se ptáme, kolik má bankovek po kapsách a jak velký je zůstatek jeho vkladu v bance. Ptáme se, jaké má peněžní zůstatky.

Příklad nám též ukazuje, že **peněžní zůstatky jsou jedním z aktiv**. Alf má své bohatství uloženo v různých aktivech - v pozemcích, domě, autech, akciích a v peněžních zůstatcích.

Pokud jste studovali kapitolu „Investiční rozhodování“, víte, že člověk investuje do aktiv podle míry jejich výnosu. Porovnejme míry výnosu Alfových aktiv.

Výnosy a likvidita Alfových aktiv

Míra výnosu Alfových pozemků je 18 % a míra výnosu akcií je 13 %. Dům a automobily mu představují jen implicitní výnosy - kdyby je místo vlastního užívání pronajal, vynášely by 15 %. Bankovní vklad mu ale vynáší pouhá 4 %. A bankovky, které má v peněžence, mu pochopitelně nevynášejí nic.

Proč drží Alf část svého bohatství v oběživu a na bankovním vkladu, když je jejich míra výnosu značně nižší než například míra výnosu z pozemků a akcií? Je snad míra rizika peněžních zůstatků o tolik nižší? Není. Banka může zkrachovat a peněženku může Alf ztratit nebo mu ji mohou ukrást.

Tak proč Alf raději za své peněžní zůstatky nepříkoupí pozemky, nenakoupí akcie nebo nekoupí své ženě nový kabát? Protože kdyby to udělal, ztratil by možnost rychle a operativně nakupovat. Když by pak potřeboval něco koupit, musel by prodat část pozemků, část akcií nebo jedno ze svých aut. To by však pro něj znamenalo značné transakční náklady, spojené s prodejem těchto aktiv. Kdyby prodával pozemky, akcie nebo auto, musel by platit zprostředkovatelskou provizi. Sám by při těchto transakcích také ztratil mnoho času - musel by kontaktovat zprostředkovatele a dohodnout s ním podmínky prodeje.

Kromě toho, když bude Alf potřebovat hotovost rychle, pravděpodobně bude muset prodat svá aktiva za méně výhodnou cenu. Když potřebuje prodat pozemek nebo auto rychle, dohodne se s prvním zákazníkem, který se namane. Ten však nemusí být zákazníkem nejlepším - kdyby hledal déle, našel by možná lepšího, který by mu zaplatil více. Když je Alf v časové tísni, potřebuje hotovost hned, a tak raději nečeká a prodá.

Když chce prodat rychle akcie, může také trudit. Burzovní makléř mu řekne, že pro jejich prodej právě není vhodná doba, protože jejich cena je dnes nízká, ale pravděpodobně poroste. Radí mu zatím neprodávat. Jenže Alf nutně potřebuje peníze teď, a tak akcie raději prodá, i když cena není výhodná.

Už tušíte, proč je pro Alfa výhodné mít část svého bohatství v peněžních zůstatcích? Peněžní zůstatky jsou likvidním aktivem - může je rychle a bez velkých nákladů použít k nákupům.

Tím se dostaváme k důležitému pojmu: ***likvidita aktiva. Likvidní aktivum je takové aktivum, které lze rychle a bez velkých nákladů nebo ztrát přeměnit v prostředek směny - v peníze.*** Podívejme se na různá aktiva lišící se mírou likvidity:

- ***Oběživo*** (mince a bankovky) je plně likvidním aktivem, protože je prostředkem směny samo o sobě - lze je *přímo* používat ke všem nákupům.
- ***Zůstatky na běžných účtech*** jsou o trochu méně likvidním aktivem. Ty lze také *přímo* použít k nákupům, ale ne ke všem, protože někteří obchodníci nepřijímají šeky ani platební karty a prodávají jen za hotové. Tyto vklady lze však rychle a s minimálními náklady proměnit v oběživo. Jediným nákladem je časová ztráta při cestě do banky nebo do bankomatu.
- ***Zůstatky na termínovaných účtech*** jsou ještě méně likvidním aktivem, protože jejich přeměna v oběživo je spojena s dalšími náklady. Potřebujete-li vybrat termínovaný vklad před uplynutím sjednané lhůty, musíte bance zaplatit určitý penalizační poplatek.
- ***Cenné papíry*** (dluhopisy nebo akcie) jsou ještě méně likvidním aktivem, protože při jejich prodeji musíte obvykle platit zprostředkovatelské provize. Navíc, když je chcete prodat rychle, můžete utrpět ztráty - chcete-li totiž prodat rychle, riskujete, že prodáte za momentálně nevýhodnou cenu.
- ***Pozemky a fyzický kapitál*** (budovy, automobily, zásoby zboží apod.) jsou ještě méně likvidními aktivity. Jejich trh není tak pružný jako trh cenných papírů, takže je jejich prodej spojen s ještě vyššími transakčními náklady, popř. ztrátami.
- ***Lidský kapitál*** je nejméně likvidním aktivem, protože ten nelze prodat vůbec. (Napadne vás možná, že lidský kapitál přece prodáváte, když jste zaměstnáni a dostáváte vysokou mzdu. To však není *prodej nýbrž pronájem* lidského kapitálu. Lidský kapitál nemůžete prodat, protože je neoddělitelně vázán na vaši osobu.)

Máme tedy celé *spektrum* aktiv podle míry jejich likvidity. ***Likvidita je snadnost přeměny aktiva v prostředek směny.*** Pod pojmem „snadnost“ zde rozumíme **nízké náklady nebo ztráty spojené s rychlým prodejem aktiva.** Likvidita je vlastnost velmi ceněná, protože člověk potřebuje neustále nakupovat, a tudíž potřebuje mít k dispozici prostředek směny - peníze. Je proto výhodné, můžete-li nějaké aktivum rychle a bez velkých nákladů přeměnit v peníze.

Protože je likvidita tak ceněnou vlastností, mívají likvidní aktiva nižší míru výnosu než aktiva méně likvidní. Podívejme se proč.

Míra výnosu likvidních aktiv

Představte si, že by byla úroková míra z vkladů na běžných účtech stejná jako úroková míra z dluhopisů. Protože jsou vklady na běžných účtech likvidnější než dluhopisy, lidé by prodávali dluhopisy a ukládali by peníze raději na běžné účty. Rostoucí nabídka dluhopisů by snižovala jejich ceny, a tudíž zvyšovala jejich míru výnosu. Teprve až bude úroková míra z dluhopisů tak vysoká, že lidem kompenzuje ztrátu likvidity (ve srovnání s likviditou běžných účtů), přestanou se lidé zbaňovat dluhopisů a budou ochotni v nich držet část majetku.

To vysvětuje, proč je míra výnosu málo likvidních aktiv, jako jsou pozemky, budovy, stroje apod., vyšší než míra výnosu cenných papírů a ještě vyšší než míra výnosu bankovních vkladů a také, proč je úroková míra z termínovaných vkladů vyšší než úroková míra z vkladů na běžných účtech.

V kapitole „Investiční rozhodování a podnikání“ jste se dozvěděli, že míra výnosu závisí na míře rizika aktiva. Nyní musíme doplnit další významný poznatek. ***Míra výnosu aktiva závisí také na míře jeho likvidity. Čím je aktivum likvidnější, tím je jeho míra výnosu nižší.*** Lidé investují do likvidních aktiv i přes jejich nižší výnosnost, protože likvidita jim šetří náklady spojené s přeměnou aktiv v peníze.

Co všechno máme zahrnout do peněžních zůstatků? Vyjdeme-li z definice peněz jakožto prostředku směny, měli bychom za peněžní zůstatky považovat pouze *oběživo*, protože jen to lze *přímo* použít ke *všem* nákupům. Ale *zůstatky na běžných účtech* jsou vysoko likvidním aktivem, protože je lze *přímo* použít k některým nákupům (placeným šeky nebo platebními kartami) a kromě toho je lze rychle a prakticky bez nákladů proměnit v oběživo. Proč je tedy také nezahrnout do peněžních zůstatků? A co *termínované vklady*? Ty lze také přeměnit v peníze poměrně snadno, i když to vyžaduje určité náklady. Proč je také nezahrnout mezi peněžní zůstatky?

Jak vidíte, mezi „penězi“ a „ne-penězi“ není jasná, ostrá hranice. To, co vidíme, je celé spektrum různě likvidních aktiv - **spektrum likvidity**. Vymezení peněžních zůstatků je pak záležitostí konvence - zahrnujeme do nich oběživo, zůstatky na běžných účtech a někdy i zůstatky na termínovaných účtech. Podle toho pak mluvíme o „úzce“ nebo o „široce“ definovaných penězích. ***Úzce definované peníze zahrnují oběživo a vklady na běžných účtech. Široce definované peníze zahrnují navíc také termínované vklady.***

Součet všech peněžních zůstatků v ekonomice nazýváme ***peněžním agregátem***. Součet „úzce definovaných“ peněžních zůstatků tvoří ***peněžní aggregát M₁*** Součet široce definovaných peněžních zůstatků tvoří ***peněžní aggregát M₂***.

Struktura peněžní zásoby v ČR

Tabulka 21-1 ukazuje složení peněžního agregátu M₂ v ČR v dubnu 2002 (u nás se do M₂ zahrnují také vklady v cizích měnách).

oběživo	12%
vklady na běžných účtech	27%
vklady termínované	52 %
vklady v cizích měnách	9%

Tabulka 21-1

Pramen: ČSU

21.4

TRANSAKČNÍ A OPATRNOSTNÍ ZŮSTATKY

Víme tedy, že lidé chtejí držet peněžní zůstatky, protože je to likvidní aktivum. Ale *kolik* peněžních zůstatků chtejí držet? Prozkoumejme blíže nejprve *důvody* jejich poptávky po peněžních zůstatcích.

Transakční a opatrnostní zůstatky

Růžičkova rodina vydává měsíčně 16 000 Kč na běžné nákupy, jako jsou potraviny, nájemné, elektřina, telefon, benzín apod. Tyto výdaje jsou průběžné, více méně rovnoměrně rozložené v průběhu měsíce. Obrázek 21-2 ukazuje, jaký je průměrný stav peněžních zůstatků, který rodina potřebuje na zabezpečování těchto výdajů. Prvního v měsíci bere pan Růžička výplatu, takže stav peněžních zůstatků, určených na měsíční běžné nákupy, je 16 000 Kč. Desátého rodina třetinu těchto peněz utratila a stav peněžních zůstatků klesl na dvě třetiny, tedy na 10 700 Kč. Patnáctého v měsíci již stav těchto zůstatků činí jen polovinu původní výše, tedy 8 000 Kč. Dvacátého klesl na třetinu, tedy na 5 300 Kč. Ke konci měsíce jsou peněžní zůstatky vyčerpány. Průměrný stav peněžních zůstatků, které musí Růžičkoví držet, aby mohli bez problémů hradit své průběžné výdaje, je 8 000 Kč.

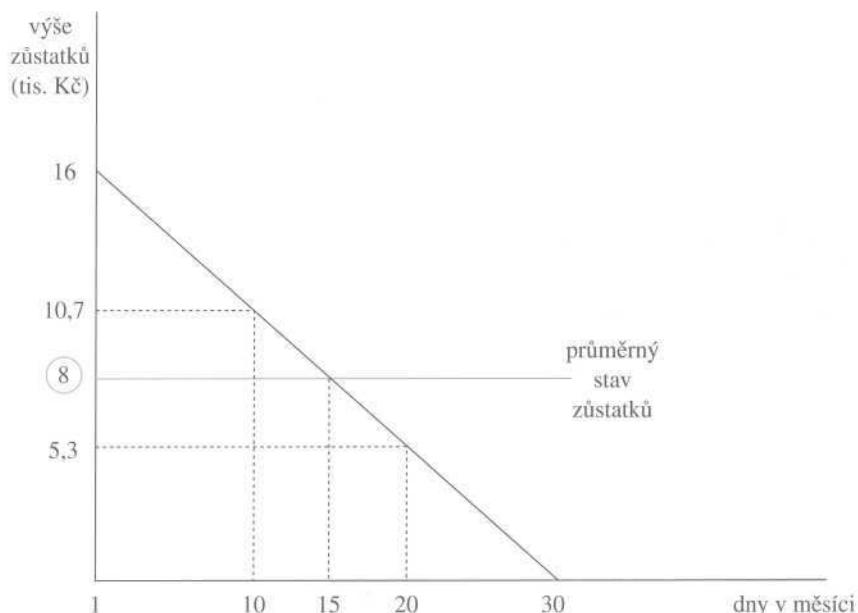
Růžičkovi však mírají i výdaje, které nejsou průběžné a nejsou často ani plně předvídatelné. Jsou to například výdaje na opravu nenadále porouchané pračky nebo auta. Paní Růžičková může pocítit náhlou potřebu nových bot. Možná přijde vysoký účet za elektřinu, se kterým se nepočítalo. Nebo syn překvapí rodiče zprávou, že jede na (ne zrovna levné) sportovní soustředění. Růžičkoví jsou opatrni, a proto drží na svém běžném účtu ještě navíc 4 000 Kč na takovéto výdaje.

Transakční a opatrnostní zůstatky

Celkové „úzce definované“ peněžní zůstatky (jejich průměrný stav) Růžičkovy rodiny činí tedy 12 000 Kč.

Rodina má také půlroční termínovaný účet, jehož průměrný zůstatek je 15 000 Kč. Z těchto peněz obvykle financují větší jednorázové výdaje, jako je dovolená nebo vánoční dárky. Růžičkoví by mohli mít těchto 15 000 Kč uloženo v cenných papírech, ale kdyby je potřebovali, museli by nést náklady spojené s prodejem cenných papírů. Peníze na termínovaném účtu jsou pro ně likvidnější.

Celkové „široce definované“ peněžní zůstatky (jejich průměrný stav) Růžičkových tedy činí 27 000 Kč (12 000 + 15 000).



Obr. 21 -2 Transakční zůstatky - Černá úsečka znázorňuje postupné zmenšování peněžních zůstatků Růžičkovy rodiny v průběhu měsíce, od prvního „braní“ do následujícího „braní“ platu. Průměrný stav peněžních zůstatků je 8 000 Kč.

Prvním důvodem pro držbu peněžních zůstatků je *transakční motiv*. Vyplývá z toho, že člověk obvykle dostává svůj důchod „nárazově“ - v určitých intervalech (nejčastěji v dvoutýdenních nebo měsíčních), kdežto jeho výdaje nejsou *nárazové nýbrž spíše průběžné*. Proto musí držet určité peněžní zůstatky, kterým říkáme *transakční zůstatky*. Slouží mu pro zabezpečování běžných „každodenních“ transakcí (nákupů). V našem příkladě drží Růžičkoví 8 000 Kč transakčních zůstatků.

Obdobně jako domácnosti, potřebují mít transakční zůstatky také firmy. Jejich příjmy také nejsou časově sladěny s jejich výdaji, a proto musí mít firma pohotově určité peněžní zůstatky, aby mohla bez problémů zabezpečovat běžné nákupy a platby.

Peníze a poptávka po peněžních zůstatcích

Druhým důvodem držby peněžních zůstatků je ***opatrnostní motiv***. Ten je dán exi-
stencí některých špatně předvídatelných výdajů, jejichž výskyt a výši člověk nemůže
přesně odhadnout. Kdyby neměl pro takové případy peněžní zůstatky, musel by pak pro-
dávat méně likvidní aktiva a nést náklady a ztráty s tím spojené. Těmto peněžním zůstat-
kům říkáme ***opatrnostní zůstatky***. V našem příkladě drží Růžičkovi 19 000 Kč opatr-
nostních zůstatků (4 000 na běžném účtu a 15 000 na termínovaném účtu).

Někdy se uvádí ještě ***spekulační motiv*** a s ním spojená držba ***spekulačních zůstat-
ků***. Ten se však týká spíše spekulantů s cennými papíry. Když spekulanti očekávají
pokles ceny akcií, prodávají je a drží peněžní hotovost, aby mohli akcie později (až jejich
cena poklesne) opět kupovat.

21.5

PENĚŽNÍ ZŮSTATKY A DŮCHOD

Na čem závisí výše peněžních zůstatků, kterou domácnosti a firmy chtějí držet? Nej-
prve sledujme, jak závisí peněžní zůstatky na velikosti *důchodu* domácnosti (resp. na
příjmu firmy).

Peněžní zůstatky a výše důchodu

Navážeme na předchozí příklad. Původně drželi Růžičkovi 8 000 Kč transak-
čních zůstatků a 19 000 Kč opatrnostních zůstatků.

Pak ale panu Růžičkovi zvýšili plat o 25 %. Když se jejich reálný důchod zvý-
šíl o 25 %, mohou Růžičkovi zvýšit své výdaje o 25 %. Jejich běžné měsíční výdaje
se zvýší z původních 16 000 Kč na 20 000 Kč. Ale vyšší běžné výdaje vyžadují,
aby rodina pro bezproblémové zabezpečování svých nákupů udržovala vyšší
transakční zůstatky. Růžičkovi proto zvýší své transakční zůstatky, a to zhruba ve stej-
ném poměru, v jakém se zvýšil jejich důchod - o 25 %, tedy z původních 8 000 Kč
na 10 000 Kč.

Rodina zvýší o 25 % také své opatrnostní zůstatky, protože očekává, že méně
předvídatelné výdaje bude mít při vyšším důchodu vyšší.

Peněžní zůstatky se zvýší, vzroste-li důchod. To proto, že s **růstem důchodu rostou výdaje, a lidé tudíž potřebují vyšší stav peněžních zůstatků pro hladké zabez-
pečování svých výdajů**.

Totéž obdobně platí pro firmy. S růstem jejich příjmů rostou jejich výdaje a firmy
potřebují větší stav peněžních zůstatků pro jejich hladké zabezpečování.

21.6

PENĚŽNÍ ZŮSTATKY A ÚROKOVÁ MÍRA

Výše peněžních zůstatků, které chce domácnost nebo firma držet, však nezávisí jen na jejich důchodu. Závisí také na úrokové míře. Přečtěte si příklad.

Struktura aktiv firmy STAVOK

Firma STAVOK drží v průměru 4 mil. Kč peněžních zůstatků na běžném účtu. Na začátku čtvrtletí začíná na účet ukládat peníze a na konci čtvrtletí má na něm 8 mil. Kč, které použije ke svým nákupům.

Namísto držby peněžních zůstatků by firma mohla v průběhu čtvrtletí nakupovat a na konci čtvrtletí prodávat dluhopisy. Průměrná hodnota dluhopisů v jejím držení by také byla 4 mil. Kč. Výhodou dluhopisů je vyšší úroková míra. Nevýhodou jsou ale transakční náklady - provize zprostředkovatelům, spojené s nakupem a prodejem dluhopisů. Když se firma rozhoduje mezi bankovním vkladem a dluhopisy, porovnává tyto transakční náklady s obětovaným úrokem.

Předpokládejme, že transakční náklady na koupi a opětovný prodej jednoho tisícikorunového dluhopisu jsou 15 Kč. Jaké by firma měla transakční náklady spojené s držením dluhopisů? STAVOK by musel během každého čtvrtletí nakupovat a prodávat dluhopisy za 8 mil. Kč, tedy během roku za 32 mil. Kč. Transakční náklady by tedy činily 480 tis. Kč (32 x 15) ročně.

Předpokládejme, že úroková míra z dluhopisů (r_b) je vždy osmkrát vyšší než úroková míra z běžného účtu (r_a). Tabulka porovnává obě úrokové míry. První sloupec udává roční úrokovou míru z běžného účtu a druhý sloupec udává roční úrokovou míru z dluhopisů. Třetí sloupec udává roční úrok ze 4 milionů na běžném účtu a čtvrtý sloupec udává roční úrok ze 4 milionů v dluhopisech. Pátý sloupec udává obětovaný úrokový výnos, pokud firma bude držet peníze na účtu, místo aby držela dluhopisy. Konečně šestý sloupec udává transakční náklady spojené s nakupováním a prodáváním dluhopisů.

r_a (%)	r_b (%)	$R_a = r_a \times 4 \text{ mil.}$ (tis. Kč)	$R_b = r_b \times 4 \text{ mil.}$ (tis. Kč)	$R_b - R_a$ (tis. Kč)	T (tis. Kč)
1	8	40	320	280	480
1,25	10	50	400	350	480
1,5	12	60	480	420	480
1,75	14	70	560	490	480
2	16	80	640	560	480
2,25	18	90	720	630	480

Firma porovnává obětovaný úrokový výnos s transakčními náklady. Dokud je obětovaný úrokový výnos nižší než transakční náklady na koupi a prodej dluhopisů, bude raději držet peníze na účtu. Jakmile však úroková míra z dluhopisů dosáhne 14 %, bude firma držet peníze raději v dluhopisech než na účtu. Obětovaný úrokový výnos totiž převyšil transakční náklady, takže se vyplatí držet dluhopisy namísto peněžních zůstatků.

V tomto příkladě je tedy 14% úroková míra z dluhopisů hranicí, pod kterou firma drží peněžní zůstatky, ale nad kterou už drží raději dluhopisy.

Příklad nám ilustruje rozhodování o struktuře aktiv. **Domácnost či firma porovnává dva druhy nákladů:** *obětovaný úrokový výnos spojený s držbou likvidnějšího aktiva a transakční náklady spojené s držbou méně likvidního aktiva (náklady na přeměnu méně likvidního aktiva v likvidnější aktivum). Dokud je obětovaný úrokový výnos nižší než tyto transakční náklady, dá přednost likvidnějšímu aktivu. Jakmile obětovaný úrokový výnos již převyšuje tyto transakční náklady, dává přednost méně likvidnímu aktivu.*

Co z toho vyplývá pro držbu peněžních zůstatků? **Při vyšší úrokové míře chtejí domácnosti a firmy držet méně peněžních zůstatků a dávají přednost méně likvidním aktivům** (například dluhopisům).

21.7

NOMINÁLNÍ A REÁLNÉ PENĚŽNÍ ZŮSTATKY

Nyní sledujme, zda a jak závisejí peněžní zůstatky na cenové hladině.

Zvýšení cen

Rodina Růžičkova drží 27 000 Kč jako peněžní zůstatky. Pak ale dojde ke zvýšení cen o 10 %. Rodina sice nakupuje stále stejně množství zboží a služeb, ale ty jsou o 10 % dražší. Kdyby Růžičkovi ponechali stav svých peněžních zůstatků nezměněn, pocítili by, že teď, při vyšších cenách, jim jejich peněžní zůstatky nestačí k hladkému zabezpečování nákupů. Pan Růžička by pak například musel častěji běhat do banky a prodávat dluhopisy, protože by rodina do konce měsíce nevystačila s hotovostí.

Proto Růžičkovým nezbývá nic jiného, než aby zvýšili své peněžní zůstatky o 10 %. Prodají část svých méně likvidních aktiv (například dluhopisů) a drží na svých bankovních účtech místo původních 27 000 Kč nyní 29 700 Kč.

Příklad ukazuje, že **zvýšení cen nutí domácnosti a firmy k tomu, aby zvýšily své peněžní zůstatky. Obdobně snížení cen by je vedlo ke snížení peněžních zůstatků.**

Poptávka po peněžních zůstatcích

Je však užitečné odlišit **nominální peněžní zůstatky a reálné peněžní zůstatky**. Jak rozeznáte nominální zůstatky od reálných? Když pozorujete růst peněžních zůstatků, které máte ve své penězence a na svých bankovních vkladech, jde o *nominální* růst. Musíte jej „očistit“ od růstu cen čili od inflace. **Růst reálných peněžních zůstatků zjistíte, když růst nominálních peněžních zůstatků dělíte indexem růstu cen.**

Náš příklad ukazuje, že **růst cenové hladiny znehodnotil původní reálné peněžní zůstatky rodiny Růžičkovy**. Za původní zůstatky 27 000 Kč koupí (po zvýšení cen) o 10 % méně zboží a služeb než dříve. **Aby obnovili původní výši reálných peněžních zůstatků, musí zvýšit své nominální peněžní zůstatky.** Zvýšení peněžních zůstatků z 27 000 Kč na 29 700 Kč je zvýšením *nominálních* peněžních zůstatků, tak, aby *reálné* peněžní zůstatky (jejich kupní síla) zůstaly zachovány v původní výši.

21.8

POPTÁVKA PO PENĚŽNÍCH ZŮSTATCÍCH

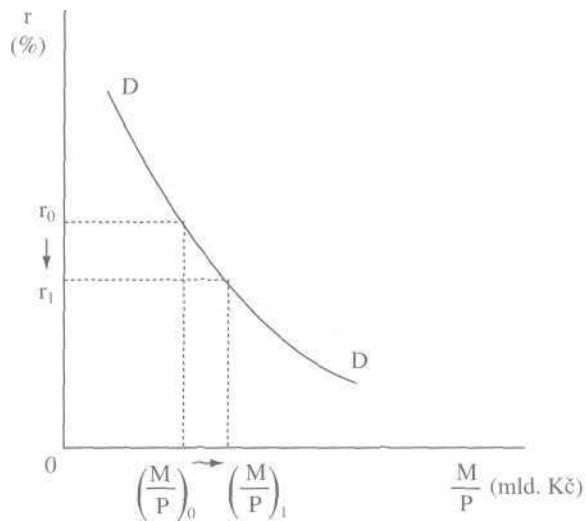
Peněžní zůstatky, které domácnosti a firmy chtějí držet (při určitém důchodu a úrokové míře), nazýváme poptávanými peněžními zůstatky.

Funkce poptávky po peněžních zůstatcích udává závislost poptávaných peněžních zůstatků na úrokové míře (při daném důchodu). Různé typy aktiv mohou mít ovšem různé úrokové míry, protože mohou mít odlišnou míru rizika i odlišnou míru likvidity. Spíše než s jedinou úrokovou mírou setkáváme se v praxi s celým „vějířem“ úrokovým měr. Budeme-li dále mluvit o „úrokové míře“, budeme mít na mysli průměrnou úrokovou míru z dluhopisů.

Abychom vyloučili vliv inflace, budeme nadále pracovat s **funkcí reálných peněžních zůstatků**. Odvození *individuální poptávky po peněžních zůstatcích* jsme naználi v příkladě, kde se firma STAVOK rozhodovala mezi držbou peněžních zůstatků a držbou dluhopisů. Každá domácnost a každá firma má svou vlastní individuální poptávku po peněžních zůstatcích. Na trhu peněz se pak projevuje **tržní poptávka po peněžních zůstatcích**, která je součtem všech individuálních poptávek.

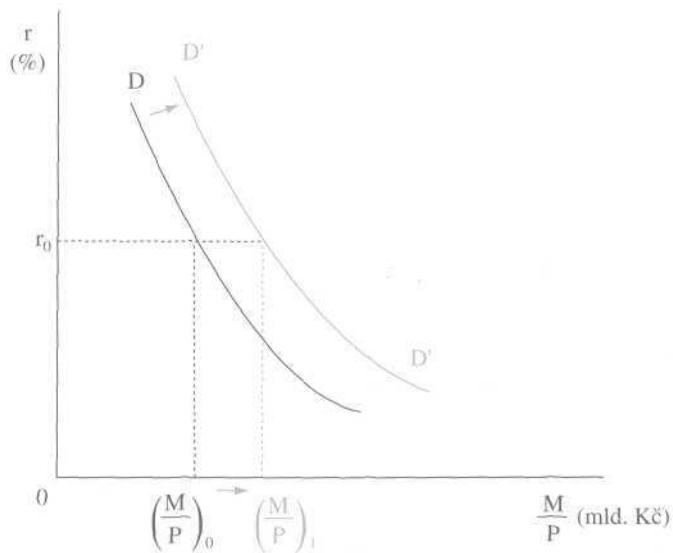
Obrázek 21-3 znázorňuje krivku tržní poptávky po *reálných* peněžních zůstatcích jako funkci úrokové míry (při daném reálném HDP). Na vodorovné ose vynášíme reálné peněžní zůstatky M/P. M jsou nominální peněžní zůstatky, měřené peněžním agregátem M_1 nebo peněžním agregátem M_2 (podle toho, zda chceme peníze chápout „úzce“ nebo „široce“), a P je cenová hladina (měřená indexem růstu cen). Na vertikální ose vynášíme úrokovou míru z dluhopisů. Krivka má klesající průběh, protože při nižší úrokové míře chtejí lidé držet více peněžních zůstatků (a méně dluhopisů).

Peníze a poptávka po peněžních zůstatcích



Obr. 2 I - 3 Poptávka po reálných peněžních zůstatcích - Křivka D je tržní poptávkou po reálných peněžních zůstatcích. Křivka je klesající, protože při nižší úrokové míře se stává výhodně držet více peněžních zůstatků a méně dluhopisů či jiných aktiv.

Poloha této funkce závisí na výši reálného HDP. **Změna reálného HDP se projeví posunem křivky po reálných peněžních zůstatcích.** Obrázek 2 I - 4 znázorňuje, jak růst reálného HDP posouvá křivku poptávky po reálných peněžních zůstatcích doprava. Naopak pokles reálného HDP by poptávku po reálných peněžních zůstatcích snížil a křivka D by se posunula doleva.



Obr. 2 I - 4 Růst reálného HDP posouvá křivku poptávky po reálných peněžních zůstatcích doprava.

SHRNUTÍ

- *Naturální směna* vyvolává příliš vysoké transakční náklady (náklady směny). Je totiž velmi nepravděpodobné, že by se sešli dva lidé s oboustrannou shodou potřeb. Proto je naturální směna brzdou specializace a dělby práce.
- *Peněžní směna* nevyžaduje oboustrannou shodu potřeb, protože peníze fungují jako prostředek směny.
 - Nezáleží na tom, z čeho jsou peníze „dělány“, nýbrž na tom, zda lidé věří, že budou ve směně přijímány. Důkazem je vznik papírových peněz.
 - Papírové bankovky byly nejprve směnitelné za zlato. Později však byly nahrazeny bankenkami centrální banky, které, ač nejsou směnitelné za zlato, jsou přesto ve směně přijímány. Je to proto, že jsou státem prohlášeny za *zákoně platidlo*.
 - V peněžní směně se rozpadá prodej a koupě na dva směnné akty, které nejsou časově shodné. Proto lidé potřebují mít peněžní zůstatky. *Peněžní zůstatky* mají podobu oběživa (mince a bankovky) a zůstatků na bankovních vkladech.
 - Peněžní zůstatky jsou likvidním aktivem. *Likvidní aktivum* lze rychle a bez velkých nákladů nebo ztrát přeměnit v prostředek směny - v peníze. Protože je likvidita vlastnost ceněná, ovlivňuje míru výnosu aktiv: cím je aktivum likvidnější, tím je jeho míra výnosu nižší.
- „*Úzce definované peníze*“ zahrnují oběživo a vklady na běžných účtech. „*Široce definované peníze*“ zahrnují navíc také termínované vklady. Součet všech peněžních zůstatků v ekonomice nazýváme *peněžním agregátem*. Součet „úzce definovaných“ peněžních zůstatků tvoří peněžní aggregát M_1 . Součet „široce definovaných“ peněžních zůstatků tvoří peněžní aggregát M_2 .
- *Transakční zůstatky* slouží pro zabezpečování běžných každodenních transakcí (nákupů). *Opatrostní zůstatky* lidé drží z důvodu některých málo předvídatelných výdajů.
- Peněžní zůstatky se zvýší, vzroste-li důchod. To proto, že s růstem důchodu rostou výdaje, a lidé tudíž potřebují vyšší stav peněžních zůstatků pro zabezpečení svých nákupů.
- Při rozhodování o struktuře aktiv člověk porovnává dva druhy nákladů - *obětovaný úrokový výnos*, spojený s držbou více likvidního aktiva, a *transakční náklady*, spojené s držbou méně likvidního aktiva. Při vyšší úrokové míře chtějí domácnosti a firmy držet méně peněžních zůstatků a dávají přednost méně likvidním aktivům.
- Rozlišujeme *nominální peněžní zůstatky* a *reálné peněžní zůstatky*. Reálné zůstatky jsou „očištěné“ od inflace. Růst cenové hladiny znehodnocuje reálné peněžní zůstatky. Aby zachovali původní výši svých reálných peněžních zůstatků, lidé a firmy zvyšují nominální peněžní zůstatky.
- Funkci poptávky po peněžních zůstatcích znázorňujeme jako závislost poptávaných peněžních zůstatků na úrokové míře (při daném důchodu). Změna důchodu se projeví posunem funkce.

KLÍČOVÉ POJMY

Naturální směna • peněžní směna • oboustranná shoda potřeb • transakční náklady (náklady směny) • prostředek směny • zákonné platidlo • peněžní zůstatky • nominální peněžní zůstatky • reálné peněžní zůstatky • likvidita • oběživo • zůstatky na běžných účtech • zůstatky na termínovaných účtech • peněžní agregáty M_1 a M_2 • transakční zůstatky • opatrnostní zůstatky • poptávka po peněžních zůstatcích.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1. (složitější problém)

V textu kapitoly bylo vysvětleno, že pocítují-li domácnosti a firmy přebytečné peněžní zůstatky, nakupují za ně dluhopisy, což snižuje úrokovou míru z dluhopisů.

Ale domácnosti a firmy mají ve skutečnosti pestřejší výběr aktiv než pouze peněžní zůstatky a dluhopisy. Když pocítují přebytek peněžních zůstatků, mohou nakupovat například akcie, pozemky, nemovitosti.

- a) Předpokládejme, že když lidé a firmy pocítují přebytek peněžních zůstatků, budou nakupovat nikoli dluhopisy nýbrž akcie a pozemky. Povede to také k poklesu úrokové míry z dluhopisů?
- b) Je možné, aby se měnila míra výnosu z ostatních aktiv (z akcií, nemovitostí, fyzického kapitálu atd.) a přitom se neměnila úroková míra z dluhopisů?

Otázka 2.

V roce 1997 nabízely české banky z krátkodobých vkladů (s výpovědní lhůtou 1 měsíc) vyšší nominální úrokovou míru než z dlouhodobých vkladů (s výpovědní lhůtou 1 rok). Přitom krátkodobé vklady jsou likvidnější než dlouhodobé vklady. Našli byste pro to nějaké vysvětlení?

Příklad 1.

V textu byl uveden příklad, kde pan Růžička pobíral plat jednou měsíčně a rodina měla průběžné výdaje 16 000 Kč měsíčně. Průměrné transakční zůstatky rodiny činily 8 000 Kč.

Jaká je průměrná výše jejich transakčních zůstatků během čtvrtletí?

Příklad 2.

Navážme na předchozí příklad. Co kdyby se Růžičkův zaměstnavatel rozhodl vyplácet plat ve dvou čtrnáctidenních splátkách po 8 000 Kč? Jak velké transakční zůstatky by pak rodina držela?

22

Bankovní soustava, tvorba peněz a trh peněz

22.1

BANKY S ČÁSTEČNÝMI REZERVAMI A TVORBA PENĚZ

Zatím jsme se zabývali poptávkou po penězích. Ale **jak se tvoří peníze?** Za tvorbu peněz je odpovědná **bankovní soustava, kterou tvoří centrální banka a komerční banky.**

Komerční banky jsou soukromé instituce, které fungují jako *finanční zprostředkovatelé - přijímají vklady od těch, kdo spoří, a poskytují půjčky těm, kdo mají investiční příležitosti*. Pro nás budou tyto banky nyní zajímavé tím, jak vytvářejí peníze.

Historicky se moderní banky tak, jak je dnes známe, vyvinuly v Anglii ze *zlatnických bank*, které se zabývaly pouze úschovou zlata. Taková zlatnická banka přijala do úschovy zlaté mince a vydala za ně své bankovky. Množství peněz se tím nezměnilo, protože bankovky se dostaly do oběhu namísto zlatých mincí, které zůstaly v sejfу banky jako její rezervy. Šlo o banku se *stoprocentními rezervami*. Co to znamená? Jestliže banka přijala zlaté mince v hodnotě, dejme tomu, sto tisíc liber jako vklad, udržovala toto zlato plně ve svých rezervách a *neposkytovala z něho nikomu žádné půjčky*. Její účetní rozvaha vypadala takto:

Aktiva	Pasiva
rezervy 100 000	vklady 100 000

Klíčovou událostí pro vývoj bankovnictví byl teprve vznik *bank s částečnými rezervami*. Bankéři brzy pochopili, že je zbytečné, aby drželi stoprocentní rezervy pro krytí vkladů, protože majitelé vkladů si nikdy nevybírají své vklady všichni najednou. Někteří si je chodí vybírat, ale zároveň jiní si chodí nové peníze ukládat. Bankéři viděli, že **udržování stoprocentních rezerv je nejen zbytečné, ale i nevýnosné - rezervy jim nic nevynášely**. Kdyby je však někomu zapůjčili, vynášely by jim úrok. A tak začaly banky udržovat jen **částečné rezervy** a zbytek **zapůjčily**.

Jak banka tvoří peníze

Banka přijala vklady ve výši 100 000 liber. Rozhodla se udržovat pouze deseti-procentní rezervy ke krytí vkladů. Zbytek peněz zapůjčila tak, že 70 000 liber poskytla jako půjčky a za 20 000 liber nakoupila dluhopisy. Účetní rozvaha takové banky s částečnými rezervami pak vypadala takto:

Aktiva	Pasiva
rezervy 10 000	vklady 100 000
půjčky 70 000	
dluhopisy 20 000	
celkem 100 000	celkem 100 000

Jakmile však banka Část vkladů zapůjčila, vytvořila nové peníze. Sledujte jak. Lidé si u ní uložili zlaté mince v hodnotě 100 000 liber a banka jim za ně dala bankovky ve stejně hodnotě. Ale navíc banka jiným lidem půjčila 90 000 liber. Těchto 90 000 liber byly dodatečné peníze, které banka prostřednictvím svých půjček uvedla do oběhu. Nyní bylo v oběhu 190 000 liber jejich bankovek (ačkoli měla banka v trezoru pouze 100 000 liber zlatých mincí).

Jak jste viděli, banka vytvořila nové peníze. Co jí umožnilo vytvořit nové peníze? To, že již neudržuje stoprocentní rezervy na krytí vkladů, ale pouze částečné rezervy.

Ale jak si vůbec banky mohou dovolit udržovat jen částečné rezervy? Není to pro ně velké riziko? Kdyby si náhodou více vkladatelů chtělo vybrat své vklady a banka by neměla dostatečné rezervy, nebude schopna vklady vyplnit. Banky poskytují půjčky obvykle na delší období a banka nemůže své dlužníky přinutit k okamžitému splacení půjček. Banky však také půjčují tak, že nakupují dluhopisy, a ty lze v případě potřeby okamžitě prodat na burze cenných papírů. Kromě toho funguje *mezibankovní peněžní trh*, na kterém si banky vzájemně půjčují - banky, které mají momentální přebytek rezerv, půjčují bankám, které pocíťují momentální nedostatek rezerv.

Přejděme nyní k modernímu bankovnímu systému, kde úlohu zlata převzaly bankovky centrální banky. **Centrální banka je jakousi „bankou bank“.** Komerční banky si u ní ukládají své rezervy. A mohou si od centrální banky také vypůjčit, když potřebují své rezervy zvýšit - z toho důvodu se o centrální bance mluví také jako o *věřiteli v poslední instanci*.

Historický vznik bankovního systému

Moderní bankovní systém, založený na bankách s částečnými rezervami, se začal rozvíjet ve druhé polovině 17. století v Anglii. Angličtí obchodníci, kteří často mívali v hotovosti příliš velké množství mincí, ukládali původně své mince

Banky s částečnými rezervami a tvorba peněz

v královské mincovně, kde byly v bezpečí. V roce 1640 však král Karel I. zakázal mincovně, aby obchodníkům vydala jejich peníze, pokud mu nedají půjčku. Tato událost podlomila důvěru obchodníků v královskou mincovnu natolik, že napříště začali své mince svěřovat do úschovy raději soukromým zlatníkům, kteří také disponovali trezory.

Zlatníci brzy ze zkušenosti poznali, že jim ke krytí vkladů postačují rezervy jen okolo 20 % a začali část svěřených peněz půjčovat na úrok. Toto podnikání se ukázalo být tak výnosné, že zlatníci začali (pod tlakem vzájemné konkurence) nabízet úroky z vkladů, aby přilákali vkladatele. Tak se ze zlatníků vyvinuly banky s částečnými rezervami.

Zlatnické banky půjčovaly také králi. Ten však v roce 1672 přestal splácet půjčky, takže mnoho bank zkrachovalo. Tato událost oslabila důvěru vkladatelů v banky a ohrozila slibně se rozvíjející systém bankovního úvěru v Anglii. Proto vznikla v roce 1694 Bank of England (pozdější centrální banka), založená skupinou velkých finančníků. Od krále získala tato banka souhlas přijímat vklady, poskytovat půjčky a emitovat bankovky. Po dlouhou dobu měla Bank of England v Anglii výsadní právo k emisi bankovek. Začala také přijímat vklady malých bank a půjčovat jim, což celkově stabilizovalo bankovní soustavu v zemi a tím i rozvoj podnikání. Úspěšný vývoj bankovnictví byl jednou z příčin úspěšného hospodářského vývoje Anglie oproti jiným zemím Evropy.

Podívejte se nyní na **účetní rozvahu centrální banky** (není úplná, ale obsahuje základní položky, které jsou důležité pro náš výklad). Mezi její aktiva patří *vládní dluhopisy*, které centrální banka nakoupila (čímž se stala věřitelem vlády). Dalšími aktivy centrální banky jsou *diskontní půjčky*; to jsou její půjčky komerčním bankám.

Na straně pasiv centrální banky vidíte její *bankovky v oběhu*. Nemyslete si však, že je centrální banka vyměňuje za zlato. Kdybyste jí předložili její bankovky, centrální banka vám za ně dá - zase jen její bankovky. Je to přece *zákonné platidlo*. Dalšími pasivy centrální banky jsou *rezervy komerčních bank*, tedy peníze, které si u ní komerční banky uložily.

Centrální banka	
Aktiva	Pasiva
vládní dluhopisy diskontní půjčky	bankovky v oběhu rezervy komerčních bank

Podívejte se teď na účetní rozvahu První komerční banky (opět není úplná). Obsahuje na straně aktiv *rezervy, půjčky a dluhopisy*. Na straně pasiv jsou *vklady a diskontní půjčky* (peníze, které si banka vypůjčuje od centrální banky).

Bankovní soustava, tvorba peněz a trh peněz.

První komerční banka	
Aktiva	Pasiva
rezervy půjčky dluhopisy	vklady diskontní půjčky

Jak se může zvýšit množství peněz v ekonomice? Nejprve přichází „peněžní injekce“, obvykle od centrální banky. Ta je však pouze počátkem tvorby peněz. Odstartuje proces **multiplikační tvorby vkladů**. Následující příklad nám to popisuje.

Multiplikační tvorba bankovních vkladů

Předpokládejme, že komerční banky udržují rezervy ve výši 10 % vkladů. Dále předpokládejme, že si lidé a firmy neponechávají u sebe žádné oběživo, nýbrž drží veškeré své peněžní zůstatky ve formě vkladů na účtech.

Centrální banka koupila od Alfa vládní dluhopisy za 100 tis. Kč. Alf si tyto peníze uloží na svůj běžný účet u První komerční banky.

Podívejme se, jaká bude počáteční změna účetní rozvahy První komerční banky.

První komerční banka	
Změna aktiv	Změna pasiv
rezervy + 100 000	vklady + 100 000

To však je jen počáteční změna její rozvahy. Když se její vklady i rezervy zvýší o 100 000 Kč, banka pocítíuje přebytek rezerv. Banka chce totiž udržovat rezervy jen ve výši 10 % vkladů. Co udělá? Zapůjčí 90 000 Kč například firmě Bert, která si vezme u ní půjčku na nové auto. Tím banka uvedla své rezervy opět na úroveň 10 % vkladů. Konečná změna její rozvahy pak vypadá takto:

První komerční banka	
Změna aktiv	Změna pasiv
rezervy + 10 000 půjčky + 90 000	vklady + 100 000
celkem +100 000	+ 100 000

To ale znamená, že množství peněz se zvýšilo o 190 000 Kč. 100 000 Kč má na svém účtu Alf a 90 000 Kč dostal Bert jako půjčku od První komerční banky.

Banky s částečnými rezervami a tvorba peněz

Ale to není konec. Bert nepoužije půjčku okamžitě a uloží si těchto 90 000 Kč na svůj účet u Druhé komerční banky. Druhé komerční bance se zvýší vklady i rezervy o 90 000 Kč, takže počáteční změna její účetní rozvahy bude:

Druhá komerční banka	
Změna aktiv	Změna pasiv
rezervy + 90 000	vklady + 90 000

Ale protože chce banka udržovat jen 10% rezervy z vkladů, zapůjčí 90 % z 90 000 Kč, tj. 81 000 Kč, firmě Cyril. Konečná změna její účetní rozvahy bude:

Druhá komerční banka	
Změna aktiv	Změna pasiv
rezervy + 9 000 půjčky + 81 000	vklady + 90 000
celkem + 90 000	celkem + 90 000

Cyril si pak vypůjčených 81 000 Kč uloží na svůj účet u Třetí komerční banky. Když Třetí komerční bance vzrostou vklady i rezervy o 81 000 Kč, banka bude držet v rezervách jen 10 % (tj. 8 100 Kč) a zbývajících 90 % (tj. 72 900 Kč) zapůjčí firmě Daniel. Daniel si částku 72 900 Kč uloží na svůj účet u Čtvrté komerční banky, atd.

Jaký bude konečný přírůstek vkladů v ekonomice?

$$100\ 000 + 90\ 000 + 81\ 000 + 72\ 900 + 65\ 610 + \dots = 1\ 000\ 000$$

Celkový přírůstek vkladů, vytvořený „peněžní injekcí“ 100 000 Kč, bude 1 000 000 Kč.

Podívejme se ještě, jaký bude celkový přírůstek bankovních rezerv. Přírůstek rezerv První komerční banky je 10 000 Kč, přírůstek rezerv Drahé komerční banky je 9 000 Kč, přírůstek rezerv Třetí komerční banky je 8 100 Kč, atd. Z každého vkladu drží banky 10 % rezerv. Přírůstek rezerv celé bankovní soustavy tedy bude:

$$10\ 000 + 9\ 000 + 8\ 100 + 7\ 290 + 6\ 561 + \dots = 100\ 000$$

Přírůstek bankovních rezerv tedy bude stejný jako „peněžní injekce“, která celý multiplikační proces tvorby vkladů vyvolala.

Zrekapitujme si: když centrální banka nakoupila od Alfa vládní dluhopisy za 100 tis. Kč, vyvolala tím (při 10% míře bankovních rezerv) zvýšení bankovních vkladů o 1 mil. Kč, zvýšení bankovních rezerv o 100 tis. Kč a zvýšení bankovních půjček o 900 tis. Kč.

Příklad ukazuje multiplikační tvorbu vkladů, která je vyvolána „peněžní injekcí“ centrální banky. Obrázek 22 - 1 ji schematicky znázorňuje.

Obecně platí, že „peněžní injekce“ vyvolá multiplikační přírůstek vkladů, který je (za předpokladu, že soukromé osoby drží pouze vklady a žádné oběživo) dán rovnicí:

$$\Delta D = \Delta H + (1 - r_D) \times \Delta H + (1 - r_D)^2 \times \Delta H + (1 - r_D)^3 \times \Delta H + \dots$$

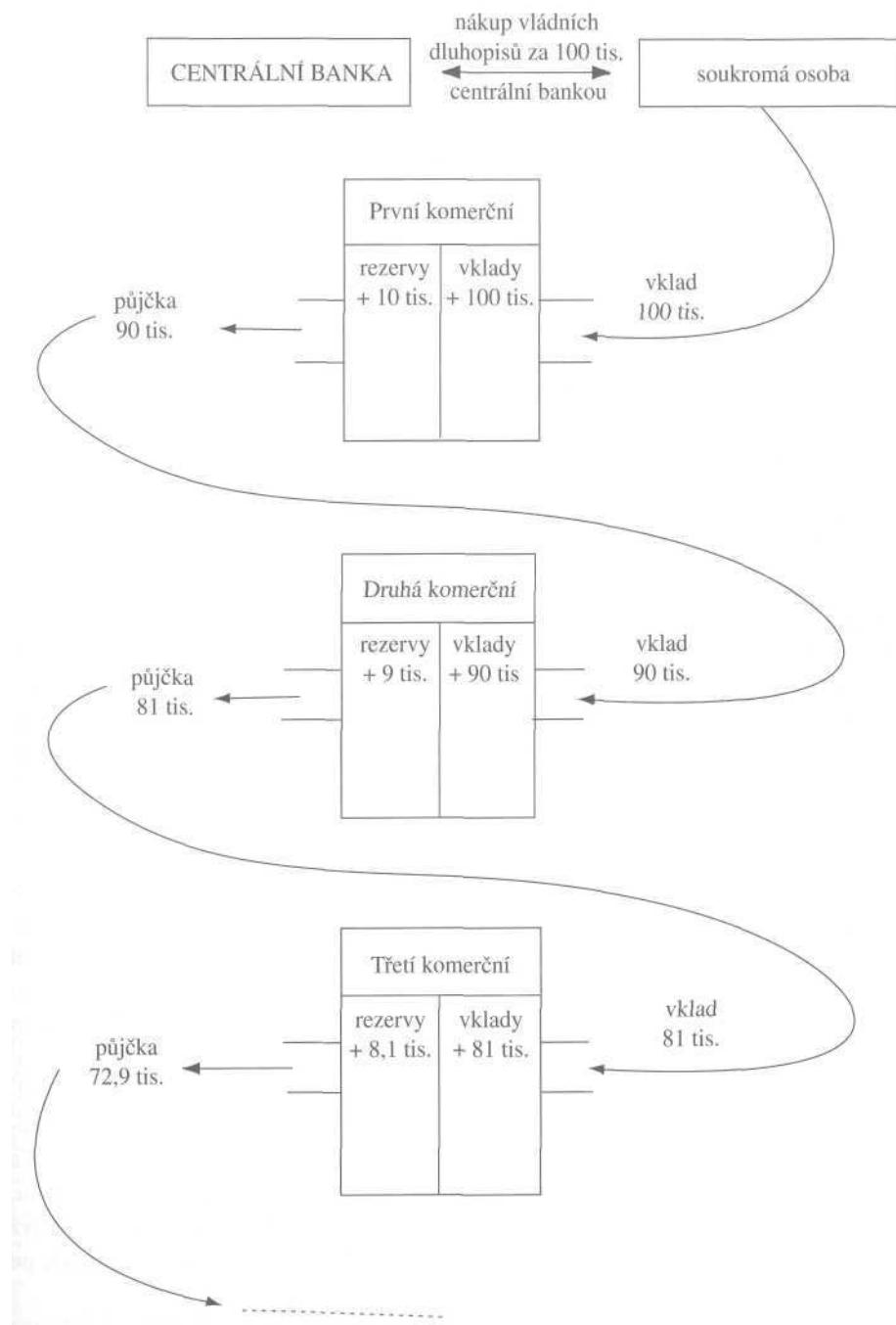
Kde ΔD je konečný přírůstek vkladů, r_D je **míra bankovních rezerv** (podíl bankovních rezerv na vkladech) a ΔH je „peněžní injekce“ (v našem příkladu to byl nákup dluhopisů centrální bankou). Přírůstek vkladů je tedy dán součtem nekonečné geometrické řady. Koeficientem této řady je $(1 - r_D)$, což je číslo menší než jedna. Použijeme-li vzorec pro součet takové řady, dostaneme:

$$\Delta D = \frac{1}{r_D} \times \Delta H$$

Výraz $1/r_D$ se nazývá **peněžní multiplikátor**. Vidíte, že **peněžní multiplikátor je větší než jedna**, protože banky udržují pouze částečné rezervy, čili r_D je menší než jedna. Dále vidíte, že **peněžní multiplikátor je tím vyšší, čím nižší je míra bankovních rezerv**. Snížení bankovních rezerv by zvýšilo peněžní multiplikátor a vedlo by k expanzi bankovních vkladů. Naopak zvýšení bankovních rezerv by peněžní multiplikátor zmenšilo a vedlo by tak ke „smrštění“ bankovních vkladů.

V našem příkladu byla míra bankovních rezerv 10%, proto byl peněžní multiplikátor 10. „Peněžní injekce“ 100 000 Kč tudíž vyvolala přírůstek vkladů 1 000 000 Kč. Kdyby byla míra bankovních rezerv například jen 5%, byl by přírůstek vkladů dvojnásobný, tedy 2 000 000 Kč.

Banky s částečnými rezervami a tvorba peněz



Obr. 22-1 Multiplikační tvorba vkladů - Nakoupí-li centrální banka vládní dluhopisy, „odstartuje“ multiplikační proces tvorby bankovních vkladů.

Zcela obdobně jako multiplikační tvorba vkladů probíhá také, ovšem opačným směrem, ***multiplikační destrukce vkladů***. Je-li peněžní multiplikátor 10, pak *prodej* vládních obligací centrální bankou vyvolá desetinásobný ***úbytek*** bankovních vkladů.

22.2

PENĚŽNÍ ZÁSOBA A JEJÍ ZMĚNY

Suma peněz, kterou bankovní soustava vytvoří a kterou lidé a firmy drží jako peněžní zůstatky, se nazývá ***peněžní zásoba***. Budeme ji označovat symbolem M^S . Její velikost vyjadřujeme jedním z peněžních agregátů - buď M_1 , nebo M_2 .

Změny peněžní zásoby má ve svých rukou **centrální banka**, kterou je u nás Česká národní banka. Ta má v zásadě tři nástroje, kterými může změnit peněžní zásobu:

- operace na volném trhu**,
- diskontní půjčky**,
- povinnou míru bankovních rezerv**.

Operace na volném trhu jsou nákupy nebo prodeje vládních dluhopisů centrální bankou. **Chce-li centrální banka zvýšit peněžní zásobu, nakupuje vládní dluhopisy za peníze, a tím uvádí dodatečné peníze do oběhu.** Probíhá proces multiplikační tvorby vkladů, který jsme popsali v předchozím příkladu, kde centrální banka nakoupila od Alfa vládní dluhopisy. **Chce-li naopak centrální banka snížit peněžní zásobu, prodává vládní dluhopisy za peníze, a tím stahuje peníze z oběhu.** Probíhá multiplikační destrukce vkladů. Operace na volném trhu jsou poměrně účinným a flexibilním nástrojem, který má centrální banka k dispozici pro ovlivňování peněžní zásoby.

Diskontní půjčky jsou půjčky, které centrální banka poskytuje komerčním bankám. Vezme-li si nějaká komerční banka od centrální banky diskontní půjčku například 1 milion korun a udržuje-li 10% rezervy, pak 900 tis. Kč zapůjčí. Diskontní půjčka tak uvede do pohybu multiplikační tvorbu vkladů. ***Diskontní půjčky centrální banky mění peněžní zásobu stejným způsobem jako operace na volném trhu.*** Přesto jsou považovány za méně účinný nástroj k ovlivňování peněžní zásoby. To proto, že centrální banka může komerčním bankám diskontní půjčky *nabídnout*, nemůže je však *přesvědčit*, aby si diskontní půjčku vzaly. Jediným „přesvědčujícím nástrojem“ je *diskontní sazba*, což je úroková míra, kterou centrální banka z diskontních půjček požaduje. ***Když centrální banka sníží svou diskontní sazbu, jsou komerční banky více lákány k tomu, aby si braly diskontní půjčky. Když centrální banka diskontní sazbu zvýší, sníží tím poptávku komerčních bank po diskontních půjčkách.***

Povinná míra bankovních rezerv mění peněžní zásobu tím, že mění velikost peněžního multiplikátoru. Centrální banka má ze zákona právo stanovit komerčním bankám povinnou míru rezerv, která znamená *minimální hranici*, pod kterou rezervy nesmějí klesnout.

Rovnováha trhu peněz

Snížení povinné míry bankovních rezerv zvyšuje peněžní multiplikátor, čímž roste peněžní zásoba. Naopak zvýšení povinné míry bankovních rezerv snižuje peněžní multiplikátor, a tím snižuje peněžní zásobu.

Změna povinné míry bankovních rezerv je dosti silným nástrojem, který může vyvolat značné změny v peněžní zásobě. Je to ovšem nástroj poměrně „dřevorubecký“. Centrální banka, která by jej používala často, chovala by se, obrazně řečeno, jako slon v porcelánu. Přesto to centrální banky často dělají.

Povinná míra bankovních rezerv v ČR

V polovině roku 1996 Česká národní banka (ve snaze snížit inflaci a schodek obchodní bilance) zvýšila povinnou míru bankovních rezerv z 8,5 % na 11,5 %. Následovalo snížení reálné peněžní zásoby a zdražení bankovních úvěrů.

Když v roce 1997 začala hospodářská recese, mnoho ekonomů dávalo České národní bance vinu za tento nepříznivý hospodářský obrat. Pod tlakem kritiky Česká národní banka v květnu roku 1997 povinnou míru bankovních rezerv opět snížila na 9,5 %. Kvůli hospodářskému poklesu v roce 1998 snížila ČNB povinnou míru rezerv v roce 1999 na 5 % a dále na 2 %.

Proč vlastně centrální banky stanovují povinnou míru rezerv? Hlavním důvodem je, že se nechtějí vzdát nástroje sloužícího k ovlivňování peněžní zásoby. Povinná míra rezerv je mocnou pákou, která centrální banku umožňuje silně působit na hospodářský vývoj země. V některých zemích však centrální banky od povinných rezerv již upustily a zdá se, že jde o trend, který bude pokračovat.

22.3

ROVNOVÁHA TRHU PENĚZ

Trh peněz je poněkud odlišný od trhů, které jsme dosud poznali. Na jiných trzích se poptávka střetává s nabídkou. Ale **na trhu peněz se střetává poptávka po peněžních zůstatcích s peněžní zásobou.** Nerovnováha na trhu peněz je něco docela jiného než nerovnováha například na trhu rajčat. Vznikne-li přebytek na trhu rajčat, cena rajčat klesá a jejich pěstitelé na to reagují snížením pěstování rajčat. Na trhu peněz k ničemu takovému nedochází - peněžní zásoba je totiž vytvořena centrální bankou a na poptávku po peněžních zůstatcích nereaguje. Příklad ukazuje, jak trh peněz dosahuje své rovnováhy.

Přebytečné peněžní zůstatky

Alf má na běžném účtu peněžní zůstatky 200 tis. Kč. Když posuzuje strukturu svých aktiv, usoudí, že má (při daném důchodu a dané úrokové míře) peněžních

zůstatků zbytečně mnoho. Proto za „přebytečné“ peněžní zůstatky nakoupí dluhopisy. Alf se tím sice zbavil části svých peněžních zůstatků, to ale neznamená, že tyto peníze zmizely z trhu. Alfovy nákupy dluhopisů pouze „přesunuly“ jeho peněžní zůstatky do rukou jiných - těch, kdo mu dluhopisy prodali.

Co se stane, když mnoho domácností a firem dojde k závěru, že mají více peněžních zůstatků, než kolik by jich chtěli mít? Začnou se, podobně jako Alf, zbavovat přebytečných peněžních zůstatků tak, že za ně budou nakupovat například dluhopisy. Celková výše peněžních zůstatků v ekonomice ovšem zůstává nezměněna, neboť nákupy dluhopisů pouze „přesouvají“ peněžní zůstatky z jedných vkladů na jiné.

Ale zvýšené nákupy dluhopisů začnou zvyšovat jejich cenu. Dejme tomu, že původní cena dluhopisů byla 1 000 Kč a úrok z dluhopisu byl 100 Kč. To znamená, že úroková míra z dluhopisů byla 10 %. Začne-li růst poptávka po dluhopisech, zvýší se jejich tržní cena dejme tomu na 1 250 Kč. Úrok 100 Kč z dluhopisu, jehož tržní cena je nyní 1 250 Kč, znamená, že úroková míra z dluhopisů klesla na 8 % ($100 : 1\,250 = 0,08$).

Takto bude úroková míra klesat, dokud nedosáhne tak nízké úrovně, která přesvědčí domácnosti a firmy, aby přestaly nakupovat dluhopisy za peněžní zůstatky.

Nerovnováha na trhu peněz je taková situace, kdy lidé a firmy ve svém souhrnu drží více nebo naopak méně peněžních zůstatků, než kolik by jich držet chtěli.

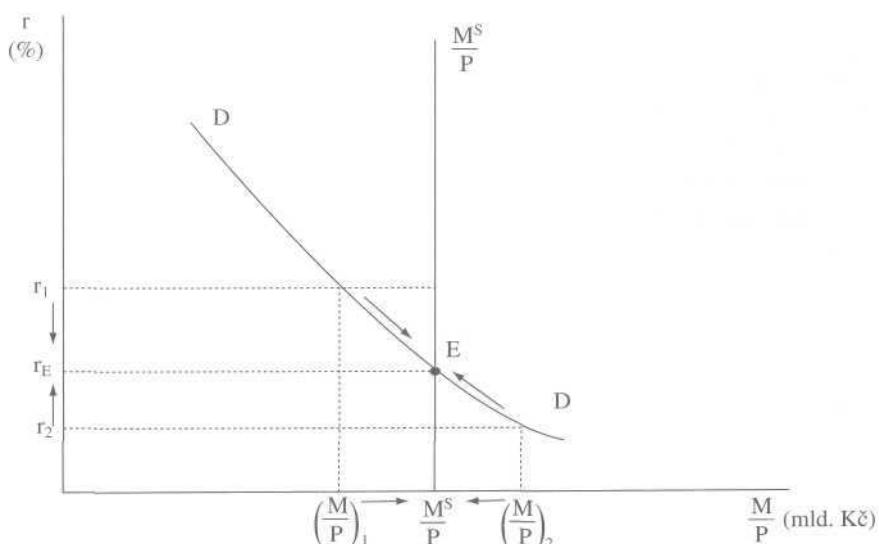
Příklad ukazuje, jak se trh peněz dostává do rovnováhy. **Když domácnosti a firmy drží více peněžních zůstatků, než kolik by držet chtěly, snaží se části peněžních zůstatků zbavit tak, že nakupují jiná aktiva - například dluhopisy. Růst poptávky po dluhopisech zvyšuje tržní cenu dluhopisů, a tudíž snižuje úrokovou míru z dluhopisů** (vztah mezi tržní cenou aktiva a jeho mírou výnosu byl důkladněji vysvětlen v kapitole „Investiční rozhodování“). **Pokles úrokové míry vede domácnosti a firmy k tomu, že chtějí držet více peněžních zůstatků.** Nakonec úroková míra klesne na takovou úroveň, při níž jsou již lidé a firmy spokojeni se svými peněžními zůstatky a nesnaží se je přeměnit v jiná aktiva. Pak je trh peněz v rovnováze.

Jiným typem nerovnováhy je, **když domácnosti a firmy drží méně peněžních zůstatků, než kolik by jich držet chtěly. Pak se snaží zvýšit své peněžní zůstatky prodejem dluhopisů. Růst nabídky dluhopisů snižuje jejich tržní cenu, a tudíž zvyšuje úrokovou míru. Růst úrokové míry přiměje domácnosti a firmy, aby chtěly držet méně peněžních zůstatků.** Jakmile úroková míra vystoupí na takovou výši, při níž jsou již domácnosti a firmy spokojeny s peněžními zůstatky, které drží, je trh peněz v rovnováze.

Nakupování a prodávání dluhopisů pouze „přesouvá“ peněžní zůstatky mezi lidmi. Dohromady drží stále tu sumu peněžních zůstatků, kterou bankovní soustava vytvořila. Na rozdíl od rajčat (jejichž produkce se může snížit) nemohou peněžní zůstatky z ekonomiky „uniknout ven“. **Rovnováhy na trhu peněz se dosahuje pohybem úrokové míry. Ta musí dosáhnout takové úrovně, při níž jsou domácnosti a firmy spokojeny s peněžními zůstatky, které drží.**

Rovnováha trhu peněz

Nyní můžeme přistoupit ke grafickému znázornění trhu peněz, jak jej ukazuje obrázek 22 - 2. Budeme přitom pracovat s *reálnými* peněžními zůstatky. Křivka D je **poptávka po reálných peněžních zůstatcích**. Bankovní soustava vytvořila *nominální peněžní zásobu* M^s/P . S přihlédnutím k cenové hladině je *reálná peněžní zásoba* M^s/P . Je znázorněna vertikálou. Jak trh peněz dosahuje své rovnováhy? Představme si, že by úroková míra byla r_1 . V tom případě by lidé a firmy chtěli držet $(M/P)_1$ reálných peněžních zůstatků. Ale drží jich M^s/P . Drží tedy více peněžních zůstatků, než by držet chtěli. Proto se snaží přebytečných peněžních zůstatků zbavit tak, že kupují jiná aktiva - například dluhopisy. Nákupy dluhopisů ovšem zvyšují jejich tržní cenu a úroková míra klesá. S poklesem úrokové míry chtějí lidé a firmy držet více peněžních zůstatků - posouvají se po křivce D vpravo dolů. Jakmile úroková míra klesne na r_E , lidé a firmy chtějí držet M^s/P peněžních zůstatků, tedy právě tolik, kolik jich v ekonomice je. **Bod E je rovnováhou peněžního trhu a r_E je rovnovážná úroková míra.**



Obr. 22-2 Trh peněz a jeho rovnováha - Křivka D je poptávka po reálných peněžních zůstatcích. M^s/P je reálná peněžní zásoba. Při úrokové míře r_1 chtějí lidé a firmy ve svém souhrnu držet méně peněžních zůstatků, než kolik jich drží. Proto nakupují dluhopisy. Cena dluhopisů roste a úroková míra klesá, dokud lidé a firmy nebudou chtít držet M^s/P peněžních zůstatků. Bod E je bodem rovnováhy trhu peněz a r_E je rovnovážná úroková míra.

Nyní si představme, že by úroková míra byla r_2 . Pak by lidé a firmy chtěli držet $(M/P)_2$ reálných peněžních zůstatků. Ale drží jich jen M^s/P . Proto se snaží doplnit své peněžní zůstatky prodejem jiných aktiv - například dluhopisů. Rostoucí nabídka dluhopisů snižuje jejich tržní cenu a zvyšuje úrokovou míru. S růstem úrokové míry chtějí lidé a firmy držet méně peněžních zůstatků. Jakmile úroková míra vystoupí na r_E , chtějí lidé a firmy držet M^s/P peněžních zůstatků, tedy právě tolik, kolik jich drží.

22.4

RŮST PENĚZNÍ ZÁSOBY V KRÁTKÉM OBDOBÍ

Jaký účinek má růst penězní zásoby? Zde musíme odlišit krátké a dlouhé období. **V krátkém období (zhruba do jednoho až dvou let) vyvolává růst penězní zásoby snížení úrokové míry.** Snížení úrokové míry se pak na trhu zapůjčitelných fondů projeví v růstu investic. A protože investice, jak jste poznali, mají důchodotvorný účinek - vyvolávají přírůstek důchodů a spotřeby - dochází k růstu HDP. Podívejme se na tyto procesy blíže.

V kapitole „Kapitál a úrok“ jste poznali, že se úroková míra vytváří na trhu zapůjčitelných fondů. Nyní se dozvídáte, že se úroková míra vytváří na trhu peněz. Je to tak - oba tyto trhy ovlivňují výši úrokové míry. **Trh peněz a trh zapůjčitelných fondů jsou navzájem propojeny prostřednictvím úrokové míry.**

Podívejte se znova na příklad, kde centrální banka provedla „peněžní injekci“ 100 000 Kč. Došlo ke zvýšení bankovních vkladů (tj. peněžních zůstatků) o 1 milion Kč a současně banky poskytly 900 000 Kč půjček. Tento přírůstek bankovních půjček představuje zvýšenou nabídku zapůjčitelných fondů.

Růst penězní zásoby znamená, že rostou bankovní půjčky. Bankovní půjčky představují nabídku zapůjčitelných fondů. Vidíte tedy, že **růst penězní zásoby vede k růstu nabídky zapůjčitelných fondů.** Naopak **pokles penězní zásoby by obdobně vyvolal pokles nabídky zapůjčitelných fondů.**

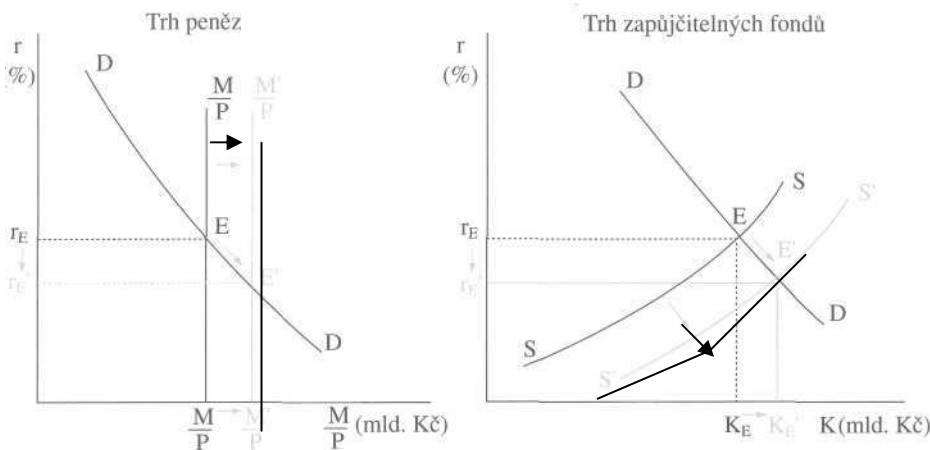
Podívejte se na obrázek 22 - 3. Na levém grafu je trh peněz, který je v rovnováze při úrokové míře r_E . Na pravém grafu je trh zapůjčitelných fondů, který je také v rovnováze při úrokové míře r_E . Nyní předpokládejme, že bankovní soustava zvýšila nominální peněžní zásobu z M na M' , takže se reálná peněžní zásoba (při dané cenové hladině P) zvýší z M/P na M'/P . Úroková míra na trhu peněz klesne na $r_{E'}$.

A co se stane na trhu zapůjčitelných fondů? Podívejte se na pravý graf. Jestliže růst peněžní zásoby zvyšuje nabídku zapůjčitelných fondů (bankovních půjček), křivka nabídky zapůjčitelných fondů se posouvá vpravo - mění se z S na S' . Úroková míra na tomto trhu klesá také na $r_{E'}$ a množství investovaného kapitálu roste z K_E na $K_{E'}$.

Na trhu zapůjčitelných fondů vidíte, že **pokles úrokové míry zvýší investice** - firmy poptávají více zapůjčitelných fondů, aby mohly uskutečnit více investic do kapitálu (viz pohyb z bodu E do bodu E' podél funkce D).

Jak vidíte, **peněžní trh je propojen s trhem zapůjčitelných fondů a přes tento trh také s trhem zboží a služeb.** Když bankovní soustava zvýší peněžní zásobu, zvýší se nabídka zapůjčitelných fondů, sníží se úroková míra a zvýší se investice. Přírůstek investic pak vyvolává růst důchodů a spotřeby. Na zvýšení investičních a spotřebních výdajů reagují výrobci zvýšením výroby - roste HDP.

Růst peněžní zásoby v dlouhém období



Obr. 22-3 Trh peněz a trh zapůjčitelných fondů - Levý graf ukazuje trh peněz. Když se zvýší peněžní zásoba, klesne úroková míra z r_E na r_E' . Pravý graf ukazuje trh zapůjčitelných fondů. Zvýšení peněžní zásoby zvýšilo nabídku zapůjčitelných fondů ze S na S' a úroková míra klesá z r_E na r_E' .

22.5

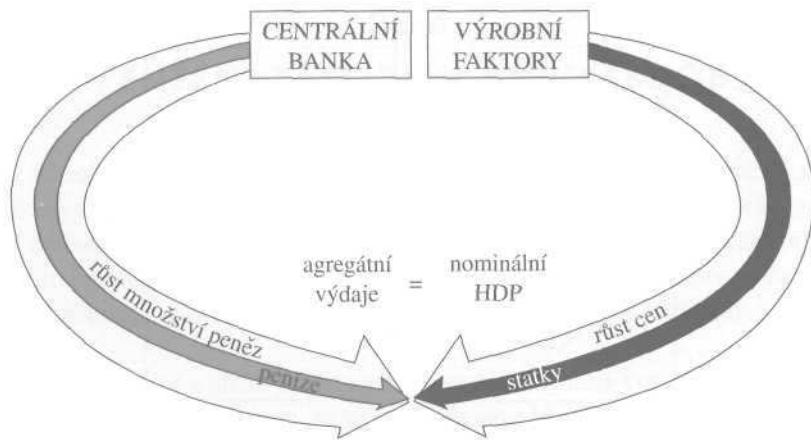
RŮST PENĚŽNÍ ZÁSOBY V DLIOUHÉM OBDOBÍ

Jestliže v krátkém období vede růst peněžní zásoby k poklesu úrokové míry a následně k růstu investic a HDP, pak v **dlouhém období (zhruba po jednom až dvou letech)** tyto účinky mizí a místo nich se dostavuje **růst cenové hladiny**. Proč k tomu dochází? Zamyslete se nad tím: cožpak by bylo možné, aby centrální banka pouhým natištěním peněz mohla dosáhnout trvajícího růstu HDP? Kdyby to bylo možné, nebyla by na světě jediná chudá země.

Jak víte, statky se vyrábějí pomocí výrobních faktorů - práce, půdy a kapitálu. Množství výrobních faktorů představuje výrobní potenciál ekonomiky. „Pumpování“ peněz do ekonomiky zvyšuje pouze poptávku, ale nemůže zvětšit množství výrobních faktorů, a tedy ani nabídku statků. Přesně řečeno - může, ale jen krátkodobě. Zvýšená poptávka motivuje výrobce k nadměrnému využívání výrobních faktorů - aby uspokojily poptávku, přetěžují firmy své výrobní kapacity, nadměrně čerpají zásoby a přesvědčují zaměstnance k práci přesčas (více se o tom dozvítíte v příští kapitole). To je ale možné jen krátkodobě, dlouhodobě nikoli. Nadměrná poptávka se nakonec začne promítat do růstu cen.

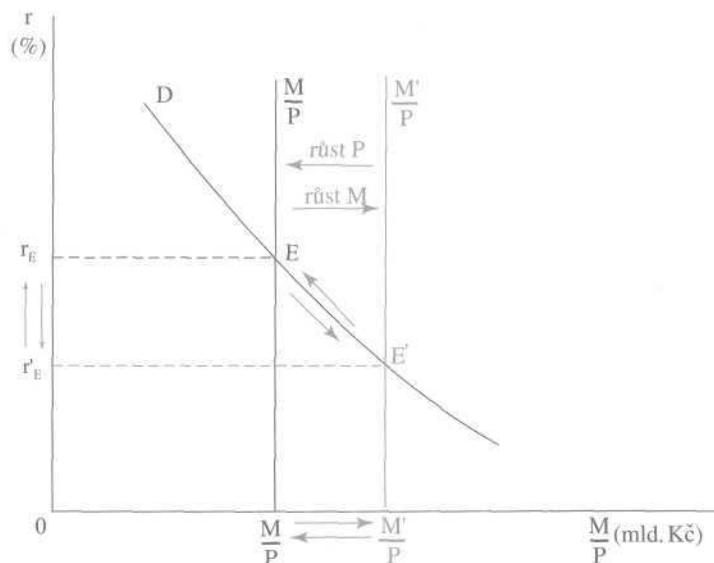
Ilustruje nám to obrázek 22 - 4. Původní tok peněz se střetával s odpovídajícím tokem statků, které jsou vyráběny za pomocí existujících výrobních faktorů. Když centrální banka zvýšila tok peněz, došlo k růstu cen statků. Jinými slovy, nezvýšil se reálný HDP, ale pouze HDP nominální.

Bankovní soustava, tvorba peněz a trh peněz.



Obr. 22-4 Růst množství peněz zvyšuje aggregátní výdaje. Protože se výrobní faktory nezvětší, nezvětší se množství vyráběných statků, ale rostou jejich ceny.

Nyní si ukážeme, jak se tento dlouhodobý účinek růstu peněžní zásoby projevuje na trhu peněz. Podívejte se na obrázek 22-5.



Obr. 22-5 Zvýšení nominální peněžní zásoby z M na M' zvýší krátkodobě reálnou peněžní zásobu z M/P na M'/P . Trh se dostává do bodu E' a úroková míra klesá na $r_{E'}$. V dlouhém období se však cenová hladina zvýší z P na P' a reálná peněžní zásoba se opět sníží. Trh se vrací do původního bodu E.

Když centrální banka zvýšila nominální peněžní zásobu z M na M' , krátkodobě se zvýšila také reálná peněžní zásoba z M/P na M'/P , protože v krátkém období nedochází ještě k růstu cenové hladiny. Krátkodobě se tedy trh dostává z bodu E do E' . Ale

Shrnutí

v dlouhém období se cenová hladina zvýší z P na P' . V důsledku toho se reálná peněžní zásoba opět snižuje na původní úroveň ($M/P = M'/P'$) a trh se vrací do bodu E. Úroková míra se vrací na původní úroveň r_E .

Podobně se vše vrací „ke starým poměrům“ také na trhu zapůjčitelných fondů: úroková míra roste, investice klesají a s nimi klesá i HDP.

Dlouhodobé účinky peněžní zásoby na cenovou hladinu popisuje jedna z nejstarších ekonomických teorií - *kvantitativní teorie peněz*. K jejím prvním autorům patří britský filozof David Hume (Politické rozpravy, 1752). Tato teorie říká, že **když roste peněžní zásoba, vyvolává to proporcionální růst cenové hladiny**. Jak s nadsázkou napsal Hume, kdyby se lidé ráno probudili s dvojnásobným množstvím peněz ve svých peněženkách a na svých bankovních účtech, shledali by, že nejsou o nic bohatší, než když večer uléhali ke spánku - zjistili by totiž, že se zdvojnásobily všechny ceny.

SHRNUTÍ

- Banka s částečnými rezervami udržuje pouze částečné rezervy ke krytí vkladů. Díky tomu může tvořit peníze.
- Centrální banka je „bankou bank“ v tom smyslu, že si u ní komerční banky ukládají své rezervy a mohou si od centrální banky také vypůjčit, když potřebují své rezervy zvýšit.
 - Přírůstek peněz vytvořený centrální bankou vyvolá multiplikační růst vkladů. Stažení peněz centrální bankou naopak vyvolá multiplikační destrukci vkladů. Velikost *peněžního multiplikátoru* je nepřímo úměrná míře bankovních rezerv.
 - Celkovou výši peněžních zůstatků v ekonomice nazýváme *peněžní zásobou*. Měříme ji peněžními agregáty - buď M_1 nebo M_2 . Rozlišujeme *nominální* peněžní zásobu a *reálnou* peněžní zásobu. Reálná peněžní zásoba je očištěná od vlivu inflace.
 - Centrální banka má v zásadě tři nástroje, kterými může změnit nominální peněžní zásobu: operace na volném trhu, diskontní půjčky a povinnou míru bankovních rezerv.
 - *Operace na volném trhu* jsou nákupy nebo prodeje vládních dluhopisů centrální bankou. Chce-li centrální banka zvýšit peněžní zásobu, nakupuje vládní dluhopisy, čímž uvádí dodatečné peníze do oběhu. Chce-li snížit peněžní zásobu, prodává vládní dluhopisy, čímž stahuje peníze z oběhu.
 - Když centrální banka sníží svou *diskontní sazbu*, jsou komerční banky více lákány k tomu, aby si u ní braly *diskontní půjčky*. Když naopak diskontní sazbu zvýší, sníží tím poptávku komerčních bank po diskontních půjčkách.
 - Sníží-li centrální banka *povinnou míru bankovních rezerv*, zvyšuje peněžní multiplikátor, čímž roste peněžní zásoba. Naopak zvýšení povinné míry bankovních rezerv snižuje peněžní multiplikátor, a tím snižuje peněžní zásobu.
 - Nerovnováha na trhu peněz je taková situace, kdy lidé a firmy ve svém souhrnu *drží více* nebo naopak méně peněžních zůstatků, než kolik by jich *chtěli držet*.

Bankovní soustava, tvorba peněz a trh peněz

Rovnováhy na trhu peněz se dosahuje pohybem úrokové míry. Ta musí dosáhnout takové úrovně, při níž jsou domácnosti a firmy *spokojeny* s peněžními zůstatky, které drží.

- Trh peněz a trh zapůjčitelných fondů jsou navzájem propojeny úrokovou mírou. Zvýšení peněžní zásoby zvyšuje nabídku zapůjčitelných fondů. Úroková míra klesá, rostou investice a s nimi roste i HDP. Snížení peněžní zásoby má účinky opačné.
- Krátkodobě vyvolává růst nominální peněžní zásoby snížení úrokové míry, zvýšení investic a růst HDP. Dlouhodobě však vede pouze k růstu cenové hladiny.

Banka s částečnými rezervami • centrální banka • komerční banky • míra bankovních rezerv • povinná míra bankovních rezerv • multiplikační tvorba vkladů • multiplikační destrukce vkladů • peněžní multiplikátor • peněžní zásoba • nominální peněžní zásoba • reálná peněžní zásoba • operace na volném trhu • diskontní půjčka • diskontní sazba • kvantitativní teorie peněz.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Příklad 1.

Centrální banka nakoupila vládní dluhopisy za 5 mld. Kč. Povinná míra bankovních rezerv je 5 %. Předpokládáme, že banky neudržují vyšší než povinné rezervy. Předpokládáme také, že se veškeré peněžní zůstatky nacházejí na bankovních účtech.

- a) Jaký bude přírůstek peněžní zásoby?
- b) Jaký bude přírůstek bankovních rezerv?

Příklad 2.

Bankovní rezervy ekonomiky činí celkem 20 mld. Veškeré peněžní zůstatky mají podobu bankovních vkladů. Vklady na běžných účtech činí celkem 200 mld. Termínované vklady činí celkem 800 mld.

- a) Jaká je peněžní zásoba měřená „úzce definovanými“ penězi (M1)?
- b) Jaká je peněžní zásoba měřená „široce definovanými“ penězi (M2)?

Příklad 3.

Bankovní rezervy ekonomiky jsou 60 mld. Povinná míra bankovních rezerv je 1/6. Banky udržují rezervy ve výši odpovídající této povinné míře. Úroková míra je 8 %.

- a) Vypočítejte peněžní zásobu a pak znázorněte graficky trh peněz této ekonomiky.
- b) Centrální banka nakoupila vládní dluhopisy za 20 mld. Vypočítejte novou peněžní zásobu a poté znáte, jak se změní rovnováha na trhu peněz. Předpokládáme přitom, že se cenová hladina nezměnila.

Příklad 4.

Centrální banka prodá Alfovi vládní dluhopisy za 100 000 Kč. Popište proces, kterým se budou měnit bankovní vklady.

Agregátní poptávka, agregátní nabídka a potenciální produkt

V minulých kapitolách jste poznali, že změny peněžní zásoby mají (prostřednictvím svého účinku na investice a spotřebu) vliv na *nominální HDP*. Změna *nominálního HDP* však může být změnou *reálného HDP* nebo změnou *cen* (případně změnou obojího). Nás teď bude zajímat, jak se změna *nominálního HDP* rozloží mezi změnu *cenové hladiny* a změnu *reálného HDP*?

Rozložení změn nominálního HDP mezi změnu cen a změnu reálného HDP nám ukazuje model aggregátní poptávky a aggregátní nabídky. Podívejme se nejprve na aggregátní poptávku.

23.1

AGREGÁTNÍ POPTÁVKA

Agregátní poptávka je něco docela jiného než *tržní poptávka*, s níž jste se seznámili dříve. Tržní poptávka ukazuje vztah mezi cenou a poptávaným množstvím *určitého statku*. Aggregátní poptávka se však týká *všech statků dohromady*, neboli *domácího produktu*.

Agregátní poptávka ukazuje vztah mezi cenovou hladinou a reálným HDP, který domácnosti a firmy chtějí nakupovat. Cenovou hladinu zde měříme cenovým indexem (indexem růstu cen).

Průběh funkce aggregátní poptávky je klesající. Při vyšší cenové hladině chtějí domácnosti a firmy nakupovat nižší reálný HDP. Jak to vysvětlit? Vysvětlení je zcela jiné než v případě poptávky po statku. Tam růst cen statku vede k poklesu poptávaného množství proto, že působí jednak *substituční efekt* a jednak *důchodový efekt*. Ani jeden z těchto efektů však nepůsobí v případě aggregátní poptávky. Podívejme se proč. Když se zvýší cena určitého statku, spotřebitelé jej substitují jinými statky, které nezdražily. Ale když se zvýší *cenová hladina*, znamená to, že se zvýšují ceny *všech* statků v domácím produkту. Proto substituční efekt nepůsobí. Nepůsobí ani důchodový efekt. Když se totiž zvýší cenová hladina, zvýší se také příjmy firem a odtud také důchody domácností.

Agregátní poptávka, agregátní nabídka a potenciální produkt

Firmy i domácnosti proto mohou nakupovat zdražené zboží ve stejném množství jako dříve.

Proč je tedy aggregátní poptávka klesající? To souvisí s trhem peněz.

Snížení reálných peněžních zůstatků

Růžičkova rodina má roční důchod 300 000 Kč a z něho roční výdaje 270 000 Kč. Na zabezpečování těchto výdajů udržuje 27 000 Kč peněžních zůstatků.

Co kdyby se cenová hladina zvýšila o 10 %? Důchod rodiny by se zvýšil na 330 000 Kč a její roční výdaje by se zvýšily na 297 000 Kč. Nejedná se však o reálné zvýšení důchodu a výdajů. Ceny zboží a služeb jsou totiž o 10 % vyšší, což znamená, že Růžičkovi mohou kupovat jen takové množství zboží a služeb jako dříve.

Jenže zvýšení cen zčásti znehodnotilo jejich peněžní zůstatky. Nominálně jsou jejich peněžní zůstatky 27 000 Kč stejně jako dříve, ale reálně jsou o 10 % nižší. To ale znamená, že jim tyto peněžní zůstatky již nestačí k hladkému zabezpečování jejich nákupů. Rodina chce obnovit dřívější výši reálných peněžních zůstatků. Proto prodá část svých dluhopisů, aby zvýšila své peněžní zůstatky na 29 700 Kč.

To, co se stalo Růžičkovým, stalo se i ostatním domácnostem a také firmám. Když všichni začnou takto dluhopisy prodávat, klesá cena dluhopisů a roste úroková míra.

Jenže zvýšení úrokové míry potlačuje investice. Při vyšší úrokové míře je rodina Růžičkova nucena odložit stavbu nového domu, kterou původně zamýšlela, neboť hypotéka je nyní příliš drahá. Firmy zas musí zrušit některé své investiční záměry, které se při vyšší úrokové míře nevyplatí.

Když ovšem mnoho rodin a firem takto sníží investice, znamená to, že lidé a firmy chtějí nakupovat nižší reálný HDP.

Příklad objasňuje, proč zvýšení cenové hladiny vede k poklesu poptávaného domácího produktu. Povšimněte si: důvodem není to, že by domácnosti a firmy neměly dost peněz na nákupy v původní výši. K poklesu poptávaného domácího produktu došlo kvůli zvýšení úrokové míry.

Tomu se říká *efekt reálných peněžních zůstatků*. **Když se zvýší cenová hladina, lidé a firmy zjišťují, že se snížily jejich reálné peněžní zůstatky. Aby udrželi reálné peněžní zůstatky v původní výši, prodávají dluhopisy a jiná aktiva. To sníží tržní cenu dluhopisů a jiných aktiv a zvýší úrokovou míru. V důsledku toho klesnou investice a spotřeba. Tudíž klesá poptávaný reálný HDP.**

Pokles cenové hladiny má účinky opačné. Lidé a firmy zjišťují, že se jejich reálné zůstatky zvýšily. Zbavují se přebytečných peněžních zůstatků tak, že nakupují dluhopisy a jiná aktiva, což zvyšuje jejich cenu a snižuje úrokovou míru. Nižší úroková míra zvyšuje investice a spotřebu, proto roste poptávaný reálný HDP.

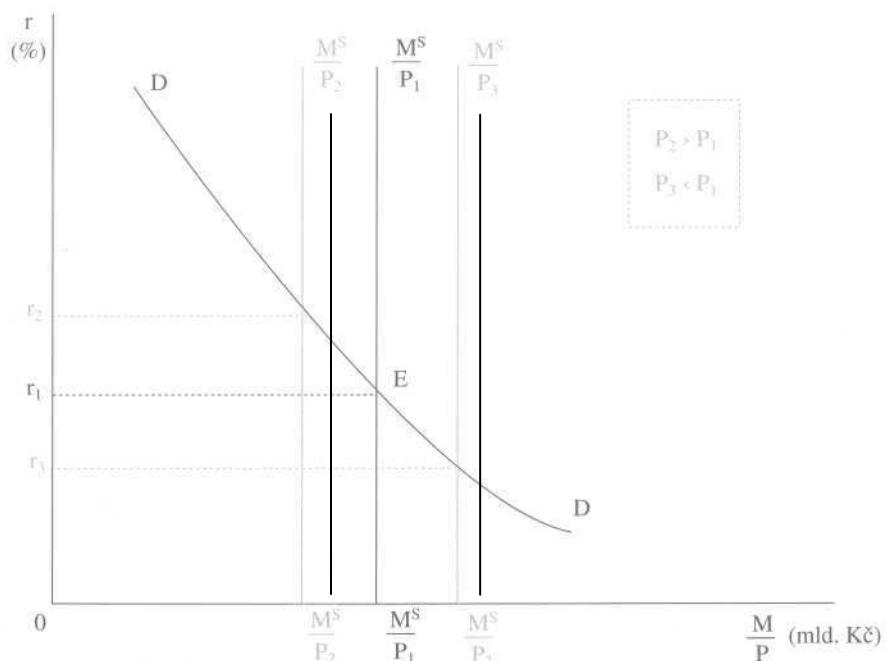
Podívejte se na obrázek 23-1. Funkce D je poptávka po *reálných* peněžních zůstatcích. *Nominální* peněžní zásoba, vytvořená bankovní soustavou, je M^s . Při cenové hladině P_1 je *reálná* peněžní zásoba M^s/P_1 . Rovnováha trhu peněz nastává v bodě E při

Agregátní poptávka

úrokové míře r_1 , protože při této úrokové míře chtějí lidé a firmy držet reálné peněžní zůstatky v celkové výši N^S/P_1 .

Co když se cenová hladina zvýší na P_2 (při nezměněné nominální peněžní zásobě M^S)? Pak dojde ke snížení *reálných* peněžních zůstatků z M^S/P_1 na M^S/P_2 . Na trhu peněz vzniká nerovnováha - lidé a firmy drží méně reálných peněžních zůstatků, než by drželi. Prodávají proto dluhopisy, což zvyšuje úrokovou míru. Teprve když úroková míra dosáhne výše r_2 , chtějí lidé a firmy držet právě M^S/P_2 reálných zůstatků a trh peněz bude opět v rovnováze.

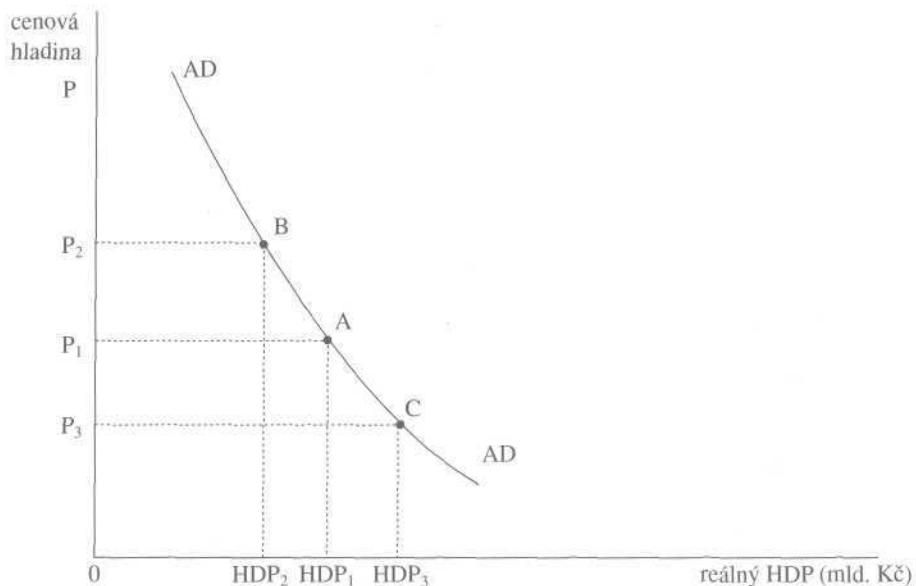
Nyní předpokládejme, že cenová hladina naopak klesne z původní P_1 na P_3 . Pak dojde ke zvýšení reálných peněžních zůstatků na M^S/P_3 . Když lidé a firmy zjistí, že po snížení cenové hladiny drží vyšší reálné peněžní zůstatky, budou se přebytečných peněžních zůstatků zbavovat - budou nakupovat dluhopisy a jiná aktiva. To zvyšuje tržní cenu dluhopisů a snižuje úrokovou míru. Teprve když úroková míra poklesne na r_3 , budou chtít lidé a firmy držet M^S/P_3 reálných zůstatků.



Obr. 23-1 Cenová hladina a úroková míra - Křivka D je poptávkou po reálných peněžních zůstatcích. Při nominální peněžní zásobě M^S se reálná peněžní zásoba mění se změnami cenové hladiny. Zvýšení cenové hladiny z P_1 na P_2 sníží reálnou peněžní zásobu a zvýší úrokovou míru z r_1 na r_2 . Naopak snížení cenové hladiny z P_1 na P_3 zvýší reálnou peněžní zásobu a sníží úrokovou míru z r_1 na r_3 .

Agregátní poptávka, aggregátní nabídka a potenciální produkt

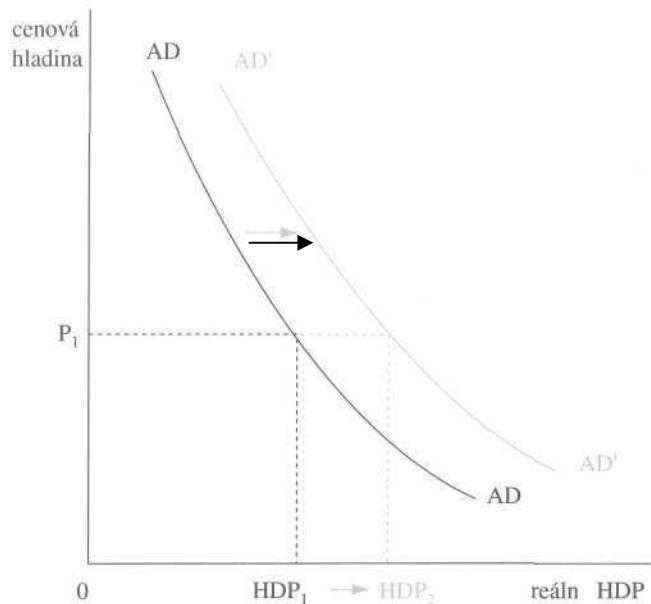
Nyní se podívejte na obrázek 23 - 2, který nám ukazuje křivku aggregátní poptávky. Mějte přitom na paměti, že ji odvozujeme při dané nominální peněžní zásobě. Původně byla ekonomika v bodě A, kde cenové hladině P_1 odpovídá reálný HDP₁. Při vyšší cenové hladině P_2 se utváří vyšší úroková míra a nižší poptávaný HDP. Dostaváme druhý bod aggregátní poptávky - bod B. Při nižší cenové hladině P_3 vzniká vyšší poptávaný reálný HDP₃. Dostaváme třetí bod aggregátní poptávky - bod C. Spojením takovýchto bodů dostaváme **křivku aggregátní poptávky AD**. Ukazuje nám, že reálný HDP, který lidé a firmy chtějí kupovat, je klesající funkcí cenové hladiny.



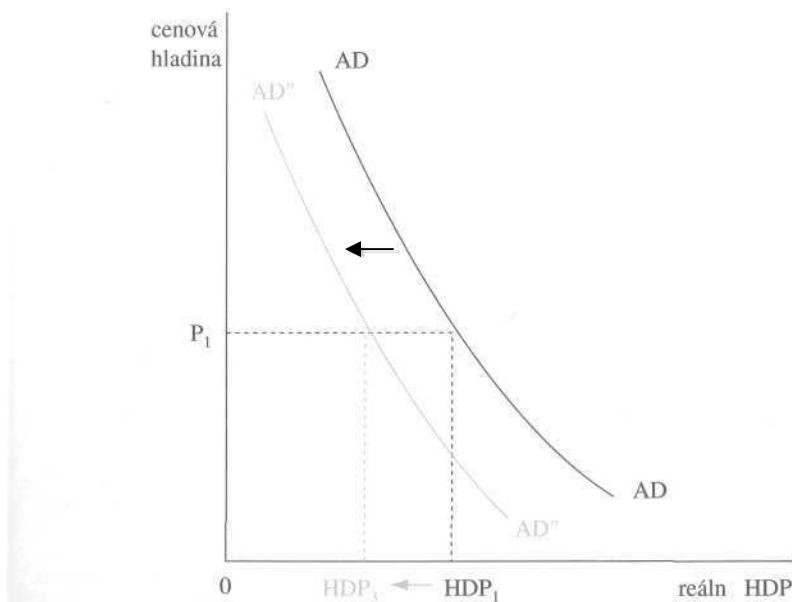
Obr. 23-2 Agregátní poptávka - Křivka aggregátní poptávky ukazuje, že při vyšší cenové hladině chtějí domácnosti a firmy nakupovat nižší reálný HDP než při nižší cenové hladině.

Proč dochází ke změnám aggregátní poptávky? **Příčinou změn aggregátní poptávky je změna nominální peněžní zásoby.** Zvýšení nominální peněžní zásoby snižuje úrokovou míru, zvyšuje investice a spotřebu a tedy také reálný HDP, který lidé a firmy chtějí nakupovat. Na obrázku 23-3 vidíte, jak **zvýšení nominální peněžní zásoby posouvá křivku AD doprava**. Na obrázku 23-4 **snižení nominální peněžní zásoby posouvá křivku aggregátní poptávky doleva**.

Agregátní poptávka



Obr. 23 – 3 Zvýšení nominální peněžní zásoby zvyšuje aggregátní poptávku – posouvá křivku AD doprava.



Obr. 23 – 4 Snížení nominální peněžní zásoby snižuje aggregátní poptávku – posouvá křivku AD doleva.

Agregátní poptávka, aggregátní nabídka a potenciální produkt

Povšimněte si rozdíl mezi *pohybem po křivce* aggregátní poptávky a *posunem křivky* aggregátní poptávky. **Po křivce AD se ekonomika pohybuje, když se při dané nominální peněžní zásobě mění cenová hladina. Celá křivka AD se posouvá, když se mění nominální peněžní zásoba.**

23.2

AGREGÁTNÍ NABÍDKA A POTENCIÁLNÍ PRODUKT

Agregátní nabídka ukazuje vztah mezi cenovou hladinou a reálným HDP, který firmy chtějí vyrábět. Průběh funkce aggregátní nabídky je rostoucí. Při vyšší cenové hladině firmy vyrábějí větší reálný HDP. Jak to vysvětlit?

Musíme opět nejprve zdůraznit rozdíl mezi *aggregátní nabídkou* a *tržní nabídkou*. Tržní nabídka zachycuje vztah mezi cenou a nabízeným množstvím *jednoho statku*. Když se zvýší cena jednoho statku, mohou firmy snadno zvýšit jeho výrobu, protože mohou „přetáhnout“ výrobní faktory z jiných odvětví. Ale jak je to, když roste cena *všech* statků? Jak mohou *všechny* firmy zvýšit výrobu? Odkud mohou „přetáhnout“ práci a kapitál? Odnikud. Když všechny začnou zvyšovat výrobu, konkurují si o výrobní faktory, a tím zvyšují ceny výrobních faktorů (práce, kapitálu a půdy). Růst cen výrobních faktorů ovšem zvyšuje firmám náklady (mzdý, úroky, renty). Odkud by se potom brala motivace firem zvyšovat výrobu? A přece k tomu dochází. Následující příklad vám to pomůže objasnit.

Iluze stavební firmy

Cenová hladina v zemi se zvýšila o 10 %. Stavební firma zjišťuje, že ceny domů, které staví, se zvýšily o 10 %. Firma se zpočátku domnívá, že se zvýšila pouze cena domů (neví ještě, že rostou nebo brzy vzrostou ceny všeho.) Chce proto více stavět. K tomu potřebuje více práce. Nabídne tedy svým dělníkům o něco vyšší mzdy a oni jsou ochotni pracovat delší pracovní dobu - devět hodin denně místo původních osmi.

Firma bezstarostně přijímá nové objednávky. Nemá prozatím tušení, že brzy vzrostou mzdy na pracovním trhu; jen co si dělníci uvědomí, že vzrostly ceny spotřebního zboží, budou žádat zvýšení mezd.

Firma má také uzavřeny roční nájemní smlouvy na pozemky, nemovitosti a některá pronajatá výrobní zařízení. Nemá tušení, že pronajímatelé jí na příští rok budou chtít zvýšit nájemné o 10 % (protože i jim rostou náklady zhruba tímto tempem). To vše naše firma zjistí teprve až dosavadní nájemní smlouvy vyprší a budou se uzavírat nové. Zatím žije v iluzi, že vzrostla pouze cena domů.

Agregátní nabídka a potenciální produkt

Příklad nám ukazuje, proč jsou při zvýšení cenové hladiny firmy ochotny zvyšovat svou produkci. Domnívají se zpočátku, že roste jen jejich vlastní cena. Stavební firma z našeho příkladu si myslí, že roste pouze cena domů. Proto chce více stavět.

Ale *ochota* firem sama o sobě ke zvýšení produkce nestačí. Firmy by musely získat více výrobních faktorů. Přinejmenším by se muselo zvýšit nabízené množství práce - lidé by museli chtít více pracovat na úkor volného času. Zvýší se nabízené množství práce? Budou lidé ochotni pracovat více hodin? Budou na trhu práce „vtauhování“ lidé dosud dobrovolně nezaměstnaní? Podívejme se, co se děje na trhu práce.

Iluze stavebního dělníka

Martin je stavební dělník, který dosud pracoval za hodinovou mzdu 60 Kč 8 hodin denně.

Poté došlo k růstu cenové hladiny o 10 %. Také cena domů se zvýšila o 10 %. Stavební firma, která Martina zaměstnává, by chtěla více stavět. Vedení firmy se proto snaží přesvědčit své dělníky, aby místo osmi hodin denně pracovali devět hodin. Nabízí jim 5% zvýšení mezd z 60 Kč na 63 Kč za hodinu.

Martin souhlasí - zvýšení mzdy jej motivuje k tomu, aby se vzdal další hodiny volného času denně a raději pracoval. Představuje si, co všechno si za vyšší mzdu koupí. Jenže my už víme, že rostou také ceny zboží a služeb. Kdyby Martin věděl, že se jeho mzda reálně nezvýší, odmítl by pracovat 9 hodin denně a trval by na dodržení původní osmihodinové pracovní doby.

Ale co znamená „kdyby to věděl“? Cožpak to neví? Přesně tak, Martin to hned nepozná. Považuje zpočátku zvýšení své mzdy za reálné zvýšení. Odkud se bere tento jeho omyl? Martin zpočátku nemá přehled o zvýšení cen všeho zboží a služeb, které kupuje. Povšiml si sice zvýšení cen potravin, neboť je kupuje takřka denně. Ale mnoho věcí kupuje jen občas. Proto si ještě nějaký čas nepovšimne, že se zvýšily ceny oděvů a bot, že autoservisy zvýšily ceny opravárenských služeb, že vzrostly ceny knih, nábytku a zahraničních zájezdů. Jeho nájemní smlouva na byt vyprší až za rok a Martin zatím nemá tušení, že mu majitel bytu bude chtít zvýšit nájemné.

Trvá mu měsíce, než si uvědomí, že se ceny všeho zboží a služeb zvyšují, a než si uvědomí, že zvýšení jeho reálné mzdy bylo pouhou iluzí. Když se tato iluze rozplyne, Martin už není ochoten pracovat 9 hodin denně, ale opět jen 8 hodin.

Když se zvyšuje cenová hladina, lidé i firmy po určitou dobu podléhají peněžní iluze. Peněžní iluze znamená, že si člověk nebo firma dobře uvědomuje růst své vlastní ceny, ale neuvědomuje si (alespoň po určitou dobu) růst ostatních cen (případně si jej uvědomuje jen mlhavě a neurčitě). Firmy si uvědomují růst *vlastních* cen, ale neuvědomují si, že brzy porostou také mzdy, nájemné a ostatní náklady. Proto jsou zpočátku ochotny více vyrábět. Zaměstnanci vidí růst svých *nominálních* mezd a mylně jej považují též za růst *reálných* mezd. Proto jsou zpočátku ochotni více pracovat. Jak vidíte, **peněžní iluze je**

Agregátní poptávka, agregátní nabídka a potenciální produkt

příčinou toho, že růst cen vede k růstu produkce a zaměstnanosti. Nebýt jí, nebyly by firmy ochotny více vyrábět a lidé by nebyli ochotni více pracovat.

Jenže, jak již tušíte, to není konec příběhu. **Peněžní iluze po čase vyprchají.** Zaměstnanci si uvědomí, že ceny spotřebního zboží se zvýšily, což znehodnotilo jejich nominální mzdy. Uvědomí si, že jejich reálné mzdy se nezvýšily, a proto sníží svou nabídku práce na dřívější úroveň. **Zaměstnanost se vrátí na původní úroveň a s ní se vrací na původní úroveň i produkce.**

Ted' se podívejme na opačnou situaci. Když cenová hladina klesá, firmy podlehnou iluzi, že klesá jen jejich cena, a proto snižují výrobu. Jejich poptávka po práci se v důsledku toho sníží, což sníží nominální mzdy. Snížení nominálních mezd zaměstnanci (pod vlivem peněžní iluze) mylně pokládají i za snížení reálných mezd, a budou proto nabízet méně práce než dříve. Teprve když si lidé uvědomí, že klesly také ceny spotřebního zboží, „opraví“ svůj pohled na nominální mzdy a jejich nabídka práce se zvýší na původní úroveň.

Při poklesu cenové hladiny dochází ke snížení výroby a zaměstnanosti ještě z dalšího důvodu. Jsou jím **kolektivní mzdové dohody**. V mnoha firmách je totiž běžnou praxí, že vedení firmy uzavírá se svými zaměstnanci mzdovou dohodu, která je platná po delší dobu - u nás je to obvykle jeden rok. Během platnosti mzdové dohody je velmi obtížné změnit výši mezd, která je v dohodě stanovena.

Pokles cen a kolektivní mzdové dohody

Stavební firma zjišťuje, že se snižuje cena domů, které staví. Chtěla by snížit ceny, ale to by musela také snížit nominální mzdy, protože ty jsou základní nákladovou položkou. Jenže snížit mzdy je velmi obtížné. Firma má se svými zaměstnanci uzavřenu mzdovou dohodu, jejíž platnost vyprší až za mnoho měsíců. Vedení firmy se snaží vysvětlit zaměstnancům, že se kvůli váznoucímu odbytu dostala firma do svízelné situace a že bude nutné buď snížit mzdy, anebo propouštět. Zaměstnanci však trvají na dodržení původních mzdových dohod a brání se snížení mezd (v tom jsou obvykle podporováni svými odbory).

Když vedení firmy oznámí, že při dodržení původní mzdové dohody bude firma nucena propustit pětinu zaměstnanců, lidé vahají. Martin si například říká, zda by nebylo lepší akceptovat nižší mzdu, než riskovat, že zrovna on bude mezi tou pětinou propuštěných. Jenže je těžké, ne-li nemožné, aby firma vyjednávala s každým svým zaměstnancem o mzdě individuálně. Podstata kolektivních mzdových dohod je v tom, že snížení mezd musí akceptovat všichni nebo nikdo.

Vedení firmy se nechce pouštět se zaměstnanci a s jejich odbory do konfliktu. Ví, že snížení mezd je porušením mzdové dohody, zatímco propouštění není porušením žádné dohody. Volí proto „cestu menšího odporu“ - propouští a snižuje výrobu.

Kolektivní mzdové dohody mohou být (a často bývají) překážkou pro pokles nominálních mezd a tím i cen. Jsou příčinou krátkodobých mzdových a cenových strnulostí. Nominální mzdy (a tím i ceny) jsou „strnulé“ směrem dolů. Při poklesu poptávky jsou pak firmy nuceny snižovat výrobu a zaměstnanost.

Agregátní nabídka a potenciální produkt

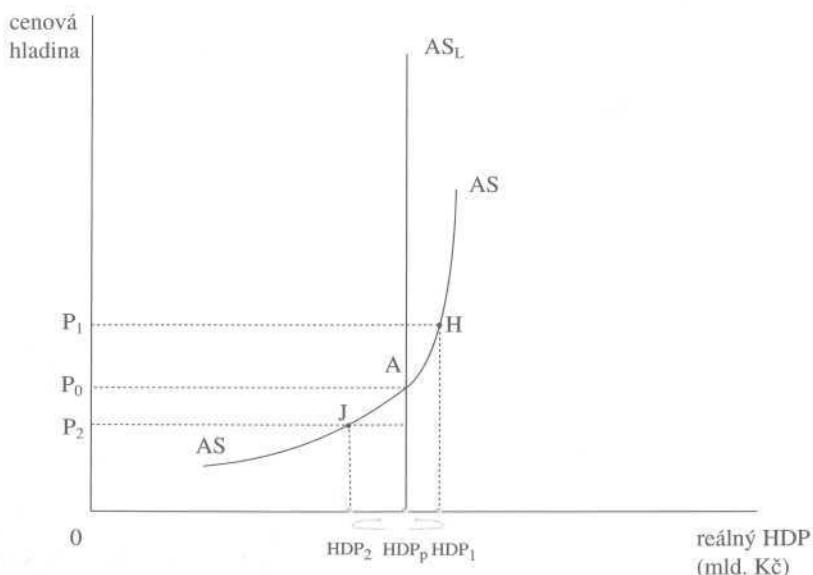
Poté, co platnost mzdových dohod vyprší, dojde mezi vedením firmy a odbory k novým mzdovým vyjednáváním. Protože je nezaměstnanost vysoká, jsou zaměstnanci a jejich odbory ochotni akceptovat nižší nominální mzdy. Jakmile se to stane, firmy opět zvýšují výrobu a zaměstnanost.

Zaměstnanost, na kterou se trh práce navrací po vyprchání peněžních iluzí a po prolomení mzdových strnulostí, nazýváme přirozenou zaměstnaností.

Ted', když známe důvody, proč změny cenové hladiny vyvolávají krátkodobé změny zaměstnanosti a produkce, můžeme pochopit průběh aggregátní nabídky krátkého období. Ukazuje ji obrázek 23-5. Původně byla ekonomika v bodě A, při cenové hladině P_0 a reálném HDP_p. Poté cenová hladina vzrostla na P_1 . Růst cen motivuje firmy ke zvyšování výroby a růst nominálních mezd motivuje lidí k tomu, aby nabízeli více práce. Reálný HDP roste a ekonomika se dostává do bodu H, kde při cenové hladině P_1 firmy vyrábějí reálný HDP₁.

Nyní si představme opačnou situaci. Ekonomika je v bodě A a poté cenová hladina klesne na P_2 . Pokles cen motivuje firmy ke snižování produkce a zaměstnanosti. Ekonomika se dostává do bodu J, kde při cenové hladině P_2 vyrábějí firmy reálný HDP₂.

Spojením takovýchto bodů dostáváme **křivku aggregátní nabídky krátkého období - AS**. Ukazuje nám, že reálný HDP, který firmy chtějí vyrábět, je v krátkém období rostoucí funkcí cenové hladiny. **Krátkým obdobím** rozumíme v tomto případě dobu, **po kterou lidé a firmy podléhají peněžním iluzím a po kterou jsou mzdy strnulé směrem dolů**. Tato doba může trvat několik měsíců, rok, dva roky - záleží na zkušenostech lidí s podobným vývojem v minulosti a také na délce trvání mzdových a nájemních smluv.



Obr. 23-5 Agregátní nabídka a potenciální produkt - Křivka AS je aggregátní nabídka krátkého období. Při vyšší cenové hladině chtějí firmy vyrábět vyšší reálný HDP. Dlouhodobá aggregátní nabídka je dána potenciálním produktem HDP_p a není ovlivněna změnou cenové hladiny.

Agregátní poptávka, agregátní nabídka a potenciální produkt

HDP, na který se ekonomika navrací po prolomení mzdových strnulostí a po vyprchání peněžních iluzí, nazýváme **potenciálním produktem**. **Potenciální produkt je produkt, který se vyrábí při přirozené zaměstnanosti**. Na obrázku 23 - 5 je to HDP_p . Jak vidíte, **potenciální produkt není ovlivněn změnami cenové hladiny**. Změny cenové hladiny mohou vychýlit HDP od potenciálního produktu pouze krátkodobě, nikoli však dlouhodobě (na obrázku je to znázorněno červenými šipkami).

Z toho také vyplývá, co rozumíme aggregátní nabídce dlouhého období. **Agregátní nabídka dlouhého období AS_L je dána potenciálním produktem**. Říká nám, že **v dlouhém období je HDP, který firmy chtějí vyrábět, nezávislý na výši cenové hladiny**. Proto je dlouhodobá aggregátní nabídka na obrázku 23-5 vyznačena jako kolmice probíhající potenciálním produktem HDP_p .

Všimněte si, že je aggregátní nabídka krátkého období poměrně málo strmá „před“ potenciálním HDP a poměrně hodně strmá „za“ potenciálním HDP. Je to způsobeno hlavně tím, že ceny a mzdy jsou strnulé směrem dolů (nikoli však směrem nahoru). Při růstu poptávky ceny a mzdy snadno a rychle rostou. Ale při poklesu poptávky dochází, hlavně díky kolektivním mzdovým dohodám, k malému a pomalému poklesu cen a mezd a tudíž k velkému a déletrvajícímu poklesu produkce.

23.3 „ŠOKY“ ZE STRANY POPTÁVKY

Změny aggregátní poptávky mívají na ekonomiku nepřijemné destabilizující účinky, kterým říkáme poptávkové „šoky“. **Ke změnám aggregátní poptávky dochází, když se změní nominální peněžní zásoba**. Nejčastější přičinou takových poptávkových „šoků“ bývá chování centrální banky.

Podívejme se na „šok“ z růstu aggregátní poptávky.

„Šok“ z růstu aggregátní poptávky

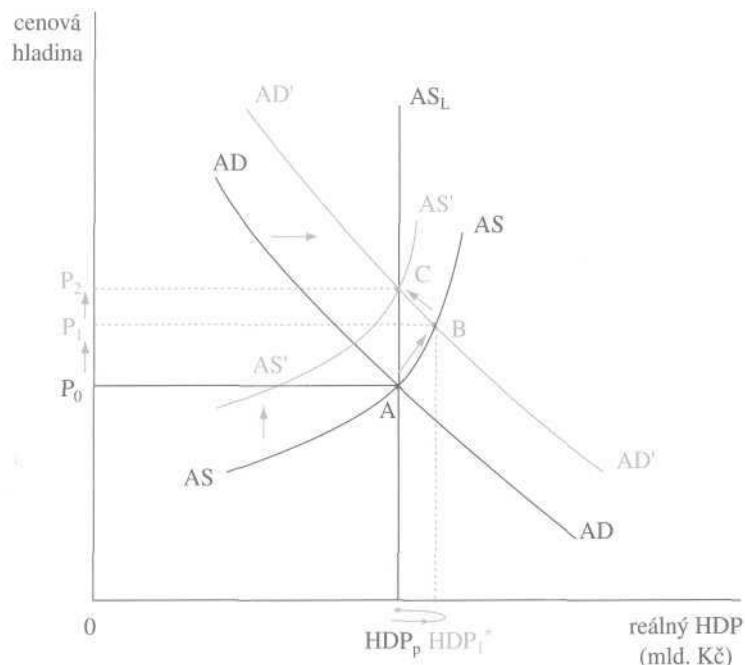
Předpokládejme, že ekonomika vyrábí potenciální produkt. Pak centrální banka iniciuje zvýšení nominální peněžní zásoby. To nejprve sníží úrokovou míru. Pokles úrokové míry vede k růstu investic a spotřeby, neboli roste aggregátní poptávka.

Růst aggregátní poptávky se projeví v jistém růstu cen i nominálních mezd. Zpočátku firmy i zaměstnanci podlehnu peněžní iluzi, takže výroba a zaměstnanost roste a HDP se zvyšuje nad potenciální produkt. Když se však peněžní iluze rozplynou, zaměstnanost opět klesá na svou přirozenou míru a HDP se vrací na úroveň potenciálního produktu.

Pozůstatkem tohoto poptávkového „šoku“ je ovšem vyšší cenová hladina, která zůstává jako trvalý důsledek většího množství peněz v ekonomice.

„Šoky“ ze strany poptávky

Tento poptávkový „šok“ je znázorněn na obrázku 23 - 6. Ekonomika byla původně v bodě A, tedy na úrovni potenciálního produktu HDP_p . Zvýšení nominální peněžní zásoby zvýšilo agregátní poptávku, čili posunulo křivku AD vpravo do polohy AD'. Nejprve dochází k růstu **HDP** a ekonomika se posouvá po křivce krátkodobé aggregátní nabídky AS, až se dostane do nové krátkodobé rovnováhy v bodě B. Vyrábí se **krátkodobě rovnovážný HDP_1^*** při cenové hladině P_1 . Po určité době se však **HDP** opět snížuje na úroveň potenciálního produktu HDP_p . Ekonomika se ale navrací nikoli do bodu A (tedy k cenové hladině P_0), nýbrž dostává se do bodu C, k cenové hladině P_2 . V důsledku zvýšení nominálních mezd se totiž zvýšily náklady firem, takže křivka AS se posunula vzhůru do polohy AS'.



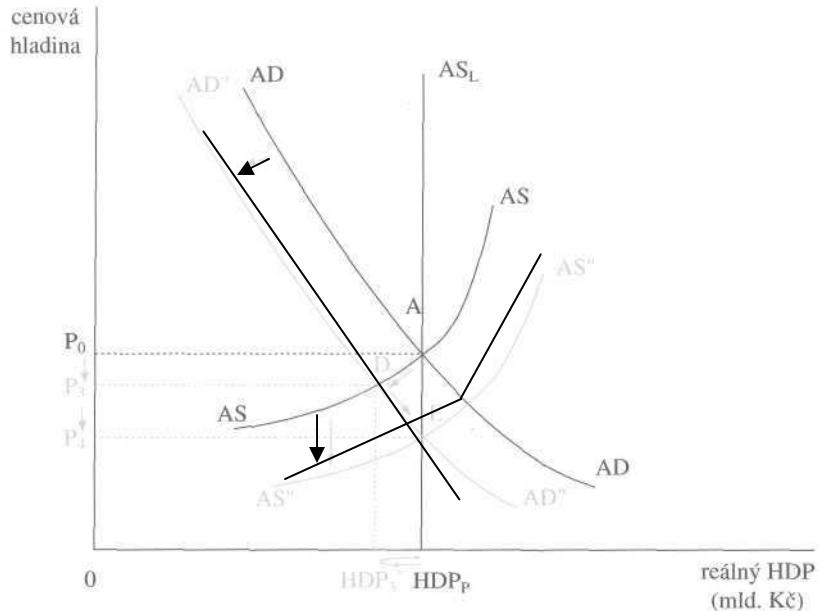
Obr. 23-6 „Šok“ z růstu aggregátní poptávky - Původní rovnováha byla v bodě A. Zvýšení nominální peněžní zásoby posunulo křivku aggregátní poptávky z AD do AD'a ekonomika se dostala do bodu B. Po určité době se vrací na potenciální produkt, avšak do bodu C. To proto, že se náklady (nominální mzdy) zvýšily, takže se posunula i křivka krátkodobé aggregátní nabídky z AS do AS'.

Jak vidíte, tento **poptávkový „šok“** zvýšil **reálný HDP** a **zaměstnanost** pouze krátkodobě, dlouhodobě nikoli. Zato trvalým pozůstatkem tohoto „šoku“ je vyšší cenová hladina - ekonomika se navrací na svůj potenciální HDP při vyšší cenové hladině.

Obrázek 23-7 ukazuje „šok“ z poklesu poptávky. Rovnováha ekonomiky byla původně v bodě A, na potenciálním produktu HDP_p . Když se nominální peněžní zásoba snížila, poklesla aggregátní poptávka a křivka AD se posunula vlevo do polohy AD''. Nejprve

Agregátní poptávka, aggregátní nabídka a potenciální produkt

ekonomika „putuje“ po křivce krátkodobé aggregátní nabídky AS do své nové krátkodobé rovnováhy v bodě D. Vyrábí se krátkodobě rovnovážný HDP_3^* při cenové hladině P_3 . Po určité době však HDP opět roste až na úroveň potenciálního produktu. Ekonomika se ale nevrací do bodu A k cenové hladině P_0 , nýbrž dostává se do bodu E, kde je cenová hladina P_4 . Je to proto, že mezi tím poklesly nominální mzdy. Protože jsou nominální mzdy nižší, jsou náklady firem nižší. Proto se křivka AS posunula dolů do polohy AS".



Obr. 23-7 „Šok“ z poklesu aggregátní poptávky" - Původní rovnováha byla v bodě A. Snížení nominální peněžní zásoby posunulo křivku aggregátní poptávky z AD do AD" a ekonomika se dostala do bodu D. Po určité době se vrací na potenciální produkt, avšak do bodu E. To proto, že se náklady (nominální mzdy) snížily, takže se posunula i křivka krátkodobé aggregátní nabídky z AS do AS".

Jak vidíte, poptávkové „šoky“ nejsou pro ekonomiku ničím příjemným. **Růst aggregátní poptávky krátkodobě zvýší reálný HDP nad potenciální produkt, dlouhodobě však nikoli. Dlouhodobý dopad růstu poptávky se projeví pouze ve zvýšení cenové hladiny.** Pokles aggregátní poptávky má rovněž nepříjemné důsledky. **Dlouhodobý účinek poklesu poptávky na cenovou hladinu je sice příznivý, ale je vykoupen určitým obdobím hospodářského poklesu a nezaměstnanosti.** V zemích, kde silné odbory brání snížení mezd a kde stát nezaměstnaným vyplácí vysoké podpory, může být toto „krátké“ období nezaměstnanosti ve skutečnosti dost dlouhé. Může trvat i několik let, než vysoká nezaměstnanost přiměje zaměstnance akceptovat snížení nominálních mezd.

„Šoky“ ze strany nabídky

23.4

„ŠOKY“ ZE STRANY NABÍDKY

Podívejme se nyní, jaké „šoky“ ekonomika prožívá při náhlých a větších změnách agregátové nabídky. **K „šoku“ ze strany nabídky dojde, když náhle vzrostou některé náklady.** Proto mluvíme také o **nákladovém „šoku“**.

Typickým nákladovým „šokem“ je zvýšení mezd, které není podloženo růstem produktivity práce. Přičinou takového mzdového „šoku“ bývají často odbory. Pokud si odbory vynutí takové zvýšení mezd v národně hospodářsky významném odvětví, jako například v dolech nebo na železnici, vyvolá to vlnu růstu nákladů v celé ekonomice.

Nákladový „šok“

Představme si, že by například odbory železničních zaměstnanců začaly prosazovat zvýšení mezd (které není podloženo růstem produktivity práce na železnici). Vedení železnice se zvyšování mezd brání, ale odbory hrozí stávkou. Stávka na železnici není žádná maličkost. Způsobila by velké ztráty nejen samotné železnici, ale i jiným podnikům a celým odvětvím. Zastavení přepravy uhlí, stavebního materiálu a dalších výrobků, jejichž železniční přepravu není možné nahradit jiným druhem dopravy, může vést k ochromení celé ekonomiky.

Vedení železnice nakonec ustoupí tlaku odborů a zvýší mzdy. To ovšem zvyšuje náklady železnice a ta je nucena přenést je alespoň z části do cen železniční přepravy. To pak vede ke zvýšení nákladů dolů, oceláren, stavebních firem a dalších podniků, které přepravují svá zboží po železnici. I ony jsou nuceny zvýšení svých nákladů z části přenášet do svých cen. Tak se šíří vlna růstu nákladů do dalších podniků a odvětví.

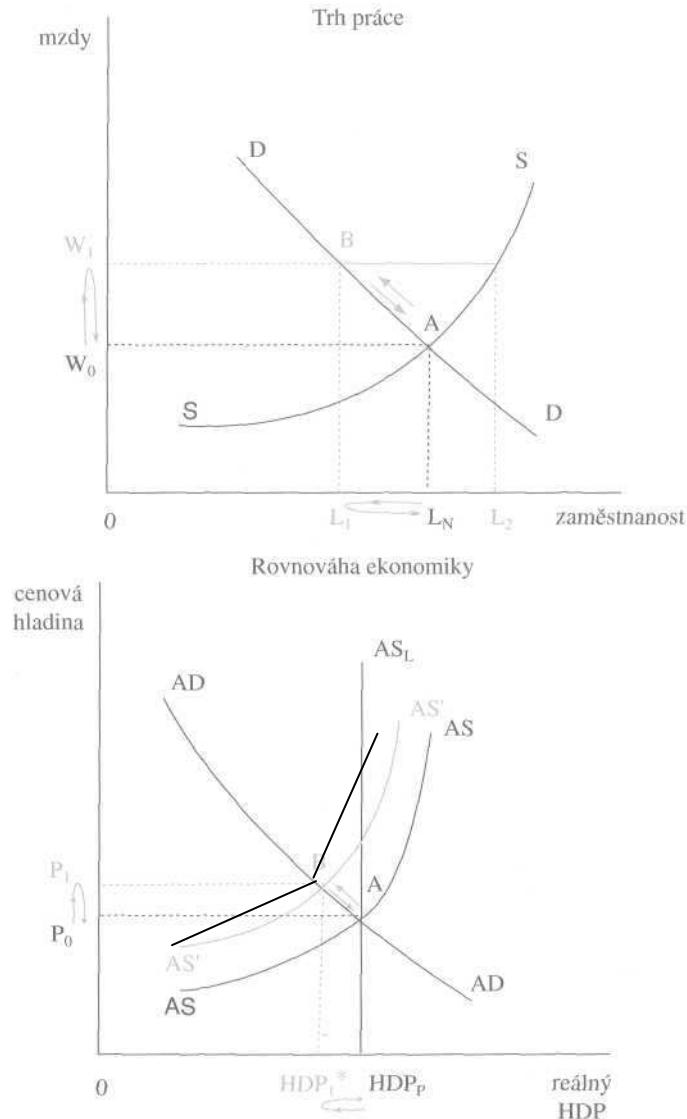
Tím to ale často nekončí. Zvýšení mezd ve velkém a národně hospodářsky významném odvětví, jako je železnice, obvykle vyvolává „mzdovou nákazu“. Vede k tomu, že také zaměstnanci v jiných odvětvích chtějí zvýšit mzdy a jejich odbory, povzbuzené úspěchem železničních odborů, začnou vystupovat se mzdovými požadavky. Někde jim vedení podniků neustoupí, jinde ano. Tak se ekonomikou postupně šíří „mzdová nákaza“ a za ní následující vlna růstu nákladů. Ekonomika zažívá nákladový „šok“.

Na zvýšení nákladů nemohou firmy reagovat jinak než zvýšením cen. Růst cen pak vyvolá snižování produkce a propouštění. Vzniká nedobrovolná nezaměstnanost. Po určité době nominální mzdy opět klesnou, protože nedobrovolná nezaměstnanost je pro lidi nepřijemná. Zaměstnanost se vrací na přirozenou úroveň a reálný HDP se vrací na úroveň potenciálního produktu.

Podívejte se na obrázek 23 - 8. Na horním grafu je trh práce. Původní rovnováha trhu práce je v bodě A, při nominální mzdě w_0 a přirozené zaměstnanosti L_N . Když odbory prosadí zvýšení nominálních mezd na w_1 sníží se poptávka po práci na L_1 nabídka práce se zvýší na L_2 a vznikne nedobrovolná nezaměstnanost v rozsahu L_1L_2 . Po čase však nezaměstnanost stlačí nominální mzdy opět na úroveň w_0 .

Agregátní poptávka, aggregátní nabídka a potenciální produkt

Na dolním grafu vidíte, jaký to má vliv na HDP. Zvýšení nominálních mezd zvyšuje náklady firem a posouvá krátkodobou aggregátní nabídku AS nahoru. Ekonomika se vychýlí do nové krátkodobé rovnováhy v bodě B při nižším HDP a vyšší cenové hladině. Avšak poté, co nezaměstnanost stlačí nominální mzdy opět dolů, klesá křivka AS opět do původní polohy a ekonomika se vrací zpět do bodu A.



Obr. 23 -S Mzdový „šok“ - Horní graf ukazuje trh práce, na němž zvýšení mzdy z w_0 na w_1 vyvolalo nedobrovolnou nezaměstnanost. Dolní graf ukazuje, jak zvýšení mezd posunulo křivku krátkodobé aggregátní nabídky z AS do AS' a ekonomika se dostala z bodu A do bodu B. Poté, co nezaměstnanost opět stlačila mzdy dolů, se ekonomika vrací zpět do bodu A.

„Šoky“ ze strany nabídky

Takový *nepříznivý mzdový „šok“* má za následek pokles reálného HDP a zároveň růst cenové hladiny. Má tedy dvojí negativní dopad na ekonomiku.

Jiným druhem nákladového „šoku“ je ropný „šok“. Příčinou *ropných „šoků“* v 70. letech byl kartel zemí vyvážejících ropu (OPEC), který náhle a značně zvýšil ceny ropy.

Ropné „šoky“ 70. let

Nejznámějším případem nabídkových „šoků“ byly ropné „šoky“ 70. let. K prvnímu ropnému „šoku“ došlo v roce 1973 po egyptském a syrském útoku na Izrael. Kartel zemí vyvážejících ropu (OPEC), ovládaný protiizraelsky smýšlejícími arabskými zeměmi, reagoval na tuto válku omezením těžby a vývozu ropy. Během půl roku vzrostla cena ropy na světových trzích více než čtyřikrát.

Protože je ropa základním energetickým zdrojem a důležitou surovinou, bylo zvýšení její ceny příčinou všeobecného růstu nákladů. To nutně vedlo ke zvýšení cenové hladiny ve všech průmyslových zemích. Sotva se svět trochu vzpamatoval z tohoto prvního ropného „šoku“, přišel v roce 1979 druhý ropný „šok“. Ten bezprostředně souvisel s politickým převratem v Íránu, jednom z předních exportérů ropy. V Íránu nastalo období politické nestability a chaosu a jeho těžba a export ropy se prudce snížily. Kartel OPEC toho využil k dalšímu velkému zvýšení cen ropy.

Bezprostředně po těchto ropných „šocích“ došlo ve světě ke zvýšení míry inflace a ke zpomalení hospodářského růstu. Teprve v průběhu 80. let se světová ekonomika začala z ropných „šoků“ vzpamatovávat. Průmysl se přizpůsoboval vysokým cenám ropy, zaváděly se nové technologie úsporné na spotřebu energie a v důsledku toho se poptávka po ropě snižovala. Kromě toho se ukázalo, že kartel OPEC není schopen vysoké ceny ropy dlouhodobě udržovat, protože někteří členové OPEC porušovali dohody o omezení těžby a exportu. Ve drahé polovině 80. let proto začala světová cena ropy opět klesat.

Takový *nepříznivý ropný „šok“* má za následek pokles reálného HDP a zároveň růst cenové hladiny. Opačné účinky má snížení světové ceny ropy. *Příznivý ropný „šok“* se projeví v poklesu cenové hladiny a ve zvýšení reálného HDP. Svět zažil příznivý ropný „šok“ v polovině 80. let, kdy cena ropy klesla během relativně krátké doby na polovinu.

Jak jste viděli, ekonomika je vystavena „šokům“ jak ze strany poptávky, tak ze strany nabídky. Tyto „šoky“ jsou zdrojem ekonomické nestability. I když se s nimi ekonomika dokáže dříve nebo později vypořádat a navrátit se na svůj potenciální produkt, nejsou ničím příjemným. Krátkodobě vyvolávají pokles produkce a zaměstnanosti nebo inflaci (případně obojí, jde-li o nepříznivé nabídkové „šoky“). Navíc, jsou-li na trhu práce významné mzdové strnulosti, může být ono „krátké období“ dosti dlouhé.

SHRNUTÍ

- Agregátní poptávka ukazuje vztah mezi cenovou hladinou a reálným HDP, který domácnosti a firmy chtějí nakupovat.
 - Průběh funkce aggregátní poptávky je klesající. Důvodem je *efekt reálných peněžních zůstatků*: zvýšení cenové hladiny snižuje reálné peněžní zůstatky, což vede k prodeji dluhopisů a jiných aktiv. To snižuje cenu aktiv a zvyšuje úrokovou míru. V důsledku toho klesnou investice a spotřeba a poptávaný reálný HDP klesá.
 - Agregátní poptávka roste, když se zvýší nominální peněžní zásoba.
 - Agregátní nabídka ukazuje vztah mezi cenovou hladinou a reálným HDP, který firmy chtějí vyrábět.
 - Průběh krátkodobé funkce aggregátní nabídky je rostoucí. Důvodem je to, že lidé i firmy po určitou dobu podléhají peněžní iluzi. *Peněžní iluze* znamená, že si člověk nebo firma dobře uvědomuje růst své vlastní ceny, ale neuvědomuje si růst ostatních cen. Po vyprchání této iluze se ale zaměstnanost a produkce opět vrací na původní úroveň.
 - Kolektivní mzdové dohody vytvářejí překážku pro pokles nominálních mezd a tím i cen. Jsou přičinou krátkodobých *mzdových a cenových strnulostí*. Při poklesu poptávky jsou pak firmy nutny snižovat výrobu a zaměstnanost.
 - Zaměstnanost, na kterou se trh práce navrací po prolomení mzdových strnulostí a po vyprchání peněžních iluzí, nazýváme *přirozenou zaměstnaností*. HDP, na který se ekonomika navrací, nazýváme *potenciálním produktem*. Potenciální produkt je produkt, který se vyrábí při přirozené zaměstnanosti.
 - Agregátní nabídka dlouhého období je dána potenciálním produktem. V dlouhém období je HDP, který firmy chtějí vyrábět, nezávislý na výši cenové hladiny.
 - *Poptávkové „šoky“* jsou vyvolány změnami nominální peněžní zásoby. Změní reálný HDP a zaměstnanost pouze krátkodobě, dlouhodobě nikoli. Nemají vliv na potenciální produkt, vyvolávají pouze krátkodobé odchylky HDP od potenciálního produktu.
 - *Nabídkové „šoky“* jsou způsobeny náhlým zvýšením mezd nebo zvýšením cen některé základní suroviny - například ropy. Následkem je krátkodobé vychýlení HDP od potenciálního produktu. Nepříznivý nabídkový „šok“ zvýší ceny a zároveň sníží HDP. Příznivý nabídkový „šok“ se projeví v poklesu cenové hladiny a ve zvýšení HDP.

KLÍČOVÉ POJMY

Agregátní poptávka • agregátní nabídka krátkého období • agregátní nabídka dlouhého období • efekt reálných peněžních zůstatků • peněžní iluze • přirozená zaměst-

Otázky a příklady

nanost • potenciální produkt • „šok“ ze strany poptávky (poptávkový „šok“) • „šok“ ze strany nabídky (nákladový „šok“) • mzdový „šok“ • nepříznivý ropný „šok“ • příznivý ropný „šok“.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Ekonomika se nachází na svém potenciálním produktu. Pak bankovní soustava zvýší peněžní zásobu. Zároveň vláda vyhlásí zmrazení mezd. Bude dosaženo růstu HDP?

Příklad 1.

Ekonomika se nachází v krátkodobé rovnováze, kde vyrábí reálný HDP 850 mld., který je vyšší než potenciální produkt. Cenová hladina je o 20 % vyšší, než kdyby vyráběla potenciální produkt.

- Znázorněte pomocí křivek AD a AS tuto krátkodobou rovnováhu ekonomiky a do téhož obrázku vyznačte také její dlouhodobou rovnováhu.
- Proč se ekonomika dlouhodobě nevrátí do nižší cenové hladiny?

Příklad 2.

V roce 1997 vyráběla (hypotetická) ekonomika na úrovni potenciálního produktu. HDP v tomto roce činil 800 mld. Poté bankovní soustava zvýšila peněžní zásobu a v důsledku toho vzrostl v následujícím roce HDP v cenách roku 1997 o 5 % a v cenách roku 1998 o 15 %.

- Vypočítejte nominální HDP a reálný HDP v roce 1998.
- Znázorněte pomocí křivek AD a AS rovnováhu ekonomiky roku 1997 a změnu této rovnováhy v roce 1998. Vyznačte velikost produktu.
- V roce 1999 vyprchaly peněžní iluze a byly prolomeny všechny mzdové i cenové strnulosti. Zná zorněte do téhož obrázku přechod do rovnováhy roku 1999.
- roce 2000 byla dostavěna velká jaderná elektrárna, což snížilo v zemi cenu elektrické energie a při spělo k reálnému růstu HDP o 2 %. Znázorněte na novém grafu, jak se změnila rovnováha roku 2000 oproti rovnováze roku 1999. Vyznačte velikost produktu.

Příklad 3.

V roce 1995 vyráběla (hypotetická) ekonomika na úrovni svého potenciálního produktu 800 mld. V příštím roce však došlo k rozsáhlým lesním požáru, které zničily velkou část lesů a vedly k poklesu HDP reálně o 50 mld.

- Znázorněte graficky účinek lesních požáru na HDP a cenovou hladinu.
- V dalším roce se podařilo zaváděním nových technologií nahradit nedostatek dřeva jinými materiály a v důsledku toho se HDP reálně zvýšil na 770 mld. Znázorněte tuto změnu graficky na dalším obrázku.

24

Hospodářský cyklus

24.1

STRUKTURÁLNÍ A CYKlickÉ VÝKYVY

Tržní ekonomika se nevyvíjí „hladce“, nýbrž podléhá ekonomickým výkyvům. Měli bychom přitom odlišovat strukturální výkyvy od cyklických výkyvů.

Ke strukturálním výkyvům dochází, protože se neustále mění preference spotřebitele, mění se vzácnost ekonomických zdrojů, objevují se nové výrobní poznatky a technologie nebo se mění komparativní výhody různých zemí. Ukažme si příklad takového strukturálního výkyvu.

Konkurence japonských automobilů

Když Japonsko získalo komparativní výhodu ve výrobě automobilů, byly světové trhy zaplaveny levnými japonskými automobily. To těžce dolehlo na evropské a americké výrobce automobilů, z nichž někteří byli nuceni vlastní výrobu omezit nebo dokonce zastavit. Japonský vývoz automobilů tak vyvolal v USA a v některých evropských zemích pokles výroby automobilů a propouštění zaměstnanců automobilek. Tato „krize“ automobilového průmyslu se do jisté míry šířila i do některých dalších odvětví, zejména mezi subdodavatele automobilek.

Šlo ale jen o strukturální pokles. Američané a Evropané mohli dovážet japonské automobily jen výměnou za jiná vlastní zboží a služby. Proto začal být pokles automobilového průmyslu v těchto zemích postupně doprovázen expanzí jiných odvětví. Dovoz japonských automobilů sice snížil výrobu automobilů v USA a v Evropě, ale na druhé straně zvýšil vývozy a výrobu jiných druhů zboží a služeb, kterými Američané a Evropané platili za japonské automobily.

Strukturální výkyvy znamenají, že **se některá odvětví „smršťují“ a jiná naopak expandují**. Proto se u některých výrobců zásoby dočasně hromadí a jiní naopak pocítují jejich dočasný nedostatek. A proto existuje *strukturální nezaměstnanost*.

Strukturální výkyvy jsou sice pro mnoho lidí nepříjemné, ale jsou přirozenou a nezbytnou reakcí ekonomiky přizpůsobující se změnám na trzích. Strukturální změny jsou ve skutečnosti výrazem pružnosti a adaptability ekonomiky. Ekonomiky, které se brání struk-

Fáze hospodářského cyklu

turálním změnám tím, že svůj trh obeženou vysokou hradbou dovozních cel a jiných překážek dovozu, zjistí, že si nepomohly. Obchodní ochranářství „drží“ výrobní zdroje v odvětvích, která ztratila komparativní výhody, což brání expanzi těch odvětví, která komparativní výhody získávají. Taková země brzy zjistí, že klesá její vývoz, což je pro její ekonomiku nebezpečným signálem. V dnešní době žádné zemi nestačí jen její domácí trh.

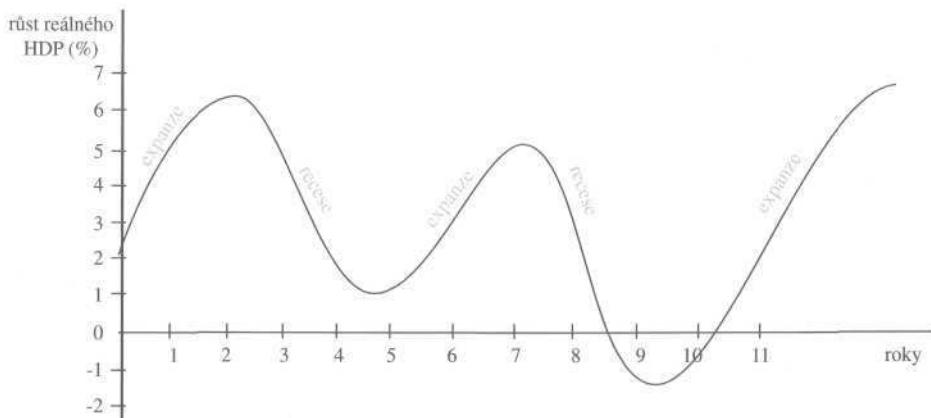
K cyklickým výkyvům dochází z jiných důvodů. Těmi se zabývá právě tato kapitola. Na rozdíl od strukturálních výkyvů, kdy některá odvětví omezují výrobu a jiná odvětví expandují, jsou cyklické výkyvy charakterizovány všeobecným poklesem a poté zase všeobecným růstem výroby a zaměstnanosti v téměř všech odvětvích.

Lidé, na které cyklické výkyvy doléhají, se často ptají: „Proč s tím vláda něco nedělá.“ Jenže vláda a centrální banka nedokáží obvykle ani posoudit, zda jde o výkyvy strukturální, nebo cyklické. Ne proto, že by byli nekompetentní, ale proto, že je to velmi obtížné, ne-li dokonce nemožné.

24.2 FÁZE HOSPODÁŘSKÉHO CYKLU

Cyklickým výkyvům říkáme *hospodářské cykly*. Je pro ně typické střídání fáze expanze a fáze recese. *Expanze* znamená, že se růst reálného HDP zrychluje a HDP roste nad potenciální produkt. *Recese* znamená, že se růst zpomaluje a dochází k poklesu reálného HDP pod potenciální produkt. Ekonomové hovoří o recesi, když reálný HDP během dvou po sobě jdoucích čtvrtletí klesá. Hlubokému a dlouhotrvajícímu hospodářskému poklesu se obvykle říká *deprese*.

Obrázek 24-1 naznačuje cyklický vývoj hypotetické ekonomiky.



Obr. 24-1 Hospodářský cyklus - Růst reálného HDP probíhá v cyklickém střídání fází expanze a recese.

Hospodářský cyklus

Hospodářský cyklus 90. let

I česká ekonomika se vyvíjí cyklicky, jak vidíte z tabulky 24 - 1. V letech 1993 - 1995 jsme prožívali expanzi, která dosáhla vrcholu v roce 1995. Poté se růst zpomalil a od roku 1997 již ekonomika prožívá recesi.

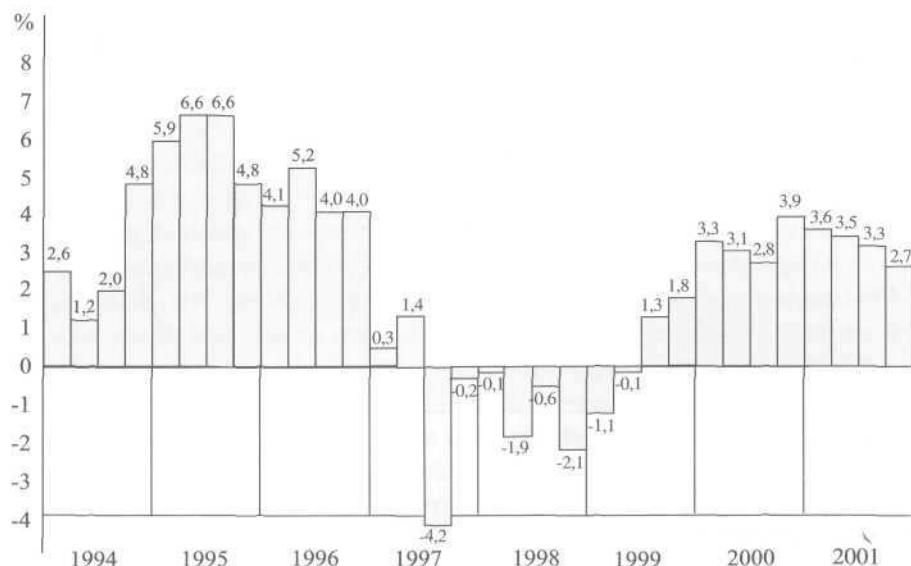
V letech 1995 - 1996 byl růst našeho HDP hnán převážně růstem poptávky (investicemi a spotřebou), které domácí výrobní kapacity přestávaly stačit. HDP se zvyšoval nad potenciál a ekonomika se „přehřívala“.

V roce 1997 došlo k obratu: reálný HDP začal klesat pod potenciál a ekonomika se „podchlazovala“. V roce 1998 již naše ekonomika prožívá silný pokles: reálný HDP se snížil o 1 %. Příčinou byl pokles investiční a spotřebitelské poptávky, částečně též pokles vládních výdajů.

Rok	Roční růst reálného HDP (v %)
1994	2,2
1995	5,9
1996	4,3
1997	-0,8
1998	-1,0
1999	-0,4
2000	3,3
2001	3,3

Tabulka 24 - 1

Pramen: ČSÚ



Obr. 24-2 Čtvrtletní tempa růstu HDP České republiky (stálé ceny r. 1995); růst v daném čtvrtletí vždy oproti stejném čtvrtletí minulého roku.
Pramen: ČSÚ

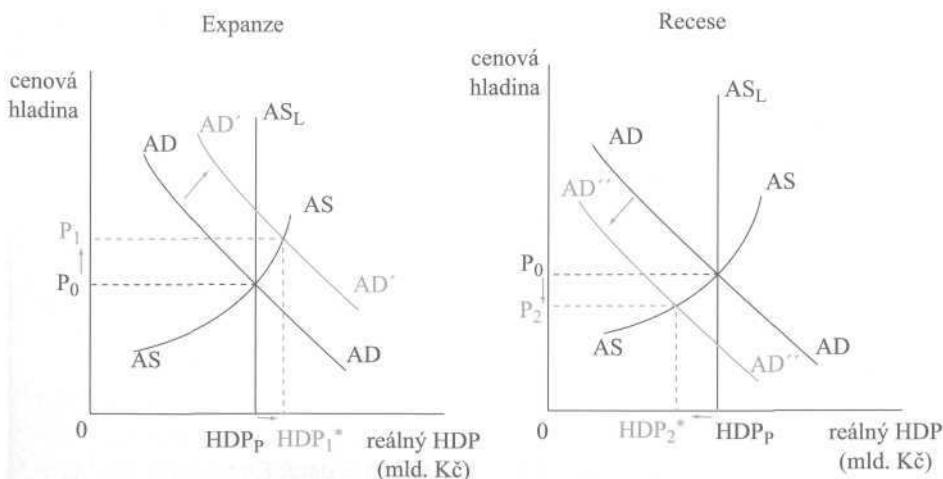
24.3

PŘÍČINY HOSPODÁŘSKÝCH CYKLŮ

Co je příčinou hospodářských cyklů? Na to existují různé teorie. Zhruba je možné rozdělit teorie hospodářského cyklu na *monetární teorii* a *reálné teorii*. **Monetární teorie cyklu** vidí příčinu cyklických výkyvů ve změnách peněžní zásoby, které uštědrují ekonomice poptávkové „šoky“. Známými představiteli těchto teorií byli Švéd Knut Wicksell (Úrok a ceny, 1899) a Rakušan Friedrich A. Hayek (Peněžní teorie a hospodářský cyklus, 1929). Naproti tomu **reálné teorie cyklu** vidí příčinu cyklických pohybů v reálných silách, jako jsou investiční vlny nebo inovační vlny. John M. Keynes (Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz, 1936) viděl hospodářské cykly jako střídavé vlny investičního pesimismu a optimismu, které vyvolávají změny agregátní poptávky a tím i změny HDP. Rakušan Joseph A. Schumpeter (Teorie ekonomického vývoje, 1934) zas považoval za příčinu cyklů inovační vlny. Taková vlna inovací představuje vlastně příznivý nabídkový „šok“, který uvede ekonomiku na dráhu zrychleného růstu, avšak po vyčerpání inovační vlny následuje prudké zpomalení.

Tyto různé teorie cyklu se přitom navzájem nevylučují. Cyklus může mít monetární i reálné příčiny. Jde spíše o to, co jednotliví autoři více zdůrazňují. My se omezíme na teorii, která vidí příčinu hospodářských cyklů v poptávkových „šocích“ způsobených změnami peněžní zásoby.

Expanze a recese jsou výkyvy reálného HDP kolem potenciálního produktu, které jsou vyvolávány změnami aggregátní poptávky - poptávkovými „šoky“. Obrázek 24-3 znázorňuje tyto fáze hospodářského cyklu pomocí modelu AD-AS.



Obr. 24-3 Levý graf znázorňuje expanzi: zvýšení aggregátní poptávky zvyšuje HDP nad potenciál. Pravý graf znázorňuje recesi: snížení aggregátní poptávky stlačuje HDP pod potenciál.

Hospodářský cyklus

Dříve jsme se při výkladu poptávkových „šoků“ soustředili jen na trh práce. Viděli jsme, že například zvýšení agregátní poptávky vede krátkodobě k růstu HDP nad potenciální produktem, protože působí peněžní iluze. **Nyní zaměřme pozornost na to, co se děje na trhu kapitálu.**

Přechodný pokles úrokové míry

Vyjděme z předpokladu, že ekonomika vyrábí potenciální produkt. Reálná úroková míra je 5 %. Poté centrální banka zvýší peněžní zásobu a úroková míra poklesne na 2 %. V důsledku toho začnou firmy více investovat, protože některé investiční projekty, které by nebyly výnosné při úrokové míře 5 %, se stávají výnosnými při úrokové míře 2 %. (Názorný příklad byl uveden v kapitole „Kapitál a úrok“, v němž se firma rozhodovala o počtu instalovaných strojů. Při úrokové míře 5 % investovala firma do 5 strojů, ale při úrokové míře 2 % investovala ještě do šestého stroje.)

Vyšší investice vyvolají růst agregátní poptávky, která však naráží na potenciální produkt. Proto postupně dochází k růstu cenové hladiny. Vyšší cenová hladina však nakonec opět zvýší úrokovou míru. Když cenová hladina roste, lidé a firmy začnou pociťovat nedostatek reálných peněžních zůstatků, které byly růstem cen částečně znehodnoceny. Rodina Růžičkova například vidí, že jí dosavadní peněžní zůstatky při vyšší cenové hladině nestačí na hladké zabezpečování jejích transakcí. Proto prodá část svých dluhopisů. Podobně se chovají i jiné domácnosti a firmy. Zvýšené prodeje dluhopisů a jiných aktiv snižují jejich cenu a zvyšují úrokovou míru. Tak se úroková míra vrací zpět na svou dřívější úroveň.

Může vás napadnout, že se vlastně nic tak zvláštního nestalo. Když se úroková míra vrací na dřívější úroveň, vrátí se investice, agregátní poptávka i HDP na dřívější úroveň. Jenže tak snadné to není. **Firmy byly přechodným poklesem úrokové míry popleteny - dostaly „falešný signál“. Pokládaly nižší úrokovou míru za signál zlevnění kapitálu, za jev dlouhodobý, nikoli pomíjivý. Proto více investovaly.** Ve skutečnosti se staly obětí iluze. **Když se úroková míra vrací na původní výši, firmy, které investovaly, by nejraději své investice „odvolaly“, kdyby to bylo možné.**

Podívejme se, jaké to má pro ekonomiku důsledky.

Špatné investice

Pokles úrokové míry motivoval firmu Chemicals k tomu, aby zahájila novou investici - u firmy STAVOK objedná stavbu nové výrobní haly a u firmy STROJ-STAV objedná nové stroje.

Obě tyto firmy se z velké zakázky radují, a protože jsou jejich kapacity téměř vytížené, rozhodnou se samy též podniknout investice do zvětšení vlastních výrobních kapacit. K tomu je navíc motivuje i nižší úroková míra. Kupují tedy nové stroje a auta, staví nové sklady atd.

Příčiny hospodářských cyklů

Firmy, u kterých STAVOK a STROJSTAV objednávají stroje, auta a další investiční statky, rovněž pocítí nedostatek kapacit a také investují do jejich zvětšení. Tak se ekonomikou šíří nová investiční vlna. Firmy podléhají investičnímu optimismu - vždyť úvěr je tak levný a nové zakázky se jen hrnou, proč tedy neinvestovat? Růst investic a na nich vyrůstající multiplikační růst spotřeby zvyšuje HDP a zaměstnanost. Roste výroba, rostou mzdy i ceny. Ekonomika prožívá expanzi.

Uplyně rok, nová výrobní hala firmy Chemicals ještě není dokončena a úroková míra se (jako důsledek zvýšení cenové hladiny) opět zvýšila. Při vyšší úrokové míře je však investice do nové výrobní haly příliš drahá a nevyplatí se. Firma Chemicals by investici nejraději „odvolala“, kdyby to bylo možné. Ale zaplatila už část stavebních prací. Snaží se tedy investici alespoň „zmenšit“ - ruší část svých objednávek u firem STAVOK a STROJSTAV. I tak bude mít problémy s tím, jak rozestavěnou investici (při vyšším úroku) zaplatí a využije.

Rušením svých objednávek však Chemicals způsobí problémy firmám STAVOK a STROJSTAV. Obě firmy samy zahájily investice, aby mohly dodávat firmě Chemicals a dalším podobným firmám, které si u nich objednávaly dodávky prací a strojů. Nyní zjišťují, že jejich nové kapacity možná zůstanou nevytížené a navíc se prodraží díky rostoucí úrokové míře. Obě firmy by své investice také nejraději „odvolaly“. Snaží se je alespoň zmenšit nebo pozastavit. Tím však způsobují problémy firmám, u kterých objednávaly kapitálové statky. Tak se ekonomikou šíří vlna dezinvestování a firmy propadají investičnímu pesimismu. Investice klesají a následně dochází i k multiplikačnímu poklesu spotřeby. Klesá výroba, roste nezaměstnanost. Ekonomika prožívá recesi.

Jak vidíte, **hospodářské cykly jsou ve své podstatě investiční cykly**. Jejich příčinou mohou být poptávkové „šoky“ vyvolávané tím, jak bankovní soustava zvyšuje nebo snižuje peněžní zásobu. **To vyvolává dočasné změny úrokové míry. V období expanze firmy často uskutečňují investice, které se později ukazují být „špatnými investicemi“.** Střídání investičních a dezinvestičních vln, doprovázené a umocňované vlnami optimismu a pesimismu investorů, je příčinou toho, že se ekonomika vyvíjí nikoli „hladce“, nýbrž v cyklickém střídání expanzí a recesí.

Ale jestliže impuls k cyklickému vývoji ekonomiky dává centrální banka tím, že mění peněžní zásobu, může vás napadnout: proč to centrální banka dopustí? **Proč centrální banka nestabilizuje peněžní zásobu tak, aby zabránila kolísání úrokové míry?** Odpověď zní: **protože je to velmi obtížné.** Když jsme hovořili o poptávkových „šocích“, uvažovali jsme (pro jednoduchost) statickou situaci - potenciální produkt byl dán a neměnil se. Jenže ve skutečnosti potenciální produkt roste. Peněžní zásoba by se měla zvyšovat pokud možno stejným tempem jako potenciální produkt. Centrální banka však nedokáže předem odhadnout, jakým tempem potenciální produkt poroste. Růst peněžní zásoby proto může předbíhat nebo naopak zaostávat za růstem potenciálního produktu. To je pak příčinou vzniku hospodářských cyklů.

Česká hospodářská recese

V letech 1993 - 1995 prožívala česká ekonomika období expanze. Růst HDP se zrychloval z 0,6 % v roce 1993 až na 6,4 % v roce 1995. Růst ekonomiky byl podněcován hlavně vysokou mírou investic.

Od roku 1996 se však růst začal zpomalovat - ekonomika se dostala do fáze recese. V roce 1998 již došlo k poklesu HDP o 2,7%, ekonomika byla v depresi.

Průběh tohoto hospodářského cyklu byl ovlivněn chováním naší centrální banky. Ta v roce 1996 zvýšila bankám povinnou míru rezerv a zpomalila růst peněžní zásoby. V roce 1997 centrální banka zvýšila své úrokové míry a dále zpomalila růst peněžní zásoby. Je pravděpodobné, že kdyby se centrální banka takto nechovala a kdyby zajistila rovnoramenný růst peněžní zásoby, průběh hospodářského cyklu by byl mnohem mírnější a možná by ekonomika v roce 1998 nezačala klesat.

24.4

FINANČNÍ KRIZE

Investiční cykly bývají umocněny chováním lidí (včetně spekulantů) na trzích aktiv. Jak jste viděli, expanze zatína poklesem úrokové míry. Jak bylo vysvětleno v kapitole „Investiční rozhodování a podnikání“, **pokles úrokové míry zvyšuje cenu aktiv** - rostou ceny akcií, dluhopisů, pozemků, nemovitostí.

„Spekulační bublina“

Představte si ekonomiku, kde začíná klesat úroková míra. Investice a spotřeba rostou a s nimi rostou také příjmy firem a důchody domácností. Pan Novák, jehož restaurace má nyní vyšší příjmy, začíná přemýšlet, do čeho by investoval.

Klesající úroková míra a celkový investiční optimismus mají za následek, že ceny cenných papírů, nemovitostí a dalších aktiv rostou. Ale finanční experti přesto radí: kupujte dnes, zítra budou ceny aktiv ještě vyšší. Pan Novák proto neváhá, nakoupí nějaké akcie a uvažuje i o příkoupení nějakých pozemků.

Pan Fiala je burzovní spekulant. Vidí, že začínající hospodářská expanze zvyšuje příjmy firem a očekává proto, že ceny akcií v nejbližší budoucnosti ještě porostou. Proto je dnes nakupuje, aby je mohl později podávat za vyšší ceny.

Tak jako pan Novák se chová mnoho dalších investorů. A tak jako pan Fiala se chová většina ostatních spekulantů. Investoři a spekulanti očekávají růst cen aktiv, a proto je nakupují. Tyto spekulace na růst cen ovšem mají tu vlastnost, že „vypňují samy sebe“: protože lidé očekávají budoucí růst cen aktiv, nakupují. A protože všichni nakupují a málodko prodává, ceny skutečně rostou. Růst cen utvrzuje

Finanční krize

investory a spekulanti v přesvědčení, že kalkulovali správně. Domnívají se, že ceny v budoucnu dále porostou, a proto ještě více nakupují. A ceny ještě více rostou. Začná nákupní horečka na trhu aktiv. Jejím důsledkem je rychle se zvětšující „spekulační bublina“ - protože všichni chtějí kupovat a nikdo nechce prodávat, ceny aktiv rostou do nerealistických výšek.

To pochopitelně nemůže pokračovat věčně. Jakmile se ekonomika dostane na vrchol a expanze začíná přecházet v recesi, objeví se první „špatné zprávy“, první zklamaná očekávání. Pan Novák vidí, že mu rostou úrokové náklady a že zákazníci v jeho restauraci méně utrácejí. Vidí, že s jeho zisky to nebude tak slavné, jak si původně myslel. Když si ještě ke všemu přečte v novinách, že se růst cen akcií zastavil a možná začne pokles, rozhodne se rychle své akcie prodat. A tak jako on se budou chovat i ostatní investoři. Jejich optimismus se mění v pesimismus a všichni chtějí prodávat aktiva.

Ještě citlivější „nos na změnu větru“ má spekulant Fiala. Uvědomí si, že ceny dále neporostou, že nejspíše začnou brzy klesat a že příšel čas prodávat. Tak jako on se zachovají i ostatní spekulanti. Prodávají a jejich prodeje tlačí ceny aktiv dolů. „Spekulační bublina“ praská. Začíná prodejní panika - každý se snaží zbavovat cenných papírů, protože se obává jejich poklesu. A opět spekulace na pokles „vyplňují samy sebe“: protože všichni prodávají a nikdo nekupuje, ceny klesají. Protože ceny klesají, všichni tím více prodávají a ceny aktiv se hroutí. Propuká finanční krize.

Příklad ukazuje, že **hospodářská expanze může někdy vést ke vzniku „spekulační bubliny“ na trzích aktiv**. To je velmi nebezpečný jev, protože taková „bublina“ nakonec nevyhnutelně praskne a ceny aktiv se zhroutí. **Tato finanční krize ovšem prohlubuje hospodářskou recesi**. Když ceny aktiv tak prudce klesají, vede to k značnému růstu úrokové míry (znovu si připomeňme inverzní vztah mezi úrokovou mírou a cenami aktiv). Růst úrokové míry ovšem dále snižuje investice a spotřebu.

Teprve když už jsou ceny aktiv tak nízké, že nikdo neočekává jejich další pokles, dojde k obratu - spekulanti začnou očekávat budoucí růst cen aktiv a někteří začnou zase nakupovat. Nákupy zvyšují ceny aktiv a snižují úrokovou míru. Investiční aktivity opět ožívají, pesimismus se mění v optimismus a recese postupně přechází v novou expanzi.

24.5

BANKOVNÍ PANIKA

Finanční krize jsou někdy doprovázeny *bankovními panikami*.

Bankovní panika

Když narůstala „spekulační bublina“, mnoho investorů a spekulantů si na své nákupy aktiv vypůjčovalo u bank. Banka REX byla jednou z těch bank, které nebyly dost opatrné a poskytly mnoho půjček na takové spekulace. Když propukla finanční krize, její dlužníci prodělali, přišli o všechno a nebyli schopni bance své půjčky splácat. Banka REX proto zkrachovala. Nebyla jediná - více bank se dostalo do potíží ze stejných důvodů.

Když lidé viděli krachovat první banky, dostali strach o své vklady. Co kdyby zkrachovala i ta „jejich“ banka? Ti nejvystrašenější si začali raději své vklady vybírat.

Ne všechny banky však byly ve svých půjčkách tak lehkomyslné jako banka REX. Mnohé poskytovaly půjčky na dobré investiční projekty. První průmyslová banka je jednou z nich. Ale hospodářská deprese přece jen dolehla i na některé její dlužníky, kteří se díky poklesu poptávky dostali do odbytových potíží a nebyli schopni včas splácat své dluhy. Když na veřejnost „prosákly“ zprávy, že má První průmyslová banka potíže s některými dlužníky, její vkladatelé, vystrašení z krachů jiných bank, začali hromadně vybírat své vklady. První průmyslová banka ovšem nemůže vyhovět tak velkému množství vkladatelů, kteří si přicházejí pro peníze. Je (tak jako všechny banky) „bankou s částečnými rezervami“. Má v hotovosti jen 10 % hodnoty vkladů (udržuje 10% rezervy), zbytek vkladů půjčila různým firmám. Tyto půjčky mají určitou dobu splatnosti a banka je nemůže okamžitě získat zpět. A protože není schopna vyhovět návalu svých vkladatelů, kteří si všichni najednou přišli vybrat své vklady, První průmyslová banka - přestože je zdravou bankou - zkrachuje. Příčinou jejího krachu je pouze panika jejích vkladatelů.

Bankovnictví je křehké odvětví, protože stojí a padá s důvěrou vkladatelů. Dokud důvěra trvá, banky jsou pevné, když důvěra mizí, banky se hroutí. **Podlehnou-li vkladatelé panice, že by mohli přijít o své vklady, začne „run“ na banky - hromadné vybírání vkladů.** Protože však mají banky pouze částečné rezervy, nejsou schopny v tak velkém objemu vklady vyplácat. Takový hromadný „nájezd“ vkladatelů pak může způsobit krachy i zdravých bank.

Situaci může zachránit centrální banka. **Centrální banka může zachránit mnoho bank před krachem, jestliže v takové situaci splní svou roli „věřitele v poslední instanci“ a začne bankám poskytovat diskontní půjčky.** Finanční krize a bankovní paniky bývají velmi nebezpečným vyústěním hospodářské recese a představují pro ekonomiku vážné nebezpečí. Ekonomika se z nich sice

Klíčové pojmy

dokáže dostat sama, ale za cenu velkých obětí - může zkrachovat mnoho firem a bank a může vzniknout velká nezaměstnanost.

Je však třeba říci, že hospodářské cykly mají na ekonomiku také pozitivní dopady. **Recese a deprese působí i jako ozdravný proces - slabé a nevýkonné firmy krachují, zatímco silné a efektivní firmy tuto zkoušku vydrží a zůstávají.** Joseph A. Schumpeter výstižně nazval tento ozdravný proces *tvořivou destrukcí*.

SHRNUTÍ

- Hospodářský cyklus je střídání expanze a recese. *Expanze* znamená zvýšení růstu reálného HDP, *recese* je zpomalení tohoto růstu nebo dokonce pokles.
- Monetární teorie cyklu spatřují příčinu cyklů ve změnách peněžní zásoby, reálné teorie cyklu spatřují příčiny ve střídavých vlnách investičního optimismu a pesimismu nebo v inovačních vlnách.
- Změny peněžní zásoby mohou vyvolat poprvé „šoky“, které způsobují dočasné výchylky úrokové míry. Růst peněžní zásoby přechodně sníží úrokovou míru, což je pro podnikatele falešný signál, aby zvyšovali investice. Když později vzroste cenová hladina a s ní i úroková míra, firmy zjistí, že jejich investice jsou „špatnými investicemi“. Snaží se je odbourávat, což vyvolá pokles produkce a růst nezaměstnanosti.
- Investiční cykly bývají umocněny spekulativním chováním na trzích aktiv, které někdy vyústí ve *finanční krizi*. Ta je charakterizována „spekulační bublinou“ na trzích aktiv. Když „bublina praskne“, ceny aktiv se zhrouzí.
- Hospodářská deprese bývá doprovázena vlnou bankrotů, které mohou vyvolat *bankovní paniku*. Ty mohou zapříčinit krachy i zdravých bank, jejichž vkladatelé podlehnu panice a hromadně si vybírají vklady.
- Recese a deprese působí na ekonomiku i jako ozdravný proces - slabé a nevýkonné firmy krachují, zatímco silné a efektivní firmy tuto „zkoušku“ vydrží a zůstávají. Joseph A. Schumpeter nazval tento ozdravný proces *tvořivou destrukcí*.

KLÍČOVÉ POJMY

Strukturální výkyvy • cyklické výkyvy • hospodářský cyklus • expanze • recese
• deprese • finanční krize • bankovní panika • tvořivá destrukce.

OTÁZKY

Otzáka 1.

V textu jste viděli, že hospodářský cyklus může být iniciován poptávkovým „šokem“ (zvýšením peněžní zásoby). Může být vyvolán také nabídkovým „šokem“? Například ropným „šokem“? Pokud ano, popište jak.

Otzáka 2.

Má výše sklonu ke spotřebě nějaký vliv na průběh hospodářského cyklu? Vysvětlete jaký.

Otzáka 3.

Když pozorujete v nějaké ekonomice hospodářský pokles, podle čeho poznáte, zda se jedná o pokles cyklický nebo strukturální?

Otzáka 4.

Někteří ekonomové se domnívají, že pokles mezd ve fázi recese prohlubuje recesi, protože dále snižuje poptávku. Jiní ekonomové naopak tvrdí, že pokles mezd ve fázi recese je nezbytným předpokladem k tomu, aby firmy přestaly desinvestovat a obnovily investiční aktivitu. Jaký vliv tedy mají nepružné mzdy na průběh hospodářského cyklu?

Otzáka 5.

Proč zemědělská ekonomika není tak náchylná k cyklickému vývoji jako průmyslová ekonomika?

Otzáka 6.

Cyklickému vývoji nepodléhají jen investice, ale také statky dlouhodobé spotřeby, jako jsou automobily, pračky, televizory apod. Uměli byste to vysvětlit?

DODATEK: HOSPODÁŘSKÁ DEPRESE 30. LET

Hospodářské expanze a recese se začaly v Evropě objevovat již od počátku 19. století, když se původně agrární ekonomiky měnily v průmyslové a když v nich kapitálové investice začaly hrát významnější úlohu. Projevují se čas od času dodnes. Žádná z recesí však nebyla tak hluboká a dlouhá a žádná nebyla doprovázena tak ničivou finanční krizí jako hospodářská deprese ve 30. letech dvacátého století.

Velká deprese

Hospodářská deprese začala v USA v roce 1929. Několik let předtím prožívala americká ekonomika trvalou expanzi, která byla doprovázena soustavným a do velké míry spekulačním růstem cen akcií na burze. Ceny akcií na newyorské burze se v letech 1928 - 1929 zhruba zdvojnásobily a bylo jasné, že se jedná o „spekulační bublinu“. Expanze dosáhla svého vrcholu v létě tohoto roku a tehdy se také objevily první příznaky, že dojde k obratu. O dva měsíce později „praskla spekulační bublina“ - přišel „černý čtvrttek“ (24. říjen) na newyorské burze, kde se zhroutily ceny akcií. Lidé byli zaskočeni - do té doby byl každý přesvědčen, že

Dodatek: Hesopodářská deprese 30. let

hospodářská expanze dvacátých let nikdy neskončí. Náhle přišel šok, který každého bezstarostného optimistu rázem změnil v beznadějněho pesimistu. Kdo měl cenné papíry, snažil se jich zbavit. Kdo měl hotovost, držel ji a nic na světě by jej nepřimělo cenné papíry kupovat. Krach newyorské burzy však měl být pouhým začátkem.

Zhruba o rok později, na podzim roku 1930, začala bankovní krize. Lidé ztratili důvěru v banky a začal „run“ na banky - vkladatelé se snažili vybrat své vklady. Banky pochopitelně neměly tolik rezerv, aby mohly tomuto „runu“ odolat, a tak došlo k první sérii bankrotů bank. V prosinci pak zkrachovala významná newyorská banka Bank of United States. Následovala nová bankovní panika, díky níž ještě v tomtéž měsíci zkrachovalo dalších 352 amerických bank. Finanční krize se nezadržitelně šířila po celé zemi. Celkově během deprese zmizelo v USA 10 tisíc bank z původního počtu 25 tisíc. Americká ekonomika se dostala do bludné sestupné spirály bankrotů, poklesu výroby, růstu nezaměstnanosti, poklesu poptávky a dalších bankrotů. Do roku 1933, kdy deprese dosáhla svého „dna“, klesl americký nominální domácí produkt na polovinu a reálný produkt na dvě třetiny úrovně roku 1929. Investice klesly na jednu desetinu úrovně roku 1929. Ceny klesly v průměru o 25 %. Nezaměstnanost vzrostla na 25 %. Země prožívala šok, jaký nepoznala v celé své historii. Nikdo nedokázal vysvětlit příčiny krize ani z ní nalézt východisko.

Deprese se ovšem neomezila jen na USA. Brzy se rozšířila do Evropy. Zahraňníční obchod byl jedním z „kanálů“, kterým se nákaza šířila. Pokles americké produkce a spotřeby vyvolal také pokles amerického dovozu z Evropy a snížil poptávku na evropském trhu. Pokles poptávky vyvolal snížení investic, výroby a spotřeby v Evropě, což zas snížilo dovoz evropských zemí z USA. Jak se ukázalo, svět již byl natolik hospodářsky spojen, že se deprese nemohla omezit jen na jednu zemi, ale stala se doslova celosvětový jevem. Československo patřilo k zemím, jež byly světovou hospodářskou depresí postiženy nejsilněji. Katastrofální důsledky měla ovšem deprese v Německu, kde nezaměstnanost v roce 1932 dosáhla neuvěřitelných 43 %.

Následky této deprese však nebyly jen hospodářské. Měla dopad na myšlení lidí, na jejich důvěru v ekonomický a politický systém, v němž žili a v němž nyní spatřovali příčinu svých potíží. Mnoho lidí ztratilo víru v tržní systém i v demokracii a uvěřilo ideologiím komunismu a fašismu, které slibovaly nahradit chaos novým pořádkem. Komunistická ideologie získávala nové příznivce, když centrálně plánovaná ekonomika Sovětského svazu jako jediná neznala nezaměstnanost. Není také pochyb, že hospodářská deprese v Německu měla rozhodující podíl na nečekaném úspěchu Hitlerovy strany ve volbách a že otevřela německým nacistům cestu k moci. Němečtí a italskí fašisté sice zachovali soukromé vlastnictví, ale podřídili jej kontrole zájmových skupin zaměstnavatelů a zaměstnanců, které samy

Hospodářský cyklus

byly podřízeny kontrole státu. V Německu byly odbory nahrazeny Pracovní frontou, zaměstnavatelé byli povinně organizováni do odvětvových „komor“ a celé německé ekonomice již v roce 1938 šéfoval Hermann Göring.

Měnily se však i názory akademických ekonomů v demokratických zemích. V Anglii vyšla v roce 1936 kniha Johna Maynarda Keynese „Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz“, jejíž autor naznačoval, že východiskem z hospodářské deprese mohou být zvýšené výdaje státního rozpočtu. Kniha se setkala v akademických kruzích s velkým ohlasem, hlavně u mladších ekonomů. Stále více ekonomů začalo věřit tomu, že tradiční kapitalistický systém, spoléhající na tržní síly a soukromé podnikání, již nedokáže zabránit ničivým hospodářským křízím a že stát musí hrát mnohem silnější ekonomickou roli. V USA v roce 1933 zvítězil ve volbách Franklin D. Roosevelt, který sliboval vyvést zemi z krize rasantními zásahy státu do ekonomiky. Americká vláda zahájila rozsáhlé veřejné investice. Také vznikla Federální pojišťovna vkladů, která měla do budoucna zabránit bankovním panikám. Zdálo se, že ēre hospodářského liberalismu je odzvoněno.

Jaké byly příčiny této hospodářské deprese? Na tom se ekonomové nikdy zcela neshodli. Zde uvedeme dvě odlišná vysvětlení, pocházející od dvou velkých ekonomů 20. století - Johna Maynarda Keynese (Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz, 1936) a Miltona Friedmana (Svoboda volby, 1980).

Keynesovo vysvětlení „Velké deprese“ se opíralo o jeho novou teorii agregátní poptávky. Keynes se domníval, že bohaté země s vysokým národním důchodem začínají „trpět“ klesajícím sklonem ke spotřebě, protože spotřeba lidí je do velké míry nasycena a lidé mají tendenci více spořit. Projevuje se i pokles motivací firem k investicím, protože vyspělé ekonomiky jsou již natolik „nasyceny“ kapitálem, že investoři vidí stále méně výnosných investičních příležitostí. V důsledku toho se začíná projevovat „chronické“ zaostávání agregátní poptávky (spotřeby a investic) za rostoucí nabídkou (výrobními kapacitami). Výrobcům se pak hromadí zásoby, vznikají nevytížené kapacity, investoři propadají investičnímu pesimismu a omezují investice. Následkem toho pak roste nezaměstnanost, což dále snižuje spotřebu a prohlubuje investiční pesimismus. Keynes tvrdil, že soukromý sektor již nedokáže generovat dostatečně velkou poptávku, která by zajistila plnou zaměstnanost. Proto se „do hry“ musí vložit stát a nahradit nedostatečnou soukromou poptávku veřejnou poptávkou - státními výdaji. Jedině tak lze zachránit kapitalismus před opakováním hospodářských depresí podobných té, která postihla svět ve 30. letech.

Zatímco Keynes považoval „Velkou depresi“ za příznak „chronického onemocnění“ kapitalismu, které nelze léčit jinak než státními zásahy, Friedman poskytl zcela jiné vysvětlení. Když recese v roce 1929 začala, byla docela normální recesí, které do té doby přicházely a zase samy odcházely. I tato mohla rychle pominout, kdyby se byla americká centrální banka nedopustila vážných chyb, které prohloubily depresi a vedly

Shrnutí dodatku

k finančnímu kolapsu. Když bylo na počátku roku 1930 jasné, že propukla vážná deprese, měla centrální banka zahájit nákup vládních dluhopisů, aby zvýšila peněžní zásobu, a zabránila tak finanční krizi a bankovním panikám. Místo toho udělala pravý opak a dovolila, aby peněžní zásoba klesala. To vedlo k dalšímu prohloubení deprese. Další chybou centrální banky bylo zvýšení úrokové míry v roce 1931 (šlo o opatření na záchranu zlatého standardu dolara). Zvýšení úrokové míry v době nejhlubší deprese ovšem znamenalo pro ekonomiku další ránu. Friedman upozornil, že tyto skutečnosti nebyly ve 30. letech evropským ekonomům, včetně Johna M. Keynese, známy. Americká centrální banka ovšem své chyby nikdy nepřiznala. Jak napsal Friedman ve své knize *Svoboda volby*:

„V jednom ohledu se centrální banka nikdy nezměnila. Všechny potíže připisovala vnějším vlivům, které nemohla ovlivnit, a chválila sebe za všechny příznivé události. Tímto způsobem neustále živila mýtus o nestabilitě soukromého sektoru, zatímco svým skutečným jednáním dokumentovala, že hlavním zdrojem nestability hospodářství je stát.“

Na rozdíl od Keynese tedy Friedman připisuje hloubku a délku trvání hospodářské deprese 30. let nikoli selhání tržního systému, nýbrž selhání státu - konkrétně selhání centrální banky. Ještě dnes, s odstupem desetiletí, není mezi ekonomy plná shoda, co bylo příčinou délky a hloubky hospodářské deprese 30. let.

Po druhé světové válce vlády významně zvýšily státní výdaje. Centrální banky zase při prvních náznacích začínající deprese zvyšovaly peněžní zásobu. Deprese, podobná té z 30. let, se již nikdy neopakovala. Stoupenci Keynesovy teorie to připisují zvýšeným státním zásahům, zejména rozpočtovým. Ti, kdo věří spíše Friedmanovu vysvětlení, zas tvrdí, že se centrální banky poučily a vyvarovaly se podobného selhání, jakého se dopustila americká centrální banka na počátku 30. let. V neprospech Keynesovy teorie však mluví skutečnost, že se v bohatých zemích neprojevuje ani pokles sklonu ke spotřebě, ani slábnoucí podněty k investování. Je proto dost obtížné uvěřit ve vrozenou a chronickou tendenci tržního systému k hlubokým depresím.

Nejen lidé, i centrální banky se chybami učí. Když 19. října 1987 zažila americká burza druhý největší pokles kurzů cenných papírů ve své historii, americká centrální banka rychle zvýšila peněžní zásobu. Krize byla zažehnána.

SHRNUTÍ DODATKU

- Žádná z depresí nebyla tak hluboká a dlouhá a žádná nebyla doprovázena tak ničivou finanční krizí jako hospodářská deprese ve 30. letech dvacátého století. J. M. Keynes ji vysvětloval chronickým zaostáváním agregátní poptávky a vybízel k intenzivnějším zásahům státu. M. Friedman ji naopak připisuje nikoli selhání tržního systému, nýbrž selhání státu - konkrétně selhání centrální banky.

25

Hospodářský růst

„Může znít vznešeně, když se řekne: čert vem ekonomii, pojďme budovat slušný svět. Ve skutečnosti naší jedinou příležitostí, jak vybudovat slušný svět, je pokračovat ve zvyšování ekonomického blahobytu.“

Friedrich A. von Hayek

25.1

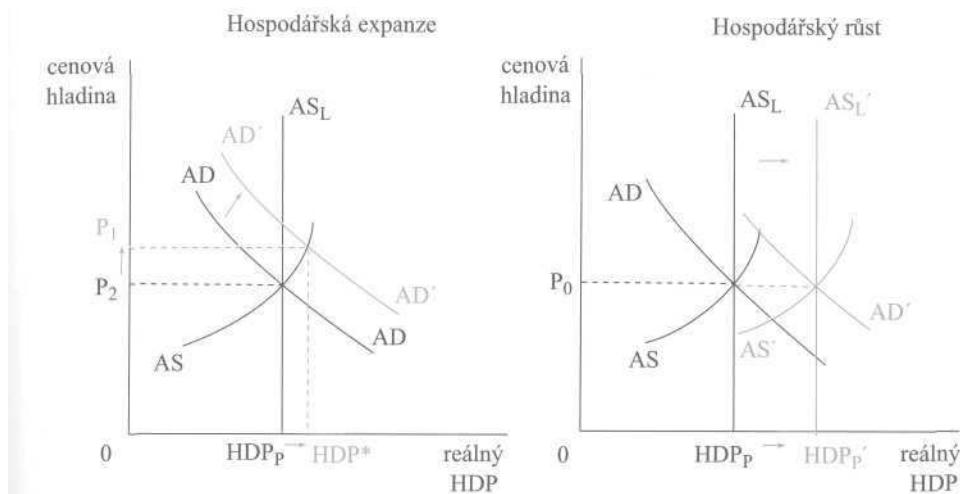
MÝTUS POPTÁVKY

Když se zajímáte o to, jaký byl v minulém roce hospodářský růst, dostanete obvykle údaj o růstu reálného HDP. Jenže **hospodářský růst v pravém slova smyslu není jednoduše růst naměřeného reálného HDP**. Je to růst **potenciálního HDP**. Hospodářský růst je zvětšování produkční kapacity země, její schopnosti vyrábět. Naměřený HDP může krátkodobě převyšovat potenciální produkt nebo naopak, může krátkodobě klesnout pod potenciální produkt, jak jste to viděli v minulé kapitole.

Často slyšíte, že předpokladem hospodářského růstu je vysoká poptávka. Že nízká poptávka znamená pomalý růst a vysoká poptávka znamená rychlý růst. Tento mýtus poptávky je velmi rozšířený a dost hluboce zakořeněný. Je ale snadné jej vyvrátit. Kdyby byla poptávka skutečně klíčem k hospodářskému růstu, mohla by centrální banka zvyšováním peněžní zásoby zvyšovat poptávku, a tím by země mohla dosahovat vysokých temp hospodářského růstu. Samozřejmě že nic takového není možné. Mýtus poptávky vzniká z toho, když nerozlišujeme krátkodobé cyklické výkyvy od dlouhodobého hospodářského růstu.

Obrázek 25-1 ukazuje rozdíl mezi cyklickou expanzí a hospodářským růstem. **Cyklická expanze je pouze krátkodobé zvýšení HDP nad potenciální produkt. Hospodářský růst však znamená růst samotného potenciálního produktu.** Povšimněte si, že cyklická expanze je doprovázena zvýšenými inflačními tlaky (roste cenová hladina), zatímco opravdový hospodářský růst nikoli.

Mýlus poptávky



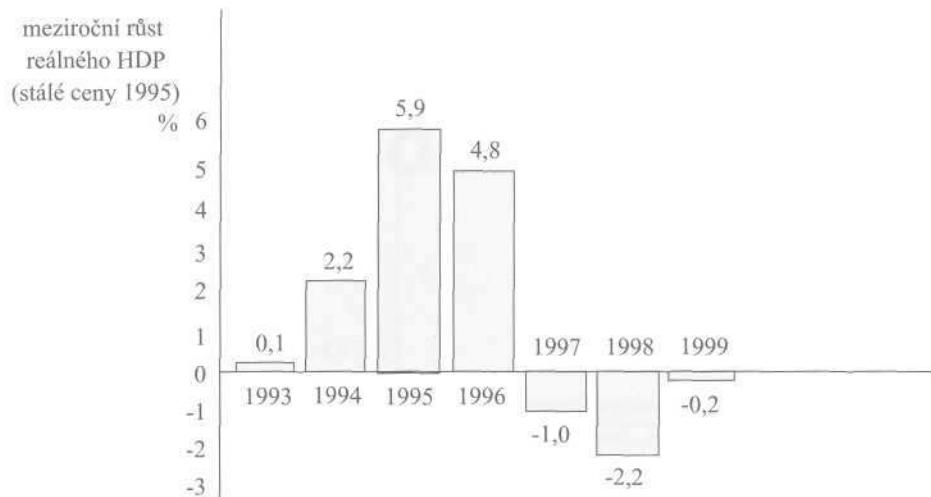
Obr. 25-1 Levý graf ukazuje, jak růst agregátní poptávky vyvolává expanzi. HDP roste nad potenciál a zvyšuje se cenová hladina. Pravý graf znázorňuje hospodářský růst jako zvýšení potenciálního produktu.

Zvýšení poptávky dokáže pouze vyvolat *expanzi* a krátkodobě zvýšit HDP nad potenciální produkt. V dobách recese dokáže poptávka vyvést ekonomiku zpět k potenciálnímu produktu. Ale nedokáže urychlit *hospodářský růst*. **Impulzy k hospodářskému růstu nenajdeme na straně poptávky. Najdeme je pouze na straně nabídky výrobních faktorů.** K růstu potenciálního produktu dochází, když země začne explarovat dosud nevyužívané přírodní zdroje, když akumuluje kapitál nebo když se intenzivněji zapojuje do mezinárodní dělby práce.

Když chceme měřit hospodářský růst, narážíme na potíže. Statistika nedokáže měřit potenciální produkt očištěný od cyklických výkyvů. Naměřený HDP nemusí být proto totožný s potenciálním HDP - ten zůstává našim očím skrytý. Podívejte se na obrázek 25 - 2, který zachycuje růst reálného HDP v průběhu let 1993 - 1999. Růst potenciálního produktu je zde skryt v cyklických pohybech HDP.

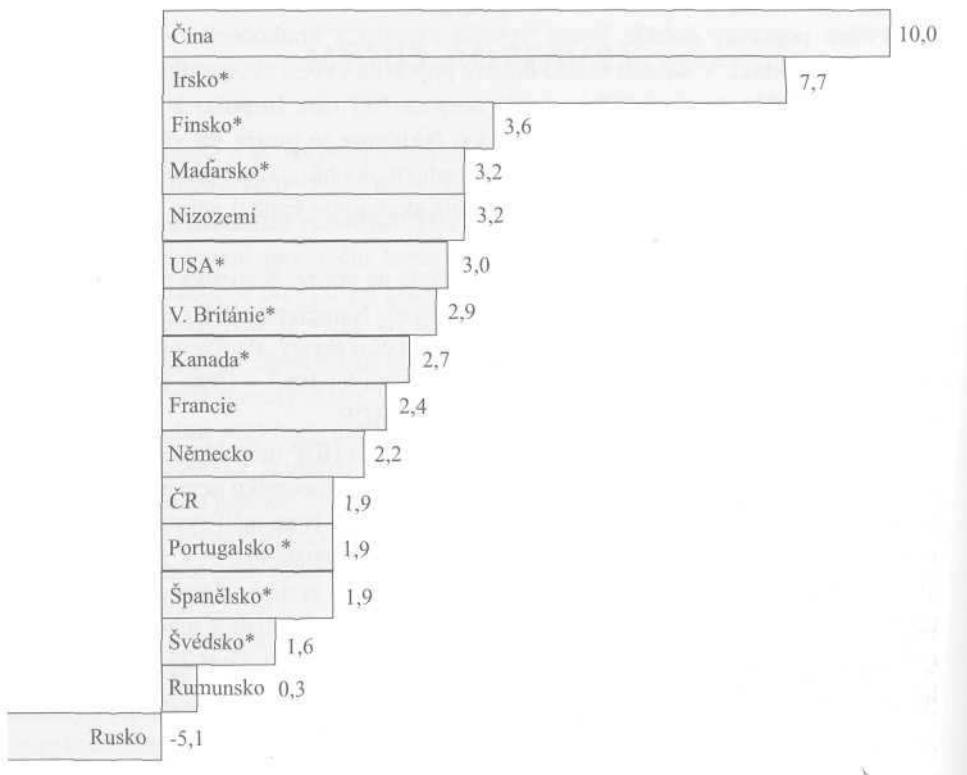
Teprve když máme k dispozici dlouhou časovou řadu HDP (několik desetiletí), můžeme odhadnout růst potenciálního produktu. Pro českou ekonomiku nemáme zatím takovou dlouhou časovou řadu k dispozici. Před rokem 1989 jsme měli systém centrálního plánovaní, jehož statistická čísla nejsou pro srovnání použitelná. A v letech 1990 až 1992 u nás proběhla transformace na nový hospodářský systém, která se vyznačovala tak netypickými hospodářskými změnami, že jsou statistická čísla z tohoto období pro odhad skutečného hospodářského růstu rovněž málo použitelná. Graf 25 - 3 porovnává hospodářský růst několika zemí během pětiletého období.

Hospodářský růst



Obr. 25 – 2 Růst reálného HDP v ČR.

Pramen: ČSÚ



Obr. 25-3 Průměrný roční růst reálného HDP (%) za období 1994 - 1998 (* 1993-1997).

Pramen: World Bank - Economic Survey of Europe. 1998, No. 1., 2, a národní statistiky.

25.2

HOSPODÁŘSKÝ RŮST A PŘÍRODNÍ ZDROJE

Hospodářský růst je ovlivněn především růstem výrobních faktorů - přírodních zdrojů, práce a kapitálu. Bohatství přírodních zdrojů podporuje hospodářský růst. Když Norsko a Velká Británie začaly těžit své podmořské zásoby ropy, nepochybě to přispělo k jejich hospodářskému růstu. Bohatství lesů a těžba dřeva stály kdysi v pozadí hospodářského růstu Švédska. Průmyslová revoluce v Anglii na přelomu 18. a 19. století byla „poháněna“ vydatností domácích ložisek černého uhlí. I průmyslový růst českých zemí na sklonku 19. století byl do značné míry založen na uhelném bohatství.

Přesto však **přírodní zdroje nejsou hlavním motorem hospodářského růstu**. Japonsko nezaložilo svůj impozantní hospodářský růst na domácím přírodním bohatství. Ani pověstní „asijští tygři“ (Jižní Korea, Tchaj-wan, Hongkong, Singapur) nevděčí za svůj rychlý růst domácímu přírodnímu bohatství. A naopak Irák a Írán nedokázaly své ohromné ropné bohatství využít k hospodářskému růstu.

Kdyby byly hlavním motorem hospodářského růstu přírodní zdroje, patřily by k nejbohatším takové země jako Brazílie, Argentina a Zaire, zatímco Švýcarsko nebo Japonsko by je měly žádat o rozvojovou pomoc. Rusko by bylo bohatší než Anglie, Čína by byla bohatší než Hongkong.

Přírodní zdroje naší planety (půda, lesy, vody, nerostné suroviny) jsou omezené a příliš se nezvětšují. Je omezení přírodních zdrojů limitem hospodářského růstu?

Ekologové varují před překotným ekonomickým růstem a žádají politiky, aby přijali a prosadili myšlenku *trvale udržitelného růstu* — takového růstu, který nevede k nevracnému vyčerpání přírodních zdrojů. Avšak **myšlenka, že je hospodářský růst „nepřátelský“ vůči přírodním zdrojům, je v zásadě nesprávná**.

Chcete více lesů? Nešetřete papírem!

Pokud jste si až dosud mysleli, že sběrem starého papíru nebo používáním obálek z recyklovaného papíru zabraňujete úbytku lesů, budete muset svůj názor opravit. Je to totiž právě naopak. Nevěříte?

Tak se zamyslete nad tím, jak souvisí například spotřeba chleba s rozlohou pšeničných polí? Když se zvýší spotřeba chleba, zvýší se cena mouky a pšenice. Zemědělci na to zareagují tak, že osejí více hektarů půdy pšenici. Naopak, když poptávka po chlebu klesne, klesne poptávka po mouce a pšenici, klesne cena pšenice a zmenší se rozloha pšeničných polí.

Co platí pro spotřebu chleba a pšeničná pole, platí stejně tak i pro spotřebu papíru a rozlohu lesů. Většina stromů se pěstuje pro papír. Když klesne spotřeba papíru, klesne cena papíru a pěstování stromů se bude méně vyplácet. Sníží se počet vysazovaných stromů. Některé lesy mohou dokonce svým majitelům přinášet ztráty, takže nakonec zmizí a lesní půda se přemění například na stavební parcely nebo na jiná použití.

Ten, kdo má rád lesy, by proto měl mít na paměti, že za velkou rozlohu lesů vděčíme velké spotřebě papíru a dřeva, nikoli naopak.

Hospodářský růst

Lidé, kteří si myslí, že šetření papírem a dřevem udržuje velkou rozlohu lesů, se mylí a jejich omyl pramení z toho, že považují lesy za panenský přírodní zdroj. To možná platí pro tropické pralesy. Ale naše lesy jsou kulturou, která za svou existenci vděčí právě hospodářskému růstu - spotřebě dřeva a poptávce po dřevu.

Lesy jsou příkladem *obnovitelného* přírodního zdroje. Ale jak je to s *ne obnovitelnými* zdroji, jako je třeba zemní plyn, uhlí nebo ropa? Někdy slyšíte, že hospodářský růst vyčerpává neobnovitelné zdroje tak, že si lidstvo obrazně řečeno „podřezává větví, na které sedí“. Ale není to tak docela pravda.

Co šetří energetické zdroje?

V 70. letech zažil svět dva ropné „šoky“ - ceny ropy se zněkolikanásobily. Průmyslový svět na toto zdražení energie reagoval kapitálovými investicemi do vývoje nových výrobků a technologií, které nebyly tak energeticky náročné. Začaly se vyplácet výrobky, technologie a materiály bránící únikům tepla, šetřící elektrinu apod. Pod vlivem zdražení energie došlo ke značnému snížení energetické náročnosti výroby i spotřeby.

To všechno vedlo ke snížení spotřeby a těžby ropy. To všechno ale také vyžadovalo velké kapitálové investice. A jen hospodářsky rostoucí země je mohly uskutečňovat.

Neobnovitelné přírodní zdroje jsou chráněny cenovým systémem. A to spolehlivěji, než by to dokázal stát. **Když dochází k vyčerpávání ložisek některých paliv nebo minerálních surovin, stávají se vzácnými a to se projeví na trzích růstem jejich cen.** To má pak dvojí účinek. Jednak se intenzivně hledají nová naleziště a začínají se těžit nová ložiska, která se při nižších cenách nevyplácelo těžit. Tím roste nabídka těchto přírodních zdrojů. Další účinek zdražení vyčerpávaných zdrojů je ten, že **dochází k jejich substituci** méně vzácnými přírodními surovinami nebo umělými materiály.

Proto byl přírodní ledek nahrazen chemickými hnojivy, přírodní kaučuk umělým kaučukem, proto jsou dřevo a kovy nahrazovány plasty. Ceny a podnikatelská aktivita v tom hrají klíčovou roli. To se ukázalo i v případě „ropných šoků“ sedmdesátých let: zatímco v tržních ekonomikách vedlo zdražení ropy ke snížení energetické náročnosti produkce, v bývalých centrálně plánovaných ekonomikách k tomu nedocházelo.

Sázka Paula Ehrlicha

Jim Peron popisuje sázku, kterou uzavřel Paul Ehrlich, známý nestor „hysterie populační exploze“, s Julianem Simonem o cenách neobnovitelných přírodních zdrojů. Ehrlich si zvolil pět neobnovitelných zdrojů, které byly rychle vyčerpávány, a předpověděl, že jejich ceny budou dlouhodobě růst, neboť jich bude stále méně. Julian Simon naopak tvrdil, že jejich cena klesne.

Po deseti letech se ukázalo, že všechny Ehrlichovy zdroje byly levnější. Rostoucí ceny těchto vyčerpávaných zdrojů totiž podněcovaly jednak hledání a těžbu

nových ložisek (což nakonec zvýšilo jejich nabídku) a jednak výrobci hledali substituty vyčerpávaných zdrojů (což nakonec vedlo k poklesu poptávky po nich).

(J. Peron: Potrava, hladovění a volný obchod.
Laissez-Faire, květen 2000)

25.3

AKUMULACE KAPITÁLU

Říkáme-li, že je kapitál zdrojem hospodářského růstu, máme na mysli **kapitál v širokém pojetí** - tj. ve všech jeho formách: **v podobě budov, strojů a zařízení, technologií i lidského kapitálu**. Akumulaci kapitálu zde rozumíme nejen výrobu kapitálových statků, ale i investice do výzkumu a do vzdělání.

Ekonomové dříve odlišovali *akumulaci kapitálu* a *technický pokrok*. Představovali si technický pokrok jako něco, co „prostě probíhá“. Jenže **technický pokrok neprobíhá „sám od sebe“**. Vyžaduje investice ať už do vzdělání, nebo do zařízení vědeckých a výzkumných ústavů. Proto je technický pokrok sám výsledkem akumulace kapitálu.

Kapitál je jen jedním ze tří obecných výrobních faktorů. Podílí se na výrobě spolu s prací a přírodními zdroji. Hospodářský růst probíhá tak, že **kapitál roste rychleji než práce a přírodní zdroje**. Akumulace kapitálu mění poměr mezi výrobními faktory - podíl kapitálu v poměru k práci a přírodním zdrojům se zvyšuje. Díky tomu roste produkt na pracovníka (produktivita práce). Příklad ukazuje, jak typicky začíná a probíhá hospodářský růst země.

Počátky hospodářského růstu

Dříve měly země málo kapitálu. Vybavenost práce kapitálem byla nízká - zemědělské a řemeslnické pracovní techniky využívaly jen jednoduchých nástrojů. Nízká byla i vybavenost práce lidským kapitálem (vzděláním). Přírodní zdroje byly hojně, ale lidé je byli schopni čerpat jen v malé míře.

Nízká vybavenost kapitálem znamenala také nízký produkt na pracovníka (nízkou produktivitu práce). Lidé měli důchody, které stačily sotva na skromné životbytí, a nebyli schopni spořit. Jen úzká vrstva obchodníků dokázala nahromadit větší kapitál.

S pomocí těchto prvních kapitálů začaly později vznikat manufaktury - v nich se kapitál, mající podobu výrobního zařízení, spojoval s prací a zvyšoval její produktivitu (i když ještě na bázi rukodělných a řemeslných technik). Vybavenost práce kapitálem rostla a s ní rostl i produkt na pracovníka. Ale práce byla stále ještě hojná a kapitál stále ještě vzácný - proto byly mzdy nízké a zisky z kapitálu vysoké. Toto manufakturní stádium kapitalismu bylo „přípravnou etapou“. Během ní

Hospodářský růst

uzrávaly podmínky pro etapu další, kterou americký ekonom Walt Rostow nazval „startem“ (take off) hospodářského růstu.

Vysoké zisky obchodníků a majitelů manufaktur lákaly na trh nové podnikatele. Podnikatelská aktivita vytvárela poptávku po kapitálu a zvyšovala úrokovou míru. Reakcí na to byl vznik bank, které sehrály v procesu akumulace kapitálu klíčovou roli - koncentrovaly rozptýlené úspory a malé kapitály a byly schopné poskytovat novým podnikatelům velké úvěry. Vznik velkých kapitálů umožnil investování do kapitálově náročných projektů, jako byly železnice, loděnice, doly, průplavy apod. Manufaktury začaly ustupovat továrnám, vznikal těžký průmysl. Akumulace kapitálu zvyšovala produkt, rostly důchody. Z vyšších důchodů mohli lidé spořit a jejich úspory se měnily v nový kapitál. Hospodářský růst odstartoval - ekonomiky se „odlepily od země“, k níž je dosud poutal nedostatek kapitálu, a začaly nepřetržitě růst.

Posléze se však začaly projevovat klesající výnosy z kapitálu. Čím vyšší byla nasycenosť ekonomiky kapitálem, čím vyšší byla vybavenost práce stroji a výrobním zařízením, tím menší byly přírůstky produkce, docílované z dalšího kapitálu. Výrobci proto hledali nové výrobní postupy, nové technologie. Rostla poptávka po vyšší kvalifikaci a po inovacích náročných na vědecký výzkum. Kapitál začal být investován do vysokoškolského vzdělání a do vědeckého výzkumu. Hospodářský růst tím získával další mocné impulzy.

Hospodářský růst je nastartován a nesen akumulací kapitálu do staveb, strojů, komunikací. S tím, jak roste nasycenosť ekonomiky tímto kapitálem, přírůstek kapitálu vyvolává přírůstky produktu, ty jsou však stále nižší. Akumulace kapitálu je pak stále více směrována do vzdělání a výzkumu. I v nejvyspělejších zemích světa je stále obrovský prostor pro investice do lidského kapitálu a vědeckého výzkumu.

Růst lidského kapitálu

Tabulka ukazuje procento středoškolsky a vysokoškolsky vzdělaných lidí na celkovém počtu obyvatel.

Rok	Středoškolské	Vysokoškolské
1950	5,1	0,9
1960	9,0	2,2
1970	13,4	3,4
1980	17,6	5,0
1990	23,2	7,2

Tabulka 25 1

Pramen: MŠMT

25.4

NOVÉ TECHNOLOGIE

V poslední době dochází ve světě k rychlému rozvoji nových informačních a telekomunikačních technologií, které významně urychlují hospodářský růst. USA, odkud se tato vlna inovací šíří, prožívají díky novým technologiím rychlejší hospodářský růst než jiné oblasti světa. To přivádí některé ekonomy a politiky na myšlenku, že technický pokrok je *veřejný statek* a že by se vlády měly angažovat v investicích do technického pokroku. Žádají, aby stát zvýšil podíl veřejných investic do školství, vědy a výzkumu a aby vláda formulovala politiku, která nasměruje soukromé investice spíše do nových progresivních technologií nežli například do průmyslu zábavy nebo do obchodních řetězců.

Ale jaký je *skutečný zdroj* nových technologií? Tyto technologie se nejdříve objevily a nejrychleji rozšířily v USA, i když západní Evropa a Japonsko nikterak nezaostávaly v investicích do vědy, školství a výzkumu. Nebyla to, zdá se, náhoda - USA je země se svobodnými trhy, s respektem k soukromému vlastnictví a v porovnání s Evropou také s citelně nižším zdaněním. Firmy jako IBM nebo Microsoft se nerozvíjely díky státním podporám, ale díky společenskému klimatu příznivému pro rozvoj soukromého podnikání.

Zázrak ze Silicon Valley

Americký ekonom Gary Becker popisuje rozvoj Silicon Valley - největšího a nejúspěšnějšího centra amerického počítačového průmyslu, softwaru a Internetu, které se rozvíjelo bez jakékoli vládní pomoci. V padesátých letech založil děkan Stanfordské univerzity na volném území univerzitního městečka průmyslový park, ve kterém založilo tehdy své provozy několik poměrně neznámých firem. Ještě v sedesátých letech se nedělo v „křemíkovém údolí“ nic mimořádného. V sedmdesátých letech zde dochází ke startu počítačového průmyslu (Apple). Opravdový rozvoj pak přišel s Internetem a s poptávkou po softwaru. Dnes pracuje v Silicon Valley milion lidí, z nichž má 40 % vysokoškolský diplom. V roce 1999 zde bylo investováno 6 miliard dolarů rizikového kapitálu. Je zde 77 převážně internetových firem, které jsou kotovány na burze cenných papírů.

Zázrak „křemíkového údolí“ nikdo nikdy nepředvídal. Do jisté míry to bylo dílo náhody. Ale rozhodující roli sehrály pružné trhy práce a kapitálu a liberální podmínky pro zakládání nových firem. Živelný rozvoj Silicon Valley kontrastuje například s průmyslovými politikami Německa, kde existuje mnohem více administrativních překážek pro svobodné podnikání a mnohem více štědrých dotací podporujících technické inovace. Státní byrokracie přitom nikdy nedává dotace do opravdu riskantních podniků, ale ty se právě ve vývoji nových technologií ukazují jako nejperspektivnější. Becker říká, že pro technologické zázraky podobné Silicon Valley jsou potřebné vynikající univerzity, ale především pružné trhy a odstra-

Hospodářský růst

ňování byrokratických překážek pro zakládání a řízení nových firem. Státní „hi-tech“ politiky naopak často prokazují technickému rozvoji medvědí službu.

(G. S. Becker: Dílo náhody a štěstí? Ekonom 19/2000)

Mohou vlády urychlit objevování a zavádění nových progresivních technologií? Mnoho lidí si myslí, že ano - kdyby finančně více podporovaly investování do vědy a výzkumu. Problém je v tom, že **vlády nevědí, které technologie jsou perspektivní a v jakých oblastech ekonomiky se vyplácí je zavádět. To ví jen soukromí podnikatelé.** Dokud nové technologie nepřišly, nikdo netušil, že přijdou. Vlády, univerzity, vědecké ústavy ani prognostikové nikdy nepředvídali, že místo děrnoštítkových počítačů přijdou Windows, že se objeví Internet, že se hromadně rozšíří mobilní telefony. Jestliže nelze předvídat, jaké nové technologie se prosadí, jak by mohly být investice do vědy a výzkumu předmětem politiky? **Právě nepředvídatelnost směrů technického pokroku dokazuje, že technický pokrok je věcí soukromého podnikání a soukromého investování, nikoli vládních politik.**

25.5

VELIKOST TRHU

Akumulace kapitálu není jediným zdrojem hospodářského růstu. Hospodářský růst může být významně urychljen zvětšením trhu. **Velký trh vytváří lepší podmínky pro specializaci výrobců a otevírá tak větší prostor pro směnu na základě komparativních výhod.**

Vytváření velkých trhů

Hospodářská zaostalost středověké Evropy byla do značné míry způsobena řídkým osídlením a izolovaností malých trhů. Středověké cechy kladly překážky volnému obchodu a konkurenci. Politická rozdrobenost Evropy nedovolovala, aby se více rozvinul zahraniční obchod. Dokonce i uvnitř národních států existovaly celní a jiné překážky pro obchod mezi jednotlivými částmi země.

Růst obyvatelstva v Evropě vedl postupně k větším hospodářským kontaktům, k překonávání izolovanosti místních trhů a k rozvoji obchodu. Vznik velkých národních států nejprve v západní Evropě (Španělsko, Francie, Anglie) a později ve střední Evropě (Německo, Rakousko) znamenal též vytvoření velkých národních trhů. Velké trhy, umožňující větší specializaci a směnu, představovaly mocný impuls k hospodářskému růstu.

Rozvoj mezinárodního obchodu významně přispěl k hospodářskému růstu Evropy a Severní Ameriky. Ve dvacátém století obě světové války a hospodářská deprese

Velikost trhu

30. let vedly k omezení mezinárodního obchodu. Po roce 1945 však mezinárodní obchod opět začíná nabírat plné obrátky. Během druhé poloviny dvacátého století roste světový obchod permanentně rychleji než světová ekonomika, což svědčí o tom, že svět má stále obrovský prostor pro prohlubování specializace a dělby práce.

Mezinárodní obchod je vedle akumulace kapitálu další mocnou silou, která pohání hospodářský růst. Ekonomové i politikové většiny zemí si to uvědomují. Při prosazování politiky svobodného obchodu však stále musejí bojovat se zájmovými skupinami domácích výrobců, kteří chtějí využívat státu ke své ochraně před zahraniční konkurencí.

Krátce po druhé světové válce se prohloubilo hospodářské zaostávání západní Evropy za USA. Ani poválečná rekonstrukce Evropy nevedla k dostatečnému sblížení hospodářské úrovně obou těchto oblastí. Rozdíly už nebylo možné vysvětlit přírodním bohatstvím, protože americká ekonomika v té době čerpala své přírodní zdroje dost intenzivně a byla již na dovozu surovin a energie značně závislá. **Výhoda americké ekonomiky tkvíla ve velikosti trhu.** Domácí trhy USA (trhy zboží, služeb, práce a kapitálu) byly obrovské a skýtaly velký prostor pro specializaci a směnu. Díky velkým domácím trhům si USA udržovaly před Evropou značný hospodářský náskok. Žádná evropská země neměla domácí trhy co do velikosti srovnatelné s trhy USA. Evropa musela spoléhat na mezinárodní obchod, ten však byl zatížen mnoha umělými politickými překážkami.

Země západní Evropy konečně pochopily, že **nemá-li se Evropa natrvalo stát druhouhořadou hospodářskou oblastí, musí zbořit hranice svých národních trhů a vytvořit jeden velký evropský trh.** Tak začala evropská hospodářská integrace.

Evropská hospodářská integrace

Evropská hospodářská integrace začala v roce 1957. Tehdy bylo Římskou smlouvou založeno Evropské hospodářské společenství, jehož prvními členy se staly Belgie, Francie, Itálie, Lucembursko, Nizozemí a Spolková republika Německo. Cílem tohoto Společenství bylo odbourání všech celních bariér obchodu a všech překážek pro pohyb práce a kapitálu uvnitř Společenství. To se podařilo do roku 1969.

V roce 1973 se Evropské hospodářské společenství rozšířilo o další země - Dánsko, Irsko a Velkou Británii. Později přistoupily Řecko, Portugalsko, Španělsko, Rakousko, Švédsko a Finsko. Švýcarsko zůstává mimo kvůli své neutralitě a vstup Norska zatím dokázali blokovat norští farmáři a rybáři obávající se evropské konkurence. O členství žádají další evropské země - Česká republika, Maďarsko, Polsko, Estonsko, Slovensko a Kypr.

Evropské hospodářské společenství se přejmenovalo na Evropskou unii, jejíž ambice již překračují pouhý společný trh - Evropská unie zavedla v roce 2002 společnou měnu EURO a postupně směřuje k politické integraci.

25.6

HOSPODÁŘSKÝ RŮST A SPOLEČENSKÝ SYSTÉM

„Kdyby platila teze o bludném kruhu chudoby, lidstvo by stále ještě žilo v době kamenné.“

Peter Bauer

Proč ekonomiky mnoha chudých zemí rostou pomalu nebo nerostou vůbec? Proč se u nich nedostavuje „hospodářský start“? Někteří ekonomové nabídlí vysvětlení - chudé země nerostou, protože nejsou schopny vytvořit dostatek kapitálu. Tak se zrodila hypotéza o bludném kruhu chudoby. Zřejmě prvním, kdo ji vyslovil, byl Američan Paul A. Samuelson: chudé země mají tak nízký produkt, že z něho nejsou schopny spořit a akumulovat kapitál. Protože nejsou schopny akumulovat kapitál, nejsou schopny zvýšit svůj produkt. A protože nejsou schopny zvýšit produkt, nemohou spořit a akumulovat kapitál. „Bludný kruh chudoby“ se uzavírá a není z něj cesty ven.

Byla to právě hypotéza o „bludném kruhu chudoby“, která vedla mnoho ekonomů a politiků k domněnce, že chudé země jsou odkázány na hospodářskou pomoc vyspělých zemí. Bez zahraniční pomoci nebudou schopny přetnout bludný kruh své chudoby a odstartovat hospodářský růst. V prvních desetiletích po druhé světové válce byly tyto názory velmi rozšířené. Jenže **problém zahraniční rozvojové pomoci je v tom, že přichází spíše do rukou vlád než do rukou domácích podnikatelů**. Vlády ji používaly v lepším případě k budování ekonomické infrastruktury, v horším případě k vyzbrojení svých armád nebo k zahajování megalomanských stavebních projektů. Zahraniční pomoc nebyla schopna změnit charakter společenských institucí těchto zemí. Protože přicházela do rukou vlád, přispívala spíše k vládnímu ekonomickému plánovaní než k posílení soukromé podnikatelské aktivity.

Hypotéza „bludného kruhu chudoby“ se zaměřuje jen na vztah mezi kapitálem a růstem. Opomíjí velmi důležitou věc - že **k hospodářskému růstu jsou nezbytné určité společenské instituce, a to zejména soukromé vlastnictví**.

Význam soukromého vlastnictví a svobody obchodu a podnikání pro hospodářský růst dokládají už dávné dějiny.

Vzestup a stagnace civilizací

F. A. Hayek dokládá, že na počátku hospodářského vzestupu starověkého Egypta bylo soukromé vlastnictví. Individuální povaha vlastnictví, jeho dědičnost a nezbezpečitelnost, měly zásadní význam pro vzestup egyptské civilizace. Postupně ale respekt k individuálnímu vlastnictví ustoupil zájmem státu do té míry, že za osmnácté dynastie existoval již v Egyptě systém podobný státnímu socialismu. Tehdy také začíná dvě tisíciletí trvající stagnace Egypta.

Oblast středomoří vděčila za svůj hospodářský rozmach do značné míry římskému právu. Řecké, fénické a židovské obchodní komunity byly (proti své vůli)

Hospodářský růst a společenský systém

chráněny před asijskými nájezdníky nadvládou bojovných Římanů, kteří vytvořili příkladný systém zákonné ochrany soukromého vlastnictví. V období republiky a v prvních letech císařství byla celá oblast na hospodářském vzestupu. Hospodářský úpadek Římské říše začíná až ve druhém století, kdy stát stále více zasahuje do soukromého obchodu a zatěžuje obyvatelstvo stále vyššími daněmi. Ve třetím století vedla nenasytnost vlád vojenských císařů k takovému inflačnímu znehodnocování měny, že kolem roku 300 n. l. musel císař Dioklecian zavést státní cenové kontroly. To hospodářský úpadek Říma dále prohlubovalo.

Ve středověku se zdálo, že Byzantská říše má daleko větší předpoklady pro hospodářský rozkvět než západní a střední Evropa. Opak se stal pravdou. Absolutistická centrální moc Byzance příliš prorůstala do hospodářského života. Slabý respekt státní moci k soukromému vlastnictví a k jeho dědičnosti nevytvářel dobrý základ pro obchod a podnikání. Naproti tomu na území bývalé západní říše sice vládla politická anarchie, ale právě slabost ústřední moci se ukázala být výhodou pro hospodářský vzestup měst na konci středověku. Města těžila z oddělení světské a církevní moci, které bránilo vzniknout absolutistické a centralistické říši. Centra raného manufakturního kapitalismu v Evropě se nerodila pod patronátem silných absolutistických vlád velkých centralizovaných říší, nýbrž v italských, jihoněmeckých a holandských městech. Později Anglie a Holandsko vděčily za svůj hospodářský vzestup omezené moci ústřední vlády, z níž těžila buržoazie.

S hospodářským vývojem Evropy snad nejvíce kontrastovala Čína. Čínská starověká civilizace byla ve vědě a technice daleko před Evropou (například už ve dvacátém století měla Čína několik ropných vrtů). Čína měla všechny předpoklady proto, aby se stala hospodářskou velmocí. Císařské dynastie však vytvořily centralistický systém, v němž stát tak silně prorůstal do hospodářského života, že potlačoval jakékoli soukromé podnikatelské iniciativy. Zatímco v Evropě na konci středověku začal slibný a dlouhodobý hospodářský růst, Čína beznadějně stagnovala.

(F. A. Hayek: *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*.
Chicago, University of Chicago Press, 1988)

Ale podívejme se na novodobé dějiny, které také poskytují mnoho příkladů úspěšného nebo naopak neúspěšného hospodářského vývoje. Nejlepším příkladem toho, jak důležité pro hospodářský růst je soukromé vlastnictví, je dnešní Čína.

Čínská reforma vlastnických vztahů

Před rokem 1979 bylo čínské zemědělství provozováno na bázi kolektivního vlastnictví. Kolektivní vlastnictví nevytvářelo u lidí žádné motivace, a tak se v sedesátých letech čínské zemědělství propadlo na úroveň, která nebyla schopna užít domácí obyvatelstvo. Miliony lidí zemřely hladem.

V letech 1979 - 1981 uskutečnila čínská vláda reformu vlastnických vztahů, jaká nemá co do rychlosti a rozsahu obdobu - 700 milionů lidí v zemědělství pře-

Hospodářský růst

šlo od kolektivního hospodaření k individuálnímu podnikání. Plody této změny se brzy dostavily. Zatímco mezi lety 1959 - 1978 zemědělská produkce na obyvatele v Číně stagnovala, mezi lety 1979 - 1985 se téměř zdvojnásobila. Růst čínského zemědělství dále pokračuje rychlým tempem.

Jak mohlo dojít k tomuto „malému“ zázraku? Vždyť čínské zemědělství nedostalo žádnou kapitálovou injekci. Vysvětlení je prosté: čínský rolník získal motivace, které dříve v systému kolektivního vlastnictví postrádal. Tyto motivace se zrodily z individuálního vlastnictví. Čínská rodina získala jistotu, že výsledky jejího úsilí - její práce, vynalézavosti a spoření - zůstanou jen jí a že majetek, který nahromadí, jí nikdo nevezme.

Soukromé vlastnictví, jeho respektování a ochrana, vytváří silné motivace lidí, z nichž vyvrůstá pracovní i podnikatelská aktivita. Tato aktivita zvýší důchody a vyšší důchody zvýší úspory. Tam začíná akumulace kapitálu i hospodářský růst.

Tento příklad ukazuje, že **klíčem k „hospodářskému startu“ chudých zemí není ani tak zahraniční pomoc a zahraniční kapitál, jako zejména jejich vlastní společenský systém**. Systém, v němž je respektováno a chráněno soukromé vlastnictví a kde mohou lidé volně směňovat, motivuje lidi k tomu, aby akumulovali kapitál - aby spořili a aby investovali do svého hospodářství. A také do lidského kapitálu - do zdraví a vzdělání svých dětí.

Můžeme najít řadu příkladů, které hovoří samy za sebe. Alan R. Waters uvádí příklad dvou zemí - Jižní Koreje a Srí Lanky - který dokládá význam společenského systému pro ekonomický růst.

Jižní Korea a Srí Lanka

A. R. Waters popisuje, jak po skončení korejské války (1953) byla Jižní Korea chudou zemí bez kapitálu a bez významných přírodních zdrojů. Její produkt na obyvatele byl srovnatelný s Indií, Barmou a Srí Lankou. Země sice zpočátku dostávala hospodářskou pomoc ze zahraničí, ale ta počátkem šedesátých let skončila. Podle hypotézy „bludného kruhu chudoby“ by bývala Jižní Korea měla ustrnout na své nízké ekonomické úrovni (podobně, jako na ní ustrnulo mnoho jiných zemí „třetího světa“), dokud by rozvojová pomoc ze zahraničí nebyla obnovena. Nestalo se tak. Ačkoli obyvatelstvo Jižní Koreje rychle rostlo, má dnes tato země osmkrát vyšší HDP na obyvatele než Indie a jedenáctkrát vyšší než Barma. Průměrný věk dožití je tam o 12 let delší než v Indii a Barmě.

Jiný vývoj prožila Srí Lanka (bývalá britská kolonie Ceylon). Obě země získaly nezávislost v přibližně stejné době. Srí Lanka navíc zdědila po Angličanech dobrou dopravní infrastrukturu, fungující administrativu a školství. Na rozdíl od Jižní Koreje dostávala zahraniční pomoc po celou dobu od získání nezávislosti.

Ještě v roce 1950 měla Jižní Korea domácí produkt na obyvatele o 20 % nižší než Srí Lanka, ale v roce 1983 jej již měla šestkrát vyšší (!).

Hospodářský růst a společenský systém

Jaké je vysvětlení odlišného ekonomického vývoje těchto dvou zemí? Hypotéza „bludného kruhu chudoby“ nám jej neposkytne. Zato ale nám jej poskytne srovnání politiky jejich vlád. Vlády Srí Lanky se pokoušely o socialistické plánování, neustále intervenovaly do tržního systému a nedokázaly zabezpečit respektování a ochranu soukromého vlastnictví. Právě naopak - vytvořily v zemi ovzduší vlastnické nejistoty a obavy z vyvlastnění. V takovém prostředí ovšem neměli lidé motivace spořit ani podnikat. Dávali raději přednost spotřebě před úsporami a spoléhali více na stát než na vlastní úsilí. Byla potlačena funkce rodiny jako hospodářské jednotky, byla potlačena přirozená motivace rodičů hromadit bohatství pro své děti.

Zcela jiná byla situace v Jižní Koreji. Tamní vlády respektovaly a chránily soukromé vlastnictví a prováděly politiku příznivou pro svobodné soukromé podnikání. Lidé tak získali silné motivace k podnikání a obchodu. To byl počátek akumulace kapitálu a hospodářského růstu země.

(A. R. Waters: Economic Growth and the Property Right Regime.
Cato Journal 7, Spring/Summer 1987)

Ekonomická historie těchto dvou (i mnoha dalších) zemí ukazuje, že „bludný kruh chudoby“ není způsoben chudobou samotnou. Je způsoben neexistencí nebo nedostatečným respektováním individuálního vlastnictví, potlačením soukromého podnikání, obchodu a konkurence.

Setkáte se i s názory, že hospodářský úspěch některých zemí, zejména asijských (Japonsko, Jižní Korea, Tchaj-wan), je možné či dokonce nutné vysvětlit jejich specifickou kulturou, která je odlišná od kultury Západu. Jistě, kultura je důležitá a hraje při hospodářském růstu svou roli. Její význam však nelze přečeňovat. Nejlépe to poznáme, když porovnáme hospodářský vývoj „rozdelených zemí“ - zemí, které byly po dlouhou dobu rozděleny na socialistickou a kapitalistickou část.

„Rozdelené země“ - kultura a systém

Obyvatelé kontinentální Číny i Tchaj-wanu jsou Číňané se stejnou historií, tradicemi, jazykem, mentalitou, kulturou. Obě země začínaly krátce po druhé světové válce s přibližně stejným produktem na obyvatele. Dnes má však Tchaj-wan zhruba čtyřikrát vyšší produkt na obyvatele než Čína. Není to důsledek odlišné kultury. Je to důsledek odlišného hospodářského systému. Na rozdíl od Číny má Tchaj-wan kapitalistický systém - systém soukromého vlastnictví, svobodného podnikání, tržní konkurence.

Ještě markantnější je kontrast mezi Severní Koreou a Jižní Koreou. Obě byly před druhou světovou válkou jednou zemí se stejnou kulturou a tradicemi. Jejich obyvatelstvo se neliší ani jazykem, ani mentalitou. Před rozdelením země měly obě její části přibližně stejnou hospodářskou úroveň. Dnes však patří Jižní Korea k hospodářsky vyspělým zemím světa, zatímco komunistická Severní Korea se potýká s problémem hladu.

Hospodářský růst

Německo bylo před rokem 1945 kulturně homogenním národem. Po válce došlo k jeho rozdělení na dvě části - socialistickou a kapitalistickou. Do roku 1990 se rozdíly v hospodářské a životní úrovni obou částí Německa markantně prohloubily. Tyto rozdíly vznikly v důsledku odlišných hospodářských systémů - západní část Německa žila v systému soukromého vlastnictví a svobodného podnikání, zatímco východní část měla po téměř čtyřicet letech systém centrálního plánování.

Tyto příklady ukazují, že důležitější než historické tradice a kultura je společenský systém - systém vlastnických vztahů a směnných vztahů. **Základnou dlouhodobého hospodářského růstu jsou ve všech zemích světa koneckonců tytéž společenské instituce - soukromé vlastnictví, svobodné podnikání, svobodný obchod a tržní konkurence.**

SHRNUTÍ

- Hospodářský růst v *pravém slova smyslu* je růst potenciálního produktu. Ten je ovlivněn silami na straně nabídky.
 - Hlavním zdrojem hospodářského růstu je kapitál v širokém pojetí, zahrnující i technologie i lidský kapitál. Akumulací kapitálu zde rozumíme nejen výrobu kapitálových statků, ale i investice do výzkumu a do vzdělání.
 - Technický pokrok neprobíhá sám od sebe. Vyžaduje investice do vzdělání a do zařízení vědeckých a výzkumných ústavů. Proto je technický pokrok sám výsledkem akumulace kapitálu.
 - Hospodářský růst není nepřátelský vůči přírodním zdrojům. Vyčerpávám některých přírodních zdrojů zvyšuje jejich vzácnost, která se odráží v růstu jejich cen a to vede k jejich nahrazování méně vzácnými přírodními zdroji a kapitálem.
 - Akumulace kapitálu v podobě budov, strojů a komunikací vede postupně ke *klesajícím výnosům z kapitálu*. I v nejvyspělejších zemích světa je však stále velký prostor pro investice do lidského kapitálu a vědeckého výzkumu.
 - Nové technologie vděčí za svůj vznik soukromému podnikání a investování více než vládním podporám.
 - Větší trh vytváří lepší podmínky pro specializaci a směnu. Mezinárodní obchod je proto mocnou silou, která pohání hospodářský růst.
 - Hypotéza *bludného kruhu chudoby* vidí příčinu zaostalosti „třetího světa“ v nedostatku domácího kapitálu. Podle této hypotézy mají chudé země tak nízký produkt, že z něho nejsou schopny spořit a akumulovat kapitál. „Bludný kruh chudoby“ však není způsoben chudobou samotnou, nýbrž společenským systémem, který nevytváří silné motivace lidí.
 - Klíčem k „hospodářskému startu“ chudých zemí není ani tak zahraniční pomoc a zahraniční kapitál, jako zejména jejich vlastní společenský systém. Sou-

Otázky

kromé vlastnictví, jeho respektování a ochrana, vytvářejí silné motivace lidí, z nichž vyrůstá pracovní i podnikatelská aktivita.

KLÍČOVÉ POJMY

Vybavenost práce kapitálem (kapitálová vybavenost) • neobnovitelné přírodní zdroje bludný kruh chudoby.

OTÁZKY

Otázka 1.

Po druhé světové válce došlo ke značnému poklesu reálného HDP ve všech evropských zemích. Jednalo se o pokles potenciálního produktu nebo o pokles skutečného produktu pod potenciální produkt?

Otázka 2.

Během Velké hospodářské deprese ve 30. letech dvacátého století došlo v USA a v Evropě ke značnému poklesu reálného HDP. Jednalo se o pokles potenciálního produktu nebo o pokles skutečného produktu pod potenciální produkt?

Otázka 3.

V kapitole „Spotřeba a investice“ byl diskutován důchodotvorný a kapacitotvorný účinek investic. Který z nich ovlivňuje růst potenciálního produktu?

Otázka 4.

V roce 1998 se česká ekonomika dostala do fáze recese. Jak byste hodnotili následující výňatek z novinové zprávy?

„Zatímco se Česká republika podle nejnovějších údajů Českého statistického úřadu propadá do recese, Polsko a Maďarsko prožívají období nebývalého hospodářského růstu. Růst hrubého domácího produktu, který je základním ukazatelem ekonomické síly země, by letos měl být v tuzemsku nulový. V Polsku a v Maďarsku se očekává zhruba pětiprocentní růst HDP. To podle analytiků dává těmto zemím daleko lepší podmínky pro rozohvory o vstupu do Evropské unie.“

(Lidové noviny, 5. 8. 1998)

- a) V jakém smyslu lze říkat, že je růst HDP základním ukazatelem ekonomické síly země?
- b) Myslete si, že hospodářská recese zhoršuje vyhlídky země na vstup do Evropské unie?

26

Inflace

Inflace je růst cen neboli zmenšování kupní síly peněz. A mějme přitom na paměti: inflace je zmenšování kupní síly peněz, nikoliv kupní síly lidí. Inflace zmenšuje množství zboží a služeb, které si můžeme koupit za peněžní jednotku (za korunu). Ale nezměnuje množství zboží a služeb, které si můžeme koupit za náš důchod. Inflace totiž zvyšuje nejen ceny zboží a služeb, ale všechny ceny - tedy také mzdy, nájemné, úroky a ceny ostatních výrobních faktorů.

Představte si, že by se začal zmenšovat metr, jímž měříme vzdálenosti. Řekli byste pak, že se zvětšují vzdálenosti nebo že se zmenšuje metr? Asi byste trvali na tom, že vzdálenost z Prahy do Berouna nebo z jednoho rohu vaší zahrady do druhého se nemění - že se mění jen ten zpropadený metr. S inflací je to zrovna tak. Inflace je zmenšování délky metru, který používáme k měření ekonomických veličin. Samy ekonomické veličiny *reálně* nejsou inflací měněny. Jediné, co se inflací mění, je kupní síla peněžní jednotky - a peníze jsou právě oním „metrem“, který používáme k měření ekonomických veličin.

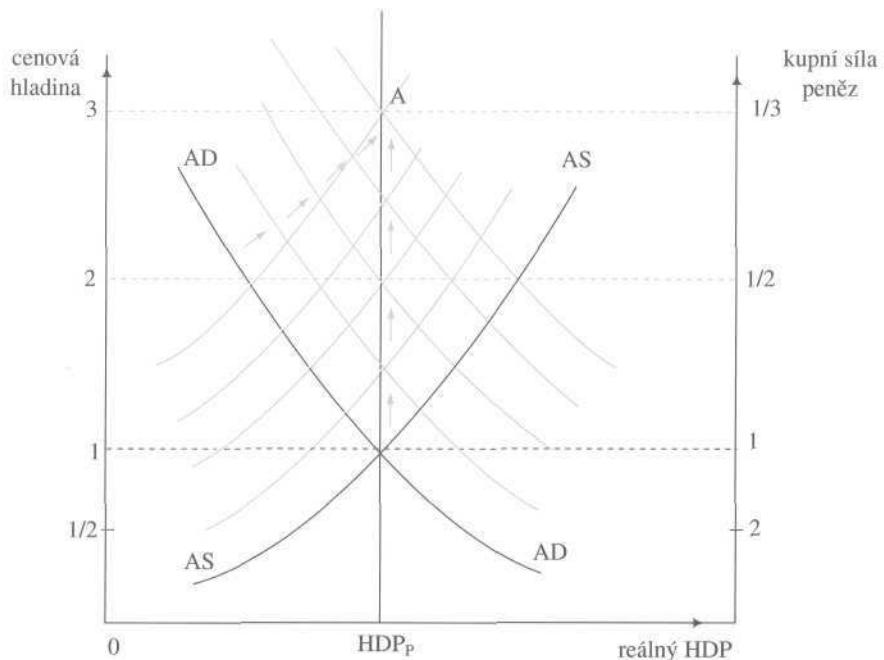
Opakem inflace je *deflace* čili snižování cen. S tou už se dnes setkáme jen velmi vzácně, obvykle v době hluboké deprese. Největší deflace probíhala ve 30. letech za hospodářské deprese. Pokud probíhá inflace, ale její míra se snižuje, mluvíme o *desinflaci*.

26.1

MĚŘENÍ INFLACE

Na inflaci můžeme pohlížet buď jako na *růst cenové hladiny*, nebo jako na *pokles kupní síly peněžní jednotky*. Tyto dva pohledy dávají pochopitelně stejný výsledek. Ukažuje to obrázek 26 - 1. Na levé svislé ose měříme cenovou hladinu (pomocí cenového indexu) a na pravé svislé ose měříme kupní sílu peněžní jednotky. Posuny agregátní poptávky a agregátní nabídky vzhůru zvyšují cenovou hladinu, neboli snižují kupní sílu peněžní jednotky. Když se cenová hladina zdvojnásobí, znamená to, že kupní síla peněžní jednotky klesla na polovinu.

Měření inflace



Obr. 26-1 Inflace - Na levé svislé ose vynášíme růst cenové hladiny (měřený cenovým indexem) a na pravé svislé ose vynášíme pokles kupní síly peněz. Zdvojnásobení cenové hladiny znamená pokles kupní síly peněžní jednotky na polovinu. Pokles cenové hladiny na polovinu by znamenal zdvojnásobení kupní síly peněžní jednotky.

Pro měření inflace používáme cenové indexy. Nejpoužívanějšími cenovými indexy jsou deflátor HDP, index spotřebitelských cen (CPI) a index cen výrobců (PPI).

V kapitole „Domácí produkt“ byl uveden příklad, který ukazoval výpočet nominálního HDP a reálného HDP. Vraťme se k tomuto příkladu a využijme jej k výpočtu deflátoru.

Deflátor HDP

Pro jednoduchost si představme, že je HDP tvořen pouze skříněmi a chlebem. Předpokládejme, že oproti roku 1999 je v roce 2000 cena skříně o 5 % vyšší a cena chleba o 10 % vyšší.

Oceníme-li produkci skříní a chleba roku 2000 cenami roku 2000 (viz předposlední sloupec tabulky), pak domácí produkt roku 2000 bude odražet jak zvýšení produkce, tak i zvýšení cen. Avšak oceníme-li produkci skříní a chleba roku 2000 cenami roku 1999 (viz poslední sloupec tabulky), zjistíme, jak se domácí produkt zvýšil oproti roku 1999 reálně, tj. bez vlivu inflace.

Tabulka nám ukazuje výpočet domácího produktu roku 2000 v cenách r. 2000 i v cenách r. 1999:

Inflace

Statek	Množství r. 2000 (1)	Cena r. 2000 (2)	Cena r. 1999 (3)	Množství (1) x (2)	x Cena (1) x (3)
skříně chléb	208 000 ks 770 000 000 kg	050 Kč 11 Kč	1 000 Kč 10 Kč	218,4 mil. Kč 8 470 mil. Kč	208 mil. Kč 7 700 mil. Kč
domácí produkt v cenách r. 2000				8 688,4 mil. Kč	7 908 mil. Kč
domácí produkt v cenách r. 1999					

Deflátor HDP je $8\ 688,4 : 7908 = 1,0987$. Tento cenový index nám říká, že se cenová hladina mezi rokem 1999 a rokem 2000 zvýšila o 9,87 %, jinak řečeno, že roční míra inflace byla 9,87 %.

Deflátor HDP zjistíme takto: **hrubý domácí produkt běžného roku oceníme nejprve v cenách běžného roku a poté v cenách minulého roku. Když pak HDP v cenách běžného roku dělíme HDP v cenách minulého roku, dostaneme deflátor HDP.** Ten nám vyjadřuje, jak se zvýšila cenová hladina oproti minulému roku.

Obecně můžeme zapsat výpočet deflátoru HDP mezi rokem t a (t - 1) takto:

$$\text{Deflátor} = (Q_{at} \times P_{at} + Q_{bt} \times P_{bt} + \dots + Q_{zt} \times P_{zt}) : (Q_{at} \times P_{a(t-1)} + Q_{bt} \times P_{b(t-1)} + \dots + Q_{zt} \times P_{z(t-1)})$$

kde Q_{at} , Q_{bt} ... Q_{zt} jsou množství statků a, b,... z (z nichž se skládá HDP) vyrobená v roce t, P_{at} , P_{bt} ... P_{zt} jsou ceny těchto statků v též roce t a $P_{a(t-1)}$, $P_{b(t-1)}$... $P_{z(t-1)}$ jsou ceny statků v minulém roce.

Deflátor je nejkomplexnější ukazatel inflace, protože obsahuje ceny *všech* statků, z nich je složen HDP. Pro některé účely je však ukazatelem až příliš komplexním. Když chceme posoudit, jaký vliv má inflace na spotřebitele, nepotřebujeme znát růst cen traktorů nebo lokomotiv. Potřebujeme znát jen růst *spotřebitelských cen*. Proto se zjišťuje **index spotřebitelských cen (CPI)**. Za tím účelem statistika konstruuje tzv. *spotřební koš*, který udává strukturu spotřeby průměrné domácnosti.

Index spotřebitelských cen

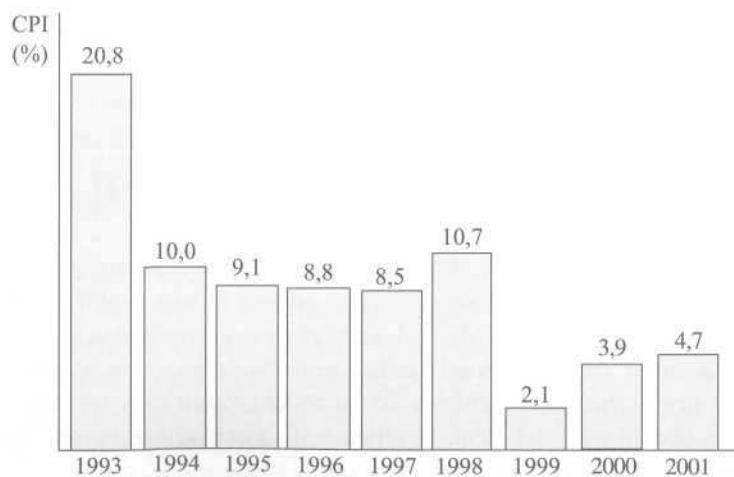
Tabulka ukazuje váhy jednotlivých skupin spotřebních statků ve spotřebním koši. Ukazuje také, jaký byl index růstu cen těchto statků v červnu 1998 (oproti červnu roku 1997). Index spotřebitelských cen vypočítáme tak, že index cen v každé skupině násobíme váhou této skupiny ve spotřebním koši. Poté tyto dílčí indexy sečteme a dostaneme index spotřebitelských cen.

Měření inflace

Statky	Váha ve spotřebním koši	Index cen červen 1998/1997	Index x váha
potraviny, nápoje, tabák	0,33	1,07	$1,07 \times 0,33 = 0,35$
bydlení	0,14	1,36	0,19
doprava	0,10	1,08	0,11
volný čas	0,10	1,09	0,11
odívání	0,09	1,07	0,10
zařízení a provoz domácnosti	0,08	1,07	0,09
veřejné stravování a ubytování	0,05	1,10	0,06
zdravotnictví	0,04	1,04	0,04
vzdělávání	0,02	1,07	0,02
ostatní zboží a služby	0,05	1,08	0,05
index spotřebitelských cen	1,00		1,12

Index spotřebitelských cen 1,12 nám říká, že roční inflace v červnu 1998 oproti červnu 1997 činila 12%.

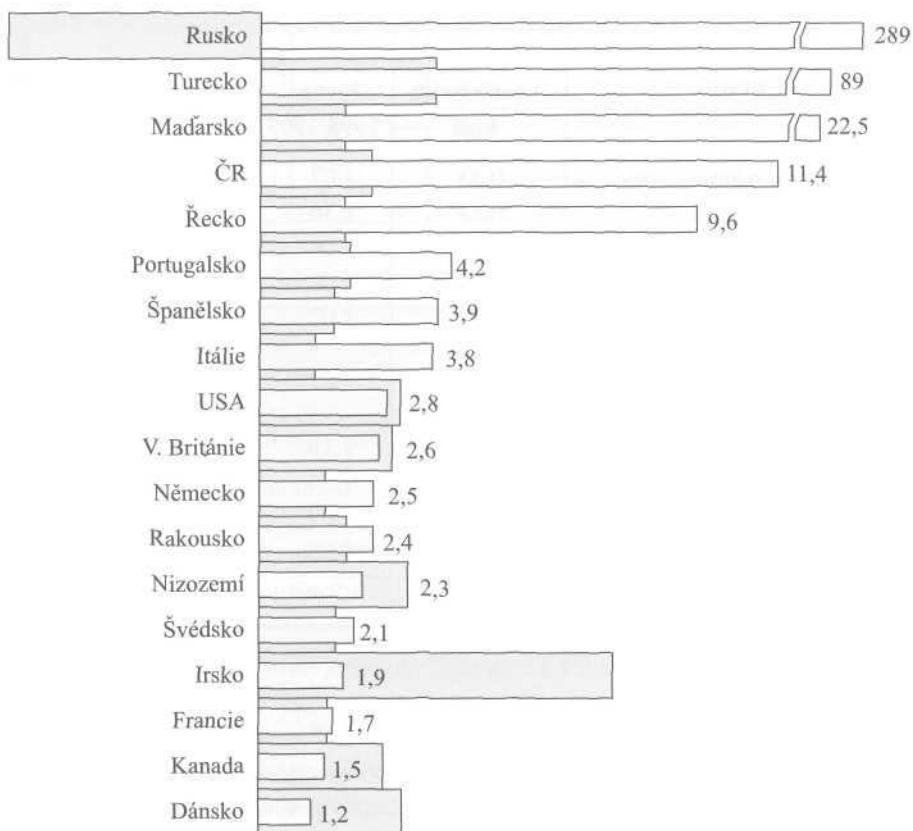
Dalším používaným cenovým indexem je *index cen výrobců (PPI)*. Ten vypovídá mimo jiné hlavně o tom, jak působí domácí inflace na konkurenceschopnost našich výrobců v porovnání se zahraničními výrobci. K tomu ovšem nepotřebujeme znát například růst nájemného v bytech, růst vstupného do divadel nebo růst cen služeb maloobchodu. „Koš“ tohoto indexu je tedy jiný než „spotřební koš“.



Obr. 26-2 Míra inflace (měřené CPI) v České republice.

Pramen: ČSÚ

Inflace



26-3 Míra inflace s pozadím hospodářského růstu - Červené sloupky znázorňují roční míru inflace, průměr za období 1993 - 1997. Šedé sloupky znázorňují roční růst reálného HDP, rovněž průměr za toto období.

Pramen: World Development Indicators 1998, World Bank Economic Survey of Europe 1998, No. 1 and No. 2, UN/ECE

26.2

INFLACE A PŘEROZDĚLOVÁNÍ

Mezi ekonomy panuje vzácná shoda v názoru na inflaci: inflace je „ekonomické zlo“. Ale proč je inflace „zlo“? Lidé se obvykle obávají inflace, protože se domnívají, že snižuje jejich reálné důchody. Myslí si, že když rostou ceny, budou si moci kupovat méně zboží a služeb. Jenže to je omyl - inflace nezvyšuje pouze ceny, ale i mzdy a další důchody. Je sice možné, že v určitém krátkém období rostou ceny rychleji než mzdy, ale v delším období tomu tak není. Nepříjemnosti, které inflace vyvolává, spočívají v něčem jiném než v poklesu reálných důchodů.

Inflace a přerozdělování

Jedním z nepříjemných důsledků inflace je přerozdělování bohatství. Ukažme si některé příklady.

Dlužník a věřitel

Pan Novák si chce koupit nové auto a požádá pana Svobodu o půjčku 100 tis. Kč. Uzavřou smlouvu o půjčce, v níž se pan Novák zaváže splatit panu Svobodovi vypůjčené peníze jednorázově za pět let s ročním úrokem 5 %.

Jenže pak se „rozběhne“ inflace v roční míře 10 %, se kterou pánové nepočítali. Na konci pátého roku vrací pan Novák panu Svobodovi něco přes 120 tisíc korun. Ale v té době už nové auto stojí více než 170 tisíc. Pan Svoboda by si za vrácenou půjčku a úroky nemohl už sám auto koupit. Zato pan Novák si jej díky této půjčce koupil, a to dokonce o pět let dříve.

Pan Novák vrátil panu Svobodovi peníze znehodnocené o 10 %. Kdyby byl pan Svoboda věděl, že bude taková inflace, nikdy by půjčku neposkytl na 5 % úrok. Požádoval by 15% úrok. A pan Novák by byl s 15 % úrokem pravděpodobně souhlasil. Takto byla půjčka poskytnuta na záporný reálný úrok. Dlužník Novák „díky inflaci“ na půjčce vydělal a věřitel Svoboda na ní „díky inflaci“ prodělal.

Hypoteční půjčka

Pan Růžička si vzal hypoteční půjčku na stavbu domu. Půjčil si milion korun na deset let a na pětiprocentní úrokovou míru. Krátce poté, co si půjčku vzal, se však „rozběhla“ inflace, jejíž roční míra byla 10 %. Nejen ceny, ale i důchody se zvyšovaly ročně o 10 %.

Pan Růžička byl příjemně překvapen. Když si půjčku bral, měl roční příjem 200 tis. Kč a z něho něco přes polovinu pohltily splátky hypoteční půjčky. Ale inflace začala Růžičkův důchod zvyšovat o 10 % ročně. Za pět let činil jeho roční důchod (díky inflaci) přes 300 tis. Kč. Jeho roční splátka půjčky byla ale pořád stejná, takže nyní pohltila jen necelou třetinu jeho důchodu. V desátém roce už měl pan Růžička důchod téměř půl milionu korun a roční splátka půjčky pohltila jen asi pětinu jeho důchodu. Inflace tedy snížila Růžičkovo „břemeno dluhu“.

Poté, co pan Růžička splatil půjčku, vzala si jeho dcera na koupi bytu hypoteční půjčku milion korun, se splatností do deseti let. Úroková míra z této půjčky je 15 %, protože desetiprocentní inflace trvá již dlouho a tak se promítla do (nominální) úrokové míry.

Růžičkova dcera počítá s 15% inflací, a proto počítá s tím, že se její důchod bude zvyšovat nejméně o 15 % ročně. Jenže inflace neočekávaně klesne na 5 %. Růžičkova dcera musí splátet půjčku s 15 % úrokovou mírou, ale její důchod se ročně zvyšuje jen zhruba o 5 %. Splátky půjčky se pro ni stávají větším břemenem, než se kterým počítala. Kdyby byla tušila, že její důchod poroste ročně jen o 5 %, nikdy by si byla půjčku na 15 % úrok nevzala.

Nájemní smlouva

Pan Novák pronajal panu Hromádkovi na dva roky část domu. Pan Hromádka si tam chce zřídit opravárenskou dílnu. Uzavřeli nájemní smlouvu, v níž stanovili nájemné 100 tis. Kč ročně. Ale krátce po uzavření smlouvy se objevila inflace v roční míře 10 %. Důchod pana Hromádky roste o 10 %, ale nájem, který panu Novákovi platí, zůstává stejný. Panu Novákovi se zvyšují náklady jeho restaurace o 10 %, o 10 % se zvyšují i ceny spotřebních statků, které kupuje, ale nájemné, které dostává od pana Hromádky, je pořád (tedy po dva roky) stejné.

Po uplynutí dvou let uzavřou sice pánové nájemní smlouvu na vyšší nájemné. Jenže po dobu oněch dvou let pan Novák na nájemném prodělával a pan Hromádka na něm vydělával.

Mzdová dohoda

Firma Chemicals uzavřela se svými zaměstnanci kolektivní mzdovou dohodu s platností na 3 roky. V této dohodě je stanoven roční růst mezd o 4 %, protože inflace činí 4 % a obě strany předpokládaly, že taková inflace bude pokračovat.

Jenže poté se inflace neočekávaně zvýší na 8 %. Ceny spotřebního zboží, nájmy, elektřina, to vše zdražuje v průměru o 8 % ročně, ale mzdy zaměstnanců Chemicals se (díky mzdové dohodě) po celé tři roky zvyšují jen o 4 % ročně. Zaměstnanci jsou nespokojeni a žádají zvýšení mezd. Vedení firmy se ale odvolává na platnou dohodu. Odbory požadují změnu dohody a hrozí stávkou. Napětí ve firmě narůstá.

Po vypršení mzdové dohody uzavře firma se svými zaměstnanci novou dohodu. Tentokrát všichni počítají s 8% inflací a tak je v dohodě stanoven minimální růst mezd 8 % ročně. Jenže poté inflace neočekávaně klesne na 4 %. Ceny výrobků firmy Chemicals se zvyšují jen o 4 %, a firma proto není schopna zvyšovat mzdy o 8 %. Ale zaměstnanci trvají na plnění dohody. Vedení firmy musí v důsledku toho omezovat produkci a chystá se propouštět. Odbory protestují proti propouštění a hrozí stávkou. Napětí ve firmě opět narůstá.

Příklady nám ilustrují, jaké přerozdělování inflace vyvolává. Na neočekávaném zvýšení inflace vydělávají dlužníci na úkor věřitelů, vlastníci firem na úkor zaměstnanců, nájemci na úkor pronajímatelů. Při neočekávaném snížení inflace je tomu naopak.

Všimněte si, že všechny tyto příklady mají něco společného. **Inflace přerozděluje bohatství ve prospěch těch, kteří „platí“, a na úkor těch, kterým „je placeno“.** Pochopitelně, protože inflace znehodnocuje peníze.

Takové přerozdělování bohatství je však velice nebezpečným jevem. **Inflace tím vnáší do ekonomiky a společnosti riziko podobající se hazardní hře.** Mohu přijít o peníze nebo naopak přijít k penězům zcela náhodně, podle toho, jestli jsem zrovna dlužníkem nebo věřitelem, zaměstnancem nebo akcionářem, nájemcem nebo pronají-

Zamlžení cenových informací

matelem, a podle toho, jestli se inflace zrovna sníží nebo zvýší. Jenže většina lidí nemá povahu hazardních hráčů a dává přednost tomu, aby byl jejich osud v jejich rukou, nikoli „v rukou“ rozmarů inflace. **Inflace proto vyvolává mezi lidmi rozladění, nespokojenost a napětí.**

Ale jak jste mohli z příkladů pochopit, **inflace přerozděluje bohatství jen tehdy, když jsou smlouvy dlouhodobé a když je změna inflace neočekávaná.** Kdyby smlouvy nebyly dlouhodobé, strany by ihned vyjednaly nové podmínky a inflaci by hned promítly do cen, mezd a úroků, takže by k žádnému přerozdělování nedocházelo. A kdyby inflace byla očekávaná, byla by při uzavření smluv již předem zakalkulována do sjednaných cen, mezd a úroků, takže by rovněž k žádnému přerozdělování nedocházelo.

Z toho je jasné, že **inflace vyvolává tendenci k uzavírání krátkodobých smluv nebo tendenci k zakalkulování očekávané inflace do dlouhodobých smluv.** Například nájemní smlouvy bývají „pro jistotu“ uzavírány na kratší dobu, nejsou-li si strany jisté, jaká bude inflace. U úvěrových smluv se zas projevuje snaha zakalkulovat očekávanou inflaci do výše úroků. Očekávaná inflace tak „vstupuje“ do úrokové míry. Mzdové dohody zas obsahují tzv. **indexování mezd** - dohodnutý růst mezd je navýšen o očekávanou inflaci.

Oba jevy však nejsou ekonomicky příliš žádoucí. **Krátkodobé smlouvy poskytují účastníkům menší jistotu.** Kdyby pan Novák pronajal panu Hromádkovi část domu na půl roku (místo na dva roky), pan Hromádka by nevěděl, jestli bude nájemní smlouva za půl roku vůbec obnovena a jestli se nebude muset stěhovat. Pro jistotu nebude do své dílny příliš investovat, aby v případě neobnovení smlouvy neměl velké náklady na její rušení a stěhování.

Zakalkulování očekávané inflace do dlouhodobých smluv zase předpokládá schopnost budoucí inflaci správně odhadnout. Jenže to není tak snadné. Ono se řekne „očekávaná inflace“, ale kdo může na několik let dopředu spolehlivě odhadnout, jaká ta inflace doopravdy bude? Riziko, že budoucí inflace nebude odhadnuta správně, je velké. A podívejte se znovu na příklad mzdové dohody firmy Chemicals s jejími zaměstnanci. Špatně odhadnutá inflace, zakalkulovaná do dlouhodobé mzdové dohody, způsobuje problémy buď firmě, nebo jejím zaměstnancům. Oč snazší by to obě strany měly, kdyby žádnou dlouhodobou dohodu neuzavíraly a přizpůsobovaly růst mezd růstu cen průběžně. A oč snazší by to měly, kdyby žádná inflace nebyla.

26.3 **ZAMLŽENÍ CENOVÝCH INFORMACÍ**

Cena přenáší informace o výši *nákladů* a o výši *poptávky*. Ale odráží peněžní cena opravdu pouze poptávku po zboží a náklady na něj? Pokud probíhá inflace, tak bohužel ne.

Inflační šum

Truhlář pozoruje, že vzrostla cena nábytku, který vyrábí. Jakou informaci mu toto zvýšení ceny přináší? Znamená to, že vzrostla poptávka po nábytku? V tom případě by měl zvýšit výrobu (dříve, než to udělají jeho konkurenti). Nebo to znamená pouze to, že se inflací znehodnocují peníze (tj. že vzrostly ceny všechno)? V tom případě by zvyšovat výrobu neměl, protože pravděpodobně větší odbytek nenajde. Truhlář je zmaten, neumí informaci o zvýšení ceny zpracovat a využít.

Jindy zase pozoruje, že roste cena dřeva, z něhož nábytek vyrábí. Znamená to, že reálně rostou náklady na výrobu nábytku? Pokud ano, měl by výrobu nábytku snížit, protože jeho odbytek při vyšší ceně klesne. Nebo to znamená pouze inflační znehodnocování peněz, kdy rostou všechny ceny (včetně důchodů spotřebitelů)? V tom případě by neměl snižovat výrobu a může směle přenést vyšší cenu dřeva do vyšší ceny nábytku, aniž by se musel obávat, že mu klesne odbytek.

Kdyby truhlář uměl rozpoznat, kdy změna ceny odráží změnu poptávky, resp. nákladů nábytku a kdy odráží inflaci, uměl by cenové signály dobře zpracovávat a na jejich základě se rychle a správně rozhodovat. Ale probíhá-li v ekonomice inflace, je pro něj velmi obtížné rozpoznat, o čem ceny vlastně informují.

Již v úvodní kapitole bylo řečeno, že **jednou ze základních funkcí cen je informační funkce**. Dobré fungování tržní ekonomiky je v rozhodující míře závislé na tom, jak dobře ceny přenášejí informace o poptávkách a nákladech. **Inflace však způsobuje, že ceny do jisté míry ztrácejí svou informační kvalitu.** Jsou zkresleny „inflačním šumem“, který zamlžuje jejich vypovídací schopnost a zhoršuje orientaci lidí na trhu. Čím vyšší a proměnlivější je inflace, tím silnější je tento „šum“ a tím menší vypovídací schopnost cen mají. Vzniká jakýsi „efekt zamlžené obrazovky“. **Výrobci i spotřebitelé se pak často dopouštějí chyb a jejich ekonomické chování ztrácí racionalitu.**

Je to právě tento důvod, pro který ekonomové pokládají inflaci za jednoho z největších nepřátel lidstva. Škody, které inflace takto napáchá, jsou velké. Podívejte se znova na obrázek 26 - 3. Obecně rozšířená představa o tom, že vyšší hospodářský růst je spojen s vyšší inflací, v delším období zjevně neplatí. Spíše se zdá, že rychle rostoucí ekonomiky mají nižší inflaci než ty, které rostou pomaleji.

26.4

POPTÁVKOVÁ INFLACE

Ekonomové obvykle rozlišují dva druhy inflace: **inflaci poptávkou (poptávkou taženou)** a **inflaci nákladovou (náklady tlačenou, též nabídkovou)**. Tyto dva druhy inflace se liší tím, jaký **inflační impulz** vedl k jejich vzniku.

Poptávková inflace

Když se tázeme na příčinu inflace, musíme odlišit dvě věci. ***Infrační impulz a akomodování inflačního impulzu.*** Nejprve k inflačním impulzům. **Poptávkový inflační impulz vychází ze zvýšení některé složky agregátních výdajů.** Může jít o zvýšení spotřeby, investic, státních výdajů nebo i čistého exportu. Ale to je pouhý impulz, který sám o sobě ještě není schopen vyvolat inflaci.

Představme si, že by se před firmami otevřely nové investiční příležitosti a firmy by zvyšovaly investice. Ale předpokládejme přitom, že by peněžní zásoba zůstala stejná. Pak ale rostoucí investiční poptávka brzy narazí na nedostatek zapůjčitelných fondů. To povede k růstu úrokové míry a růstu úrokové míry nakonec zvýšenou investiční aktivitu potlačí.

Jak vidíte, poptávka se nemůže „utrhnut ze řetězu“ peněžní zásoby. Pokud centrální banka nedovolí růst peněžní zásoby, pak ani růst investic, ani růst státních výdajů, ani růst jiné složky agregátní poptávky nemůže vyvolat inflaci.

Ale co když centrální banka „povolí řetěz“ peněžní zásoby? Pak už nic nebrání poptávce ani cenám v jejich růstu. Nastává inflace. **Infrační impulz tedy sám o sobě k inflaci nestačí. Podmínkou inflace je růst peněžní zásoby. Když centrální banka reaguje na poptávkový impulz zvyšováním peněžní zásoby, říkáme, že jej akomoduje - vychází mu vstříc.** A hned vás může napadnout, proč to dělá? Následující příklady vám to umožní pochopit.

Centrální banka akomoduje růst investic

Představme si, že firmy podlehly náhlému investičnímu optimismu a zvýšily své investice. Když růst investic narází na nedostatek zapůjčitelných fondů a úroková míra roste, centrální banka prožívá dilema: akomodovat či neakomodovat růst investic? Má zvýšit peněžní zásobu a umožnit pokračování investiční expanze? Ale co když dojde k „přehřátí“ ekonomiky a k inflaci? Nebo má „držet peníze na uzdě“? Ale co když tím zabrzdí slabně začínající ekonomický růst?

Centrální banka nedokáže rozeznat dlouhodobý růstový trend od krátkodobé investiční „bubliny“. V obavě, aby nezadusila ekonomický růst nedostatkem peněz, rozhodne se akomodovat investiční expanzi a zvýší peněžní zásobu.

Centrální banka akomoduje růst vládních výdajů

Představme si, že vláda zvyšuje své výdaje - například na platy státních zaměstnanců, na subvence zemědělcům nebo na zvýšení starobních důchodů. Růst vládních výdajů zvyšuje aggregátní poptávku. Rostoucí poptávka však brzy narazí na nedostatečnou peněžní zásobu. Úroková míra roste, a proto začínají klesat investice. A centrální banka je opět postavena před rozhodnutí, zda má zvýšit peněžní zásobu. Když to neudělá, zdražení úvěru potlačí investice a možná vyvolá nezaměstnanost. Centrální banka se obává, že odpovědnost by padla na ni. A tak se rozhodne peněžní zásobu raději zvýšit.

Inflace

Centrální banka se nemusí chovat tak jako v těchto příkladech. Nemusí akomodovat inflační impulzy. Ale situace, popsané našimi příklady, staví centrální banku pod určitý tlak, aby je akomodovala.

Jak vidíte, **centrální banka drží v ruce „klíč k inflaci“**. Tímto „klíčem“ je růst peněžní zásoby. Ale jakým tempem má růst peněžní zásoba? Ideální by bylo, kdyby peněžní zásoba rostla takovým tempem, jakým roste potenciální produkt. Potíž je v tom, že centrální banka nemá tušení, jakým tempem roste potenciální produkt. Neumí odlišit, zda je momentální růst HDP růstem potenciálního produktu nebo růstem „nad potenciální produkt“. Tím méně je schopna předvídat budoucí růst potenciálního produktu. „Správný“ růst peněžní zásoby, který by ani neomezoval ekonomický růst, ani nevyvolával inflaci, není centrální banka schopna předem nastavit s dostatečnou přesností. Ať nám centrální bankéři tvrdí, co chtějí, skutečností je, že při rozhodování o růstu peněžní zásoby se řídí pouhou intuicí. Proto také jsou centrální banky, stojící tváří v tvář poptávkovým impulzům, často ochotné je akomodovat - použít svůj „peněžní klíč“ a odemknout „Pandořinu skříňku s inflací“.

Akomodování vládních výdajů centrální bankou může někdy přerůst v *hyperinflaci*. To se stává, když je vláda velmi nezdrženlivá ve svých výdajích, není schopna je krýt zvýšením daní a přitom ovládá centrální banku. Pokud vláda donutí centrální banku k financování vládních výdajů „tištěním peněz“, začne do ekonomiky proudit množství nových peněz, proti kterému neproudí žádné dodatečné zboží ani služby. V minulých stoletích docházelo k takovému znehodnocování peněz obvykle během válek, když vlády nebyly schopny krýt ohromné válečné nákupy jinak než tištěním peněz. Tyto peníze se po válce pochopitelně ukázaly jako bezcenné. Ve dvacátém století se však hyperinflace objevily i v mírových dobách. Historicky nejznámějším případem byla německá hyperinflace roku 1923.

Hyperinflace v Německu

Inflace v Německu začala v roce 1921, když německá vláda musela platit vítězným mocnostem reparace a když musela vládními výdaji přispívat na poválečnou obnovu infrastruktury v Německu. Vysoké reparace, které si vítězné mocnosti na Německu vynutily, nebyly nejlepším řešením. Po prohrané válce nemělo německé obyvatelstvo dost peněz na to, aby jej vláda mohla zatížit tak vysokými daněmi, ani na to, aby si od něho vláda mohla vypůjčovat. Německé vládě nezbývalo nic jiného, než „rozběhnout tiskařský stroj na peníze“. Peněžní zásoba začala prudce růst a s ní začala prudce růst cenová hladina.

Hyperinflace vyvrcholila v roce 1923, když francouzská armáda obsadila Porúří, protože Německo neplatilo včas reparace. Německá vláda reagovala explozivním růstem peněžní zásoby a inflace v tomto roce dosáhla řádově deseti miliard procent.

Hyperinflace nakonec vedla k „dolarizaci“ německé ekonomiky - říšské marky již nikdo nepřijímal a marka začala být vytlačována z oběhu dolarem.

Nákladová inflace

Dnes už jsou památkou na tuto inflaci jen poštovní známky, na kterých jsou částky s mnoha nulami. Pro německé obyvatelstvo však byla hyperinflace tragickou událostí, neboť znehodnotila veškeré úspory. Dolehla tak tvrdě hlavně na střední vrstvy, u kterých zvýšila popularitu Hitlerovy strany.

V osmdesátých letech 20. století došlo k hyperinflacím v Argentině a v Bolívii. Jejich příčinou bylo nenasytné zvyšování státních výdajů do takových rozměrů, že je vlády nebyly schopné financovat jinak než tištěním peněz. V Bolívii dosáhla roční míra inflace v roce 1985 20 000 %. I v těchto zemích vedla hyperinflace postupně k „dolarizaci“ ekonomik. Nakonec jejich vlády potlačily hyperinflaci razantním omezením růstu peněžní zásoby.

V devadesátých letech prožívalo vysokou inflaci turecké hospodářství.

Turecká lira přijde o pět nul

„Turecko, které zhruba deset let prožívá inflaci dosahující trojmístných čísel, což z jeho občanů nadělalo ‚milionáře‘, bude mít brzy ‚tvrdou liru‘. Centrální banka připravila návrh zákona, podle kterého bude nová turecká lira ‚o pět nul kratší‘. Dnes odpovídá jednomu americkému dolaru 260 000 tureckých lir, což nutí občany chodit na nákupy s kapsami napěchovanými penězi. Jízda taxíkem z letiště do města stojí kolem sedmi milionů tureckých lir, doplnění benzínové nádrže automobilu přijde na deset milionů. Po denominaci by se jednomu americkému dolaru rovnalo 2,6 turecké liry.“

(Lidové noviny, 26. 6. 1998)

26.5 NÁKLADOVÁ INFLACE

Nákladová inflace se liší od poptávkové inflace tím, že jejími impulzy jsou nákladové „šoky“. **Impulzem této inflace je zvýšení nákladů.** Obvykle se jedná o zvýšení mzdových nákladů nebo o zvýšení ceny některé základní suroviny - například ropy. Podívejte se, jak působí mzdově nákladový impulz, čili tzv. mzdový „šok“.

Zvýšení mezd na železnici

Navážme na dříve uvedený příklad zvýšení mezd na železnici. Pokud tomuto zvýšení mezd neodpovídá růst produktivity práce, pak to pro železnici znamená růst mzdových nákladů. Železnice musí tento růst nákladů přenést do svých cen, jinak by byla ztrátová. Zvýšení cen v nákladní železniční dopravě však znamená, že rostou náklady firem, které přepravují své zboží po železnici. Tyto firmy musí

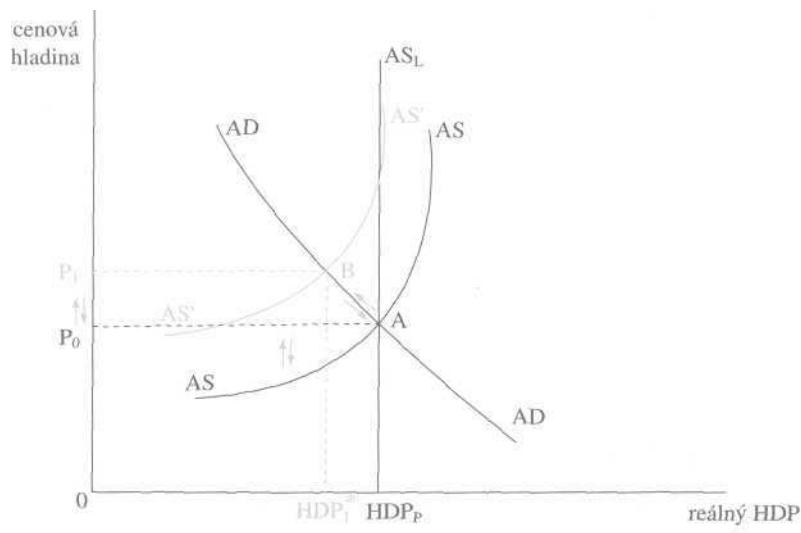
Inflace

pak rovněž přenést zvýšené náklady do svých cen. Zvýší se například ceny uhlí, cihel atd. Když se zvýší ceny uhlí, musí se zvýšit ceny oceli, a když se zvýší ceny cihel, musí se zvýšit ceny staveb. Takto se ekonomikou šíří růst cen, vyvolaný nákladovým „šokem“ - zvýšením mezd železničářů.

To ale není všechno. Když odborové svazy v jiných odvětvích vidí, že se zvýšily mzdy železničářů, přicházejí také s požadavky na zvýšení mezd. Nechtejí se smířit s tím, že by železničáři měli vyšší mzdy než například zaměstnanci automobilového průmyslu nebo stavební dělníci. Začíná se Šířit „mzdová nákaza“; zvýšení mezd v jedněch odvětvích vyvolává obdobné mzdové požadavky v dalších odvětvích. Firmy, kde roste produktivita práce, mohou zvýšení mezd „unést“ - nezvýšuje jim mzdové náklady. Ale firmy, kde produktivita práce roste pomaleji, než mzdové požadavky, pociťují růst mzdových nákladů a musí zvyšovat ceny. Takto se inflační impulz dále šíří celou ekonomikou.

Podobně působí například zvýšení ceny ropy. Takový nepříznivý ropný „šok“ vyvolává (větší či menší) růst nákladů ve všech odvětvích.

Ale ani **nákladový „šok“ sám o sobě ještě není schopen vyvolat inflaci**. Růst nákladů vede ke snižování produkce a zaměstnanosti. Objevuje se nedobrovolná nezaměstnanost. Nedobrovolná nezaměstnanost však postupně „přesvědčuje“ zaměstnance a jejich odbory, aby revidovali své mzdové požadavky. Jakmile se tak stane a mzdy klesnou, klesnou také náklady a ceny.



Obr. 26-4 Neakomodovaný mzdový „šok“ - Růst mzdových nákladů se projeví v posunu krivky krátkodobé AS nahoru do polohy AS' a ekonomika se dostává z rovnováhy A do bodu B. Cenová hladina se zvýšila z P_0 na P_1 a reálný HDP_P klesl na HDP_{1*}. Vznik nedobrovolné nezaměstnanosti však nakonec povede ke snížení mezd a krivka AS' se vrátí do původní polohy AS.

Nákladová inflace

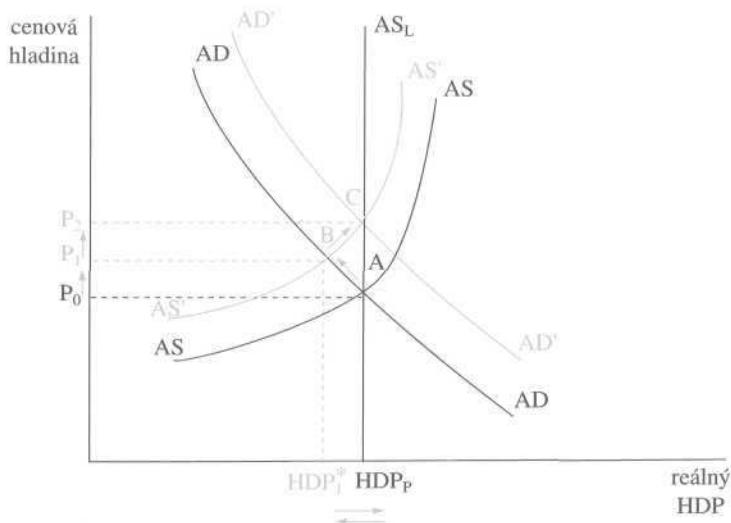
Obrázek 26-4 ukazuje neakomodovaný mzdový „šok“. Růst mezd zvýšil náklady, a proto se krátkodobá křivka aggregátní nabídky AS posunula nahoru. Ekonomika se dostává z bodu A do bodu B. Cenová hladina roste z P_0 na P_1 a HDP klesá. Pak ovšem vzniká nedobrovolná nezaměstnanost, která nakonec vede k poklesu mezd. Křivka AS se posouvá zpět do původní polohy. HDP se vrací na úroveň potenciálního produktu a cenová hladina klesá na původní úroveň. Je po inflaci.

Jenže mzdový „šok“ může mít i jiné pokračování - takové, že **se jej centrální banka rozhodne akomodovat zvýšením peněžní zásoby. A teprve pak se rozběhne inflace.**

Centrální banka akomoduje růst mezd

Jsou-li odbory silné a tvrdohlavé a existuje-li v zemi štědrý systém podpor v nezaměstnanosti, může nedobrovolná nezaměstnanost trvat poměrně dlouho. Snížení HDP a dlouho trvající nezaměstnanost jsou ale pro politiky nepříjemnou věcí. Ekonomové sice doporučují vyčkávat a nedopustit akomodování mzdového růstu, ale vláda je vystavena tlaku veřejnosti, aby s nezaměstnaností něco udělala. A centrální banka je vystavena tlaku vlády i veřejného mínění, aby zvýšením peněžní zásoby „vyřešila“ vysokou nezaměstnanost.

Centrální bankáři jsou jenom lidé. Nechtějí na sobě nechat odpovědnost za vysokou nezaměstnanost. A tak se nelze divit, rozhodne-li se centrální banka v takové situaci zvýšit peněžní zásobu. Vždyť kdo má čekat na to, až nezaměstnanost zdeptá lidi natolik, že budou ochotni akceptovat snížení mezd, když je „po ruce“ méně bolestivé řešení.



Obr. 26-5 Akomodovaný mzdový „šok“ - Růst mzdových nákladů posunul křivku AS nahoru do AS'. Ekonomika se dostává z bodu A do bodu B. Cenová hladina roste z P_0 na P_1 a reálný HDP klesá. Poté centrální banka zvýší peněžní zásobu, což posune křivku AD do AD'. Ekonomika se dostává do bodu C. Cenová hladina roste na P_2 a reálný HDP se vrátí na HDP_P^* .

Inflace

Pokud centrální banka akomoduje mzdový růst zvýšením peněžní zásoby, zvýší se agregátní poptávka. Pod vlivem vyšší poptávky mohou firmy opět zvýšit výrobu a zaměstnanost. Ceny se ovšem dále zvýší. Obrázek 26-5 ukazuje mzdový „šok“, který je akomodován růstem peněžní zásoby. Růst mzdových nákladů nejprve posune křivku AS a ekonomika se dostane z bodu A do bodu B. Když centrální banka, ve snaze snížit nezaměstnanost, akomoduje tento inflační impulz růstem peněžní zásoby, posune se křivka aggregátní poptávky doprava a ekonomika se nakonec dostává do bodu C.

Jak jste viděli, pouze **akomodované nákladové „šoky“ mohou vyústit v nákladovou inflaci**. Toto je poptávkové i nákladové inflaci společně. Odlišují se sice inflačními impulzy, ale aby tyto inflační impulzy vyústily v inflaci, musí je centrální banka **akomodovat růstem peněžní zásoby**. A právě proto říkáme, že **inflace je peněžním jevem**.

26.6

INFLAČNÍ SPIRÁLA

Mzdové „šoky“ jsou velmi nebezpečné, protože mohou přerůst v inflační spirálu. Vysvětlení naznačuje následující příklad.

Zhoubná mzdově cenová spirála

Navážme na předchozí příklad, kdy centrální banka akomodovala zvýšení mezd zvýšením peněžní zásoby. Nedobrovolná nezaměstnanost sice zmizela, ale zvýšení peněžní zásoby zvýšilo ceny. Zaměstnanci si po určité době uvědomili, že předchozí zvýšení mezd, které si vynutili, jim nic nepřineslo - protože se zvýšily ceny, zůstaly reálné mzdy beze změny.

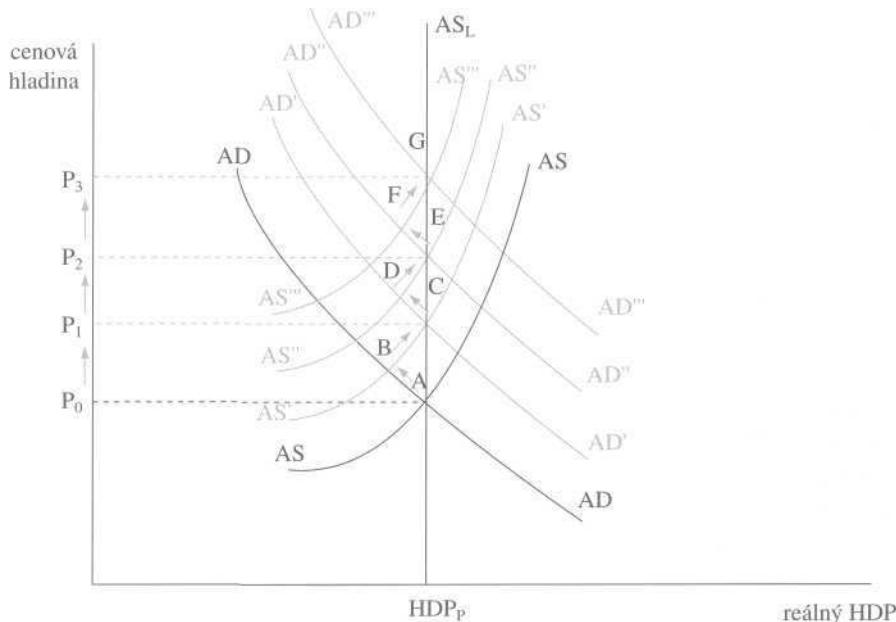
Když si to zaměstnanci a odbory uvědomí, jejich mzdové požadavky se obnoví. Mají ostatně v rukou pádný argument: „Inflace znehodnotila naše mzdy a my pouze požadujeme, aby zůstala kupní síla našich mezd zachována.“ Snížení cen pochopitelně odbory prosadit nemohou, zato však mohou prosadit další růst nominálních mezd. Tak se objeví další mzdový „šok“ a situace se opakuje. Když centrální banka tento mzdový růst opět akomoduje zvýšením peněžní zásoby, zvýší se ceny a „vrátí“ reálné mzdy na předchozí úroveň. A zaměstnanci opět požadují zvýšení nominálních mezd. Marně je politikové a ekonomové nabádají k mzdové umírněnosti, marně jim vysvětlují, že růst mezd vede jen k dalšímu kolu inflační spirály.

Tak se začíná rozvíjet zhoubná inflační spirála. Mzdy a ceny se navzájem dohánějí, jako když se kočka točí dokolečka a chce se chytit za ocas. Když to trvá pár let, nikdo už si nepamatuje, jaký byl vlastně její původní impulz. Zaměstnanci a jejich odbory se stylizují do role obětních beránků inflace a tvrdí, že se jí jen brání.

Inflační očekávání a setrvačná inflace

Přívlátek „zhoubná“ je zde opravdu na místě - **je téměř nemožné mzdově cenovou spirálu zastavit, jakmile se jednou rozběhne.**

Obrazek 26-6 ukazuje mzdově cenovou spirálu. Každý růst mezd (posun AS) je akomodován růstem peněžní zásoby (posun AD) a vyvolává nové kolo mzdově cenových „závodů“.



Obr. 26-6 Zhoubná mzdově cenová spirála - Ekonomika byla původně v bodě A. Zvýšení mezd posunulo krivku AS do AS' a ekonomika se dostala do bodu B. Když centrální banka zvýšila peněžní zásobu, posunula se krivka AD do AD' a ekonomika se dostala do bodu C. Na růst cenové hladiny z P_0 na P_1 reagují odbory novými požadavky na zvýšení mezd. Další růst mezd posune AS' do AS'' a ekonomika „putuje“ do bodu D, atd.

26.7

INFLAČNÍ OČEKÁVÁNÍ A SETRVAČNÁ INFLACE

Problém inflace je umocněn tím, že lidé a firmy stanovují své ceny s ohledem na to, jakou očekávají inflaci. Následující příklad ukazuje, jak lidé stanovují ceny v inflačním prostředí.

Inflační očekávání truhláře

Truhlář připravuje katalog svého nábytku a přemýšlí, jaké ceny má požadovat za své stoly, židle a skříně. Jeho loňské ceny zřejmě nebyly ani příliš nízké, ani

přemrštěný, protože byl schopen plynule uspokojovat objednávky a přitom se mu nehromadily zásoby neprodaného zboží. Měl by tedy ponechat své ceny bez změny?

Truhlář však ví, že během loňského roku byla inflace 12 % ročně. Domnívá se, že tato inflace bude pokračovat i v tomto roce. Očekává, že se ceny dřeva, laku a dalších materiálů, které používá, budou zvyšovat zhruba o 12 %. Očekává, že zboží, které jeho rodina bude nakupovat, bude zdražovat o 12 %. Očekává, že lidem, kteří budou kupovat jeho nábytek, se budou zvyšovat důchody o 12 %. S ohledem na tato svá inflační očekávání stanoví truhlář ceny svého nábytku o 12 % výše, než byly jeho loňské ceny.

Ale co když je truhlářovo inflační očekávání mylné? Co když se odbory nechystají prosazovat zvýšení mezd a centrální banka se nechystá zvýšit peněžní zásobu? Žádný problém - řeknete si možná. Truhlář „přestrelil“, jeho nábytek nepůjde na odbyt a on bude nucen své ceny zase pěkně snížit. Jenže tak jednoduché to není.

Jestliže náš truhlář očekává dvanáctiprocentní inflaci, pravděpodobně není sám. I ostatní lidé budou očekávat tuto inflaci a s ohledem na svá očekávání stanoví své ceny o 12 % výše než vloni. Výrobci kutiliny, prken, laku, šroubů a nářadí, které truhlář nakupuje a které vcházejí do jeho nákladů, stanoví ceny o 12 % výše. Výrobci potravin, oděvů, cigaret, benzínu, kosmetiky a dalších statků, které kupuje truhlářova rodina, také zvýší své ceny o 12 %, protože očekávají dvanáctiprocentní inflaci. Zaměstnanci požadují zvýšení mezd o 12 %, protože očekávají, že tak porostou ceny. Zaměstnavatelé se těmto mzdovým požadavkům ani příliš nebrání, protože očekávají, že o 12 % porostou i jejich vlastní ceny.

Tak vidíte? Truhlář měl nakonec pravdu. Opravdu bude dvanáctiprocentní inflace. Teď už nemůže snížit své ceny, protože mu vzrostly náklady. A svůj nábytek bude dobře prodávat za zvýšené ceny, protože lidem vzrostly důchody.

A stejně jako on jsou na tom i ostatní. Protože očekávali inflaci, zvýšili své ceny. A protože zvýšili své ceny, vyvolali inflaci. Sami tak naplňují svá očekávání.

Příklad ukazuje, jaký je vztah mezi inflačním očekáváním a inflací - nebo jinak řečeno, mezi očekávanou inflací a skutečnou inflací. Kdyby lidé neočekávali inflaci, nezvyšovali by své ceny a k inflaci by nedocházelo. Ale protože očekávají inflaci, zvýšují své ceny, a protože zvýšují ceny, očekávaná inflace se mění ve skutečnou. Inflační očekávání „naplňují sama sebe“. Vzniká tak začarováný kruh. Protože inflace pokračuje, jsou lidé tím více utvrzováni ve svých inflačních očekáváních, kterými (třeba nechtěně) udržují inflaci dále při životě.

Inflační očekávání zapouštějí své kořeny také do dlouhodobých cenových a mzdových smluv. Když se uzavírají nájemní smlouvy v inflačním prostředí, strany „zabudují“ očekávanou inflaci do výše nájemného. Tím inflace vstupuje do nákladů všech, kdo si najímají pozemky, domy nebo zařízení. Když se uzavírají úvěrové smlouvy v inflačním prostředí, strany „zabudují“ očekávanou inflaci do úrokové míry. Tím

Inflační očekávání a setrvačná inflace

inflace vstupuje do nákladů těch, kdo si vypůjčují kapitál, a ti pak podle toho musí zvýšit své vlastní ceny. Když se uzavírají dlouhodobé mzdové dohody, zaměstnanci a zaměstnavatelé také „zabudují“ očekávanou inflaci do dohodnutého růstu mezd. Mzdy jsou *indexovány* podle očekávané inflace. Tím se očekávaná inflace dostává do růstu mzdrových nákladů a „skrže ně“ do růstu cen.

Nejen mzdy - téměř všechno má tendenci být *indexováno* podle očekávané inflace. Vláda *indexuje* mzdy státních zaměstnanců, starobní důchody, životní minimum a na něj navázané sociální příspěvky. A **lidé podléhají dojmu, že bude-li všechno indexováno podle inflace, pak inflace vlastně nevadí**. Tento dojem je však klamný. Díky inflačním očekáváním se inflace v ekonomice „zakořenuje“. Inflace tím získává novou vlastnost - *setrvačnost*. Stává se *setrvačnou inflací*, která je udržována inflačními očekáváními. Vykořenit setrvačnou inflaci v zemi, kde inflace již nějaký ten rok probíhá, je velmi těžké.

Ale co centrální banka? Ona přece drží v rukou „klíč k inflaci“. Bez růstu peněžní zásoby není žádná inflace možná. Cožpak centrální banka *musí* akomodovat setrvačnou inflaci?

Setrvačná inflace - akomodovat nebo neakomodovat?

Inflační očekávání vedou lidi a firmy ke zvyšování cen podle očekávané inflace. Co by se ale stalo, kdyby centrální banka odmítla takovýto růst cen akomodovat růstem peněžní zásoby? Zvyšování cen a mezd by narazilo na nedostatek peněz v ekonomice, klesal by HDP, rostla by nezaměstnanost.

Ale váznoucí odbytek by přece měl firmy přimět ke snížení cen a nezaměstnanost by měla lidi přesvědčit, aby souhlasili se snížením mezd. Jenže když očekáváte inflaci, ztěží vás něco přiměje, abyste snížili svou cenu. Nevěříte, že to udělají ostatní, a proto to nechcete udělat ani vy. Zakořeněná inflační očekávání způsobuje, že jsou ceny a mzdy „strnulé směrem dolů“, a to i „tváří v tvář“ váznoucímu odbytu a vysoké nezaměstnanosti.

A opět jsou vláda i centrální banka vystaveny kritice, že to dopustí. Kdyby centrální banka byla „tvrdá“ a nezvýšila by peněžní zásobu, neprodejné zásoby a vysoká nezaměstnanost by nakonec prolamily strnulost cen a mezd, prolamily by i inflační očekávání. Jenže taková léčba setrvačné inflace je „bolestivá“. Centrální banka často nevydrží tlak nespokojené veřejnosti a raději akomoduje setrvačnou inflaci zvýšením peněžní zásoby. Inflační očekávání se tím obnovují a setrvačná inflace zůstává.

Jak vidíte, inflační očekávání činí z inflace trvalou součást ekonomiky. Lidé se naučí „žít s inflací“ a začnou ji pokládat za normální a nevyhnutelnou součást svého života.

Setrvačná inflace už nemusí být udržována žádnými inflačními impulzy. Původní inflační impulzy jsou dávnou minulostí a nikdo už neví, jak a proč inflace vlastně začala. **Inflace se udržuje svou vlastní setrvačností. Je udržována mzdově cenovými spirálami a inflačními očekáváními, které „žijí svým vlastním životem“.** Centrální banka by je sice mohla přestat akomodovat, ale tím by mohla vyvolat hospodářskou

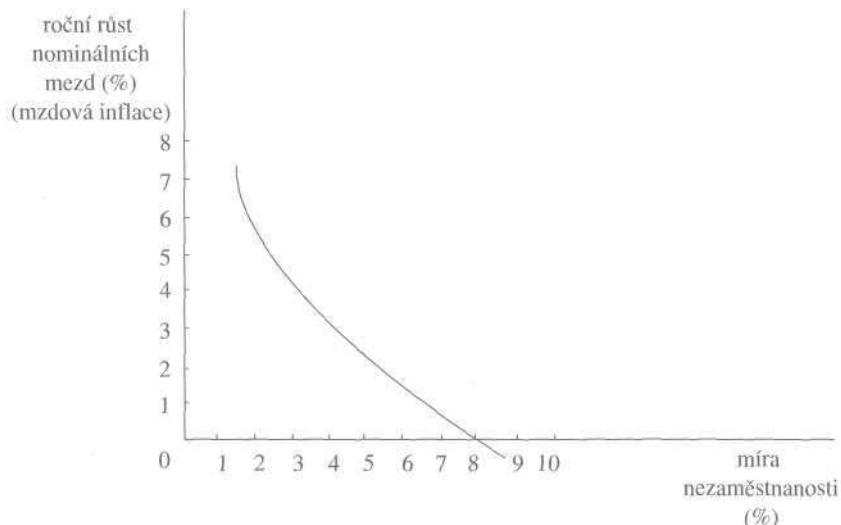
Inflace

depresi. Je těžké na sebe vzít takovou odpovědnost. **Je těžké inflaci neakomodovat, jakmile již „zapustila kořeny“ do očekávání.**

26.8 PHILLIPSOVA KŘIVKA A VOLBA MEZI INFLACÍ A NEZAMĚSTNANOSTÍ

Názory ekonomů na inflaci a nezaměstnanost byly silně ovlivněny článkem Novozélandana A. W. Phillipse (*The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, Economica 25, November 1958*), který sledoval korelací míry nezaměstnanosti a míry růstu nominálních mezd ve Velké Británii za více než stoleté období. Výsledkem jeho studie byla křivka, která je dodnes předmětem ekonomických diskusí.

Obrázek 26-7 znázorňuje **křivku v původním Phillipsově pojetí, která ukazuje vztah mezi mzdovou inflací (růstem nominálních mezd) a mírou nezaměstnanosti.** (Obrázek je pouze ilustrativní. Neukazuje původní čísla, která Phillips zjistil pro Velkou Británii, ani realistická čísla pro českou ekonomiku.)



Obr. 26-7 Původní Phillipsova křivka zachycuje vztah mezi mzdovou inflací a nezaměstnaností. Nižší nezaměstnanost je spojena s vyšším růstem nominálních mezd.

Inverzní vztah mezi růstem mezd a nezaměstnaností lze vysvětlit tak, že když je nízká nezaměstnanost, zostávají se konkurenční mezdové růstové tlaky, které vedou k růstu nominálních mezd. Zaměstnavatelé obtížně hledají lidi potřebné kvalifikace a snaží se je získat (nebo udržet) vyššími mzdami. Také pozice odborů vůči zaměstnavatelům je

Phillipsova křivka a volba mezi inflací a nezaměstnaností

silnější, když je nezaměstnanost nízká, a odbory proto troufaleji a snáze prosazují své mzdové požadavky. Když je naopak nezaměstnanost vysoká, zostává se konkurence mezi pracovníky, kteří v obavě před ztrátou zaměstnání raději nevznášejí příliš velké mzdové nároky. Také odbory se při vysoké nezaměstnanosti mírní ve svých požadavcích.

Při pohledu na Phillipsovou křivku vás může napadnout: proč vůbec rostou mzdy, když existuje nějaká nezaměstnanost? Protože trhy práce dosahují své rovnováhy vždy při určité nezaměstnanosti - tato nezaměstnanost má buď charakter frikční a strukturální, nebo je to nezaměstnanost dobrovolná. Z toho plyne, že nezaměstnanost, tak jak ji registrují úřady práce, nemůže být nikdy nulová. Když je registrovaná nezaměstnanost velmi nízká, tak je fakticky na pracovních trzích nedostatek pracovníků. Kdyby se registrovaná nezaměstnanost blížila nule, pak by nedostatek pracovníků již vedl k prudkému růstu mezd.

V 60. letech Američané Paul A. Samuelson a Robert M. Solow **upravili Phillipsovou křivku do podoby, která ukazuje vztah mezi cenovou inflací (růstem cen) a mírou nezaměstnanosti**. Jejich úprava spočívala v tom, že dali do vzájemného vztahu růst nominálních mezd, produktivity práce a cen. S určitou přiblížností platí:

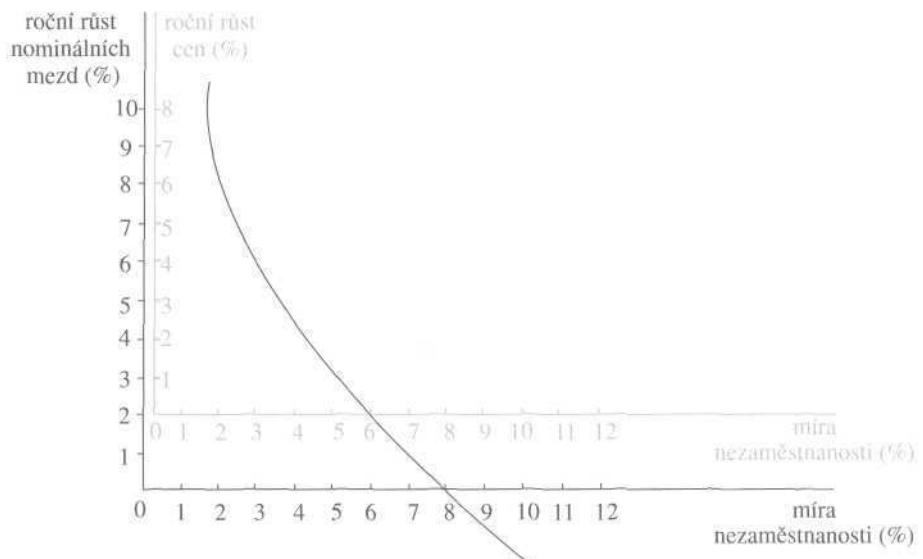
$$p = w - n$$

kde p je růst cen, w je růst nominálních mezd a n je růst produktivity práce (vše udáváno v procentech).

Tento vztah vychází z předpokladu, že firmy v průměru zvyšují ceny podle toho, jak se jim zvyšují pracovní náklady. A pracovní náklady se jim v průměru zvyšují podle toho, jak nominální mzdy „předbíhají“ růst produktivity práce. Když například produktivita práce roste 2% tempem, ale nominální mzdy rostou 8% tempem, pak ceny budou růst přibližně 6% tempem.

Obrázek 26-8 ukazuje Phillipsovou křivku upravenou z mzdové inflace na cenovou inflaci. Předpokládáme, že produktivita práce roste ročním tempem 2 %. Černá svislá osa měří roční růst nominálních mezd a červená svislá osa měří roční růst cen (rozdíl dvou délky mezi černou a červenou stupnicí svislých os je dán právě růstem produktivity práce). Jak vidíte, Phillipsova křivka, „zasazená“ do černých souřadnicových os, ukazuje vztah mezi mírou nezaměstnanosti a mzdovou inflací. Tatáž Phillipsova křivka, „zasazená“ do červených souřadnicových os, ukazuje vztah mezi mírou nezaměstnanosti a cenovou inflací.

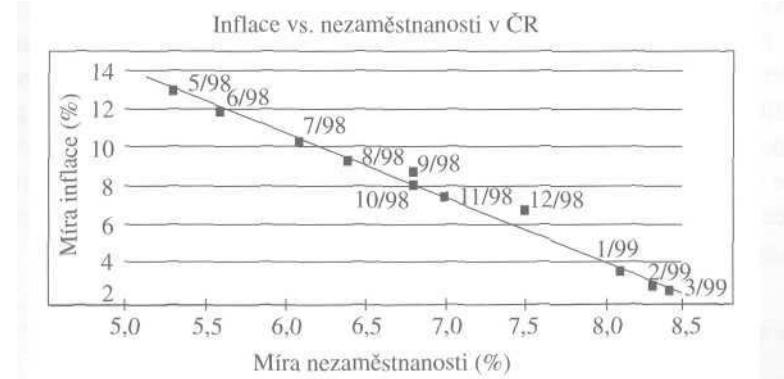
Inflace



Obr. 26-8 Upravená Phillipsova křivka (při 2% růstu produktivity práce) - Phillipsova křivka „zasazená“ do černých souřadnicových os ukazuje vztah mezi nezaměstnaností a mzdovou inflací. Tatáž křivka „zasazená“ do červených souřadnicových os ukazuje vztah mezi nezaměstnaností a cenovou inflací.

Česká Phillipsova křivka

Graf na obrázku 26-9 ukazuje korelaci mezi inflací a nezaměstnaností v České republice v období mezi květnem 1998 a březnem 1999, tedy v době, kdy naše ekonomika sklouzávala do recese. I když je zkoumané období dost krátké, přece jen nám ukazuje existenci inverzního vztahu mezi inflací a nezaměstnaností.



Obr. 26-9 Inflace vs. nezaměstnanost v ČR - Graf ukazuje existenci inverzního vztahu mezi inflací a nezaměstnaností v České ekonomice v době jejího vsklouzávání do recese.

(M. Čihák: Hospodářské trendy 20, duben 1999, Komerční banka)

Přirozená míra nezaměstnanosti

Phillipsovou křivkou modelovaný vztah mezi inflací a nezaměstnaností vedl v 60. letech mnoho ekonomů k závěru, že **existuje volba mezi inflací a nezaměstnaností**. **Nezaměstnanost lze snížit „za cenu“ zvýšení inflace a naopak inflaci lze snížit „za cenu“ zvýšení nezaměstnanosti**. Z toho vyplýval důležitý závěr pro tehdejší hospodářskou politiku - pokud ekonomové odhadnou průběh Phillipsovy křivky pro konkrétní ekonomiku, pak tato křivka představuje různé dosažitelné kombinace inflace a nezaměstnanosti. Stát (vláda a centrální banka) pak může zvolit určitý bod na této křivce jako *politický cíl*. Zvolenou kombinaci inflace a nezaměstnanosti docílí určitým „*nastavením ventilu*“ agregátní poptávky (*nastavením určitého tempa růstu peněžní zásoby*).

To byla velice lákavá myšlenka. Vypadalo to, že stát může mít nad ekonomikou docela dobrou kontrolu. Již od hospodářské deprese 30. let se ekonomové dohadovali, zda stát má či nemá ovlivňovat aggregátní poptávku a jejím prostřednictvím míru nezaměstnanosti. John M. Keynes a jeho stoupenci to doporučovali, protože považovali nezaměstnanost za největší zlo. Jejich konzervativní odpůrci to odmítali, protože považovali za větší zlo inflaci, která by, podle jejich mínění, byla podněcováním aggregátní poptávky zažehnuta. Phillipsova křivka jako by nabízela kompromisní řešení. Jako by říkala: „O co se přete, vždyť jde jen o volbu určitého bodu na křivce.“ Pravicová vláda bude pravděpodobně dávat přednost nižšímu bodu na Phillipsově křivce (nižší inflaci v kombinaci s vyšší nezaměstnaností), a proto bude chtít „nastavit“ menší růst aggregátní poptávky. Levicová vláda upřednostní vyšší bod na křivce (nižší nezaměstnanost v kombinaci s vyšší inflací), a proto bude chtít více „popustit uzdu“ poptávce.

Vývoj v 70. letech však ukázal, že **tyto představy ekonomů a politiků o „volitelnosti“ mezi inflací a nezaměstnaností byly mylné**.

26.9

PŘIROZENÁ MÍRA NEZAMĚSTNANOSTI

Milton Friedman podrobil Phillipsovou křivku zásadní kritice již v roce 1968 (M. Friedman: *The Role of Monetary Policy, American Economic Review 58, March 1968*). Varoval, že volba mezi inflací a nezaměstnaností je pouhou iluzí. Předpověděl, že bude-li stát nadále uměle udržovat nízkou nezaměstnanost podněcováním aggregátní poptávky, inflace začne *akcelerovat*. O tři roky později se Friedmanova varovná předpověď začala vyplňovat. **Od počátku 70. let začala americká ekonomika prožívat současný růst inflace i nezaměstnanosti, což bylo zcela v rozporu s teorií, o kterou se opírala Phillipsova křivka**. Phillipsova křivka, kterou ekonomové pro americkou ekonomiku odhadli a o kterou politikové opírali své „cílové“ kombinace nezaměstnanosti a inflace, přestávala fungovat. Ekonomika se přestala „posouvat po křivce“ a začala se „posouvat nad křivku“, tedy do stále horších kombinací inflace a nezaměstnanosti.

Inflace

Vysvětlení nabídl Friedman, když zavedl pojem *přirozená míra nezaměstnanosti*. To je taková míra nezaměstnanosti, při které jsou pracovní trhy v rovnováze - neprojevuje se ani nedostatek pracovníků, ani nedobrovolná nezaměstnanost. Součástí přirozené míry nezaměstnanosti je pouze frikční nezaměstnanost, krátkodobá strukturální nezaměstnanost a ovšem také dobrovlná nezaměstnanost.

Když se stát pokouší snížit nezaměstnanost pod její přirozenou míru zvyšováním agregátní poptávky, nebude úspěšný. Ale ukažme si to raději na příkladu.

Snížení nezaměstnanosti pod přirozenou míru

Dejme tomu, že přirozená míra nezaměstnanosti v určité ekonomice je 7 %. Předpokládejme, že nezaměstnanost je na přirozené míře 7 % a inflace je nulová. Politikové však považují takovou nezaměstnanost za příliš vysokou a chtěli by ji snížit na 4 %. Lze toho dosáhnout zvýšením agregátní poptávky - vláda proto zvýší vládní výdaje a centrální banka je bude akomodovat růstem peněžní zásoby. Růst poptávky zvýší nominální mzdy a ceny, lidé a firmy podlehnu peněžní iluzi a pod jejím vlivem zvyšují nabídku práce a produkci. Nezaměstnanost klesá ze 7 % na 4 %.

Zvýšení poptávky však představuje též inflační impulz, a tak se inflace zvýší z nuly na 3 %. Ekonomika se posunula na vyšší bod Phillipsovy křivky. Vláda je spokojena, protože považuje 3% míru inflace za přijatelnou „cenu“ za dosažení 4% míry nezaměstnanosti.

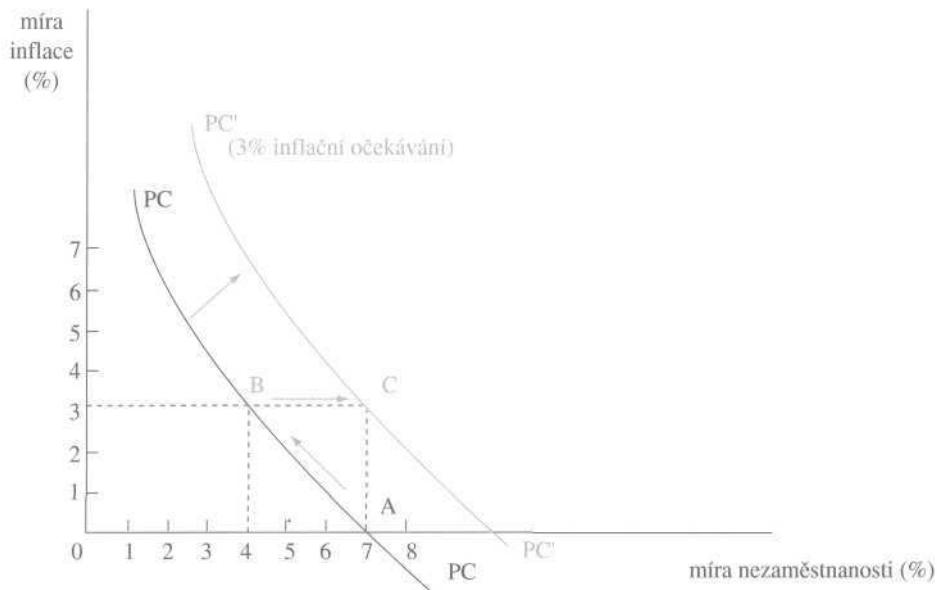
Jenže peněžní iluze postupně vyprchává, lidé a firmy si začínají uvědomovat, že se pro ně reálně nic nezměnilo. Proto lidé opět snížují nabídku práce a firmy opět snížují produkci. Nezaměstnanost roste a přibližně do roka se vrací na svou přirozenou míru 7 %.

Ale inflace se zpět na nulu nevrátí a setrvá na 3 %. Když totiž inflace po celý rok přetrvávala, lidé a firmy ji začaly očekávat i v budoucnu. Svá inflační očekávání „zabudovali“ do svých cen a do dlouhodobých smluv. Očekávaná inflace se stala součástí indexování mezd, důchodů, sociálních příspěvků státu atd. Stala se z ní setrvačná inflace, která zapustila kořeny a od té doby se bude udržovat.

Tak se ekonomika dostala mimo Phillipsovou křivku - nezaměstnanost 7 % je nyní spojena s 3% inflací.

Obrázek 26 - 10 ilustruje tento příklad. Ekonomika byla původně v bodě A, na přirozené míře nezaměstnanosti a nulové inflaci. Když politikové stimulovali agregátní poptávku, ekonomika se posunula po Phillipsově křivce nahoru do bodu B. Jenže pod přirozenou mírou nezaměstnanosti může setrvat jen krátce (zhruba do jednoho roku). Po vyprchání peněžních iluzí se nezaměstnanost vrací na svou přirozenou míru, avšak dosažená inflace se stala součástí inflačních očekávání a setrvává. V dlouhém období se tedy ekonomika dostává do bodu C.

Akcelerující inflace



Obr. 26 - 10 Posun Phillipsovy křivky - Původní Phillipsova křivka PC procházela přirozenou mírou nezaměstnanosti 7 %. Zvýšením agregátní poptávky se ekonomika posunula do bodu B. Po vypráchnání peněžních iluzí se však vrací na přirozenou míru nezaměstnanosti. Inflace 3 % se však již zabudovala do inflačních očekávání, a proto se ekonomika dostává do bodu C. Phillipsova křivka se mění na PC a ztělesňuje 3% inflační očekávání.

Nové situaci ovšem odpovídá nová Phillipsova křivka. **Protože se 3% inflace „zabudovala“ do očekávání a stala se setrvačnou, každá míra nezaměstnanosti bude nyní spojena s inflací o 3 % vyšší než dříve. Ekonomika se nyní může pohybovat již nikoli po původní křivce PC, nýbrž po nové křivce PC, která v sobě „ztělesňuje“ 3% inflační očekávání.**

26.10 AKCELERUJÍCÍ INFLACE

Jak jste viděli, stát není schopen dlouhodobě „stlačit“ nezaměstnanost pod její přirozenou míru. Každý takový pokus je úspěšný jen krátkodobě - po dobu, po kterou lidé a firmy podléhají peněžním iluzím a nejsou schopni rozeznat změny nominálních veličin od reálných. V dlouhém období se nezaměstnanost samovolně vrací na svou přirozenou míru.

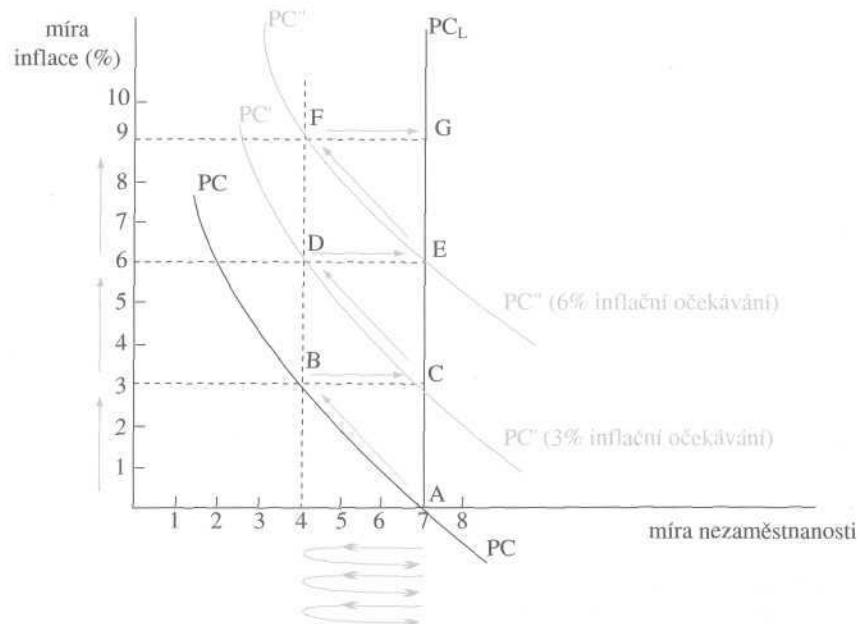
Ale co když je stát nepoučitelný a bude se opakovat pokoušet snížit nezaměstnanost pod její přirozenou míru? Pak důsledkem bude akcelerující inflace. Pokračujme v našem příkladu.

Udržování nezaměstnanosti pod přirozenou mírou

Předpokládejme, že se stát nedá odradit neúspěchem. Když se nezaměstnanost vrátila na 7 %, pokusí se ji opět snížit na 4 %. Zvýšením peněžní zásoby dá ekonomice nový inflační impulz. Jenže nyní bude snížení nezaměstnanosti „vykoupeno“ vyšší inflací: nový inflační impulz zvýší setrvačnou inflaci, dejme tomu na 6 %.

A vše se opakuje. Po určité době se ekonomika vrací na svou přirozenou míru nezaměstnanosti, ale inflace již setrvává na 6 %. Politikové se nedají odradit neúspěchem a budou se opakovaně snažit o udržení 4% nezaměstnanosti. A zatímco ekonomika bude mít tendenci se stále vracet na přirozenou míru nezaměstnanosti, každý nový inflační impulz bude míru inflace dále a dále zvyšovat. Inflace akceleruje.

Tuto situaci ukazuje obrázek 26-11. Každý nový pokus snížit nezaměstnanost zvýšením agregátní poptávky je úspěšný jen krátkodobě. V dlouhém období vede jen ke zvýšení inflačních očekávání a setrvačné inflaci. Udržování nezaměstnanosti *na* 4 % povede nejprve ke zvýšení inflace na 3 %, pak na 6 %, pak na 9 % atd. Inflace bude akcelerovat. A to tak dlouho, dokud stát nedovolí nezaměstnanosti „usadit se“ na své přirozené míře.



Obr. 26 - 11 Akcelerace inflace - Každé „kolo“ zvýšení agregátní poptávky sníží nezaměstnanost krátkodobě ze 7 % na 4 % a zároveň zvýší inflaci a inflační očekávání o 3 %. Ekonomika se dlouhodobě vrací na přirozenou míru nezaměstnanosti a Phillipsova křivka se posouvá nahoru. Ekonomika postupně „putuje“ z bodu A do B, do C, do D atd.

Akcelerující inflace

Akcelerace inflace je znázorněna posuny Phillipsovy křivky vzhůru. Každý nový poptávkově inflační impulz totiž zvýší inflační očekávání a posune Phillipsovou křivku vzhůru. Každé vyšší Phillipsově křivce odpovídají vyšší „zabudovaná“ inflační očekávání a vyšší setrvačná inflace. Vertikálu PC_L, procházející přirozenou mírou nezaměstnanosti, bychom mohli označit jako „Phillipsovou křivku dlouhého období“.

Závěr je zřejmý. **Volba mezi inflací a nezaměstnaností existuje jen v krátkém období, nikoli však v dlouhém období. V dlouhém období existuje jen přirozená míra nezaměstnanosti. A chtějí-li politikové podněcováním agregátní poptávky udržovat nezaměstnanost *dlouhodobě* pod přirozenou mírou, pak musí počítat s tím, že to bude vykoupeno nikoli vyšší inflací, nýbrž akcelerující inflací.**

Lze to říci i tak, že „klesající“ Phillipsova křivka, která naznačuje inverzní vztah mezi inflací a nezaměstnaností, platí jen pro krátké období -je to krátkodobá Phillipsova křivka. Avšak *dlouhodobá* Phillipsova křivka (má-li tento pojem vůbec smysl) je vertikální a prochází přirozenou mírou nezaměstnanosti.

Tyto poznatky o chování Phillipsovy křivky znamenaly konec iluzí o tom, že by existovala volba mezi nezaměstnaností a inflací a že by politikové mohli jako svůj politický cíl volit různé kombinace inflace a nezaměstnanosti. Znamenala také konec představ, že by stát dokázal *dlouhodobě* snížit nezaměstnanost prostřednictvím podněcování agregátní poptávky. Tímto způsobem lze totiž pouze stlačit nezaměstnanost krátkodobě pod její přirozenou míru.

Snížení samotné *přirozené míry* nezaměstnanosti by vyžadovalo úplně jinou politiku. Vyžadovalo by zřejmě snížit podpory v nezaměstnanosti (popřípadě i další sociální příspěvky) a zpřísnit podmínky jejich poskytování, protože tím by se snížila dobrovolná nezaměstnanost.

Přirozená míra nezaměstnanosti se pohybuje někde mezi 4 % až 8 %, ale je v různých zemích různě vysoká. Závisí to na mnoha faktorech - například také na demografickém složení obyvatelstva, na migraci aj. Z ekonomických faktorů jsou nejdůležitější zejména pružnost pracovních trhů a štědrost sociálních dávek. V zemích Evropské unie je dnes přirozená míra nezaměstnanosti vyšší než v USA a v Japonsku. Příčinu lze najít právě ve štědrosti evropských sociálních dávek a v malé pružnosti evropských pracovních trhů ve srovnání s USA a Japonskem.

Ale rozpozнат, jaká míra nezaměstnanosti je v konkrétní ekonomice onou „přirozenou mírou“, je obtížné. Zřejmě jediný způsob, jak poznat, zda nezaměstnanost je nebo není na své přirozené míře, je pozorovat, co se děje s inflací. **Pokud inflace akceleruje, naznačuje to, že je nezaměstnanost „příliš nízká“ - že je pod svojí přirozenou mírou. Pokud inflace deceleruje (snižuje se míra inflace), je nezaměstnanost nad přirozenou mírou. A když je míra inflace stálá, můžeme pokládat míru nezaměstnanosti za přirozenou.**

SHRNUTÍ

□ *Inflace* je zmenšování kupní síly *peněz*, nikoliv kupní síly *lidí*. Zmenšuje délku „metru“, který používáme k měření ekonomických veličin. Samy ekonomické veličiny *reálně* nejsou inflací měněny.

□ Opakem inflace je *deflace* - snižování cen. Pokud se snižuje míra inflace, mluvíme o *desinflaci*.

□ Cenovými indexy pro měření inflace jsou *deflátor HDP*, *index spotřebitel ských cen (CPI)* a *index cen výrobců (PPI)*.

□ Inflace přerozděluje bohatství ve prospěch těch, kteří „platí“, a na úkor těch, kterým „je placeno“. Tím vnáší do společnosti nespokojenosť a napětí.

□ Inflace přerozděluje bohatství jen tehdy, když jsou smlouvy dlouhodobé a když inflace není očekávaná. Proto inflace vyvolává tendenci k uzavírání krátkodobých smluv nebo k zakalkulování očekávané inflace do smluv. Příkladem je *indexování mezd* v mzdových dohodách.

□ Inflace způsobuje, že ceny ztrácejí svou informační kvalitu. Jsou zkresleny „inflačním šumem“, který zamítá jejich vypovídací schopnost. Lidé se pak dopouštějí chyb a jejich ekonomické chování ztrácí racionalitu.

D Rozlišujeme *inflaci poptávkovou* (*poptávkou taženou*) a *inflaci nákladovou* (*náklady tlačenou*). Poptávkový inflační impulz vychází ze zvýšení některé složky agregátních výdajů. Impulzem nákladové inflace je zvýšení nákladů.

□ *Inflační impulzy* samy k inflaci nestačí. Aby vyústily v inflaci, musí je cen trální banka *akomodovat* růstem peněžní zásoby. Proto je inflace ve své podstatě *peněžním jevem*.

□ Mzdové „šoky“ jsou zvlášť nebezpečné, protože mohou přerušit v nekonečnou *inflační spirálu*.

□ Protože lidé očekávají inflaci, zvyšují své ceny a očekávaná inflace se mění ve skutečnou inflaci. Inflace se tím stává *setrvačnou inflací*.

□ *Phillipsova křivka* ukazuje inverzní vztah mezi inflací a nezaměstnaností. Vyhovlává tím dojem, že existuje volba mezi inflací a nezaměstnaností, že nezaměstnanost lze snížit „za cenu“ zvýšení inflace a naopak. Stát by pak mohl volit určitý bod na této křivce jako *politický cíl* a zvolenou kombinaci inflace a nezaměstnanosti docílil určitým „nastavením ventilu“ aggregátní poptávky.

□ Volba mezi inflací a nezaměstnaností existuje jen v krátkém období. V dlouhém období existuje jen *přirozená míra nezaměstnanosti*.

□ Chtějí-li politikové ovlivňováním aggregátní poptávky udržovat nezaměstnanost *dlouhodobě* pod přirozenou mírou, bude to vykoupeno nikoli vyšší inflací, nýbrž *akcelerující inflací*.

□ Snížení *přirozené míry* nezaměstnanosti by vyžadovalo snížit podpory v nezaměstnanosti a další sociální příspěvky a zpřísnit podmínky jejich poskytování, protože tím by se snížila dobrovolná nezaměstnanost.

Otázky a příklady

□ Pokud inflace akceleruje, naznačuje to, že je nezaměstnanost pod svojí přirozenou mírou. Pokud inflace deceleruje, je míra nezaměstnanosti nad svou přirozenou mírou. Když je míra inflace stálá, je míra nezaměstnanosti na své přirozené míře.

KLÍČOVÉ POJMY

Inflace • deflace • desinflace • deflátor HDP • index spotřebitelských cen (CPI) • index cen výrobců (PPI) • „inflační šum“ • inflační impulz • akomodování inflačního impulzu • poptávková (poptávkou tažená) inflace • nákladová (náklady tlačená) inflace • inflační spirála • inflační očekávání • setrvačná inflace • indexování inflace • Phillipsova křivka • mzdová inflace • cenová inflace • přirozená míra nezaměstnanosti • akcelerující inflace • dlouhodobá Phillipsova křivka.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzka 1.

Setkáte se s tvrzením: „Inflace zvyšuje životní náklady lidí.“ Je toto tvrzení pravdivé? Zdůvodněte.

Otzka 2.

Co byste odpověděli na otázkou: „Je lepší inflace nebo nezaměstnanost?“

Otzka 3.

Co říkáte tvrzení: „Nelze snížit inflaci i nezaměstnanost současně. Inflaci lze snížit jen za cenu vyšší nezaměstnanosti a nezaměstnanost lze snížit jen za cenu vyšší inflace.“

a) Proč není pravdivé?

b) Co bylo nutné ještě k tomuto tvrzení přidat, aby bylo pravdivé?

Otzka 4.

Někdy slyšíte, že růst mezd vyvolává nákladovou inflaci, protože vyšší mzdy zvyšují firmám náklady. Je to pravda?

Otzka 5.

Někdy slyšíte, že růst mezd vyvolává nákladovou inflaci, jindy zase slyšíte, že růst mezd vyvolává poptávkovou inflaci, protože se zvýšení mezd promítně do vyšší poptávky. Jakou inflaci tedy vlastně růst mezd vyvolává?

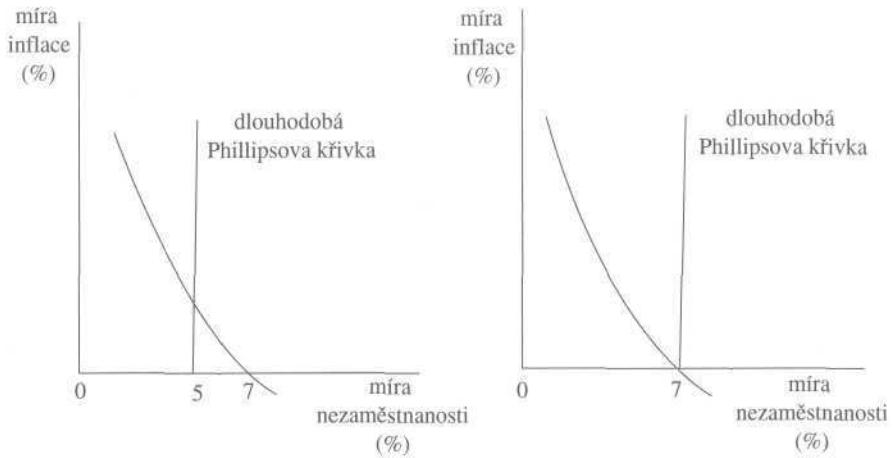
Otzka 6.

Očekává se, že se v příštích letech bude inflace snižovat. Znamená to, že je dnes příznivá doba vzít si hypoteční úvěr?

Inflace

Příklad 1.

Obrázky 26.A a 26.B ukazují inflaci a nezaměstnanost dvou ekonomik. Čím se tyto ekonomiky liší?



Obr. 26.A a 26.B

Příklad 2.

Znázorněte pomocí Phillipsovy křivky dvě ekonomiky, které se nelíší přirozenou mírou nezaměstnanosti, ale liší se zabudovanými inflačními očekáváními.

Příklad 3.

Přirozená míra nezaměstnanosti je 4 %. Inflační očekávání jsou 2 %. Skutečná míra nezaměstnanosti je však 6 %. Co se v budoucnu stane s nezaměstnaností a s inflačními očekáváními? Znázorněte to pomocí Phillipsovy křivky.

27

Měnový kurz

Většina zemí má svou vlastní měnu. Česká republika má českou korunu, Slovensko má slovenskou korunu, Švýcarsko má švýcarský frank, USA mají americký dolar, Kanada má kanadský dolar, Evropská unie má euro. V této kapitole se budeme zabývat otázkou, čím jsou určeny relace (poměry) mezi zahraničními měnami - například za kolik českých korun lze koupit euro nebo americký dolar. Těmto relacím říkáme *měnové kurzy*.

27.1

MĚNOVÝ KURZ A MĚNOVÝ TRH

Měnový kurz (též devizový kurz) je cena měny vyjádřená v zahraničních měnách. Například měnový kurz české koruny je 33,50 Kč za americký dolar, 18,50 za německou marku nebo 2,60 Kč za rakouský šilink. Podívejte se na kurzovní lístek, uveřejňovaný denně v novinách. Ukazuje nám kurz české koruny.

Kurzovní lístek (platnost od 23. 3.1999)				
Země	Měna	Kurz české koruny (kurz ČS) nákup prodej	ČNB (devizy) střed	
Austrálie	1 AUD	21,280	23,150	22,126
Británie	1 GBP	55,460	58,890	57,060
Dánsko	1 DKK	4,960	5,310	5,131
Japonsko	100 JPY	28,650	31,150	29,849
Kanada	1 CAD	22,360	24,060	23,184
Norsko	1 NOK	4,390	4,660	4,517

Měnový kurz

Země	Měna	Kurz české koruny (kurz ČS) nákup	prodej	ČNB (devizy) střed
N. Zéland	1 NZD	18,080	19,350	18,622
Řecko	100 GRD	11,260	12,600	11,856
Švédsko	1SEK	4,130	4,420	4,269
Švýcarsko	1CHF	23,460	24,460	23,882
USA	1 USD	34,110	36,050	35,066
EMU	1EUR	37,230	39,040	38,125
Slovensko	100 SKK	82,970	87,690	85,318
Polsko	1PLN			8,914
Maďarsko	100HUF			15,052

Tabulka 27 - 1

Pozn.: ČS - Česká spořitelna, ČNB - Česká národní banka

Sloupec „nákup“ znamená, že by od vás Česká spořitelna 23. 3. 1999 koupila například americký dolar za 34,110 Kč. Sloupec „prodej“ znamená, že by vám Česká spořitelna prodala americký dolar za 36,050 Kč.

Měny různých zemí se směnují na měnovém trhu. Jak vypadá měnový trh? Běžně se setkáváte s měnovým trhem jako turisté - když jedete do zahraničí, potřebujete zahraniční měnu v podobě bankovek. Podívejte se znovu na kurzovní lístek. První a druhý sloupec udávají, za kolik Česká spořitelna nakupuje, resp. prodává *valuty* ~ zahraniční bankovky. Manipulace s valutami je pro banku nákladná a právě rozdíl mezi nákupním a prodejným kurzem jí kryje tyto náklady.

Trh s valutami je však jen „tenkým okrajem“ měnového trhu. Nás bude zajímat měnový trh, na kterém se kupují a prodávají rozhodující objemy měn a na kterém se skutečně utvářejí měnové kurzy (na kurzovním lístku odpovídají sloupci „střed“). Na tomto měnovém trhu obchodují jednak dovozci a vývozci zboží a služeb a jednak investoři, kteří investují do českých nebo do zahraničních aktiv. Měny se zde již obchodují ve velkém a **nemají podobu bankovek, ale bankovních vkladů** (v tom případě mluvíme nikoli o *valutách* nýbrž o *devizách*). Například nákup dolarů za koruny zde znamená nákup dolarových bankovních vkladů za korunové bankovní vklady.

Aktéři na měnovém trhu

Škoda Plzeň vyváží tramvaje do USA, kde je prodává za dolary. Dolary pak v bankách vyměňuje za koruny, protože své zaměstnance a akcionáře vyplácí v korunách a také ostatní své náklady platí v korunách. Škoda Plzeň a další vývozci zboží a služeb tak na měnovém trhu vytvářejí nabídku dolarů a poptávku po korunách.

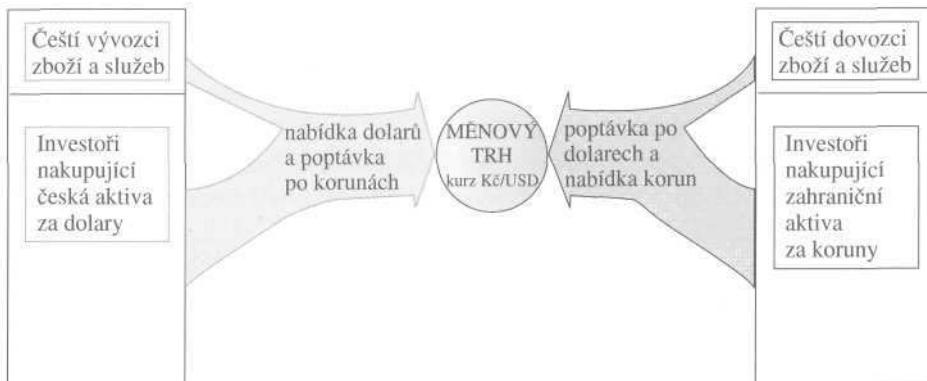
Měnový kurz a měnový trh

Podnik Transgas dováží zemní plyn z Ruska a platí za něj americkými dolary. Doly nakupuje v bankách za koruny, protože od svých českých odběratelů dostává za plyn koruny. Transgas a další dovozci zboží a služeb tak na měnovém trhu vytvářejí poptávku po dolarech a nabídku korun.

Jistý penzijní fond se rozhodl změnit strukturu svých aktiv - snížit podíl korunových dluhopisů a zvýšit podíl dolarových dluhopisů. Proto prodává korunové dluhopisy a za získané koruny pak nakupuje dolary, aby mohl kupovat dolarové dluhopisy. Tím vytváří na měnovém trhu poptávku po dolarech a nabídku korun.

Obrázek 27-1 schematicky znázorňuje, kdo vytváří nabídku a poptávku na měnovém trhu. **Vývozci českého zboží a služeb vytvářejí nabídku zahraničních měn a poptávku po českých korunách. Dovozci zahraničního zboží a služeb naopak vytvářejí nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách.**

Dalšími aktéry na měnovém trhu jsou investoři, nakupující a prodávající česká a zahraniční aktiva (například bankovní vklady nebo dluhopisy a další cenné papíry). **Investoři, kteří nakupují česká (korunová) aktiva, vytvářejí nabídku zahraničních měn a poptávku po korunách. Naopak investoři, kteří nakupují zahraniční aktiva, vytvářejí nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách.**



Obr. 27-1 Poptávka a nabídka na měnovém trhu - Poptávku po dolarech a nabídku korun vytvářejí čeští dovozci zboží a služeb a investoři nakupující dolarová aktiva za koruny. Poptávku po korunách a nabídku dolarů vytvářejí čeští vývozci zboží a služeb a investoři nakupující česká aktiva za dolary.

Změny poptávky a nabídky na měnovém trhu vyvolávají změnu měnového kurzu. Přečtěte si příklady.

Změny vývozu a dovozu

Na měnovém trhu převládá kurz 32 Kč za americký dolar. Co se stane, když se ve světě zvýší poptávka po našem zboží a zvýší se náš vývoz? Naši vývozci utrží

Měnový kurz

za své zboží dolary a budou je chtít směnit za koruny. Zvýší se tedy nabídka dolarů a poptávka po korunách. V důsledku toho koruna zhodnocuje vůči dolaru - kurz se změní například na 31 Kč za dolar.

Opět vyjděme z kurzu 32 Kč za dolar, ale nyní předpokládejme, že došlo ke zvýšení dovozu zahraničního zboží a služeb. V důsledku toho se zvýší nabídka korun a poptávka po dolarech. To má za následek znehodnocení koruny vůči dolaru - kurz se změní například na 33 Kč za dolar.

Původní rovnovážný kurz byl 32 Kč za dolar. Pak ale investoři začali upřednostňovat korunová aktiva (korunové bankovní vklady a korunové dluhopisy) před dolarovými aktivy. Aby mohli nakoupit korunová aktiva, nakupují koruny za doly. Roste poptávka po korunách a nabídka dolarů. V důsledku toho koruna zhodnocuje vůči dolaru například na 30 Kč za dolar.

Opět vyjděme z kurzu 32 Kč za dolar, ale nyní předpokládejme, že investoři začali naopak „utíkat“ od korun k dolarům. Jejich prodeje korun a nákupy dolarů znamenají zvýšení nabídky korun a poptávky po dolarech. Koruna vůči dolaru znehodnocuje - kurz se změní například na 34 Kč za dolar.

Když poptávka po určité měně vzroste oproti její nabídce, dochází k apreciaci měny - k jejímu zhodnocení v poměru k zahraničním měnám. Když naopak nabídka měny vzroste oproti poptávce po ní, dochází k depreciaci měny - k jejímu znehodnocení vůči zahraničním měnám.

Měnový kurz je dnes závislý spíše na chování investorů než na zahraničním obchodě. Když investoři očekávají, že ekonomika poroste, investují do její měny a ta apreciuje.

Proč roste dolar a klesá euro?

Na začátku roku 1999 vznikla společná evropská měna euro. Její kurz k americkému dolaru byl tehdy 1,18 dolarů za euro a zdálo se, že euro bude silnou světovou měnou. Evropská měna však začala vůči dolaru oslabovat a na konci roku 1999 se již euro prodávalo za jeden dolar. Depreciaci eura vůči dolaru pokračovala i v roce 2000. V dubnu byl již dolar o plnou třetinu dražší než v době, kdy euro vzniklo.

Jak si vysvětlit toto oslabování evropské měny? Americká ekonomika roste rychleji než ekonomika Eurolandu. Americké hospodářství vykazovalo silný růst během celého posledního desetiletí, což nelze říci o Evropě. Není divu, že investoři začali považovat dolar za jistější investici než euro. Rostoucí důvěra investorů v dolar jde ruku v ruce s jejich důvěrou v americkou ekonomiku. Marná byla snaha Evropské centrální banky zastavit pokles eura vůči dolaru zvýšením evropských úrokových sazob. Nepomohla ani prohlášení představitelů banky, že evrop-

Měnový kurz a měnový trh

ské hospodářství je v daleko lepším stavu, než ukazuje kurz eura. Investoři uvěřili více zprávě, že americkou ekonomiku čeká další růst, a dolar dále posiloval.

Velký obchod a kurz koruny

V říjnu 2000 zaplatila německá firma Cmobil 700 milionů eur za akcie českého RadioMobilu. Aby mohla uskutečnit platbu, začala na českém devizovém trhu nakupovat koruny. Koruna posílila nejprve ze 35,40 Kč za euro na 35,25 za euro, ale pořád téměř nikdo koruny neprodával. Velcí „hráči“ na trhu očekávali, že koruna dále posílí. Teprve když koruna posílila až na 34,90 Kč za euro, začaly se koruny více prodávat. Nakonec koruna posílila pod vlivem tohoto obchodu během jediného dne o 80 haléřů.

Měnový trh není trhem centralizovaným (jako například burza cenných papírů). Je rozptýleným trhem, kde se s měnami obchoduje na různých (často velmi vzdálených) místech - obvykle v bankách. **Přesto se blíží dokonale konkurenčnímu trhu.** Následující příklad objasňuje, proč.

Arbitráže na měnovém trhu

Kurz české koruny na měnovém trhu ve Vídni je 32 Kč za americký dolar. Je možné, aby byl kurz koruny v Londýně jiný - například 33 Kč za dolar? Představme si, že by tomu tak bylo. Pan Fiala, náš známý spekulant, opět rozezná svou ziskovou příležitost a ihned ji využije. Začne provádět arbitráž - bude za korunu nakupovat dolary ve Vídni, aby je pak prodal za korunu v Londýně. Má volný milion korun a nakoupí za ně ve Vídni 31 250 dolarů (1 000 000 : 32). Ty pak prodá v Londýně za 1 031 250 Kč (31 250 x 33). Jeho zisk z této arbitráže je 31 250 Kč.

Tak jako pan Fiala se budou chovat i ostatní finančníci na měnových trzích. Tyto arbitráže posléze začnou měnit kurz koruny ve Vídni i v Londýně. Ve Vídni budou nákupy dolarů za korunu zvyšovat nabídku korun, což bude korunu vůči dolaru zlevňovat nad 32 Kč za dolar. V Londýně naopak budou prodeje dolarů za korunu zvyšovat poptávku po korunách, což bude korunu vůči dolaru zdražovat pod 33 Kč za dolar.

Arbitráže tedy sbližují kurzy koruny na obou trzích. Budou pokračovat tak dlouho, dokud nebude kurz koruny ve Vídni i v Londýně stejný. Teprve potom ustanou, protože pak již na nich nebude možné vydělat.

Jak vidíte, **kurz koruny na všech měnových trzích bude díky arbitrážím stejný.** Totéž platí pro každou měnu, s níž je možné na měnových trzích volně obchodovat. Arbitráže na měnových trzích jsou přitom velmi rychlé a nevyžadují vysoké náklady. Účastníci měnových trhů dnes mohou rychle nakupovat a prodávat ohromné sumy měn na jakkoli velké vzdálenosti. **Proto můžeme mluvit o jednom globálním měnovém trhu.**

27.2

MĚNOVÝ KURZ A ÚROKOVÁ PARITA

V malé a otevřené ekonomice (jakou je česká ekonomika) s volně obchodovatelnou měnou je měnový kurz určen především chováním investorů. Ti jsou dnes největšími „hráči“ na měnovém trhu. Investoři drží finanční aktiva (cenné papíry a bankovní vklady) v různých měnách. Rozhodují se mezi dolarovými, eurovými, jenovými, korunovými a jinými aktivy. Tito investoři svými nákupy a prodeji aktiv silně ovlivňují kurzy měn, se kterými se na měnovém trhu volně obchoduje.

Následující příklad ukazuje, jak se tito investoři rozhodují a jaký to má vliv na měnový kurz. Pro jednoduchost jako aktiva uvažujeme bankovní vklady.

Rozhodování mezi dolary a jeny

Předpokládejme, že kurz jenu k americkému dolaru je 100 jenů za dolar. Dále předpokládejme, že je úroková míra z amerických bankovních vkladů 6 % a úroková míra z japonských bankovních vkladů je jen 3 %. V tom případě je výhodnější uložit peníze v amerických bankách než v japonských bankách. Investoři budou proto nakupovat dolary a prodávat jeny. Na měnovém trhu vznikne nerovnováha - poroste nabídka jenů a poptávka po dolarech. To bude mít za následek deprecaci jenu vůči doláru. Kurz už nebude 100 jenů za dolar ale více a více jenů za dolar. Kam až bude jen vůči doláru depreciovat?

Musíme se podívat na trh zapůjčitelných fondů v USA a v Japonsku. Když budou investoři převádět peníze z japonských bank do amerických bank, poroste na americkém trhu nabídka zapůjčitelných fondů, což bude snižovat úrokovou míru z amerických bankovních vkladů. Naopak v Japonsku bude nabídka zapůjčitelných fondů klesat, což bude zvyšovat úrokovou míru z japonských bankovních vkladů. Úrokové míry z amerických a japonských vkladů se budou sbližovat. Jakmile budou tyto úrokové míry stejné, přestanou investoři převádět svůj kapitál z japonských bank do amerických.

Pak zavladne rovnováha také na měnovém trhu, kde přestane růst poptávka po dolarech a nabídka jenů. Kurz jenu k dolaru se tedy ustálí na takové úrovni, při které jsou úrokové míry z dolarových a jenových vkladů stejné. Dejme tomu, že to bude při 5% úrokové míře a při kurzu 120 jenů za dolar.

Příklad ukazuje, že **měnový kurz musí splňovat podmínku úrokové parity - měnový kurz se ustálí na takové úrovni, při které jsou očekávané míry výnosu z aktiv v obou zemích stejné**. Například kurz japonského jenu k americkému dolaru se ustálí na takové úrovni, při které jsou úrokové míry z amerických bankovních vkladů stejné jako z japonských bankovních vkladů.

Kurz eura

Na počátku roku 1999 začalo vytrvale depreciovat euro vůči dolaru. Podle ekonomických odborníků na tom měl vinu tehdejší německý ministr financí Oskar Lafontaine, který prosazoval snížení úrokových měr v Evropě. Lafontaine byl přesvědčen, že evropská ekonomika potřebuje růstový impulz v podobě snížení úrokových měr.

Očekávání poklesu úrokových měr v Evropě přimělo řadu investorů k tomu, aby nečekali a raději převáděli své peníze do dolarových aktiv. Proto euro vůči dolaru depreciovalo.

V březnu téhož roku se Lafontaine, po sporech s kancléřem Schröderem, vzdal funkce ministra financí. Po oznámení jeho rezignace euro okamžitě poslilo.

Centrální banka snížila úrokové sazby

„Bankovní rada České národní banky včera snížila své klíčové úrokové sazby. Přestože mnozí experti snížení úrokové sazby o půl procenta očekávali, na devizovém trhu nastala doslova panika. Koruna reagovala okamžitým propadem o 30 haléřů na 38,06 Kč za euro. Ještě hůř se vedlo koruně vůči dolaru, když se v průběhu dne propadla až o 60 haléřů a končila obchodování na 35,15 Kč za dolar, což je letošní minimum.“

(Lidové noviny, 12. 3. 1999)

27.3

TEORIE PARITY KUPNÍ SÍLY - ABSOLUTNÍ VERZE

Podmínka úrokové parity nám objasňuje, proč a v jakém rozsahu dochází ke změnám měnových kurzů. Ale neobjasňuje výši měnových kurzů. Proč se kurz japonského jenu k americkému dolaru pohybuje kolem 120 jenů za dolar a ne třeba 12 jenů za dolar? Nebo proč se kurz české koruny k dolaru pohybuje kolem 35 Kč za dolar a ne třeba 10 Kč za dolar? Odpověď na tuto otázku dává *teorie parity kupní síly*, jejímž autorem je švédský ekonom Gustav Cassel (Teorie společenské ekonomie, 1919). Teorie parity kupní síly existuje ve dvou verzích - *absolutní* a *relativní*.

Absolutní verze teorie parity kupní síly se snaží vysvětlit výši měnových kurzů. Teorie vychází z působení **zákonu jediné ceny**, se kterým jste se setkali již v kapitole „Tržní rovnováha a efektivnost“. Připomeňme si, co tento zákon říká. Jestliže se nějaké zboží prodává na dvou trzích za odlišné ceny, bude docházet k arbitrážím: obchodníci budou nakupovat zboží na levnějším trhu a prodávat je na dražším trhu.

Měnový kurz

V důsledku toho poroste poptávka i cena na levnějším trhu a zároveň bude růst nabídka a klesat cena na dražším trhu. Tím dojde k vyrovnání cen tohoto zboží na obou trzích.

Teorie parity kupní síly se ovšem netýká ceny jednoho zboží, ale týká se cenových hladin ve dvou zemích. Ukažme si logiku této teorie na příkladu.

Parita kupní síly dolaru

Předpokládejme, že franková cenová hladina ve Francii je šestkrát vyšší než dolarová cenová hladina v USA. Jinými slovy, ceny (ve francích) zboží a služeb na francouzském trhu jsou v průměru šestinásobné oproti cenám (v dolarech) zboží a služeb v USA. Například boty, které stojí ve Francii 300 franků, stojí v USA 50 dolarů.

Může být v takovém případě měnový kurz například 10 franků za dolar? Představme si, že by takový byl. Pak bylo by výhodné nakupovat zboží ve Francii a prodávat je v USA. Obchodník, který by koupil boty ve Francii za 300 franků, by je vyvezl do USA, prodal za 50 dolarů a tyto dolary by pak směnil za 500 franků (50 x 10). Vydělal by na jednom páru bot 200 franků.

Kdyby byl šestinásobný rozdíl mezi dolarovou a frankovou cenou pouze u bot, docházelo by k arbitrážím pouze na trhu bot. Vývoz bot z Francie do USA by vedl k poklesu dolarové ceny bot v USA a k růstu frankové ceny bot ve Francii. Ale když je šestinásobný rozdíl mezi dolarovou a frankovou cenou v průměru u všeho zboží a služeb, bude docházet ke změně měnového kurzu. Jak? Je-li franková cenová hladina v USA šestkrát vyšší než dolarová cenová hladina v USA, a přitom by byl měnový kurz 10 franků za dolar, vyplatí se obchodníkům vyvážet zboží z Francie do USA. Ale aby mohli ve Francii nakupovat zboží, potřebují franky. Proto poptávají obchodníci na měnovém trhu velké množství franků. Když francouzské zboží v USA prodají a utrží dolary, prodávají na měnovém trhu dolary opět za franky, aby mohli ve svých obchodech pokračovat. Tak na měnovém trhu roste poptávka po francích a nabídka dolarů. V důsledku toho frank apreciuje (zhodnocuje) vůči dolaru. Kurz již nebude 10 franků za dolar, nýbrž méně a méně.

Jakmile se kurz dostane na 6 franků za dolar, přestává být arbitráže výhodné. Koupí-li obchodník ve Francii boty za 300 franků a prodá je v USA za 50 dolarů, smění tyto dolary zase jen za 300 franků. Kurz se bude udržovat přibližně na 6 francích za dolar.

Příklad ukazuje, že **kurz dvou měn bude těhnout k takové úrovni, která odpovídá poměru cenových hladin v těchto zemích**. Lze to vyjádřit rovnicí:

$$E_{FR/USD} = \frac{P_{FR}}{P_{USD}}$$

Teorie parity kupní síly - absolutní verze

kde E je měnový kurz (počet franků za dolar), P_{FR} je cenová hladina ve Francii a P_{USD} je cenová hladina v USA.

Jinak řečeno, **kurz bude třhnout k paritě kupní síly**. Kupní síla měny je množství zboží a služeb, které lze za měnu koupit. **Parita kupní síly měny znamená, že lze za toto měnu koupit stejné množství zboží a služeb doma i v zahraničí. Měna má stejnou kupní sílu doma i v zahraničí.**

Tak v našem příkladu, kde je franková cenová hladina ve Francii šestkrát vyšší než dolarová cenová hladina v USA, je parita kupní síly 6 franků za dolar. Při tomto kurzu lze koupit za dolar stejně množství zboží a služeb v USA i ve Francii.

Ve skutečnosti se však měnové kurzy od parity kupní síly odchylují, a to z několika důvodů. Jedním z důvodů jsou náklady arbitráže - náklady spojené s vývozem zboží z jedné země do druhé, jako jsou zejména dopravní náklady nebo náklady na pojištění. Dalším důvodem jsou obchodně politické překážky, jako jsou dovozní cla. Jak náklady obchodu, tak dovozní cla způsobují, že se zákon jediné ceny prosazuje v mezinárodním obchodě jen nedokonale. Francouzské boty mohou být ve Francii přece jen o něco levnější než v USA, protože jejich cenu na americkém trhu zvyšují dopravní náklady a americké dovozní clo.

Hlavním problémem teorie parity kupní síly je však existence neobchodovatelných statků. S pojmy *obchodovatelný statek* a *neobchodovatelný statek* jste se také setkali již v kapitole „Tržní rovnováha a efektivnost“. Příkladem neobchodovatelného statku jsou služby kadeřníků nebo městská doprava. Neobchodovatelné statky neprocházejí mezinárodním obchodem a zákon jediné ceny se u nich neprosazuje, protože náklady na arbitráž jsou v jejich případě prohibitivně vysoké.

Neobchodovatelné statky

Navažme na předchozí příklad. Nyní ale budeme uvažovat neobchodovatelné statky jako například taxislužbu. Předpokládejme, že je franková cenová hladina neobchodovatelných statků ve Francii jen třikrát vyšší než dolarová cenová hladina stejných neobchodovatelných statků v USA. Například cena taxislužby ve Francii je 3 franky/km a v USA je 1 dolar/km. Může přesto kurz setrvat na 6 francích za dolar? Může. Když si američtí turisté smění dolar za 6 franků, budou ve Francii jezdit taxíkem dvakrát levněji než v USA. Jenže v tomto případě nebude docházet k podobným arbitrážím jako na trhu bot. Není možné nakupovat levnější taxislužbu ve Francii za účelem jejího „vývozu“ do USA. Proto frank nebude apreciovat a dolar nebude depreciovat směrem k paritě kupní síly. Kurz setrvá na 6 francích za dolar. Dolar nebude mít stejnou kupní sílu v USA i ve Francii - bude mít (v našem příkladě) větší kupní sílu ve Francii. Tato větší kupní síla se ovšem bude týkat jen neobchodovatelných statků, jako je například taxislužba.

Měnový kurz

Příklad ukazuje, že **díky existenci neobchodovatelných statků se měnový kurz může odchylovat od parity kupní síly**. To je vážná námitka proti teorii parity kupní síly, protože podíl neobchodovatelných statků je značný. V České republice dosahuje jejich podíl na HDP (podle hrubých odhadů) téměř třetinu.

U některých měn byly zjištěny značné odchylky od parity kupní síly. Zejména měny méně vyspělých zemí bývají podhodnocené oproti paritě kupní síly, což znamená, že se za ně doma koupí více než v zahraničí. Česká koruna byla v roce 1996 podhodnocena (ve smyslu parity kupní síly) oproti americkému dolaru zhruba dvakrát, což znamená, že za dolar bylo možno koupit u nás v *průměru* dvakrát více zboží a služeb než v USA. Kdyby byl kurz závislý na paritě kupní síly, musel by tehdy být jen asi 14 Kč za dolar. (Tyto zjištěné odchylky od parity kupní síly je nutno ovšem brát s jistou rezervou, protože mohou být z velké části způsobeny rozdíly v kvalitě zboží.)

Neobchodovatelné zboží, dopravní náklady, obchodně politické překážky - to vše znamená, že **parita kupní síly objasňuje výši měnových kurzů jen velmi přibližně**. **Odchylky kurzů od parity kupní síly mohou být významné, a to nejen v krátkém, ale i v dlouhém období**. Z toho důvodu začali mnozí ekonomové místo absolutní verze parity kupní síly upřednostňovat její relativní verzi.

27.4

TEORIE PARITY KUPNÍ SÍLY - RELATIVNÍ VERZE

Relativní verze teorie parity kupní síly vychází rovněž ze zákona jediné ceny. Má však menší ambice než její absolutní verze. Nesnaží se vysvětlit výši měnových kurzů, nýbrž pouze změny měnových kurzů.

Měnový kurz a růst cenové hladiny

Předpokládejme, že rovnovážný kurz francouzského franku je 6 franků za americký dolar. Pak dojde ve Francii ke zvýšení cenové hladiny o 10 %, zatímco cenová hladina v USA zůstává nezměněna. Bude to mít vliv na změnu kurzu?

Zvýšení cenové hladiny ve Francii znamená, že francouzští výrobci požadují nyní za své zboží a služby v průměru o 10 % vyšší frankové ceny. Například boty, které dříve stály 300 franků, stojí nyní 330 franků. Při původním kurzu 6 franků za dolar to znamená, že francouzské zboží zdraží oproti americkému - například oproti americkým botám, jejichž dolarová cena zůstala 50 dolarů. Jinak řečeno, francouzské zboží ztrácí svou původní konkurenční schopnost ve srovnání s americkým zbožím.

V důsledku toho poroste dovoz amerického zboží do Francie. Když Francouzi vidí, že jsou francouzské boty o 10 % dražší než stejné (nebo velmi podobné) boty americké, přestávají kupovat francouzské boty a kupují raději americké. Aby

Intervence státu do měnového kurzu

mohli obchodníci dovážet americké boty do Francie, poptávají na měnovém trhu více dolarů a nabízejí více franků.

Naopak francouzský vývoz bude klesat. Američané přestávají kupovat nyní drahé francouzské zboží a dávají přednost domácímu - americkému. Pokles francouzského vývozu do USA znamená, že francouzští vývozci nabízejí na měnovém trhu méně dolarů a poptávají méně franků.

Na měnovém trhu tedy roste poptávka po dolarech a zároveň roste nabídka franků. Proto dolar apreciuje a frank depreciovuje. Jakmile kurz dosáhne 6,60 franků za dolar, stane se opět francouzské zboží konkurenceschopné. Francouzské boty stojí sice 330 franků, ale protože Američané nyní dostanou za dolar 6,60 franku, koupí francouzské boty zase za 50 dolarů jako dříve ($50 \times 6,60 = 330$). Teprve pak přestane francouzský dovoz růst a francouzský vývoz klesat, a frank přestane dále depreciovat.

Příklad ukazuje, že **změna měnového kurzu je způsobena změnou cenových hladin**. Když cenová hladina ve Francii vzroste o 10 %, zatímco cenová hladina v USA se nezmění, dojde k depreciaci franku vůči dolaru o 10 %. Kdyby cenová hladina ve Francii vzrostla o 10 % a cenová hladina v USA by vzrostla o 4 %, frank by deprecioval vůči dolaru o 6 %. Lze to vyjádřit rovnicí:

$$d_{FR/USD} = p_{FR} - p_{USD}$$

kde $d_{FR/USD}$ je procentní změna kurzu franku vůči dolaru, p_{FR} je procentní změna cenové hladiny ve Francii a p_{USD} je procentní změna cenové hladiny v USA.

Pokud domácí cenová hladina vzroste více než zahraniční cenová hladina, dojde k deprecaci domácí měny. Pokud naopak více vzroste zahraniční cenová hladina, dojde k apreciaci domácí měny. Přitom rozsah změny kurzu je dán rozdílem ve změně cenových hladin.

Všimněte si, že relativní verze teorie parity kupní síly neaspiruje na vysvětlení výše měnového kurzu. V našem příkladě jsme prostě předpokládali, že výchozí rovnovážný kurz byl 6 franků za dolar, aniž bychom se pokoušeli vysvětlit, proč byl právě takový. Vysvětlili jsme pouze jeho *změny*.

27.5

INTERVENCE STÁTU DO MĚNOVÉHO KURZU

Až dosud jsme vycházeli z toho, že se měnové kurzy vytvářejí na měnovém trhu volně, aniž by do tohoto procesu zasahoval stát. Dnes skutečně mnoho zemí světa (více než 50) má *volně pohyblivý* měnový kurz. Patří mezi ně USA i Japonsko. Také ČR má volně pohyblivý kurz koruny.

Měnový kurz.

V mnoha zemích ale **stát na měnovém trhu intervenuje** ve snaze stabilizovat měnový kurz. Ukažme si, *proč* to dělá *a. jak* to dělá.

Měnový kurz je dosti nestálý, protože investoři na měnovém trhu neustále přesouvají peníze mezi různé měny. Pokud jsou změny měnového kurzu malé, nemají významný vliv na ekonomiku. Pokud však dochází k větším změnám kurzu, má to na ekonomiku někdy nepříjemné dopady. Proto **centrální banky na měnovém trhu intervenují, aby zabránily větším výkyvům měnového kurzu. Ke svým intervencím využívají devizové rezervy.**

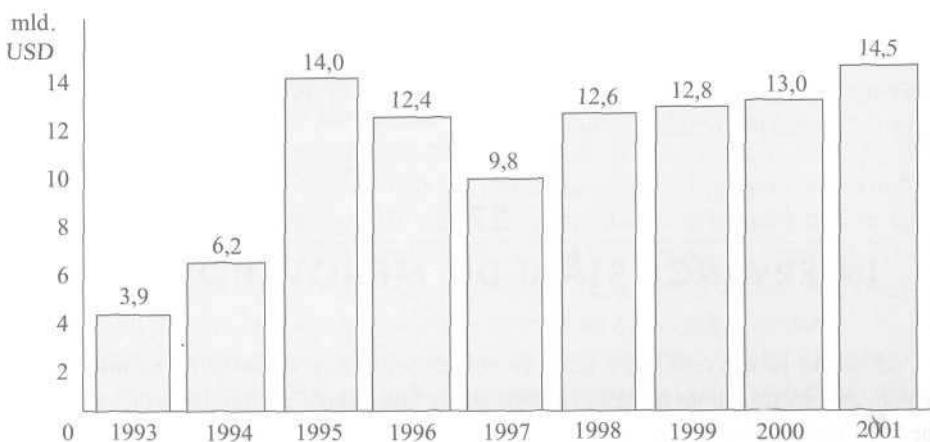
Intervence na měnovém trhu

Představme si, že investoři zvýšili depreciační očekávání u koruny a začali se zbavovat korunových vkladů. Rostoucí prodeje korun na měnovém trhu tlačí na depreciaciu koruny. Naše centrální banka se ale obává, že depreciačie vyvolá inflaci. Aby tornu zabránila, rozhodne se intervenovat na měnovém trhu. Jak?

Centrální banka udržuje devizové rezervy - rezervy takových měn, jako je americký dolar nebo euro. Využije svých devizových rezerv k tomu, že na měnovém trhu kupuje koruny za dolary a eura. Tím zvyšuje poptávku po koruně a brání její depreciačii.

Tyto intervence připravují centrální banku o část devizových rezerv. Ale banka má devizové rezervy právě proto, aby je používala k takovým intervencím. Účelem těchto intervencí je překlenout období náhlé ztráty důvěry investorů v korunu. **Intervence centrální banky na měnovém trhu má dát investorům signál, že jejich ztráta důvěry v měnu není odůvodněná.**

Někdy bývají tyto intervence úspěšné - investoři si uvědomí, že zbytečně podlehli panice a vracejí se k měně. V tom případě se centrální banka podařilo kurz měny sta-



Obr. 27-2 Devizové rezervy České národní banky (ke konci roku).

Pramen: ČSÚ, ČNB

Režimy stabilního kurzu

bilizovat. Někdy je však „útěk“ investorů od měny tvrdošíjný a centrální banka se marně snaží svými intervencemi zabránit deprecaci. **V takovém případě by měla centrální banka raději s intervencemi přestat a nechat měnu depreciovat.** Jinak zbytečně vyčerpá všechny své devizové rezervy a měnu od depreciace stejně nezachrání.

27.6

REŽIMY STABILNÍHO KURZU

Až dosud jsme vycházeli z předpokladu, že je **měnový kurz volně pohyblivý (flexibilní, pružný, plovoucí)**. Ale některé země stabilizují měnový kurz (pomocí intervencí centrální banky na měnovém trhu) podle předem stanoveného režimu. V tom případě mluvíme o **režimu stabilního kurzu (pevného, fixního)**. Ve skutečnosti nejde o zcela „pevný“ kurz. Kurz se pohybuje, avšak jen v určitém omezeném rámci. *Stabilní kurz je z mnoha důvodů pro ekonomiku výhodný.* Především představuje jakousi protiinflační „kotvu“ (depreciace totiž vyvolává inflaci). Je výhodný také pro zahraniční obchod, protože časté změny měnového kurzu pro obchodníky představují rizika, proti kterým se musí pojišťovat. Proto se mnoho zemí snaží udržovat stabilní kurz.

Režim stabilního měnového kurzu míval často podobu kurzového fluktuačního pásmá. **Kurzové fluktuační pásmo** znamená, že **centrální banka vyhlásí horní a dolní limit, v němž ponechá kurz měny volně „plavat“**. Jakmile by však kurz chtěl překročit horní nebo dolní limit kurzového pásmá, centrální banka začne na měnovém trhu intervenovat, aby vrátila kurz do pásmá.

Kurzové pásmo koruny

Česká národní banka uplatňovala až do května 1997 režim stabilního kurzu. Vyhlásila centrální kurz koruny vůči dolaru a marce a pak nechala korunu volně „plavat“ v kurzovém pásmu.

Pokud koruna depreciovala „ven“ z pásmá, centrální banka začala na měnovém trhu nakupovat koruny za své devizové rezervy (dolary, marky), čímž vrátila korunu do pásmá. Pokud naopak koruna začala apreciovat „ven“ z pásmá, centrální banka začala korunu na měnovém trhu prodávat, čímž zvyšovala nabídku korun a bránila apreciaci koruny.

Do roku 1996 bylo kurzové pásmo poměrně úzké: jen 5 %, tj. 2,5 % pod a 2,5 % nad centrálně vyhlášeným kurzem. V roce 1996 banka zvětšila kurzové pásmo z 5 % na 15 %, tj. nechávala korunu volně plavat v pásmu 7,5 % nad a 7,5 % pod centrálním kurzem.

Měnový kurz

V květnu 1997 došlo k útoku měnových spekulantů na korunu a centrální banka nebyla již schopna zabránit deprecaci a udržet korunu v kurzovém pásmu. Proto kurzové pásmo zrušila a vyhlásila režim volně plovoucího kurzu. Od té doby koruna „volně plave“.

Když se podíváte znovu na obrázek 27 - 2, který ukazuje vývoj devizových rezerv ČNB, vidíte, že se devizové rezervy dosti měnily v letech 1993 - 1997, kdy ještě centrální banka uplatňovala režim stabilního kurzu. Ale po roce 1997, kdy je již kurz koruny volně pohyblivý (i když centrální banka ještě tu a tam intervenuje), je výše devizových rezerv poměrně stabilní.

Tabulka ukazuje procentní změnu kurzu koruny (depreciace -, apreciacie +).

Rok	1992	1993	1994	1995	1996	1997
změna kurzu	+ 0,1	+ 0,6	+ 0,1	+ 0,1	+ 0,8	-6,7

Tabulka 27-2

Režim kurzového pásmo znamená, že **kurz měny je vázán obvykle na určitý koš zahraničních měn**. Když naše centrální banka ještě uplatňovala režim kurzového pásmo, vázala kurz koruny na koš dvou měn: německé marky a amerického dolaru, přičemž dolar měl v koši váhu 35 % a marka měla váhu 65 % (tentotoměr zhruba odpovídalo vahám marky a dolaru, jakožto používaných měn v našem zahraničním obchodě).

Tento kurzový režim má přesvědčit investory, že měna se nevychylí z vyhlášeného kurzového pásmo, a aby tomu přizpůsobili svá depreciační a apreciační očekávání. Úspěch této kurzové politiky však není vždy zaručen. Jakmile investoři a měnoví spekulanti dojdou k závěru, že centrální banka nebude schopna měnu v kurzovém pásmu udržet, intervence centrální banky se minou účinkem. Dokladem toho je i vývoj kurzu koruny v květnu 1997 (viz dodatek).

Evropský měnový systém

V roce 1979 se země Evropského hospodářského společenství dohodly, že budou udržovat stabilní kurzy svých měn. Vůči jiným světovým měnám se jejich měny volně pohybovaly, avšak vůči sobě navzájem se pohybovaly jen v úzkém fluktuačním pásmu. Prakticky to znamenalo, že se tyto evropské měny pohybovaly vůči americkému dolaru nebo japonskému jenu společně, navzájem „svázané“. Tomuto systému se říkalo Evropský měnový systém (EMS).

V osmdesátých letech fungoval tento systém dobře. Ale na začátku 90. let začaly problémy vyvolané zejména německým sjednocením. S tím, jak německá vláda investovala do hospodářské rekonstrukce východních německých zemí, přestalo být Německo vývozcem kapitálu a stalo se jeho dovozem. Marka

Režimy stabilního kurzu

v důsledku toho nezadržitelně a permanentně posilovala, což nutilo jiné země EMS, aby bránily své národní měny před znehodnocováním bud' intervencemi na měnovém trhu (prodejem svých devizových rezerv), nebo zvyšováním svých úrokových měr. Francie, Itálie a Velká Británie nakonec raději devalvovaly své měny vůči marce, než aby zvyšovaly své úrokové míry a vystavovaly tím své ekonomiky hrozobě hospodářské recese. Systém stabilních kurzů v Evropě tehdy prožíval vážnou krizi.

Jinou formou stabilizace měnového kurzu měny je její „zavěšení“ na některou ze silných a stabilních měn. **Zavěšení měny například na dolar znamená, že centrální banka nedovolí, aby se kurz měny vůči doláru odchýlil od určité hodnoty.** Kdyby měnový trh tlačil na změnu kurzu, centrální banka svými intervencemi tyto tlaky odráží. Měna se tedy pohybuje na měnovém trhu společně s dolarem. Například Thajsko a některé další asijské země měly až do roku 1997 (kdy došlo k asijské měnové krizi) své měny „zavěšeny“ (pegged) na americký dolar.

Nejznámějším příkladem úspěšného zavěšení měny je rakouský šilink, který byl dlouho „zavěšen“ na německou marku.

Zavěšení rakouského šilinka na marku

Rakouská ekonomika je jak zahraničním obchodem, tak kapitálovými toky intenzivně spojena s německou ekonomikou. Kdyby Rakousko nechalo svůj šilink napospas živelnosti měnového trhu, docházelo by k častým změnám kurzu šilinku k marce. Zahraniční obchod mezi oběma státy by ztratil část své stability a jistoty. Stálý kurz šilinku k marce byl výhodným nástrojem ke stabilizaci rakouské ekonomiky.

Německá marka je velmi pevná měna. Proto Rakousko „zavěsilo“ svůj šilink na marku a rakouská centrální banka deklarovala, že bude na měnovém trhu intervenovat, kdykoli by se šilink chtěl odchýlit od vyhlášeného kurzu k marce.

„Zavěšení“ rakouského šilinku na marku bylo úspěšné. Obě země mají totiž obdobnou ekonomickou strukturu, jsou stejně hospodářsky vyspělé, prožívají obdobný růst ekonomiky, technického pokroku a produktivity práce. Obchod mezi oběma zeměmi je intenzívní a stabilní, jejich míry inflace se neliší. Rozhodnost, s jakou rakouská centrální banka udržovala šilink „zavěšen“ na marku, přesvědčila investory o tom, že se kurz šilinku vůči marce nezmění. Tento kurz se posléze natolik „zabudoval“ do očekávaní investorů, že začali považovat obě měny za pevně svázané a podle toho s nimi na měnovém trhu obchodovali.

V některých případech se však „zavěšení“ měny neosvědčilo. Například zavěšení thajské měny na americký dolar bylo jednou z hlavních příčin thajské měnové krize. Když dolar v roce 1997 posiloval vůči německé marce a dalším světovým měnám, thaj-

Měnový kurz

ský baht, zavřený na dolar, posiloval vůči jiným měnám také, ačkoli tomu situace thajské ekonomiky vůbec neodpovídala. Investoři na měnovém trhu poznali, že je thajská měna nadhodnocena, podlehli depreciačním očekáváním a začali se jí zbavovat. Thajská centrální banka brzy neměla dost rezerv, aby mohla intervenovat na udržení kurzu. Nakonec došlo k mnohem hlubšímu pádu thajské měny, než kdyby byl její kurz býval volně pohyblivý.

SHRNUTÍ

- *Měnový kurz* je cena měny vyjádřená v zahraničních měnách.
- Vývozci českého zboží a služeb vytvářejí nabídku zahraničních měn a poptávku po českých korunách. Dovozci zahraničního zboží a služeb naopak vytvářejí nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách.
- Dnes jsou nejvýznamnějšími aktéry na měnovém trhu investoři. Investoři, kteří nakupují česká (korunová) aktiva, vytvářejí nabídku zahraničních měn a poptávku po korunách. Naopak investoři, kteří nakupují zahraniční aktiva, vytvářejí nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách.
- Když poptávka po určité měně vzroste oproti její nabídce, dochází k *appreciaci měny* - k jejímu *zhodnocení* v poměru k zahraničním měnám. Když naopak nabídka měny vzroste oproti poptávce po ní, dochází k *depreciaci měny* - k jejímu *znehodnocení* vůči zahraničním měnám.
- Účastníci měnových trhů dnes mohou rychle nakupovat a prodávat ohromné sumy měn. Proto můžeme mluvit o jednom globálním měnovém trhu.
- Měnový kurz splňuje podmínku *úrokové parity* - ustálí se na takové úrovni, při které jsou *očekávané míry výnosu* z bankovních vkladů v obou zemích stejné.
- *Absolutní verze* teorie parity kupní síly se snaží vysvětlit výši měnových kurzů. Vychází z působení zákona jediné ceny. Podle této teorie kurz dvou měn bude tím nout k takové úrovni, která odpovídá poměru cenových hladin v těchto zemích. Tuto úroveň kurzu nazýváme paritou kupní síly.
- Parita kupní síly měny znamená, že lze za měnu koupit stejně množství zboží a služeb doma i v zahraničí (měna má stejnou kupní sílu doma i v zahraničí).
- Díky existenci neobchodovatelných statků se však měnový kurz může i dlouhodobě odchylovat od parity kupní síly. Parita kupní síly tedy objasňuje výši měnových kurzů jen přibližně.
- *Relativní verze* teorie parity kupní síly se nesnaží vysvětlit výši měnových kurzů, ale pouze změny měnových kurzů. Podle ní změna měnového kurzu je způsobena změnou cenových hladin. Pokud domácí cenová hladina vzroste více než zahraniční cenová hladina, dojde k depreciaci domácí měny. Míra depreciace odpovídá rozdílu v mírách inflace.
- Centrální banky často na měnovém trhu *intervenují ve snaze stabilizovat měnový kurz*. Ke svým intervencím využívají *devizové rezervy*.

Otázky

- Režim stabilního kurzu může mít podobu *kuriového fluktuačního pásma* nebo *zavěšení měny* na některou pevnou světovou měnu.

KLÍČOVÉ POJMY

Měnový kurz • měnový trh • apreciace (zhodnocení) měny • depreciace (znehodnocení) měny • úroková parita • parita kupní síly • absolutní verze teorie parity kupní síly • relativní verze teorie parity kupní síly • režim stabilního kurzu • kurzové fluktuační pásmo • „zavěšení“ měny • intervence stabilizující kurz.

OTÁZKY

Otázka 1.

Guvernér centrální banky vystoupil v televizi s prohlášením, že centrální banka hodlá v příštím roce podporovat ekonomický růst snížením úrokové míry. Jaký to bude mít vliv na měnový kurz?

Otázka 2.

Bude mít zvýšení nájemného z bytu vliv na měnový kurz?

Otázka 3.

V zemi dochází k rychlému růstu peněžní zásoby (vyššímu než v zahraničí). Centrální banka přitom nechává měnový kurz volně „plavat“.

- a) Co to udělá s měnovým kurzem?
- b) Bude docházet k inflaci? Pokud ano, popište jak.

Otázka 4.

V zemi dochází k rychlému růstu peněžní zásoby (vyššímu než v zahraničí). Centrální banka přitom udržuje pevný měnový kurz.

- a) Bude docházet k inflaci? Pokud ano, popište jak.
- b) Jaké nebezpečí vyvolává tato politika?
- c) V jakém případě by politika udržování pevného kurzu neohrozila devizové rezervy země?

Otázka 5.

Když koruna deprecuje, jaký to bude mít dopad

- a) na cenu francouzské kosmetiky na českém trhu?
- b) na cenu francouzské kosmetiky na francouzském trhu?
- c) na cenu českých aut na německém trhu?
- d) na cenu českých aut na českém trhu?

Otázka 6.

Před rokem 1997 udržovala naše centrální banka kurz koruny ve fluktuačním pásmu. Přitom vázala kurz z jedné čtvrtiny na americký dolar a ze tří čtvrtin na německou marku. Rakouský šilink byl „zavěšen“ pouze na marku. Thajský baht byl zase „zavěšen“ pouze na dolar.

Měnový kurz

- Když americký dolar aprecioval vůči marce,
a) co se stalo s kurzem koruny vůči rakouskému šilinku?
b) co se stalo s kurzem koruny vůči thajskému bahtu?

Otzka 7.

- Centrální banka zvýšila růst peněžní zásoby (v porovnání s peněžním růstem v zahraničí).
a) Jaký to mělo dopad na kurz koruny v krátkém období? Vysvětlete.
b) Jaký to mělo dopad na kurz koruny v dlouhém období? Vysvětlete.

Otzka 8.

Na podzim roku 1998 Česká národní banka několikrát snížila úrokové míry v odezvu na snižující se inflaci. Přes snížení úrokových měr nedošlo k depreciaci koruny. Proč?

DODATEK: MĚNOVÁ KRIZE

Měnová krize je náhlý a hluboký „pád“ měny, způsobený „útěkem“ investořů od této měny. Investoři ztratí z nějakého důvodu důvěru v měnu, podlehnou dojmu, že měna bude v brzké budoucnosti depreciovat a začnou hromadně převádět kapitál do jiných měn. Pokud se takto zachová většina investorů, nabídka této měny prudce vzroste a poptávka po ní se blíží nule. Důsledkem je její hluboká depreciaice.

Měnové krize jsou poměrně mladým jevem. **Možnost měnových krizí je dána tím, že v posledních desetiletích došlo ke značné liberalizaci pohybu kapitálu ve světovém měřítku a s mnoha měnami se začalo volně obchodovat na světovém měnovém trhu.** Měnový trh se enormně zvětšil a dochází na něm denně k obrovským přesunům peněz mezi různými měnami. Měnová krize však nevznikne náhodně. Má své příčiny. Podívejme se blíže na největší měnovou krizi poslední doby - asijskou krizi.

Asijská měnová krize

Měnová krize v jihovýchodní Asii byla pro ekonomickou veřejnost překvapením, nikdo ji neočekával (alespoň ne v takových rozměrech). Země jihovýchodní Asie - Jižní Korea, Thajsko, Malajsie a Indonésie - měly do té doby impozantní ekonomické výsledky, některé z nich (Jižní Korea, Thajsko) byly řazeny k „asijským ekonomickým tygrům“. V 90. letech (až do vypuknutí krize v roce 1997) patřil tento region k ekonomicky nejdynamičtějším oblastem světa. Tempa ekonomického růstu se blížila dvouciferným hodnotám. Inflace v těchto zemích nebyla vysoká, deficit veřejných rozpočtů rovněž ne. Země měly sice schodky zahraničněobchodních bilancí, což však u rychle rostoucích ekonomik bývá považováno za normální jev.

Rychlý ekonomický růst těchto zemí byl do značné míry podporován dovozem zahraničního kapitálu. Zahraniční investoři ochotně nakupovali aktiva těchto zemí, čímž financovali značnou část jejich investic. Úrokové míry tam byly vysoké, depreciační očekávání nízká. V letech 1991 -1996 připlynulo do pěti zemí regio-

nu (Filipíny, Indonésie, Jižní Korea, Malajsie a Thajsko) přes 260 miliard dolarů soukromého zahraničního kapitálu.

K nízkým depreciačním očekáváním ovšem do velké míry přispělo to, že většina asijských zemí měla režimy stabilního kurzu - „zavěsily“ své měny na americký dolar. Zahraniční investoři tak nepociťovali riziko z depreciace asijských měn, neboť věřili, že tamní vlády a centrální banky nedovolí deprecaci. Právě to se však těmto zemím a jejich měnám nakonec stalo osudným a přispělo k měnové krizi.

Obrovský příliv zahraničního kapitálu do těchto zemí proudil převážně přes tamní banky. Banky přitom požívaly implicitní státní garance - všem bylo jasné, že dostanou-li se do finančních potíží, jejich vlády je nenechají padnout a budou je sanovat. To ještě více upevňovalo důvěra zahraničních investorů a jejich ochotu půjčovat těmto ekonomikám. Zahraniční investoři podlehli dvojí iluzi, která uměle snižovala riziko jejich investic do tohoto regionu - že tamní vlády nedovolí deprecaci svých měn a že nedovolí pád svých bank.

Banky, požívající implicitní státní garance, podléhají „morálnímu hazardu“ a ochotně půjčují i na spekulativní a vysoce rizikové investiční projekty. Příliv zahraničního kapitálu a „snadné půjčování“ bank vedly nakonec k tomu, že začala narůstat „spekulační bublina“ na trhu aktiv (cenných papírů a nemovitostí), jejichž ceny šplhaly do nereálných výšek. Domácí podnikatelé a spekulanti věřili, že asijský hospodářský zázrak bude pokračovat a že své půjčky snadno splatí z budoucích výnosů svých investic. A zahraniční investoři byli ukolébávání iluzí o vládami garantované pevnosti měn a bank.

Asijská „bublina“ praskla v roce 1997. Nejprve započala finanční krize - když investoři ztratili důvěru v asijská aktiva a začali se jich hromadně zbavovat, ceny akcií a nemovitostí začaly padat volným pádem. Následovala měnová krize, neboť investoři, převádějící své peníze převážně do dolarových vkladů, nakupovali na měnovém trhu dolary a prodávali asijské měny. Nebylo již moci, která by mohla zabránit hluboké depreciači asijských měn. Měnová krize naplno propukla v červnu 1997, kdy deprecioval thajský baht (poté, co se jej thajská centrální banka nějakou dobu marně pokoušela zachránit prodejem svých devizových rezerv). Vzhledem k intenzivní ekonomické propojenosti zemí tohoto regionu se finanční a měnová krize rychle šířila do dalších zemí regionu. Během krátké doby došlo k depreciači thajské měny vůči americkému dolaru o 80 %. Následovaly hluboké depreciače měn Jižní Koreje, Malajsie, Filipín a Indonésie. Všechny tyto země opustily fixní kurzy svých měn (jejich „zavěšení“ na dolar) a nechaly je volně „plavat“.

Ukázalo se, jak silně byl tento ekonomický region závislý na zahraničním kapitálu. Po odlivu zahraničního kapitálu a po pádu cen akcií došlo k prudkému zvýšení úrokových měr, což následně vyvolalo ekonomickou depresi a nezaměstnanost. Vysoké úrokové míry již nelákaly zahraniční investory, protože důvěra v aktiva a měny jihoasijských zemí byla ta tam. Zato způsobily

Měnový kurz

neschopnost domácích dlužníků splácat dluhy a vznikla hrozba sérií bankovních krachů. Vlády byly nuceny požádat o pomoc Mezinárodní měnový fond. Ten poskytl zemím jihovýchodní Asie půjčky v řádu desítek miliard dolarů. Ani tato pomoc však nezabránila hluboké hospodářské depresi celého regionu, která se nakonec přenesla i na jejich velké obchodní partnery - Japonsko a Austrálii.

Asijská měnová krize je velkým mementem. Pod dojmem této krize **mnoho ekonomů začalo ztráct důvěru ve svobodné finanční a měnové trhy a začalo volat po jejich regulaci**. Je pravda, že globalizace finančních a měnových trhů zvyšuje zranitelnost mladých tržních ekonomik a jejich měn. Na druhé straně je pravda, že globální finanční trhy umožnily a umožňují rozvíjejícím se ekonomikám získávat kapitál pro svůj ekonomický růst. Tyto trhy ovšem trestají špatnou hospodářskou politiku. **Vlády zemí jihovýchodní Asie se tolík snažily přilákat zahraniční kapitál, že mu uměle snižovaly rizika**. Implicitní záruky státu za pevnost domácích bank a umělé udržování stabilních kurzů tamních měn (jejich „zavěšením“ na dolar) vedlo k podhodnocení rizika investování do těchto ekonomik a k nadhodnocení jejich měn. **Nešlo ani tak o selhání trhů, jako spíše o selhání politiky, která vytvářela umělé iluze. Když se iluze rozeplynuly, krize byla nevyhnutelná.**

Turbulence na měnovém trhu prožila v roce 1997 i česká koruna.

Depreciacie české koruny

Česká republika udržovala od roku 1991 stabilní kurz koruny vůči německé marce a americkému dolaru. Centrální banka udržovala kurz koruny v úzkém fluktuačním pásmu 5 %. Stabilní kurz byl považován za hlavní „kotvu“ dosud křehké a zranitelné ekonomiky, procházející tržními reformami, privatizací a intenzivními strukturálními změnami.

Od roku 1993 se obnovil hospodářský růst, který nabýval na intenzitě a vrcholil v roce 1995. Investice rychle rostly, nezaměstnanost byla velmi nízká, růst mezd akceleroval. V této situaci hrál stabilní kurz úlohu „protiinflační kotvy“ - bránil rozputání větší inflace.

I když v roce 1996 centrální banka rozšířila kurzové fluktuační pásmo na 15 %, koruna kupodivu neoslabovala. V té době ještě investoři věřili v její stabilitu a depreciační očekávání byla nízká. Vysoký úrokový diferenciál (rozdíl mezi českou a zahraniční úrokovou mírou) lákal zahraniční investory, poptávka po koruně rostla a koruna dále posilovala.

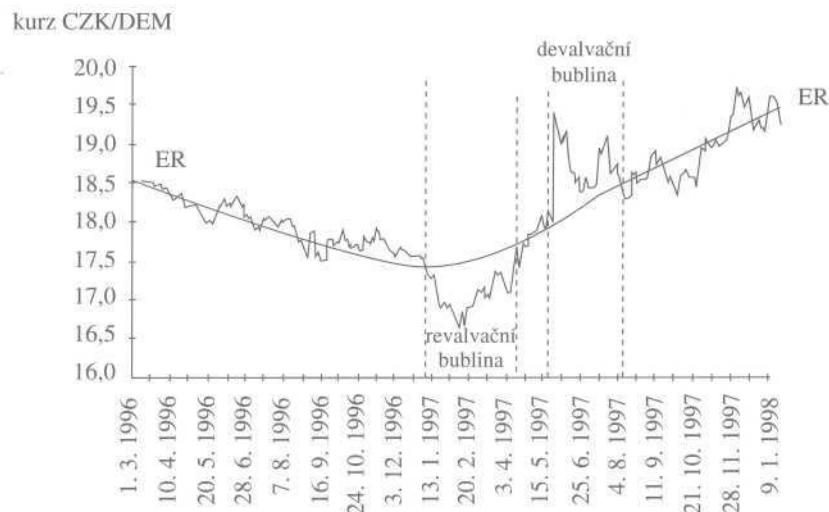
Zlom přišel v roce 1997. Tehdy se zastavil hospodářský růst a víra investorů v českou ekonomiku se začala vytrácat. Příliv zahraničního kapitálu ustal. Investoré začali hromadně převádět kapitál z korunových vkladů do zahraničních měn. Když potom v květnu měnoví spekulanti „zaútočili“ na korunu, centrální banka již

Dodatek: Měnová krize

marně na měnovém trhu intervenovala v naději, že důvěru v korunu obnoví. Když se její devizové rezervy začaly povážlivě ztenčovat, zrušila fluktuační pásmo a nechala korunu volně „plavat“. Graf na obrázku 27-3 ukazuje vývoj kurzu koruny k německé marce v průběhu roku 1997. Povšimněte si prudké depreciace koruny po 15. květnu, kdy vrcholily útoky měnových spekulantů na korunu.

Centrální banka ve snaze zabránit překotnému odlivu kapitálu do zahraničí značně zvýšila úrokové míry. Vysoké úrokové míry přesvědčily část investora, aby drželi korunová aktiva. Avšak nemohly být takto vysoké dlouho, protože by zcela potlačily investice a znemožnily podnikům splácet úvěry.

Měnovým turbulencím u nás nepředcházela taková finanční krize na trzích aktiv jako v jihovýchodní Asii. Přesto asijskou krizi připomínaly. Úroková míra byla u nás značně vyšší než v USA a v zemích západní Evropy, přitom však riziko depreciace koruny bylo uměle sníženo režimem stabilního kurzu koruny. Dnes si mnoho ekonomů myslí, že jsme měli opustit stabilní kurz a zrušit fluktuační pásmo dříve než v roce 1997. Koruna by depreciovala dříve, ale depreciace by neměla podobu panického „útěku“ investorů od koruny.



Obr. 27-3 Graf ukazuje vývoj kurzu české koruny k německé marci. Křivka ER ukazuje trend změny kurzu. Každodenní hodnoty kurzu kolem tohoto trendu značně kolísají.

Pramen: K. Janáček - M. Čihák - H. Frýdmanová - T. Holub - E. Zamrazilová:
Česká ekonomie v roce 1998, Politická ekonomie 3, 1998

Tyto zkušenosti ukazují, že udržování stabilních měnových kurzů je riskantní, neboť může být zdrojem měnové krize. Země, jejíž měna volně „plave“, může prožívat období depreciací, ale tyto depreciace málokdy nabývají podoby ničivých měnových krizí.

Měnový kurz

Známe i další příklady měnových krizí z poslední doby. K nejznámějším patří mexická krize z roku 1994 a brazilská krize z ledna 1999.

Mexická měnová krize

Podobně jako v jihovýchodní Asii, i v Mexiku bylo možno hledat zdroj finanční a měnové krize v bankovním systému. Mexické banky byly chráněny vládními garancemi a systémem rozsáhlého pojištění bankovních vkladů. Od roku 1988 udržovalo Mexiko stabilní měnový kurz v rámci kurzového pásma. Garance bankovních vkladů i udržování stabilního kurzu peso uměle snižovalo rizika zahraničnímu kapitálu, který rychle proudil do Mexika a financoval mexický hospodářský růst v první polovině 90. let. Podobně jako v jihovýchodní Asii, i v Mexiku byla důvěra investorů založena do velké míry na iluzi v pevnost mexické měny a mexických bank.

V roce 1994 došlo v Mexiku k lokálním politickým nepokojům, které zažehly jiškru nedůvěry zahraničních investorů. Jejich předchozí důvěra v mexickou ekonomiku se přes noc změnila v panický útěk. Odliv zahraničního kapitálu ze země donutil mexickou centrální banku v prosinci 1994 devalvovat peso o 15 % a dva dny nato jej nechat volně „plavat“. Peso pak během krátké doby znehodnotilo vůči americkému dolaru na polovinu své původní hodnoty. „Útěk“ kapitálu z Mexika v krátké době vyvolal finanční a měnovou krizi a poté hospodářskou depresi.

Brazilská měnová krize

Jednou z posledních měnových krizí byla brazilská krize. Brazílie po dlouhou dobu udržovala stabilní kurz své měny. Ten byl hlavním nástrojem protiinflační politiky brazilské vlády. Brazílie byla totiž v osmdesátých letech sužována hyperinflací dosahující tisíce procent ročně.

V roce 1994 provedl nově zvolený president Cardosa měnovou reformu a vyhlásil inflaci boj, jehož hlavním nástrojem se měl stát pevný kurz brazilského reálu. Během několika let se inflace v Brazílii snížila z 3000 % na dvě procenta. Nízká inflace, stabilní kurz měny a vysoké úrokové míry přilákaly během krátké doby do Brazílie mnoho zahraničního kapitálu a země prožívala slabý hospodářský růst.

Ukázalo se však, že pevný kurz měny sám o sobě nestačí k tomu, aby udržel prosperitu brazilské ekonomiky a důvěru zahraničních investorů. Bazilské vládě se nepodařilo udržet „na uzdě“ rostoucí vládní výdaje, deficit státního rozpočtu rychle narůstal a vláda se stále více zadlužovala. Bylo jen otázkou času, kdy investoři ztratí důvěru v brazilskou ekonomiku a měnu.

Signálem panického útěku investorů od brazilského reálu bylo prohlášení neschopnosti brazilského státu Minais Gerais splácat své dluhy vůči brazilské federální vládě. Investoři se vyděsili a začali se zbavovat brazilských aktiv a brazilské měny. Centrální banka byla nucena opustit pevný kurz reálu, který vzápětí začal rychle depreciovat. Začala měnová krize.

Shrnutí dodatku

Měnové krize ukazují, že **udržování stabilního kurzu je v dnešním světě globalizovaných finančních a měnových trhů riskantní**. Je-li kurz volně pohyblivý, jeho výše je dána trhem a investoři věří, že kurz odráží nabídku a poptávku po měně. **Je-li však kurz intervencemi státu stabilizován na určité výši, je jen otázkou času, kdy investoři dojdou k názoru, že výše kurzu je umělá a neodpovídá skutečné tržní nabídce a poptávce po měně.** Pak stačí málo k podlomení důvěry investorů v měnu a výsledkem je měnová krize.

I když jsou příčiny měnových krizí hlubší, udržování stabilních kurzů je rizikovým faktorem, který může krizi prohloubit a změnit i mírný pokles v prudký pád.

SHRNUTÍ DODATKU

- *Měnová krize* je náhlý a hluboký „pád“ měny, způsobený „útěkem“ investořů od této měny. Možnost měnových krizí je dána značnou liberalizací pohybu kapitálu ve světovém měřítku.
- Měnové krize ukazují, že udržování stabilního kurzu je ve světě globalizovaných finančních a měnových trhů riskantní. Je-li kurz stabilizován na určité výši, mohou investoři dojít k názoru, že je měna uměle nadhodnocena.

28

Platební bilance a zahraniční dluh

28.1

PLATEBNÍ BILANCE

Platební bilance zachycuje platební transakce naší ekonomiky se zahraničím v daném roce. **Porovnává platby ze zahraničí a platby do zahraničí.** Přitom vychází z teritoriálního principu. Platby ze zahraničí jsou platby osob, které mají sídlo v zahraničí, osobám majícím sídlo v ČR. Naopak platby do zahraničí jsou platby osob, které mají sídlo v ČR, osobám majícím sídlo v zahraničí.

Platební bilanci tvoří tři části: *běžný účet, finanční účet a změna devizových rezerv.* **Běžný účet** platební bilance tvoří platby za vývoz a dovoz zboží a služeb, důchody (mzdy, zisky, úroky) placené ze zahraničí a do zahraničí, a dále jednostranné převody (dary, dědictví aj.). **Rozhodujícími položkami běžného účtu jsou platby za vývoz a dovoz zboží a služeb.** Pro naše účely proto postačí, když běžný účet v dalším výkladu ztotožníme s vývozem a dovozem zboží a služeb.

Finanční účet (dříve *kapitálový účet*) **platební bilance tvoří dovoz a vývoz kapitálu.** Dovozem zahraničního kapitálu rozumíme, když zahraniční osoby nakupují česká aktiva (cenné papíry, nemovitosti), poskytují půjčky českým osobám nebo ukládají peníze v českých bankách. Vývozem kapitálu do zahraničí rozumíme, když české osoby nakupují zahraniční aktiva, poskytují půjčky osobám se sídlem v zahraničí nebo ukládají peníze v zahraničních bankách.

Ilustrujme si platební bilanci na příkladu hypotetické ekonomiky:

Platební bilance země Alfa

Země Alfa má schodek běžného účtu 80 mld. plynoucí z toho, že je její dovoz zboží a služeb o 80 mld. vyšší než její vývoz zboží a služeb. Zároveň má přebytek finančního účtu 60 mld. Část schodku běžného účtu pokryje přebytkem finančního účtu (60 mld.). Zbývajících 20 mld. musí pokrýt z devizových rezerv. Tím je její platební bilance v daném roce vyrovnaná.

Platební bilance

	Platby ze zahraničí	Platby do zahraničí	Bilance
vývoz zboží a služeb	+ 200 mld.	- 280 mld.	
dovoz zboží a služeb		- 40 mld.	
bilance běžného účtu			- 80 mld.
vývoz kapitálu			
dovoz kapitálu	+ 100 mld.		
bilance finanč. účtu			+ 60 mld.
změna deviz. rezerv			+ 20 mld.
platební bilance			0

Země Alfa má pasivní bilanci (schodek) běžného účtu a aktivní bilanci (přebytek) finančního účtu. Schodek běžného účtu však není plně pokryt přebytkem na finančním účtu. Proto musí Alfa pokrýt zbytek schodku běžného účtu čerpáním devizových rezerv. Pokles devizových rezerv je v bilanci označen znaménkem plus.

Nyní se podívejme na platební bilanci jiné země.

Platební bilance země Beta

Země Beta má přebytek běžného účtu 50 mld. plynoucí z toho, že je její vývoz zboží a služeb o 50 mld. vyšší než její dovoz zboží a služeb. Zároveň má schodek finančního účtu 40 mld. Schodek finančního účtu je pokryt částí přebytku běžného účtu (40 mld.). Zbytek přebytku běžného účtu (10 mld.) jde na zvýšení devizových rezerv (to je označováno znaménkem minus). Tím je platební bilance v daném roce vyrovnaná.

	Platby ze zahraničí	Platby do zahraničí	Bilance
vývoz zboží a služeb	+ 300 mld.	- 230 mld.	
dovoz zboží a služeb		- 160 mld.	
bilance běžného účtu			+ 70 mld.
vývoz kapitálu			
dovoz kapitálu	+ 100 mld.		
bilance finanč. účtu			- 60 mld.
změna deviz. rezerv			-10 mld.
platební bilance			0

Jak příklady ukazují, **platební bilance je vždy účetně vyrovnaná**. Schodek běžného účtu je pokryt přebytkem finančního účtu a (nebo) čerpáním devizových rezerv. Naopak přebytek běžného účtu jde na pokrytí schodku finančního účtu a (nebo) na zvýšení devizových rezerv.

Platební bilance a zahraniční dluh

Platební bilance země je založena na úplně stejném principu jako „platební bilance“ jednotlivce.

Alešova „platební bilance“

Aleš vydělá za rok (po zdanění) 200 tis. Kč, ale jeho výdaje jsou 280 tis. Kč. Těchto 80 tisíc musí z něčeho pokrýt. Možnosti jsou v zásadě dvě: buď si od někoho vypůjčí, nebo čerpá své úspory.

Aleš si 60 tisíc vypůjčí od své tety Beáty a 20 tisíc vybere ze svého bankovního vkladu (kde má peníze naspořené z minulých let). Tím jsou jeho výdaje v daném roce pokryty.

Alešova „platební bilance“ se podobá platební bilanci země Alfa. Jeho příjmy 200 tisíc jsou platby, které mu jeho zaměstnavatel vyplatí za jeho služby v daném roce (podobně jako země Alfa inkasovala platby za svůj vývoz zboží a služeb do zahraničí). Alešovy výdaje 280 tisíc jsou platby za zboží a služby (podobně jako země Alfa zaplatila za dovoz zboží a služeb z jiných zemí). Půjčka od tety Beáty se podobá půjčce země Alfa ze zahraničí. A když Aleš čerpá své úspory, je to totéž, jako když země Alfa čerpá své devizové rezervy.

Beátina „platební bilance“

Teta Beáta má roční důchod 300 tis. Kč, ale její výdaje jsou jen 230 tis. Kč. Ze 70 tisíc, které neutratí, půjčí 60 tisíc Alešovi a 10 tisíc uloží na svůj bankovní vklad.

Beátina „platební bilance“ je obdobou platební bilance země Beta. Půjčka Alešovi je v zásadě totéž, jako když země Beta vyváží kapitál do země Alfa. A zvýšení jejího bankovního vkladu je totéž, jako když země Beta zvýší své devizové rezervy.

Člověk nemůže utratit za zboží a služby více, než kolik vydělá, kolik je si schopen vypůjčit a kolik může čerpat ze svých úspor. Stejně tak země nemůže utratit za zahraniční zboží a služby více, než kolik do zahraničí vyveze, kolik je schopna si ze zahraničí vypůjčit a kolik může čerpat ze svých devizových rezerv.

Tabulka ukazuje naší platební bilanci v roce 1999. Struktura je poněkud zjednodušená a upravená pro studijní účely.

Platební bilance

Platební bilance ČR v r. 1999 (mld. Kč)

	Platby ze zahraničí	Platby do zahraničí	Bilance
Vývoz zboží	+928,9		
Dovoz zboží		-1000,1	
A: Bilance zboží (obchodní bilance)			-71,2
Příjmy ze služeb	+239,6		
Z toho: doprava	53,4		
cestovní ruch	105,0		
ostatní	81,2		
Výdaje za služby		-197,1	
Z toho: doprava		27,6	
cestovní ruch		51,0	
ostatní		118,5	
B: Bilance služeb			+42,5
A + B: Bilance zboží a služeb			-28,7
Důchody ze zahraničí ¹	+57,1		
Důchody do zahraničí		-82,7	
Jednostranné převody ze zahraničí ²	+36,8		
Jednostranné převody do zahraničí		-19,1	
Ostatní		-0,1	
C: Bilance důchodů a převodů			-8,0
A + B + C: Běžný účet			-36,7
Investice ze zahraničí	+250,1		
Z toho: přímé investice ³	176,7		
portfolio investice ⁴	17,3		
ostatní ⁵	56,1		
Investice do zahraničí		-164,2	
Z toho: přímé investice		6,8	
portfolio investice		65,6	
ostatní		91,8	
D: Finanční účet			+85,9
E: Chyby a opomenutí			+7,9
F: Změna devizových rezerv (růst)			-57,1
A + B + C + D + E + F: Platební bilance			0

Tabulka 28 - 1

Pramen: ČSÚ

- ¹ mzdy, úroky a dividendy
² částky vyplácené bez protihodnoty (dary, výživné, penze, zahr. pomoc)
³ investice zajistující vlastnickou kontrolu nad podnikem
⁴ nákupy cenných papírů nezajišťující vlastnickou kontrolu nad podnikem
⁵ půjčky, vklady u bank

28.2

ROVNOVÁHA PLATEBNÍ BILANCE

Účetní vyrovnanost platební bilance je něco jiného než **rovnováha platební bilance**. Jak jste viděli, platební bilance je vždy účetně vyrovnaná, protože konečnou vyrovnavací položkou je změna devizových rezerv.

Ale devizové rezervy nelze využívat *dlouhodobě* k vyrovnavání platební bilance. Kdyby země Alfa měla schodek běžného účtu vyšší než přebytek finančního účtu rok co rok, brzy by své devizové rezervy zcela vyčerpala. Alfa musí proto bud snížit schodek běžného účtu, nebo zvýšit přebytek finančního účtu. Když se jí zdaří, **aby byl schodek běžného účtu plně pokryt přebytkem** finančního účtu, **bude její platební bilance v rovnováze**.

Ani země Beta nebude donekonečna zvyšovat své devizové rezervy. Její **platební bilance se dostane do rovnováhy, když bude přebytek jejího běžného účtu plně vyčerpáván schodkem na finančním účtu**.

Je to stejně jako s Alešem a jeho tetou. Aleš nemůže každý rok pokrývat své výdaje čerpáním svých úspor, protože by je zcela vyčerpal. Jeho úspory jsou pro něho jen dočasné rezervou. Musí proto buď přizpůsobit své výdaje příjmům, nebo musí přesvědčit tetu Beátu, aby mu půjčovala více - tolik, aby z jejích půjček pokryl celý svůj schodek (rozdíl mezi výdaji a příjmy). Nebo musí najít někoho jiného, kdo mu bude ochoten půjčovat.

Ukažme si dosahování rovnováhy platební bilance na příkladu.

Schodek platební bilance

Předpokládejme, že by byl schodek běžného účtu naší platební bilance 100 mld. Kč, ale přebytek našeho finančního účtu by byl jen 60 mld. Kč. V tom případě by na měnovém trhu dovozci chtěli prodat 100 mld. korun (za zahraniční měny), avšak investoři by chtěli kupit jen 60 mld. korun (za zahraniční měny). Nabídka korun na měnovém trhu by převyšovala poptávku po nich. V tom případě dojde k deprecaci koruny.

Když bude koruna depreciovat, naše zboží bude na zahraničních trzích (vyjádřeno v zahraničních měnách) levnější, a nás vývoz proto poroste. Naopak zahrá-

Rovnováha platební bilance

niční zboží bude na našem trhu (vyjádřeno v korunách) dražší, a náš dovoz bude tudíž klesat. Schodek běžného účtu se bude proto zmenšovat. Jakmile poklesne na 60 mld. Kč, tj. bude pokryt přebytkem finančního účtu, bude na měnovém trhu nabídka korun odpovídat poptávce po korunách a koruna přestane dále depreciovat. Platební bilance bude v rovnováze.

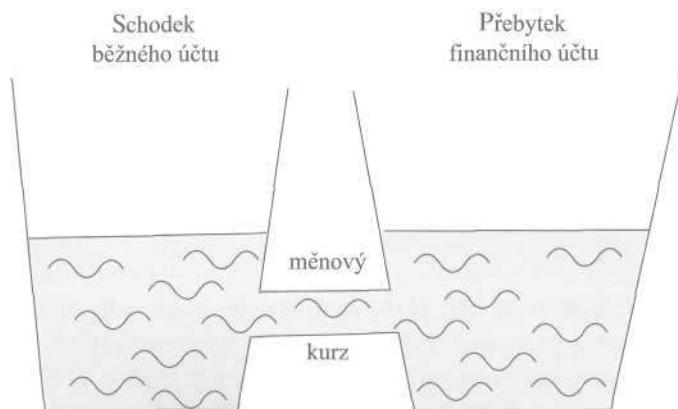
Přebytek platební bilance

Nyní si představme, že schodek běžného účtu naší platební bilance je jen 20 mld. Kč, zatímco přebytek finančního účtu je 60 mld. Kč. V tom případě nabízejí naši dovozci na měnovém trhu 20 mld. Kč (za zahraniční měny), zatímco investoři poptávají 60 mld. Kč (za zahraniční měny). Poptávka po korunách na měnovém trhu převyšuje nabídku korun. Koruna bude apreciovat.

Apreciace koruny způsobí, že naše zboží bude na zahraničních trzích dražší, a náš vývoz bude proto klesat. Zahraniční zboží bude naopak na našem trhu levnější a náš dovoz bude růst. Schodek běžného účtu se proto bude zvětšovat. Jakmile dosáhne 60 mld., tj. vyrovná se přebytku finančního účtu, přestane koruna apreciovat, protože se na měnovém trhu bude poptávka po korunách rovnat nabídce korun. Platební bilance bude v rovnováze.

Jak vidíte, je-li měnový kurz volně pohyblivý, schodek běžného účtu se přizpůsobí přebytku finančního účtu, čili platební bilance dosáhne rovnováhy. Obdobně bychom mohli ukázat, že má-li země schodek na finančním účtu (je vývozem kapitálu), její měnový kurz se ustálí na takové úrovni, při které vznikne přebytek běžného účtu odpovídající schodku finančního účtu.

Běžný účet a finanční účet jsou jako „spojené nádoby“ - spojené měnovým kurzem, který zajišťuje, že se bilance obou účtů navzájem vyvažují.



Obr. 28-1 „Spojené nádoby“ běžného účtu a finančního účtu platební bilance.

Platební bilance a zahraniční dluh

Mechanismem, který uvádí platební bilanci do rovnováhy, je měnový kurz. To pochopitelně za předpokladu, že je měnový kurz *volně pohyblivý* (centrální banka neintervenuje na měnovém trhu). **Jestliže měnový kurz není volně pohyblivý** a centrální banka jej udržuje na úrovni, která neodpovídá rovnováze platební bilance, pak **může nerovnováha platební bilance přetrvávat delší dobu**. Tato nerovnováha **je pak vyrovnavána změnou devizových rezerv**.

Běžný účet, finanční účet a platební bilance České republiky (mld. Kč)					
Rok	1995	1996	1997	1998	1999
běžný účet finanční účet	-36,1	-116,5	-101,6	-33,8	-35,6
opomenutí a kurzové rozdíly	218,3	116,6	34,3	84,9	86,4
změna devizových rezerv	15,7 -	-22,6	11,3	11,4	6,3 -
	197,9	22,5	56,0	-62,5	57,1

Tabulka 28-2

Pramen: ČNB, Komerční banka

28.3

FINANČNÍ ÚČET PLATEBNÍ BILANCE

Jak jste viděli, platební bilance tenduje k rovnováze, v níž je schodek běžného účtu kompenzován přebytkem finančního účtu nebo naopak přebytek běžného účtu je kompenzován schodkem finančního účtu. Ovšem běžný účet a finanční účet závisejí na zcela jiných faktorech.

Podívejme se proto nejprve, **na čem závisí finanční účet platební bilance**.

Změna úrokové míry

Předpokládejme, že německá úroková míra z bankovních vkladů je 6% a česká úroková míra je také 6%.

Nyní předpokládejme, že se česká úroková míra zvýší na 12 %. Očekávaná míra výnosu z českých vkladů tím převýší očekávanou míru výnosu z německých vkladů a investoři začnou přesouvat kapitál z německých do českých bank. To zvětší přebytek na finančním účtu české platební bilance.

Příklad ukazuje, že **finanční účet závisí na úrokovém diferenciálu**, tj. na rozdílu mezi úrokovou mírou a nás a v zahraničí. **Pokud se úrokový diferenciál zvětší**, ať už zvýšením naší úrokové míry, nebo poklesem úrokové míry v zahraničí, **dojde k přílivu zahraničního kapitálu**, protože investoři budou raději ukládat peníze na korunové vklady. V tom případě **roste přebytek na našem finančním účtu** (popř. se zmenšuje jeho schodek).

28.4

BILANCE ZBOŽÍ A SLUŽEB

Když se mluví o zahraničním obchodě, lidé mají obvykle na mysli vývoz a dovoz zboží. Také často užívaný pojem *obchodní bilance* se vztahuje pouze ke zboží - k „hmotným“ výrobkům, jako jsou auta nebo jogury. Jenže zahraničním obchodem neprocházejí jen „hmotné“ výrobky, ale také „nehmotné“ služby, jako je například železniční doprava nebo hotelové služby. **Vývozu a dovozu služeb se také někdy říká neviditelný vývoz a dovoz. Ten má z ekonomického hlediska úplně stejný význam jako „viditelný“ vývoz a dovoz.**

Co je a co není vidět

Pan Dušek jde se svojí vnučkou kolem tříhvězdičkového hotelu v jednom horším středisku. „Vidíš?“ říká, „dříve sem jezdili naši lidé a dnes je hotel plný německých turistů. Tak jsme dopadli. A pro uklidnění si zapálí kubánský doutník. Neuvědomuje si, že němečtí turisté platí českým hotelům za jejich služby zahraniční měnou, za kterou se k nám dovážejí například právě ty kubánské doutníky.“

Lidé obvykle chápou význam „viditelného“ vývozu, jako jsou třeba turbíny nebo pivo. Ale uniká jim význam „neviditelného“ vývozu služeb.

Bilance zboží a služeb je rozdíl mezi hodnotou vývozu a hodnotou dovozu zboží a služeb. Používáme pro ni také označení *čistý vývoz*. Jelikož je bilance zboží a služeb dominantní položkou běžného účtu platební bilance, v dalším výkladu pro zjednodušení ztotožníme běžný účet s bilancí zboží a služeb. Na čem závisí bilance zboží a služeb?

Změna měnového kurzu - česká auta a německé jogury

Předpokládejme, že má Česká republika vyrovnanou bilanci zboží a služeb s Německem. Potom ale dojde k depreciaci koruny vůči marce. Jaký to má vliv na náš vývoz do Německa? Korunová cena našich vývozů se nezmění - čeští vývozci budou nadále požadovat za své zboží tytéž ceny. Ale markové ceny našeho zboží na německém trhu klesnou. Jestliže dříve stálo české auto například 360 000 korun a kurz byl 18 korun za marku, byla cena auta 20 000 marek ($360\ 000 : 18$). Když ale koruna depreciována na 20 Kč za marku, bude stát české auto nadále 360 000 korun, ale jen 18 000 marek ($360\ 000 : 20$). To zvýší konkurenční schopnost českých aut na německém trhu a jejich vývoz se zvýší dejme tomu z 10 000 aut na 12 000 aut.

Před depreciaci koruny jsme vyvezli na německý trh 10 000 aut za 360 000 korun. Hodnota našeho vývozu byla tedy 3,6 mld. Kč. Depreciaci koruny zvýšila náš vývoz na 12 000 aut, opět za 360 000 korun. Hodnota našeho vývozu aut se pak zvýšila na 4,32 mld. Kč.

Platební bilance a zahraniční dluh

A jaký vliv bude mít depreciace koruny na náš dovoz? Dovážíme-li z Německa jogurty, jejichž cena je 1 marka, depreciace nezmění německou cenu jogurtů, ale změní jejich korunovou cenu na našem trhu. Před depreciací stál německý jogurt na našem trhu 18 korun, po depreciaci stojí 20 korun. Čeští spotřebitelé začnou ovšem zdražené německé jogury substituovat českými jogury.

Před depreciací jsme dováželi 10 milionů německých jogurtů, takže hodnota jejich dovozu byla 180 milionů korun (10×18). Po depreciaci dovoz německých jogurtů klesl zpočátku na 9,5 milionu kusů (protože mnozí čeští spotřebitelé jsou ne německé jogury zvyklí a nechce se jim přecházet na české jogury), takže hodnota jejich dovozu by se zvýšila na 190 milionů korun ($9,5 \times 20$). Ale postupně stále více spotřebitelů nahrazuje dražší německé jogury českými, takže dovoz německých jogurtů klesá na 8 milionů kusů. Hodnota jejich dovozu pak klesá na 160 milionů korun (8×20).

V našem příkladě depreciace koruny zvýšila hodnotu vývozu a snížila hodnotu dovozu. Zlepšila tedy naši bilanci zboží a služeb s Německem.

Příklad ukazuje, že bilance zboží a služeb závisí na měnovém kurzu. **Depreciacie domácí měny tuto bilanci zlepšuje** (snižuje její schodek, popř. zvyšuje její přebytek) a **appreciacie ji naopak zhoršuje**.

Změna měnového kurzu však mívá na bilanci zboží a služeb jiný vliv v krátkém a v dlouhém období. V příkladu jste viděli, že depreciace koruny v krátkém období zvýšila hodnotu dovozu německých jogurtů a teprve v dlouhém období ji snížila. To proto, že **poptávka domácích osob po zahraničním zboží, jakož i poptávka zahraničních osob po našem zboží, bývá k krátkém období méně elastická než v dlouhém období.** Proto například depreciace zvýší objem vývozu méně v krátkém a více v dlouhém období, a sníží objem dovozu méně v krátkém a více v dlouhém období. Je-li poptávka po dovozu neelastická, depreciace (zdražující dovozy) může hodnotu dovozu dokonce zvýšit. Depreciacie může v krátkém období někdy dokonce bilanci zboží a služeb zhoršit, ale v delším období (jakmile se plně projeví substituční efekt) ji téměř jistě zlepší.

Bilance zboží a služeb však závisí také na dalších faktorech. Pokračujme v našem příkladu.

Změna cenové hladiny - česká auta a německé jogury

Co se stane s naší bilancí zboží a služeb, když dojde ke zvýšení naší cenové hladiny o 10 %, zatímco cenová hladina v Německu se nezmění?

Podívejme se nejprve na vývoz našich aut do Německa. Zvýšení naší domácí cenové hladiny nemůže ponechat cenu aut beze změny. Zvýšily se ceny plechů, laku, pneumatik a dalších materiálů a subdodávek, ze kterých české automobilky vyrábějí svá auta. Zvýšily se mzdy, nájemné, ceny elektřiny a tepla - to vše vchází do nákladů českých automobilek. Cena aut se proto zvýší také o 10 %, takže auto zdraží z 360 000 ko-

Bilance zboží a služeb

run na 396 tisíc korun. Při daném kurzu 20 Kč za marku se cena českých aut na německém trhu zvýší z původních 18 000 marek na 19 800 tisíc marek. To snižuje konkurenční schopnost českých aut na německém trhu a jejich vývoz klesá.

Nyní se podívejme na náš dovoz německých jogurtů. Cena německého jogurtu je stále stejná, 20 Kč, zato cena českých jogurtů se zvyšuje zhruba o 10 %, Některí čeští spotřebitelé začínají proto substituovat české jogury německými a dovoz německých jogurtů roste.

Dochází tedy k poklesu vývozu a k růstu dovozu. Naše bilance zboží a služeb se zhoršuje.

Příklad ukazuje, že bilance zboží a služeb závisí nejen na měnovém kurzu, ale také na cenových hladinách doma a v zahraničí. Spojením obou těchto vlivů docházíme k závěru, že **bilance zboží a služeb závisí na reálném měnovém kurzu**.

Měnový kurz, o kterém jsme až dosud mluvili, budeme od tohoto okamžiku nazývat *nominálním měnovým kurzem*. *Reálný měnový kurz je nominální měnový kurz násobený poměrem zahraniční a domácí cenové hladiny*. Platí:

$$RE_{CZK/DM} = E_{CZK/DM} \times \frac{P_{DM}}{P_{CZK}}$$

kde RE je reálný měnový kurz koruny vůči německé marce, E je nominální měnový kurz, P_{DM} je (marková) cenová hladina v Německu a P_{CZK} je (korunová) cenová hladina v ČR.

Kdyby byl nominální kurz například 20 Kč za marku a kdyby byla (marková) cenová hladina v Německu patnáctkrát nižší než (korunová) cenová hladina v ČR, znamenalo by to, že reálný kurz koruny vůči marce je 1,34 (20 x 1/15 = 1,34). To by znamenalo, že české zboží na německém trhu je v průměru zhruba 1,34krát levnější (tj. asi o 34 % levnější) než německé zboží. Takový reálný kurz by činil naše zboží konkurenčnějším než německé zboží a naše bilance zboží a služeb s Německem by se zlepšovala (samozřejmě za předpokladu, že srovnávaná zboží mají stejnou kvalitu).

Dospěli jsme k závažnému poznatku: **bilance zboží a služeb nezávisí na nominálním kurzu nýbrž na reálném kurzu**.

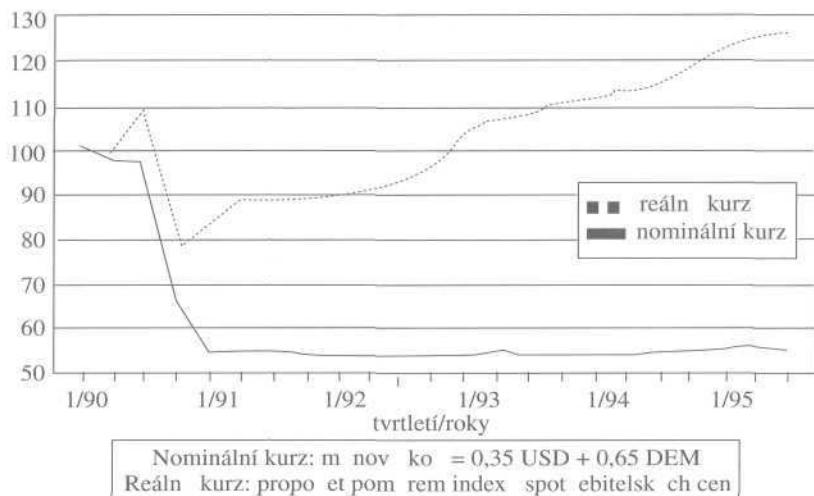
Reálné zhodnocování koruny v letech 1991 - 1996

Graf na obrázku 2 8 - 2 ukazuje vývoj nominálního a reálného kurzu koruny (vůči „koší“ USD a DEM) v letech 1990 - 1995. Na svíslé ose je procentní depreciačie, resp. apreciačie koruny. Za výchozí základnu kurzu je zvolen počátek roku 1990. V tomto roce došlo k velké nominální depreciačii koruny. Od roku 1991

Platební bilance a zahraniční dluh

následuje několikaleté období stabilního nominálního kurzu, kdy centrální banka udržuje korunu v poměrně úzkém kurzovém pásmu. Ale protože byla míra inflace u nás vyšší než v Německu a USA, dochází k reálné apreciaci koruny až téměř o 30 % oproti reálnému kurzu roku 1990.

V tomto období se také naše bilance zboží a služeb neustále zhoršovala. K nárůstu schodku této bilance nepochybň přispěla i reálná apreciacie koruny, která zdrožovala české zboží v porovnání se zahraničním zbožím.



Obr. 28-2 Graf ukazuje reálnou apreciaci české koruny v období 1991 - 1995 při stabilním nominálním kurzu.

Pramen: V. Klaus - Ekonomická teorie a realita transformačních procesů, Management Press, Praha 1995

Bilance zboží a služeb závisí také na růstu reálného HDP doma a v zahraničí. Ukažme si to opět na příkladech.

Růst domácího reálného HDP a naše bilance zboží a služeb

Představme si, že se reálný HDP v ČR zvýšil. Rostoucí produkce vyžaduje více surovin, energie, polotovarů, z nichž mnohé lze získat jen na zahraničních trzích. Vzroste proto dovoz například arabské ropy nebo ruské bavlny.

Růst HDP znamená, že se zvyšuje také spotřeba. Lidé nakupují více spotřebního zboží, z nichž mnohá jsou z dovozu. Roste proto například dovoz španělských pomerančů, norských ryb nebo amerických cigaret. Vyšší důchody lidí jim umožňují kupovat více zahraničních zájezdů k moři (což není nic jiného než dovoz zahraničních služeb).

Rostoucí dovoz zhoršuje naši bilanci zboží a služeb.

Bilance zboží a služeb

Růst zahraničního reálného HDP a naše bilance zboží a služeb

Nyní si představme, že se náš reálný HDP nemění, ale zato roste reálný HDP v zahraničí - například v Německu. Když budou německé firmy více vyrábět, budou dovážet více surovin a materiálů - například také české dřevo, český cement nebo český chmel. Náš vývoz poroste.

Němečtí spotřebitelé budou mít vyšší důchody, a budou proto kupovat také více českého zboží a služeb. Německo například zvýší dovoz českých aut, české čokolády nebo českého piva. Němečtí turisté budou u nás trávit delší dovolené a utráct více peněz v českých hotelech, restauracích a obchodech. Náš vývoz poroste a naše bilance zboží a služeb se bude zlepšovat.

Příklady ukazují, že **růst domácího reálného HDP zvyšuje náš dovoz, a proto zhoršuje naši bilanci zboží a služeb. Naopak růst zahraničního reálného HDP zvyšuje náš vývoz a zlepšuje naši bilanci zboží a služeb.**

Tabulka 28-3 ukazuje vývoj HDP a běžného účtu platební bilance zemí jihovýchodní Asie, postižených měnovou krizí a následně hospodářskou depresí. Jak vidíte, v roce 1997, kdy tyto země ještě prožívaly rychlý hospodářský růst, měly velké schodky bilancí zboží a služeb. Jakmile však v roce 1998 začal hospodářský pokles, jejich bilance zboží a služeb se ocitly v přebytku.

Ukazatele a výhled ve vybraných zemích

Země	Změna HDP (%)		Běžný účet PB (v % HDP)	
	1997	1998	1997	1998
Filipíny	5,2	-0,5	-5,2	3,1
Indonésie	4,5	-14,0	-2,9	9,1
Jižní Korea	5,5	-6,0	-1,8	11,1
Malajsie	7,8	-5,0	-4,0	7,5
Thajsko	0,5	-6,0	-1,9	10,3

Tabulka 28-3

Pramen: J. P. Morgan 10/98, Ročenka Hospodářských novin 1999

Na všech těchto příkladech jsme si ukázali, na čem závisí bilance zboží a služeb. **Bilance zboží a služeb závisí jednak na reálném měnovém kurzu a jednak na růstu domácího reálného HDP v poměru k růstu zahraničního reálného HDP.**

28.5

NEROVNOVÁHA BILANCE ZBOŽÍ A SLUŽEB

Poznali jste důvody, které mohou vést k nerovnováze bilance zboží a služeb. Ale **může se nerovnováha této bilance dlouhodobě udržet?** Vždyť bilance zboží a služeb je součástí platební bilance - a platební bilance je uváděna do rovnováhy pohybem měnového kurzu.

Má-li se udržet nerovnováha bilance zboží a služeb, musí být opačná nerovnováha na finančním účtu platební bilance. Dejme tomu, že bilance zboží a služeb (běžný účet) má schodek 50 mld. Kč a zároveň finanční účet má přebytek 50 mld. Kč. V takovém případě je platební bilance v rovnováze, měnový kurz se nemění. Schodek bilance zboží a služeb bude přetrvávat, dokud bude na finančním účtu odpovídající přebytek. Obdobně se bude udržovat bilance zboží a služeb v přebytku, je-li na finančním účtu odpovídající schodek.

Příklady nám ukáží, jak k tomu může dojít.

Růst investic v zemi Alfa

Země Alfa měla původně bilanci zboží a služeb v rovnováze a finanční účet rovněž v rovnováze. Pak se ale v zemi objevily nové investiční příležitosti a začaly růst investice.

Růst investic se na trhu zapůjčitelných fondů projevil ve zvýšení úrokové míry. V důsledku toho začal do země proudit kapitál ze zahraničí. Finanční účet země Alfa se dostal do přebytku.

Když na finančním účtu vznikne přebytek, dostane se celá platební bilance do přebytku. To ovšem má dopad na měnový kurz. Poptávka po domácí měně na měnovém trhu je vyšší než její nabídka a domácí měna apreciuje.

Apreciace domácí měny zvyšuje dovoz a snižuje vývoz, takže vzniká schodek bilance zboží a služeb. Jakmile je schodek této bilance stejný jako přebytek finančního účtu, je platební bilance v rovnováze a domácí měna přestane apreciovat. Schodek bilance zboží a služeb bude přetrvávat, neboť je vyvažován přebytkem na finančním účtu.

Příklad naznačuje, jak růst investic může vést k dlouhodobé nerovnováze bilance zboží a služeb. **Růst investic zvyšuje úrokovou míru, což vyvolává přebytek na finančním účtu platební bilance. V důsledku toho domácí měna apreciuje, což vyvolává schodek bilance zboží a služeb.**

Další příklad nám ukazuje, jaký vliv na bilanci zboží a služeb mají úspory.

Nerovnováha bilance zboží a služeb

Růst úspor v zemi Beta

Země Beta měla původně bilanci zboží a služeb v rovnováze a finanční účet rovněž v rovnováze. Pak se zvýšily úspory domácností. Růst úspor se na trhu zapůjčitelných fondů projevuje poklesem úrokové míry. V důsledku toho domácí kapitál odpłyvá do zahraničí za vyšší úrokovou mírou a finanční účet platební bilance se dostává do schodku.

Tím vznikne schodek celé platební bilance. Schodek platební bilance však znamená, že je nabídka domácí měny na měnovém trhu vyšší než poptávka po ní, takže domácí měna depreciovuje. Depreciaci domácí měny zvyšuje vývoz a snižuje dovoz - vzniká přebytek bilance zboží a služeb. Jakmile se přebytek bilance zboží a služeb vyrovná schodku finančního účtu, domácí měna přestane depreciovat.

Příklady ukazují, že **růst investic zlepšuje finanční účet a zhoršuje bilanci zboží a služeb**. Naopak **růst úspor zhoršuje finanční účet a zlepšuje bilanci zboží a služeb**.

Nyní sledujme dvě země, které se liší investičními příležitostmi a spořivostí.

Země Beta investuje v zemi Alfa

Země Alfa má mnoho investičních příležitostí, ale nedokáže vytvořit velké domácí úspory. Proto je úroková míra v zemi Alfa vysoká. Naopak země Beta nemá tolik investičních příležitostí, ale zato má velkou míru úspor. Proto je úroková míra v zemi Beta nízká.

Co se stane, jestliže kapitál může bez zábran proudit mezi zeměmi Alfa a Beta? Investoři země Beta zjišťují, že je výhodnější převést kapitál do země Alfa, neboť tam vynáší vyšší úrokovou míru. Kapitál tedy proudí ze země Beta do země Alfa. Na finančním účtu země Alfa vzniká přebytek a na finančním účtu země Beta vzniká schodek.

Tyto zahraniční investice mají dopad na bilance zboží a služeb obou zemí. Podívejme se nejprve na zemi Alfa. Přebytek na jejím finančním účtu zvýší poptávku po její měně a ta apreciuje. Apreciace zhorší její bilanci zboží a služeb, která se dostává do schodku.

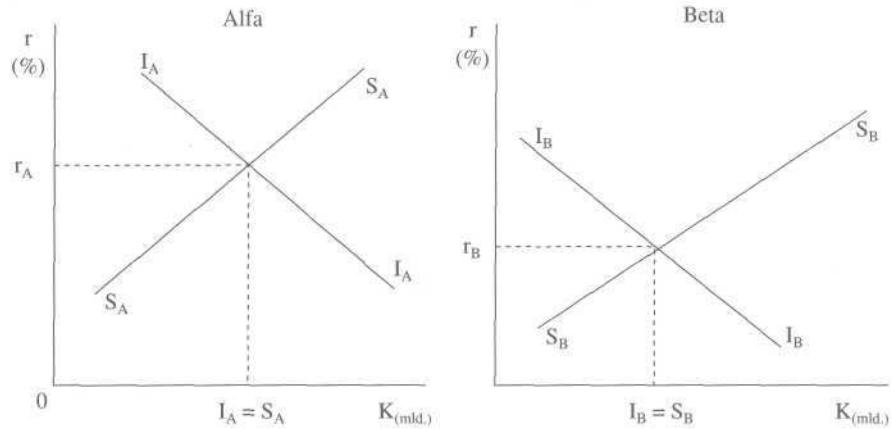
Nyní se podívejme do země Beta. Odliv kapitálu do zahraničí vyvolá schodek na jejím finančním účtu. To zvyšuje nabídku její měny na měnovém trhu a ta depreciovuje. Depreciaci domácí měny zlepšuje bilanci zboží a služeb, která se dostává do přebytku.

Tento příklad ukazuje, jak zahraniční investice vyvolávají nerovnováhu bilancí zboží a služeb. **V zemi, která dovádí kapitál (je příjemcem zahraničních investic), vzniká schodek bilance zboží a služeb. V zemi, která vyvádí kapitál (investuje v zahraničí), naopak vzniká přebytek bilance zboží a služeb.**

Podívejte se na obrázek 28-3. Jsou na něm trhy zapůjčitelných fondů zemí Alfa a Beta v době, kdy mezi těmito zeměmi ještě nemohl volně proudit kapitál. V té době byla úroková míra v zemi Alfa vysoká a úroková míra v zemi Beta nízká. Protože ale

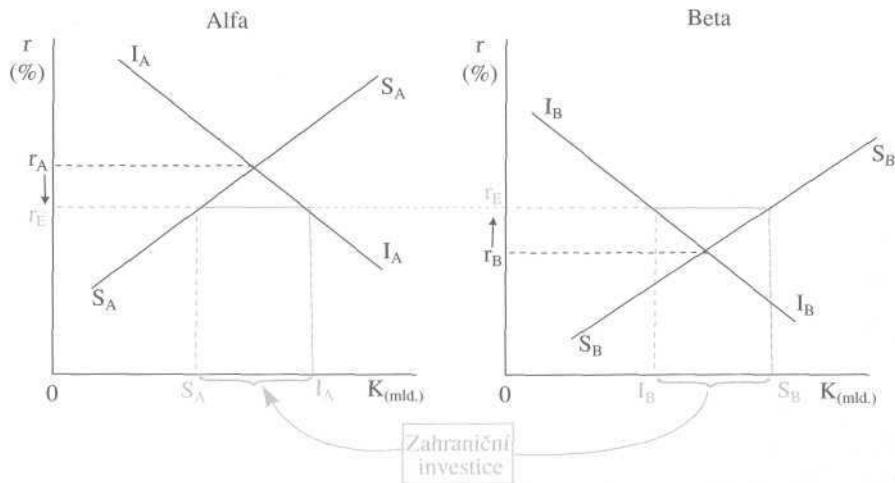
Platební bilance a zahraniční dluh

mezi nimi nemohl volně proudit kapitál, každá z obou zemí měla svůj finanční účet v rovnováze. Také jejich bilance zboží a služeb byly v rovnováze.



Obr. 28-3 Trh zapůjčitelných fondů - Na levém grafu je trh zapůjčitelných fondů země Alfa. Ta má hodně investičních příležitostí (křivka I je hodně vpravo) a málo domácích úspor (křivka S je hodně vlevo). Proto má vysokou úrokovou míru. Na pravém grafu je trh zapůjčitelných fondů země Beta. Ta má málo investičních příležitostí (křivka I je hodně vlevo) a hodně domácích úspor (křivka S je hodně vpravo). Proto má nízkou úrokovou míru.

Co se stane, jakmile může mezi oběma zeměmi volně proudit kapitál? Investoři země Beta začnou investovat v zemi Alfa. Vývoz kapitálu z Beta do Alfa roste, což sníží úrokovou míru v zemi Alfa a zvýší ji v zemi Beta. Jakmile se úrokové míry obou zemí vyrovnanají, tok kapitálu z Beta do Alfa se ustálí na úrovni, jakou ukazuje obrázek 28 - 4.



Obr. 28-4 Zahraniční investice - Možnost volných toků kapitálu mezi zeměmi povede k vývozu kapitálu z Beta do Alfa. To sníží úrokovou míru v zemi Alfa z r_A na r_E a zvýší úrokovou míru v zemi Beta z r_B na r_A . Tok kapitálu z Beta do Alfa v objemu znázorněném červenou úsečkou bude udržovat úrokové míry obou zemí na r_E .

Nerovnováha bilance zboží a služeb

Alfa je příjemcem zahraničních investic z Beta v rozsahu $I_A - S_A$ a Beta uskutečňuje zahraniční investice do Alfa v rozsahu $S_B - I_B$. Je pochopitelné, že $I_A - S_A = S_B - I_B$

Země Alfa, dovážející kapitál, bude mít přebytek finančního účtu v rozsahu $I_A - S_A$. Kurz její měny bude v důsledku toho apreciovat, dokud se nevytvoří stejně velký schodek bilance zboží a služeb.

$$Im - Ex = I_A - S_A$$

kde levá strana rovnice je rozdíl mezi dovozem (Im) a vývozem (Ex), neboli schodek bilance zboží a služeb a pravá strana rovnice udává rozdíl mezi investicemi a domácími úsporami, který je „vyplňován“ dovozem kapitálu (zahraničními investicemi).

Země Beta, vyvážející kapitál, bude mít schodek finančního účtu v rozsahu $S_B - I_B$. Kurz její měny bude proto depreciovat, dokud nevznikne stejně velký přebytek její bilance zboží a služeb.

$$Ex - Im = S_B - I_B$$

kde levá strana rovnice udává rozdíl mezi vývozem a dovozem, neboli přebytek bilance zboží a služeb a pravá strana rovnice udává rozdíl mezi domácími úsporami a investicemi, který je „vyplňován“ vývozem kapitálu (investicemi do zahraničí).

Bilance zboží a služeb USA a Japonska

Již několik desetiletí mají Spojené státy nemalý schodek bilance zboží a služeb, zatímco Japonsko má naopak permanentní vysoké přebytky této bilance. Zároveň Japonsko využívá do USA kapitál. Čím je to způsobeno? USA mají dlouhodobě mimořádně nízký sklon k úsporám, zatímco Japonsko patří k zemím s nejvyšším sklonem k úsporám na světě. Tento rozdíl ve spořivosti Američanů a Japonců je přičinou vývozu kapitálu z Japonska do USA. Americké úspory nestačí investiční příležitosti, které v americké ekonomice vznikají. Naopak japonské úspory jsou tak velké, že přesahují investiční příležitosti japonských firem. Kdyby mezi oběma zeměmi neproudil kapitál, byla by úroková míra v USA vysoká a v Japonsku nízká. Vývoz kapitálu z Japonska do USA vede k jisté niveliaci úrokových měr obou zemí. Zároveň vede k tomu, že mají USA každoroční schodky bilance zboží a služeb a Japonsko má naopak přebytky této bilance.

Německé sjednocení

Až do sjednocení západní a východní části Německa měla Spolková republika Německo (západní část) pravidelně velké přebytky běžného účtu platební bilance a patřila (spolu s Japonskem) k největším světovým věřitelům. Avšak po německém sjednocení v roce 1990 začala vláda vydávat obrovské částky ze státního rozpočtu na hospodářskou rekonstrukci východních zemí, kterým hrozilo hospodář-

Platební bilance a zahraniční dluh

ské zhroucení. Tyto vládní výdaje zvyšovaly aggregátní poptávku v zemi a hrozilo nebezpečí inflace. Německá centrální banka ale nehodlala připustit zvýšení inflace a držela peněžní zásobu „na uzdě“. V důsledku toho vzrostla úroková míra a německá marka posilovala. To vedlo nakonec ke zvratu na běžném účtu platební bilance, který se od roku 1991 dostává do schodku.

Tak se Německo -ještě donedávna jeden z největších světových vývozci kapitálu - změnilo ze světového věřitele ve světového dlužníka. Jak je možné, že došlo k tak mohutnému obratů v tocích kapitálu? Vysvětlení je prosté. Zatímco dříve hospodářsky velmi výkonné západní země Německa vyvážely kapitál do světa, po německém sjednocení začal kapitál ze západních zemí proudit do východních zemí Německa. A to dokonce v takovém rozsahu, že se Německo stalo dovozem kapitálu.

Schodky české bilance zboží a služeb

Ještě v roce 1994 byla naše bilance zboží a služeb celkem vyrovnaná. Od roku 1995 však začal rychle narůstat její schodek. V této době totiž rostly investice rychleji než úspory. Mezera mezi investicemi a úsporami byla vyplňována schodem bilance zboží a služeb. V roce 1996 byly již investice oproti úsporam u nás velmi vysoké. Tomu odpovídala i vysoký schodek naší bilance zboží a služeb.

Povšimněte si, že schodek bilance zboží a služeb se rovná rozdílu mezi investicemi a domácími úsporami.

Rok	1994	1995	1996	1997 (1. 1/2 roku)
domácí úspory (HDP - spotřeba) mld. Kč	316,0	386,9	436,2	192,0
investice (včetně zásob) mld. Kč	340,5	446,5	543,5	245,3
zboží a služeb mld. Kč	-24,5	-59,6	-107,3	-53,3

Tabulka 28-4

Pramen: ČSÚ

Je schodek bilance zboží a služeb pro ekonomiku nebezpečný? Měla by vláda provádět hospodářskou politiku snižující schodek této bilance? Mnoho ekonomů si myslí, že ano. Považují schodek této bilance za příznak „vnější nerovnováhy“, kterou je žádoucí odstranit nebo alespoň snížit. Ale jakmile si uvědomíme, co je příčinou schodku bilance zboží a služeb, začneme na něj pohlížet jinak. **Příčinou schodku bilance zboží a služeb je především dovoz kapitálu, který zaplňuje mezera mezi vyššími domácími investicemi a nižšími domácími úsporami. Nebýt dovozu kapitálu, musela by země snížit investice na úroveň domácích úspor a nemohla by využít některé investiční příležitosti, které v zemi existují a na které jsou zahraniční investoři ochotni půjčovat.**

Pokud vám stále ještě není zřejmý vztah mezi dovozem zahraničního kapitálu a schodem bilance zboží a služeb, podívejte se do historie na jednu z největších zahraničních investic v dějinách Evropy.

Marshallův plán

Během druhé světové války byla zničena třetina průmyslu v Evropě. Po válce bylo bez práce 60 milionů lidí. Již v roce 1946 Evropa spotřebovala na dovoz zahraničního zboží veškeré dolarové a zlaté rezervy.

V té době rostl v západní Evropě vliv komunistických stran. V Itálii a ve Francii komunisté organizovali demonstrace a stávky, jejichž vlna v roce 1947 začala ochromovat tamní ekonomiky. V Řecku hrozilo reálné nebezpečí komunistického převratu. Hospodářské potíže evropských zemí hrály do rukou komunistickým snahám o politický vliv. Zabránit tomu mohla jen hospodářská rekonstrukce Evropy. To si dobře uvědomovali američtí politikové.

V lednu 1947 se stal americkým ministrem zahraničí George Marshall, politik, který se zapsal do dějin svým plánem na poválečnou rekonstrukci Evropy - Marshallovým plánem. Tento plán měl být nápomocen i hospodářské rekonstrukci Německa. Američané neudělali tu chybu, kterou udělali vítězové první světové války, když místo hospodářské pomoci zatížili poražené a hospodářsky rozvrácené Německo válečnými reparacemi.

Koncem roku 1947 přijalo 17 evropských zemí (včetně západní části Německa) Marshallův plán. Československo mezi nimi nebylo, protože mu v tom zabránil Sovětský svaz.

Marshallův plán trval tři roky (1948 - 1951) a představoval největší zahraniční investici své doby. USA byly tehdy jedinou zemí, která byla natolik hospodářsky silná, že mohla uskutečnit zahraniční investici takového rozsahu. Dolary, které Evropa v rámci Marshallova plánu obdržela (ať už ve formě darů, nebo půjček), vesměs použila na nákupy amerického zboží. Schodky bilancí zboží a služeb, které evropské země měly s USA, jim pomohly obnovit průmysl a zahájit dlouhou éru hospodářského růstu a - hospodářského dohánění USA.

Marshallův plán názorně ukazuje, že poválečnou rekonstrukci Evropy ve skutečnosti neumožnily americké zelené papírky (doly), ale americké zboží. Kdyby Evropa nastrkala americké dolary do devizových rezerv a nic za ně nenakupovala, nikdy by k její poválečné rekonstrukci nedošlo. Bez masivního dovozu amerického zboží by evropské země nemohly investovat. Dovoz amerického kapitálu do Evropy měl tedy *reálně* podobu dovozu zboží.

I dnes vidíme, že **rychle rostoucí země dovázejí zahraniční kapitál a zároveň mají schodky bilancí zboží a služeb**. Hospodářský růst asijských nebo latinskoamerických zemí se neobejde bez schodků jejich bilancí zboží a služeb, protože investice v těchto zemích přesahují domácí úspory. Úroková míra je v rychle rostoucích zemích vysoká a investoři z vyspělých a kapitálově bohatých zemí tam rádi investují svůj kapitál. **Zahraniční investice ovšem mohou sloužit k opravdovému hospodářskému růstu země teprve tehdy, když získají podobu toků zahraničního zboží**.

28.6

JE AKTIVNÍ BILANCE ZBOŽÍ A SLUŽEB „DOBRÁ VĚC“?

Mnozí politikové i ekonomové jsou stále ještě přesvědčeni, že aktivní bilance zboží a služeb je pro ekonomiku příznivá. Věří, že přispívá k ekonomickému růstu. Hovoří o „růstu taženém exportem“. Závidí zemím, které mají přebytky této bilance, a litují země, které mají schodky této bilance. Pasivní bilance je považována za příznak ekonomické nerovnováhy, za něco nezdravého.

Kdyby tomu tak bylo, byly by USA, které mají chronické schodky bilance zboží a služeb, nezdravou a skomírající ekonomikou. Opak je pravdou - USA patří v posledních desetiletích k nejzdravějším a nejúspěšnějším ekonomikám na světě. Japonsko má chronické přebytky bilance zboží a služeb ne proto, že by prozívalo „růst tažený exportem“, nýbrž proto, že ohromná spořivost Japonců převyšuje investiční příležitosti japonské ekonomiky. Ovšem ani permanentní přebytky bilance zboží a služeb neuchránily Japonsko před hospodářskou depresí na sklonku 90. let.

Ale podívejme se, k čemu by vedlo úsilí mít aktivní bilanci zboží a služeb.

Politika aktivní bilance zboží a služeb

Představme si, že by naše vláda byla poselkou myšlenkou, že aktivní bilance zboží a služeb je „dobrá věc“. Aby omezila dovoz, začne provádět politiku obchodního ochranářství. Aby podpořila vývoz, vyčlení velké částky ze státního rozpočtu na vývozní subvence, garantování vývozních úvěrů apod. Tímto soustředeným úsilím nakonec dosáhne svého cíle - přebytku bilance zboží a služeb. (Předpokládejme přitom, že by naši obchodní partneři na takovou politiku nereagovali žádnými odvetnými akcemi, i když je to předpoklad málo realistický.) Udrželi bychom přebytek bilance zboží a služeb?

Přebytek bilance zboží a služeb znamená, že naši vývozci utrží ze zahraničí více peněz, než kolik jich naši dovozci zaplatí do zahraničí. Vývozci utržené zahraniční měny směňují na měnovém trhu za koruny. Roste nabídka zahraničních měn a poptávka po korunách. V důsledku toho koruna apreciuje. Ale jak víme, apreciacie snižuje konkurenční schopnost našeho zboží na trzích. Náš vývoz klesá a dovoz roste, dokud přebytek bilance zboží a služeb nezmizí. Tehdy se na měnovém trhu vyrovnaná nabídka korun s poptávkou po nich a koruna přestane apreciovat.

Možná, že politikové budou na neúspěšný pokus o dosažení aktivní bilance reagovat dalšími vývozními subvencemi a dalšími dovozními překážkami. Marně, protože situace se bude opakovat. Pouze budeme nějaký čas zahraničním odběratelům subvencovat naše vývozy z peněz našich daňových poplatníků.

Ale předpokládejme, že naše centrální banka bude intervenovat na měnovém trhu a nedovolí apreciaci koruny. Ani v tom případě neudržíme přebytek bilance

Zahraniční dluh

zboží a služeb. Tlaku na apreciaci koruny bude centrální banka bránit prodejem korun na měnovém trhu. Tím se ovšem do oběhu bude dostávat více korun - poroste peněžní zásoba a s ní poroste aggregátní poptávka. Jak bude růst domácí aggregátní poptávky narážet na domácí potenciální produkt, začne se aggregátní poptávka „přelévat“ do dovozu a bilance zboží a služeb se začne zhoršovat.

Je zřejmé, že stát nedokáže dlouhodobě zlepšit bilanci zboží a služeb. Politika aktivní bilance nakonec vede jen k tomu, že obchodní partneři sáhnou k odvetným opatřením. Výsledkem je potlačování svobodného obchodu a deformování komparativních výhod v mezinárodním obchodě.

28.7 **ZAHRANIČNÍ DLUH**

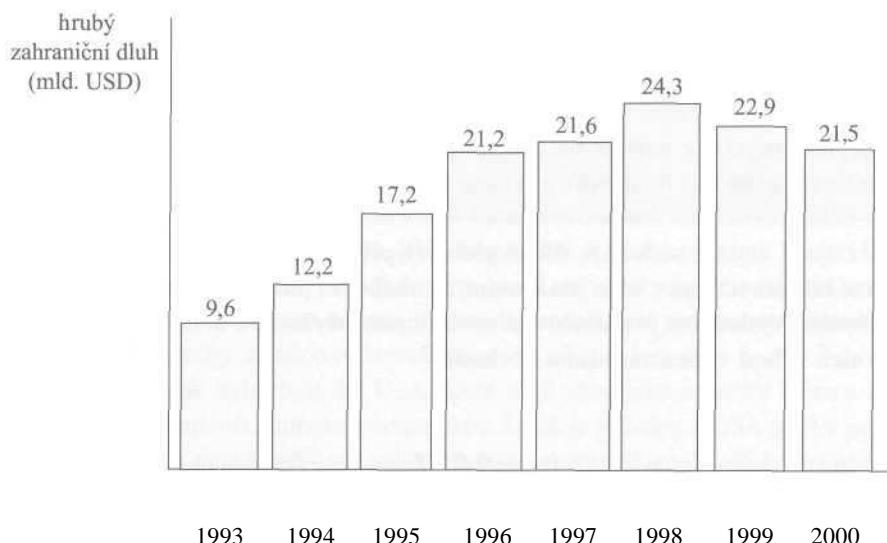
Zahraniční dluh se obvykle definuje jako **zadluženost země vůči zahraničí**. To je však třeba uvést na správnou míru. **Nejde ve skutečnosti o dluh země, ale o dluh domácích osob vůči zahraničním osobám**. „Země“ si nepůjčuje. Jen ve specifickém případě si vláda vypůjčuje v zahraničí na krytí schodku státního rozpočtu. Jinak si běžně v zahraničí vypůjčují soukromé firmy.

Jak jste viděli, je schodek bilance zboží a služeb financován přebytkem finančního účtu neboli dovozem zahraničního kapitálu. **Značná část těchto zahraničních investic má přitom podobu zahraničních půjček**. Zahraniční investoři půjčují našim firmám tak, že nakupují jejich dluhopisy nebo ukládají peníze v našich bankách, které pak poskytují půjčky našim firmám. Takto roste náš zahraniční dluh.

Růst českého zahraničního dluhu

Od roku 1993 se naše zahraniční zadluženost zvyšuje. Vidíte to na grafu 28-5. Růst našeho zahraničního dluhu však není příznakem nezdravého hospodářského vývoje. Česká ekonomika vytváří mnoho investičních příležitostí, ale nedokáže generovat dost vysoké domácí úspory. Proto také je naše bilance zboží a služeb pasivní. Zahraniční investoři ale u nás hodně investují, a tím vyplňují mezeru mezi investicemi a našimi domácími úsporami. Část zahraničního kapitálu má podobu půjček, a proto se zvyšuje náš zahraniční dluh.

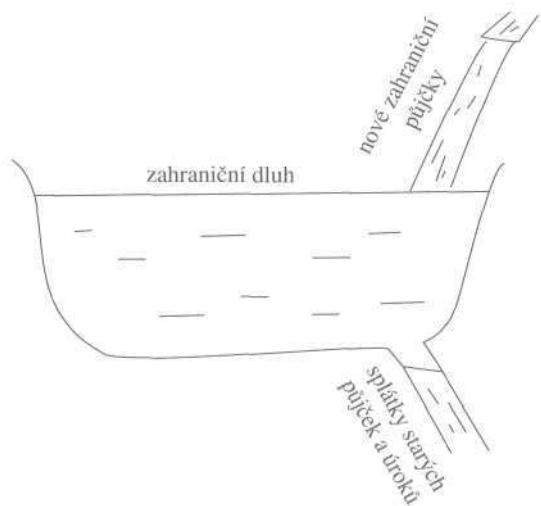
Platební bilance a zahraniční dluh



Obr. 28-5 Hrubý zahraniční dluh ČR.

Pramen: ČNB

Vztah mezi zahraničními půjčkami a zahraničním dluhem lze znázornit *modelem vany* (který jsme již použili v kapitole „Kapitál a úrok“). Podívejte se na obrázek 28 - 6. „Přítokem“ jsou nové zahraniční půjčky. „Hladina“ ve vaně je zahraniční dluh. „Odtokem“ jsou splátky starých zahraničních půjček a úroků z nich. Model vany ukazuje, že jakých podmínek roste nebo klesá zahraniční dluh. Pokud jsou nové zahraniční půjčky vyšší než splátky a úroky starých půjček, zahraniční dluh roste. Pokud jsou splátky půjček a úroků vyšší než nové půjčky, dluh klesá. A když se nové zahraniční půjčky rovnají splátkám starých půjček a úroků, zahraniční dluh se nemění.



Obr. 28-6 Zahraniční dluh - Zahraniční dluh se zvětšuje novými zahraničními půjčkami a zmenšuje se splátkami starých půjček a úroků.

Zahraniční dluh

Zahraniční dluh u mnohých z nás vyvolává obavy, neboť máme dojem, že se nejakkým způsobem týká nás všechn. Obáváme se, že jej budeme muset nakonec „solidárně“ zaplatit všichni. Ale to není tak docela pravda. Pokud zahraniční investoři půjčují naší vládě, je pravděpodobné, že takový dluh zaplatíme jako daňoví poplatníci. Ale když zahraniční investoři půjčují soukromým firmám, je to dluh těchto firem. Pokud zahraniční investoři neopatrně půjčují firmám, které nebudou schopny své dluhy spláct, je to jejich riziko a oni přijdou o své peníze.

V jednom ohledu se však zahraniční dluh přece jen týká nás všech. Je totiž spojen s obchodní bilancí a s kurzem měny. Ale přečtěte si příklad.

Zahraniční dluh a obchodní bilance

Česká firma MILKON má dobré investiční příležitosti slibující vysoké zisky. Získá proto půjčku od německého investora, který jí rád půjčí, protože mu MILKON nabídne vysší úrokovou míru, než jakou by dostal v německých bankách.

Novákovi mají rádi pomeranče a paní Nováková jich každý den kupuje kilo po 30 Kč.

Dotýká se půjčka německého investora české firmě MILKON nějak Novákův? Budou z ní Novákovi něco mít? A budou se Novákovi nějak podílet na jejím pozdějším splácení? Na první pohled se zdá že ne. Ale pokračujme dále.

Je-li mnoho českých firem, které budou (podobně jako MILKON) získávat půjčky od zahraničních investorů, dostane se finanční účet české platební bilance do přebytku. To povede k apreciaci koruny. Dejme tomu, že koruna apreciuje o 10 %. V tom případě už nebudou stát španělské pomeranče na našem trhu 30 Kč/kg ale 27 Kč/kg. Novákovi si mohou „povolit opasek“ a kupovat více pomerančů.

Dokud k nám budou plynout zahraniční půjčky, koruna bude silná a naše bilance zboží a služeb bude ve schodku. To představuje „povolení opasku“ nejen Novákův, kteří mohou díky silné koruně jist víc pomerančů, ale celé ekonomiky, která může díky schodku bilance zboží a služeb spotřebovávat a investovat více, než kolik vyrábí. Zahraniční dluh ovšem roste (hladina ve „vaně“ zahraničního dlahu stoupá).

Po určité době jsou však staré zahraniční půjčky splatné. MILKON splácí půjčku a úroky německému investorovi, od kterého si vypůjčil. Totéž dělá mnoho dalších firem. Jakmile začnou splátky starých zahraničních půjček a úroků převyšovat nové zahraniční půjčky, zvýší se na měnovém trhu nabídka korun a poptávka po zahraničních měnách. Koruna depreciová se dejme tomu o 15 %.

Když koruna depreciová se o 15 %, zdraží na českém trhu španělské pomeranče z 27 Kč/kg na 31 Kč/kg. Novákovi si musí „utáhnout opasek“ a jist méně pomerančů.

Když koruna depreciová se, schodek bilance zboží a služeb se změní v přebytek. Nejen Novákovi, ale celá ekonomika si „utáhne opasek“, protože přebytek bilance zboží a služeb neznamená nic jiného, než že ekonomika vyrábí více, než kolik sama spotřebuje a investuje. Zahraniční dluh klesá (hladina dlahu ve „vaně“ se snižuje).

Platební bilance a zahraniční dluh

Jak vidíte, zahraniční dluh není něčím, kvůli čemu bychom neměli spát. Nebudeme jej muset splácat z vlastních úspor. Je ovšem pravda, že jeho splácení se nás dotkne. Pokud jsme si v dobách růstu zahraničního dluhu zvykli na poměrně levné zahraniční zboží, pak v dobách snižování zahraničního dluhu si musíme zvykat na jeho zdražení. Jakmile totiž koruna (v důsledku splácení zahraničního dluhu) deprecuje, zdraží se nám španělské mandarinky, benzín z ruské ropy i zájezdy k Jadranu.

Ekonomové někdy varují před nadměrným zahraničním zadlužováním a stanovují různé „magické hranice“, které by zahraniční dluh neměl překročit. Ale komu je vlastně určeno takové varování? Je určeno státu a má znamenat: „zahraniční dluh země překročil nebezpečnou hranici, státe, sáhni k hospodářské politice snižování zahraničního dluhu“? Nebo je určeno zahraničním investorům a má znamenat: „zahraniční dluh země překročil nebezpečnou hranici, investoři, dejte si pozor, dojde pravděpodobně k depreciaci“? Odpověď na tuto otázku do značné míry závisí na tom, jaký je v zemi kurzový režim. **V režimu stabilního měnového kurzu, kde centrální banka nechce dovolit depreciaci, je růst zahraničního dluhu varováním pro ni. Ale v režimu volně pohyblivého kurzu je růst zahraničního dluhu varováním pouze pro zahraniční investory.**

SHRNUTÍ

- *Platební bilance* porovnává platby ze zahraničí a platby do zahraničí. Tvoří ji běžný účet, finanční účet a změna devizových rezerv centrální banky.
- *Běžný účet* platební bilance tvoří platby za vývoz a dovoz zboží a služeb, důchody (mzdys, zisky, úroky) placené ze zahraničí a do zahraničí a jednostranné převody. Rozhodujícími položkami běžného účtu jsou platby za vývoz a dovoz zboží a služeb.
- *Finanční účet* platební bilance tvoří dovoz a vývoz kapitálu.
- Platební bilance je vždy *účetně vyrovnaná*. Schodek běžného účtu je pokryt přebytkem finančního účtu a (nebo) čerpáním devizových rezerv. Naopak přebytek běžného účtu jde na pokrytí schodku finančního účtu a (nebo) na zvýšení devizových rezerv.
- Platební bilance je v *rovnováze*, když je schodek běžného účtu plně pokryt přebytkem finančního účtu nebo když je schodek finančního účtu plně pokryt přebytkem běžného účtu. Mechanismem, který uvádí platební bilanci do rovnováhy, je měnový kurz.
- Jestliže měnový kurz není volně pohyblivý, může nerovnováha platební bilance přetrávat. Je pak vyrovnaná změnou devizových rezerv.
- Finanční účet závisí na *úrokovém diferenciálu*, tj. na rozdílu mezi úrokovou mírou u nás a v zahraničí. Pokud se úrokový diferenciál zvětší, zvýší se příliv zahraničního kapitálu. Pokud se naopak úrokový diferenciál sníží, příliv zahraničního kapitálu se sníží (popř. se změní v odliv).

Otázky

- Bilance zboží a služeb (čistý vývoz)* je rozdíl mezi hodnotou vývozu a hodnotou dovozu zboží a služeb. Závisí na *reálném měnovém kurzu* a na růstu domácího reálného HDP v poměru k růstu zahraničního reálného HDP.
- Reálný měnový kurz* je nominální měnový kurz násobený poměrem *zahraniční* a domácí cenové hladiny.
- Růst investic zhoršuje bilanci zboží a služeb a zároveň zlepšuje finanční účet. Naopak růst úspor zlepšuje tuto bilanci a zároveň zhoršuje finanční účet.
- Přičinou přetrvávajícího schodku bilance zboží a služeb je dovoz kapitálu, který zaplňuje mezeru mezi vyššími domácími investicemi a nižšími domácími úsporami. Naopak přičinou přetrvávajícího přebytku této bilance je vývoz kapitálu, který vyplňuje mezeru mezi vyššími domácími úsporami a nižšími domácími investicemi.
- Stát nedokáže dlouhodobě zlepšit bilanci zboží a služeb. Politika aktivní bilance zboží a služeb vede jen k potlačování svobodného obchodu a deformování komparativních výhod v mezinárodním obchodě.
- Zahraniční dluh* roste, když nové zahraniční půjčky převyšují splátky starých půjček a úroků. Růst zahraničního dluhu se projevuje apreciací měny a schodkem obchodní bilance. Když zahraniční dluh klesá (splátky starých půjček a úroků jsou vyšší než nové půjčky), dochází k depreciaci měny a obchodní bilance je v přebytku.

KLÍČOVÉ POJMY

Platební bilance • běžný účet platební bilance • finanční účet platební bilance • bilance zboží a služeb • účetní vyrovnanost platební bilance • rovnováha platební bilance • nominální měnový kurz • reálný měnový kurz • nerovnováha bilance zboží a služeb • zahraniční investice • zahraniční dluh.

OTÁZKY

Otázka 1.

Centrální banka zvýšila peněžní zásobu. Měnový kurz je volně pohyblivý.

- a) Jaký to bude mít důsledek na bilanci zboží a služeb v krátkém období?
- b) Jaký to bude mít vliv na tuto bilanci v dlouhém období?

Otázka 2.

Má příchod ukrajinských dělníků do českého stavebnictví nějaký účinek na naši platební bilanci?

Otázka 3.

Jaký vliv by mělo zvýšení ceny ropy na světovém trhu:

- a) na náš dovoz ropy ve fyzických jednotkách?
- b) na naši bilanci zboží a služeb?
- c) na kurz koruny?

Platební bilance a zahraniční dluh

Otzáka 4.

Jaký vliv by měla depreciace koruny na náš dovoz pomerančů v krátkém a v dlouhém období? (Předpokládejme, že poptávka po pomerančích je v krátkém období neelastická a v dlouhém období elastická.)

Otzáka 5.

Jistá mezinárodní organizace se rozhodne pomoci záchraně krkonošských lesů a poskytne nám větší dolarovou částku jako dar.

- a) Jaký to bude mít vliv na kurz koruny? Popište, jak se tento vliv bude prosazovat.
- b) Jaký to bude mít vliv na běžný účet platební bilance?

Otzáka 6.

Jistá německá firma koupí český podnik za 2 miliardy korun. Jaký to bude mít vliv na naši platební bilanci a na naši bilanci zboží a služeb?

Otzáka 7.

Někdy slyšíte tvrzení, že zvýšení vývozu zvyšuje aggregátní poftávku v zemi. Je to pravda v systému volně pohyblivého měnového kurzu?

Otzáka 8.

Když v polovině 90. let začal hrozivě narůstat schodek naší bilance zboží a služeb, mnoho ekonomů varovalo, že to snižuje aggregátní poftávku na náš trhu, což by mohlo vyvolat hospodářskou deprezí. Byly tyto obavy oprávněné? Využijte ke své odpovědi tabulku z textu, která ukazuje vývoj bilance zboží a služeb, investic a úspor.

Otzáka 9.

V roce 1997 byl zahraniční dluh ČR v přepočtu na jednoho obyvatele poměrně vysoký, jak vidíte z tabulky:

Hrubý zahraniční dluh na jednoho obyvatele v r. 1997 (USD)

ČR	1 980
Polsko	1 110
Maďarsko	2718
Slovensko	1 175

Pramen: V. Tomšík - Transformace ekonomik zemí střední a východní Evropy, Studie Národnohospodářského ústavu Josefa Hlávky 5/1998

- a) Lze z těchto údajů vyvodit, že jsme zadluženější než Polško?

- b) Lze z těchto údajů vyvodit, že má každý z nás, včetně kojenců, dluh 1 980 amerických dolarů čili téměř 70 tisíc korun?

Otzáka 10.

Jak byste zhodnotili následující tvrzení: „Česká ekonomika je malou otevřenou ekonomikou s intenzivním zahraničním obchodem. Proto zvýšení peněžní zásoby nepovede k růstu inflace, nýbrž ke zvýšení schodku bilance zboží a služeb.“ Je to pravda?

Otázky

Otázka 11.

Jistý český politik, který obhajoval omezení dovozu zahraničních automobilů, použil tento argument: „Ochrana domácího trhu automobilů před zahraniční konkurencí je ochranou domácích pracovních míst. Náš dovoz německých, amerických a japonských automobilů zaměstnává německé, americké a japonské dělníky, zatímco české dělníky vyhazuje z práce.“ Je to skutečně tak?

Otázka 12.

Když se na sklonku 90. let začalo uvažovat o našem vstupu do Evropské unie, mnozí ekonomové vyslovovali obavy, zda budeme dost konkurenceschopní, abychom vydrželi konkurenci výrobců vyspělých zemí EU. Němečtí, francouzští, belští a jiní výrobci mají přece mnohem vyšší úroveň produktivity práce a kvality zboží než čeští výrobci a mohli by české firmy vytlačit z trhů.

- a) Jsou tyto obavy odůvodněné v režimu volně pohyblivého kurzu koruny?
- b) Jsou tyto obavy odůvodněné v případě, že bychom se připojili také k měnové unii a začali místo koruny používat euro?

Otázka 13.

Někteří naši ekonomové vyčítali vládě, že připustila nereciproční liberalizaci zahraničního obchodu: snížila česká dovozní cla na nižší úroveň, než jakou vůči nám uplatňovaly jiné země (včetně Evropské unie). Taková nereciproční liberalizace obchodu podle nich vedla ke chronicky schodkům naší bilance zboží a služeb, k vytlačování našich výrobců z trhů a k růstu nezaměstnanosti. Souhlasíte? Může mít nereciproční liberalizace skutečně takové důsledky?

29

Veřejné rozpočty a daně

29.1

VEŘEJNÉ ROZPOČTY A STÁTNÍ ROZPOČET

Veřejné rozpočty jsou širším pojmem než státní rozpočet. **Do veřejných rozpočtů patří vedle státního rozpočtu také rozpočty obcí (místní rozpočty).**

Podíl veřejných rozpočtů na HDP nám ukazuje, jak velký je u nás **veřejný sektor**. Podívejte se na tabulku 29-1.

Veřejné výdaje v ČR							
Rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
podíl veřejných výdajů na HDP v %	41,2	41,8	41,5	40,6	40,9	40,8	42,0*

Tabulka 29 - 1
* předběžný údaj

Pramen: MF CR

Jak vidíte, podíl veřejných výdajů na HDP je poměrně vysoký. Znamená to, že je u nás kolem 40 % vytvořeného HDP přerozdělováno prostřednictvím veřejných rozpočtů. V tom se ale nikterak nevymykáme průměru vyspělých zemí, zejména evropských, jak ukazuje tabulka 29 - 2.

Evropské země mají všeobecně vyšší podíl veřejných výdajů než zámořské hospodářské velmoci - USA a Japonsko. Ale tabulka ukazuje jinou zajímavou věc. **V posledním století se podíl veřejných výdajů ve všech zemích neustále zvyšoval.** K hlavním důvodům patří rostoucí význam veřejných statků ve vyspělých společnostech a intenzivnější přerozdělování. Ale nezanedbatelnými příčinami jsou také **tlaky zájmových skupin a bujení byrokracie.**

Veřejné rozpočty a státní rozpočet

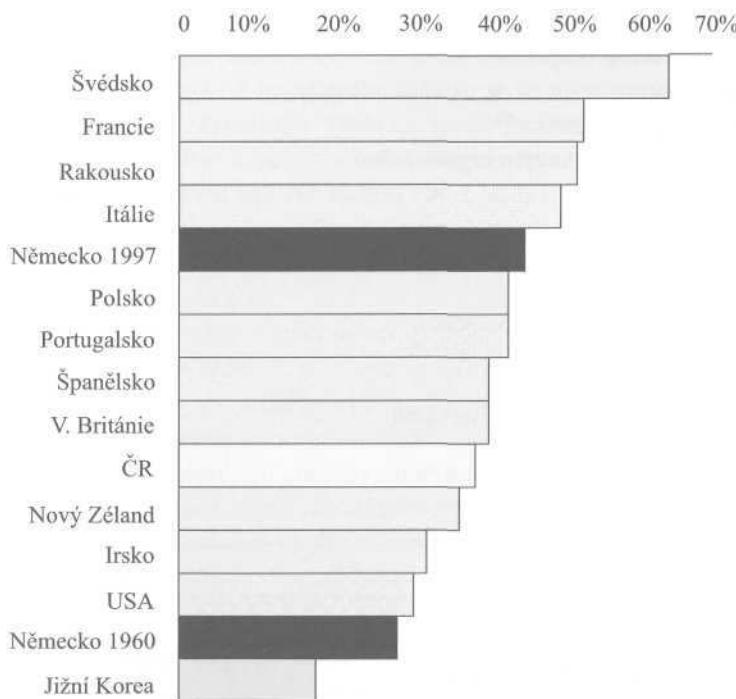
Vývoj veřejných výdajů ve vyspělých zemích v % HDP

Rok	1870	1913	1920	1937	1960	1980	1994
Francie	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	54,9
Itálie	11,9	11,1	22,5	24,5	30,1	41,9	53,9
Německo	10,0	14,8	25,0	42,4	32,4	47,9	49,0
V. Británie	8,3	9,1	15,4	20,7	27,9	42,6	47,2
Japonsko	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	35,8
USA	3,9	1,8	7,0	8,6	27,0	31,8	33,5

Tabulka 29-2

Pramen: J. Jonáš: Ekonomická transformace v ČR, makroekonomický vývoj a hospodářská politika. Management Press, Praha 1997

Podívejte se na obrázek 29-1. Ukazuje podíly veřejných výdajů na HDP v různých zemích v roce 1997. V České republice je tento podíl o něco nižší než ve vyspělých západoevropských zemích. Je ale výrazně vyšší, nežli byl v Německu roku 1960. V té době bylo Německo na zhruba stejné hospodářské úrovni, jako je ČR dnes. Kdybychom chtěli dosáhnout srovnatelného růstu, jakého dosahovalo Německo v 60. a 70. letech, potřebovali bychom podstatně snížit podíl veřejných rozpočtů na HDP.



Obr. 29 – 1 Veřejné výdaje jako % podíl na HDP v roce 1997,

Pramen: Patria Finance

Veřejné rozpočty a daně

Státní rozpočet představuje dominantní část veřejných rozpočtů. V roce 1997 byl u nás podíl státního rozpočtu na veřejných rozpočtech zhruba 77 %. Zbytek připadal na rozpočty obcí. V dalším výkladu se již soustředíme jen na státní rozpočet.

Tabulka ukazuje státní rozpočet České republiky, sestavený na rok 2001. Struktura je poněkud zjednodušená a upravená pro studijní účely. Vidíte z ní základní členění výdajů a příjmů. Státní rozpočet na rok 2001 byl **sestaven jako schodkový, tj. rozpočtové výdaje jsou vyšší než rozpočtové příjmy**.

Státní rozpočet ČR na rok 2001 (mld. Kč)	
A Příjmy státního rozpočtu	+630,7
A1 Příjmy z daní a poplatků:	+359,4
Z toho: daně z příjmů fyzických osob ¹	76,5
daně z příjmů právnických osob ²	52,8
daň z přidané hodnoty	136,0
spotřební daně ³	67,2
správní a soudní poplatky	7,1
clo	12,2
daň dědictká, darovací a z nemovitostí	7,6
A2 Pojistné na sociální zabezpečení ⁴	+234,4
A3 Příjmy z vlastní činnosti	+23,0
A4 Ostatní příjmy ⁵	+13,9
B Výdaje státního rozpočtu	-650,7
B1 Platy a nákupy	
rozpočtových organizací ⁶	-178,0
B2 Příspěvky příspěvkovým organizacím	
a vysokým školám	-82,9
B3 Příspěvky územním rozpočtům ⁷	-24,6
B4 Transfery	-324,0
Z toho: obyvatelstvu ⁸	280,0
podnikatelským subjektům ⁹	34,3
a neziskovým organizacím	9,7
ostatní	
B5 Příspěvky zdravotním pojišťovnám	
a státním fondům ¹⁰	-32,2
B6 Půjčky	-7,2
B7 Ostatní ¹¹	-1,8
Schodek státního rozpočtu	-20,0

Tabulka 29-3

Pramen: MF ČR

¹ Jde o daně z osobních důchodů (mezd, dividend, úroků)

² Jde o daně ze zisků firem

³ Spotřební daně se platí zejména z benzínu, tabáku, alkoholu aj.

Byrokracie a bujení státního rozpočtu

- ⁴ Jde hlavně o důchodové pojištění, na které připadá 180 mld. Kč. Dále jde o nemocenské pojištění a pojištění v nezaměstnanosti.
- ⁵ Například z prodeje státního majetku, příspěvky od zahraničních institucí aj.
- ⁶ Rozpočtové organizace jsou státní úřady a jiné instituce, financované výhradně ze státního rozpočtu.
- ⁷ Stát přispívá do rozpočtu obcí, které mají malé vlastní příjmy.
- ⁸ Jde hlavně o starobní důchody, nemocenské dávky, podpory v nezaměstnanosti, přídatky na děti a další sociální dávky.
- ⁹ Sem patří dotace zemědělcům a jiným podnikatelům, dotace státním podnikům, jako jsou České dráhy aj.
- ¹⁰ Stát platí zdravotní pojištění za děti, důchodce a další nevýdělečné osoby.
- ¹¹ Například členské příspěvky zahraničním institucím aj.

29.2

BYROKRACIE A BUJENÍ STÁTNÍHO ROZPOČTU

Pojem *byrokracie* zde budeme používat bez jakéhokoli hanlivého nádechu. **Byrokracií rozumíme státní úředníky s rozhodovací pravomocí.** Odlišujeme je od *politiků*, kteří jsou voleni, a tudíž usilují o přízeň voličů. *Byrokrate*' na rozdíl od *politiků* nejsou závislí na výsledcích voleb. Jsou do svých funkcí jmenováni, jsou považováni za apolitické odborníky a neodcházejí, když se změní vláda.

Aby nebylo mýlky - dobrou byrokracií potřebujeme právě tak jako dobrou policii, dobré učitele, dobré lékaře nebo dobré bankovní úředníky. Kvalitní státní správa je pro fungování ekonomiky a pro ekonomický růst právě tak důležitá jako efektivní soukromý sektor. Avšak na rozdíl od soukromého sektoru se ve státní správě projevuje tendence, které říkáme *bujení byrokracie*. Tento jev vysvětlil ve své teorii byrokracie Američan William Niskanen (Byrokracie a reprezentativní vláda, 1971). Teorie byrokracie vychází z toho, že **byrokrat má své osobní cíle a zájmy, které jsou mu přirozeně bližší než zájmy daňového poplatníka**. Pokusme se pochopit jeho chování.

Cíle a chování byrokrata

Pan Petráček je ředitelem odboru jednoho ministerstva. Pracuje v této funkci již patnáct let. Když se jej zeptáme, co považuje za svůj úspěch, odpoví s hrđostí, že se mu za těch patnáct let podařilo zvětšit svůj odbor dvojnásobně co do počtu zaměstnanců a trojnásobně co do jeho rozpočtu.

Pan Petráček je prototypem státního zaměstnance, oddaného svému úřadu. Je přesvědčen, že jeho odbor je pro chod ministerstva a státu nepostradatelný. Nikdy jej ani ve snu nenapadlo zapochybavat o smysluplnosti vyplňovaných výkazů, zpráv, statistik nebo dokonce o potřebnosti povolení, které vydává soukromým žadatelům.

Když byl pan Petráček před patnácti lety jmenován do své funkce, jeho úřad mu přirostl k srdci. Nejen proto, že mu přinášel stálý plat a společenské postavení. Přinášel mu i pocit vlivu a moci, protože jeho odbor rozhodoval o žádostech soukro-

mých osob. Pan Petráček si brzy uvědomil, že jeho vlastní prestiž, vliv a plat jsou přímo úměrné velikosti jeho úřadu. Od té doby se jeho cílem stalo zvětšování toho-to úřadu.

Zvětšovat ministerský odbor ovšem znamená zvětšovat jeho rozpočet. Bude-li mít Petráčkův odbor větší rozpočet, bude moci zaměstnat více lidí a také rozširovat svou agendu - zvětšovat počet kompetencí a činností. Více podřízených přináší panu Petráčkovi nejen subjektivní pocit vlastní důležitosti, ale i faktický růst vlivu na ministerstvu. Větší rozpočet mu umožní zaměstnat nejen více lidí, ale i kvalitnější odborníky, kteří zvládnou náročnou práci a odlehčí samotnému šéfovi odboru. Pan Petráček pak bude moci jen zběžně kontrolovat jejich práci, řídit je „koncepcně“ a excelovat na poradách vedení. Kromě toho, čím větší je počet zaměstnanců v jeho odboru, tím více času má pan Petráček pro sebe - má vedlejší úvazek, kterým si vylepšuje příjem, a příležitostně přispívá do odborných časopisů.

Panu Petráčkovi přirozeně leží na srdci i zájmy jeho podřízených. Chce, aby byli spokojeni, a proto se snaží vycházet vstříc jejich požadavkům na vybavení jejich kanceláří lepším nábytkem a výpočetní technikou. Také chápe jejich stesky nad tím, že jsou pracovně přetíženi a že by měl úřad přjmout další sílu. Pan Petráček je dobrý šéf a neustále přesvědčuje své nadřízené o nutnosti zvýšit rozpočet svého odboru. Bije se za svůj rozpočet jako lev. Proč ne - vždyť nejde o jeho peníze.

Byrokrat bojuje o zvětšování rozpočtu svého úřadu (své sekce, odboru, oddělení). Ví totiž, že **od velikosti jeho rozpočtu se odvíjí jeho vlastní vliv, prestiž i příjem**.

Protože se podobně jako náš pan Petráček chovají i ostatní vedoucí pracovníci ministerstva, vzniká tlak na růst rozpočtu celého ministerstva. Jak na to reaguje ministr?

Ministrovo dilema

Když pan Petráček přichází za ministrem s požadavky na zvětšení rozpočtu svého odboru, ministr zpočátku odmítá. Pan Petráček však má silné argumenty: bez dostatečného rozpočtu nemůže odbor kvalitně a kvalifikovaně plnit své úkoly, své funkce, své poslání.

Ministr se tedy snaží dopátrat, jaké že to vlastně Petráčkův odbor plní úkoly, funkce a poslání? Kde by se to dozvěděl? Jedině u samotného pana Petráčka. Neexistuje totiž jiné ministerstvo a jiný odbor, který by měl podobnou agendu jako Petráčkův. Pan Petráček má na činnosti svého odboru monopol. Ministr se musí spokojit s tím, co mu pan Petráček řekne.

Ministr se tedy snaží panu Petráčkovi vyjít vstříc a část rozpočtu ministerstva chce přerozdělit v jeho prospěch. Ale brzy zjistí, že obdobné požadavky mají všichni vedoucí pracovníci na ministerstvu. Všichni mají stejný cíl - zvětšit roz-

Byrokracie a bujení státního rozpočtu

počet svého úřadu. Ve snaze vybojovat si co nejvyšší podíl na rozpočtu ministerstva, vymýšlejí si byrokraté nové činnosti, které jsou pro chod resortu „nezbytné“. Vytvářejí spletité vztahy mezi ministerskými útvary, v nichž se vyznají jen oni, a zahlcují svého ministra malichernými kompetenčními spory, kdo má co dělat a kolik na to potřebuje peněz a lidí.

Co má ministr dělat? Přichází na zasedání vlády s požadavkem na zvětšení rozpočtu svého ministerstva. Jenže zjišťuje, že se stejným požadavkem přicházejí všichni ministři. Na jejich ministerstvech jsou pochopitelně stejní byrokraté se stejnými cíli a požadavky.

Ministr se o rozpočet svého ministerstva bije jako lev. Proč ne - vždyť nejde o jeho peníze.

Byrokraté mají nad politiky informační převahu. Politikové přicházejí a odcházejí, byrokraté zůstávají. Informační převaha byrokratů nad politiky však vyplývá zejména z toho, že **státní úřady mají monopol na svou činnost. Tato informační převaha dává byrokratům velké šance v boji za zvětšování jejich rozpočtů.**

Jak se byrokracie liší od soukromého sektoru? Proč v soukromých firmách nedochází k obdobnému bujení rozpočtů jako ve státních úřadech a institucích? Porovnejme motivace a chování byrokrata Petráčka s podnikatelem a se zaměstnancem soukromé firmy.

Podnikatel

Pan Novák, majitel restaurace, by také chtěl zvětšit svou restauraci, vybavit ji lepším zařízením a zaměstnat více lidí. Rád by zaměstnal novou účetní místo své ženy a nového číšníka místo svého syna. Neváhal by přijmout sekretářku a koupit jí počítač. Možná by i rád zaměstnal nějakého ředitele, který by řídil restauraci místo něho.

Jenže pan Novák stojí nohama na zemi. Ví, že jeho restaurace nepřiláká tolik nových zákazníků a nezvýší tržby tak, aby si tohle všechno mohl dovolit. Rozpočet jeho podniku - to nejsou cizí peníze. Jsou to jeho vlastní peníze.

Pan Novák by si možná mohl půjčit od banky. Ale banka by požadovala, aby jí zastavil svůj dům, a kdyby nesplácel úvěr, přišel by o svůj podnik. Pan Novák si spočítá, s jakými tržbami může kalkulovat, a nevypůjčí si víc, než kolik bude moci splácat.

Zaměstnanec soukromé firmy

Pan Růžička je vedoucím oddělení v bance. Má několik podřízených a všichni, včetně něho, mají plno práce. Pan Růžička by jistě chtěl zvětšit počet lidí ve svém oddělení. Rád by jim (i sobě) zajistil více klidu, lepší platy a jiné výhody - například atraktivní služební cesty nebo příspěvky na dovolenou.

Veřejné rozpočty a daně

Co by se stalo, kdyby pan Růžička přišel na vedení banky s požadavkem zvětšit rozpočet svého oddělení? Vedení by prověřilo, jaké úkoly Růžičkovo oddělení plní a kolik tyto úkoly vyžadují peněz a lidí. Nebylo by přitom odkázáno na to, co jím řekne pan Růžička, protože ten nemá na danou činnost žádný monopol. Podobné činnosti se vykonávají v každé bance. Úkoly Růžičkova oddělení jsou přesně definovány a jejich plnění či neplnění je vidět z účetních bilancí.

Vedení banky by pak vysvětlilo panu Růžičkovi, že jeho požadavek je luxusem. Rozpočet banky se odvíjí od jejích úspěchů na trhu a banka je stále pod tlakem skutečné nebo potenciální konkurence.

Pan Růžička tohle všechno dobře ví, a proto by se ani neodvážil s podobnými požadavky přijít.

Ted' si možná řeknete, že byrokraté si dokáží vyvzdorovat vysoké platy, zatímco majitelé restaurací a zaměstnanci soukromých bank se musí proti nim spokojit s nízkými příjmy. Opak je pravdou. Byrokraté si nedokáží vynutit vyšší platy. Dokáží si sice vynucovat vyšší rozpočty pro své úřady, ale ty pak použijí k zaměstnání více lidí (právě nedostatek lidí v úřadu je jejich hlavním argumentem). **Bujení byrokracie se neprojevuje v růstu jejích platů, ale v růstu jejích počtů.**

Možná to ve vás navodilo dojem dramatu, ve kterém jsou pan Novák a pan Růžička kladnými hrdiny a pan Petráček zavrženě hodným padouchem. To je ovšem omyl. Chování těchto pánu není ovlivněno jejich mravním základem, nýbrž pravidly instituce, ve které působí. Kdyby byli pan Novák a pan Růžička řediteli ministerského odboru, chovali by se stejně jako pan Petráček. A kdyby byl pan Petráček majitelem restaurace nebo zaměstnancem soukromé banky, choval by se přesně tak, jako pan Novák nebo jako pan Růžička.

Jak bojovat s bujením byrokracie? Určitě ne tak, že se budou politikové snažit odhalit „temné spády“ pánu Petráčků na svých úřadech a pokoušet se jim učinit přítrž. To je předem prohraný boj. Ani jednorázové akce zaměřené na snížení byrokracie k ničemu nevedou. Vláda například uloží ministrům zreorganizovat své úřady a propustit určitý počet lidí. Za nějaký čas ale rozpočty a počty úředníků opět narostou. Byrokracie je jako stohlavá saň - čím víc jí sekáš hlavy, tím rychleji jí rostou nové.

Jedním z účinných prostředků ke snížení byrokracie je privatizace některých státních činností a institucí. Například labouristická vláda v Anglii se chystá privatizovat sociální služby. Na něco takového se ještě před dvaceti lety neodvažovali pomyslet ani konzervativní politikové. Většina státních institucí se ovšem privatizovat nedá, nebo k tomu není politická vůle.

Situace ale není beznadějná. Existují jisté politické bariéry pro rozrůstání byrokracie a bujení veřejných výdajů. Pokračujme v našem příkladu.

Bitva o státní rozpočet

Každoročně se ve vládě rozhoří bitva o státní rozpočet. Při přípravě rozpočtu na další rok každý ministr bojuje o svůj vlastní rozpočet. Všichni ministři přicházejí na zasedání vlády s návrhy na zvýšení svých rozpočtů. A tehdy vystoupí ministr financí a řekne: „Pánové, kdyby mělo být vašim požadavkům vyhověno, museli bychom zvýšit daně.“

Zvýšení daní ovšem není maličkost. Nastalé ticho prolamí premiér slovy: „Kdybychom zvýšili daně, mohli bychom odradit voliče a prohrát příští volby.“ To je pro členy vlády tak silný argument, že jsou připraveni ustoupit ze svých finančních požadavků. Ale předtím ještě udělají jeden pokus. Uvažují o možnosti zvýšit státní výdaje bez zvýšení daní, tj. uvažují o možnosti schodkového státního rozpočtu. A obrátí se na přítomného guvernéra centrální banky s dotazem, zda by byla centrální banka ochotna v takovém případě poskytnout vládě půjčku na pokrytí schodku státního rozpočtu.

Jenže guvernér centrální banky je zklame. Taková půjčka by totiž vedla ke zvýšení peněžní zásoby v zemi a tudíž i ke zvýšení inflace. „Bohužel, pánové, centrální banka je odpovědná za nízkou inflaci, a nemůže proto takovou půjčku poskytnout,“ prohlásí guvernér, a tím zhasí poslední naděje ministrů na zvýšení jejich rozpočtů.

Ministři se vrátí do svých úřadů a sdělí svým pánum Petráčkům, že „rozpočet je dán“.

Všimněte si, jaké bariéry působí proti tlaku byrokracie na expanzi veřejných rozpočtů. Prvním je **obava a nechut' vlády zvyšovat daně**. **Zvyšování daní je nepopulárním krokem a politikové se obávají, že ztratí přízeň svých voličů, což ohrožuje jejich politickou kariéru**. Jakmile vláda a parlament zvýší daně, politická opozice okamžitě přichází s kritikou i se sliby, že ona by daně snížila.

Další bariérou pro zvyšování státních výdajů je nezávislost centrální banky na vládě. Centrální banka má jako prvořadý cíl udržet nízkou inflaci, a proto se brání tomu, aby financovala schodky státního rozpočtu půjčkami.

To však neznamená, že je vyhráno. Byrokracie přichází znova a znova s požadavky na zvýšení rozpočtů a v tom nachází vlivného spojence v různých zájmových skupinách, které se snaží profitovat na státním rozpočtu. **Vzniká mocná zájmová koalice byrokracie a zájmových skupin výrobců, obchodníků a profesních svazů. Od té pak vycházejí tlaky na zavádění různých programů financovaných ze státního rozpočtu**. Vládě a parlamentu jsou předkládány programy podpory exportu, stabilizace zemědělských cen, podpory drobného a středního podnikání, přezbrojování armády, výstavby obecních bytů, modernizace informačních soustav atd. Tisk a televize bubnují na poplach, že export vázne, zemědělské ceny se hroutí, drobní podnikatelé bankrotují, letectvo ztrácí bojeschopnost, policie prohrává boj s organizovaným zločinem, nemocnice nemají na léky a železnice nemá na vagóny. Vyděšení politikové v obavě pře kolapsem veřejného sektoru hledají peníze, kde se dá. A zájmové skupiny výrobců si brousí zuby na subvence a státní zakázky a byrokraté se chystají na to, jak budou nové

Veřejné rozpočty a daně

vládní programy „úřadovat“ - každý takový program vyžaduje lidi, někdy i celé nové odbory, nezřídka je pro ně nutné založit celou novou státní instituci.

Jak vidíte, sestavování státního rozpočtu není žádná selanka. Je to neustálý boj o kapsu daňového poplatníka. Jedním z pozoruhodných pokusů, jak zkrotit nenasytného státního otesánka, byla hospodářská reforma na Novém Zélandu.

Novozélandská reforma

V osmdesátých letech proběhla na Novém Zélandu dalekosáhlá reforma, jejíž úspěch může být inspirující pro jiné země. Ještě na začátku 80. let byl Nový Zéland zemí se silně regulovanou ekonomikou, nepřehledně složitou daňovou soustavou a mnoha státními monopoly. A také zemí s dvoucifernou inflací, vysokou nezaměstnaností, velkými schodky státního rozpočtu a nízkým ekonomickým růstem. Ekonomická reforma byla nezbytností.

Reformu uskutečnila labouristická vláda a její vůdčí osobností byl ministr financí Roger Douglas. Během jediného roku vláda odstranila veškeré regulace cen a mezd a zavedla plovoucí kurz měny. Výrazně snížila dovozní cla. Odstranila monopol státní železnice, státní letecké přepravy a telekomunikací. Zrušila povinné členství v odborech a profesních svazech. Snížila daně, zmírnila jejich progresivitu a nahradila množství různých sazeb daně z přidané hodnoty jedinou sazbou. Zprivatizovala státní železnice, státní leteckou společnost a státní poštu.

Samostatnou kapitolou byla reforma státní správy. Původně měl Nový Zéland systém, ve kterém měli státní úředníci tzv. definitivu: byli úředníky „doživotními“, tj. nesměli být propuštěni. Vláda tuto definitivu zrušila a nahradila ji systémem dočasních pracovních smluv. Ministr uzavírá s řediteli ministerských odborů pětiletý kontrakt, který se velmi podobá manažerským kontraktům v soukromé sféře. V kontraktu je co nejpřesněji definován úkol odboru a stanoven pevný „balík“ peněz, z něhož pak ředitel může najmout lidi podle libosti, nemůže však překročit daný rozpočet. Po uplynutí pětileté lhůty ministr vyhodnocuje práci odborů a jejich ředitelů a rozhoduje se, zda s nimi obnoví kontrakt, nebo ne.

Výsledky novozélandské reformy byly impozantní. Veřejné výdaje se snížily ze 44 % HDP na 33 % HDP a dřívější schodek státního rozpočtu ve výši neuvěřitelných 10 % HDP se změnil v přebytek. Počet zaměstnanců železnice se snížil z 22 000 zaměstnanců na 4 500 a železniční přepravní sazby klesly na polovinu. Počet státních úředníků klesl z 88 000 na 34 000. Současně vzniklo 100 000 nových pracovních míst v soukromém sektoru.

Roger Douglas vzpomíná, jak k němu kdysi přišli představitelé státní pošty s žádostí o dotace: „Panu ministru, máme v celé zemi 467 poštovních úřadů, které nejsou ziskové. Chcete, abychom je museli zavřít, nebo nám dáte dotaci 80 milionů?“ Vláda tehdy uzavřela oněch 467 poštovních úřadů a státní poštu privatizovala. Za deset let fungovalo na Novém Zélandě 500 soukromých poštovních úřadů a všechny byly ziskové.

Přerozdělování

Když někteří lidé Douglasovi říkali: „Podívejte se, jste politik Labour Party, vaše strana je podporována odbory, jak můžete obhajovat všechny tyhle věci?“, odpovídalo, „Odstranili jsme privilegia. To je to, co jsme udělali. Vláda je tady pro daňové poplatníky a pro spotřebitele, ne proto, aby hájila zájmy rozličných zájmových skupin.“

(Roger Douglas, Liberální institut, Praha 1999)

Málo politiků má odvahu k podobným reformám, protože jsou velice nepopulární. Pracovní místa ve státní správě, na železnici a na poštovních úřadech ztratíte hned a víte, kolik jich ztratíte. Ale nevíte, kolik nových pracovních míst vytvoří soukromý sektor, a hlavně nevíte, kdy to bude. Lidé na Novém Zélandu jistě spálali vládě za uzavření onech 467 poštovních úřadů, ale vláda jim nemohla říci (protože to nevěděla), kolik nových soukromých poštovních úřadů vznikne a kdy to bude.

„Balíčky“ české vlády v roce 1997

Na jaře roku 1997 došlo k velkému výpadku daňových příjmů do našeho státního rozpočtu. Příčinou bylo zastavení hospodářského růstu, finanční problémy podniků a pokles spotřebitelské poptávky. Vláda premiéra Klause se tehdy odhodlala k radikálnímu kroku - v rámci „balíčků úsporných opatření“ snížila výdaje státního rozpočtu o přibližně 42 mld. Kč, což bylo téměř 8 % (bez starobních důchodů 12 %) rozpočtových výdajů na rok 1997 (a asi 2,5 % HDP). Tak velké jednorázové snížení státních výdajů je v dnešní době v Evropě něčím zcela ojedinělým. Byl to politicky odvážný krok, protože byl velmi nepopulární.

Vláda ale zároveň nepodložila tento krok potřebnými reformami státního sektoru, které by zajistily trvalost tohoto snížení státních výdajů. Vládní „balíčky“ měly charakter pouhých „mimořádných úsporných opatření“. Rozklížená vládní koalice tehdy již neměla dost sil podložit „balíčky úsporných opatření“ solidními základy - reformou státního sektoru. Na podzim téhož roku Klausova vláda padla. Vláda sociální demokracie, která vzešla z voleb roku 1998, pak sestavila státní rozpočet s výdaji o 125 miliard vyššími, než byly v roce 1997, a s 31 miliardovým schodkem.

29.3

PŘEROZDĚLOVÁNÍ

„Dej člověku rybu a dáš mu jídlo na jeden den. Nauč ho lovit ryby a dáš mu obživu na celý život.“

čínské přísloví

Veřejné rozpočty a daně

Státní rozpočet je mocným nástrojem přerozdělování. K přerozdělování dochází hlavně dvěma kanály: prostřednictvím státních výdajů a prostřednictvím daňové soustavy.

Podívejte se nejprve na přerozdělování prostřednictvím státních výdajů. Z tabulky 29 - 3, která ukazuje státní rozpočet na rok 2001, jste viděli, že transfery (B4) představují celkem 324,0 mld. Kč. Je to 49,8 % výdajů státního rozpočtu a přibližně 15 % HDP. Tyto transfery lze zhruba rozdělit na transfery obyvatelstvu a transfery podnikatelským subjektům (včetně státních podniků, jako jsou České dráhy). Transfery obyvatelstvu zachycuje tabulka 29 - 4.

Transfery obyvatelstvu pro rok 1999 (mld. Kč)	
důchody (starobní, invalidní aj.)	176,0
nemocenské dávky	20,7
státní sociální podpora	32,0
ostatní sociální dávky	4,2
podpory v nezaměstnanosti	6,0
dotace obcím na sociální péči	6,9
ostatní	1,5
celkem	247,3

Největší položkou transferů obyvatelstvu jsou starobní důchody. Ty však nelze považovat za přerozdělování v pravém slova smyslu. Důchodci, kteří je pobírají, si je totiž „předplatili“ tím, že po celé výdělečné období svého života odváděli státu pojistné na důchodové zabezpečení. Rovněž nemocenské dávky nejsou čistým přerozdělováním, ale spíše pojištěním. Čisté přerozdělování nalezneme především v systémech tzv. státní sociální podpory a sociální péče.

Dalším kanálem přerozdělování jsou daně. **Naše daňová soustava je progresivní**, což znamená, že lidé s vyššími příjmy platí vyšší daňové sazby než lidé s nízkými příjmy.

Porovnejme důchody tří českých občanů před zdaněním a po zdanění (podle daňových sazeb pro r. 1998). Jejich důchody před zdaněním jsou dost rozdílné. Po zaplacení povinného sociálního a zdravotního pojistného a po zaplacení daní (předpokládáme, že každý z nich má dvě děti) jsou však již rozdíly menší.

	Měs. důchod před zdaněním	Měs. důchod po zdanění
pan Oliva	10 000 Kč	8 290 Kč
pan Novák	20 000 Kč	15 515 Kč
pan Růžička	40 000 Kč	28 360 Kč

Přerozdělování

Zatímco měsíční důchod pana Růžičky byl před zdaněním čtyřikrát vyšší než důchod pana Olivy, po zdanění je již jen 3,4-krát vyšší.

Jsou však u nás i další kanály přerozdělování. Například bezplatné vysokoškolské studium fakticky znamená přerozdělování ve prospěch rodin se studujícími dětmi a na úkor rodin, jejichž děti nestudují. Regulace nájemného, která udržuje uměle nízké nájemné, znamená přerozdělování ve prospěch lidí žijících v nájemních bytech a na úkor lidí žijících ve vlastních bytech. Ačkoli je přerozdělování obvykle označováno jako *sociální*, v mnoha případech nejde o přerozdělování od bohatých k chudým. Například rodiny s malými dětmi nemusí být vždy chudé a bezdětné rodiny nemusí být bohaté. Rodiny se studujícími dětmi mohou být bohatší než rodiny, jejichž děti nestudují. Lidé žijící v nájemních bytech nemusí být chudí a lidé žijící ve vlastních bytech nemusí být bohatí.

Ale položme si typicky ekonomickou otázku. **Jak působí přerozdělování na ekonomickou výkonnost?** Přečtěte si nejdřív následující příklady.

Minerální prameny

Představme si, že pan Oliva a pan Růžička jsou majitelé minerálních pramenů. Voda z pramene prýští bez jakýchkoli nákladů a pan Oliva i pan Růžička nedělají nic, jen užívají důchod plynoucí jim z jejich přírodního bohatství.

Minerální pramen pana Olivy je ovšem méně vydatný než pramen pana Růžičky. Vynáší mu jen 10 000 Kč měsíčně, zatímco panu Růžičkovi jeho pramen vynáší 40 000 Kč měsíčně.

Chudý pan Oliva dostává od státu příspěvky. Také platí nízké daně, zatímco pan Růžička platí daně vysoké. Dochází tedy k přerozdělování od pana Růžičky k panu Olivoví, které zmenšuje rozdíl mezi jejich důchody.

Jaký dopad má toto přerozdělování na ekonomickou výkonnost obou pánských? Žádný. Oba totiž nic nedělají. Voda z jejich minerálních pramenů bude nadále prýštit stejnými proudy bez ohledu na to, jak se sníží důchod pana Růžičky a jak se zvýší důchod pana Olivy.

Motivace k výkonům

Pan Růžička je bankovní úředník s hrubým měsíčním platem 40 000 Kč. Je pracovně dost vytízen, ale když mu jeho přítel z vysoké školy nabídne, aby tam externě na poloviční úvazek vyučoval bankovnictví, nabídka ho zaujme. Vždycky si přál učit a na bankovnictví je opravdový odborník.

Pak ale začne počítat. Nabídka školy zni na 5 000 Kč měsíčně. Po zaplacení povinného sociálního a zdravotního pojistného 625 Kč a po zaplacení daní 1400 Kč by mu zbylo jen 2 975 Kč. Z dodatečného příjmu 5 000 Kč by mu tedy zůstalo jen 60%.

Pan Růžička začne srovnávat těchto 2 975 Kč s obětovaným časem, stráveným výukou na škole a přípravou na ni. Tento čas by mohl věnovat rodině a svým zálibám. Jeho práce v bance je náročná a další večery strávené prací znamenají pro něho značnou zátěž. Snad by nabídku přijal, kdyby mu vynášela alespoň 4 000 Kč čistého. Ale takhle - odmítne.

Ted' se podívejme na pana Olivu. V zaměstnání dostane nabídku náročnější a kvalifikovanější práce, která by jeho plat zvýšila o 5 000 Kč měsíčně. Musel by ovšem absolvovat kvalifikační kurz. Také by musel počítat s tím, že nová práce bude odpovědnější a bude muset v práci strávit více času.

Pan Oliva začne počítat. Z dodatečných 5 000 Kč zaplatí 625 Kč pojistného a 660 Kč na daních. Ale zvýšením jeho příjmu rodina Olivova zároveň přijde o část přídavků na děti, a sice o 580 Kč. Olivovo zvýšení platu tedy přinese rodině jen 3 135 Kč. To je jen 63 % z 5 000 Kč.

Pan Oliva porovnává tuto částku s náročností nové práce i s časovou zátěží kvalifikačního kurzu. Snad by nabídku přijal, kdyby mu vynesla alespoň 4 000 Kč měsíčně. Ale takhle - odmítne.

Nejsme společností minerálních pramenů. Jsme společností, jejíž bohatství závisí v rozhodující míře na motivacích lidí k výkonům. Jestliže vám z dodatečného příjmu stát 40 % vezme a 60 % ponechá, vaše motivace k *dodatečným* výkonům bude slabá. Možná že by mnozí lidé přijali nabídku, kterou dostal pan Růžička nebo pan Oliva. Ale mnozí ji, tak jako pan Růžička a pan Oliva, odmítou. **Pokud je přerozdělování intenzívní, může značně oslavit motivace k pracovním výkonům a tím růst celé ekonomiky.**

Sociální dávky v ČR

V České republice existuje celá řada sociálních dávek, které jsou navázány na tzv. životní minimum. Například životní minimum rodiny se dvěma dětmi (8 a 12 let) v roce 2000 činilo 10 830 Kč. Pokud by příjem této rodiny nedosahoval životního minima, doplatí jí rozdíl stát. Pokud by její příjem nedosahoval 1,6násobku životního minima, vzniká jí nárok na sociální příplatek a na příspěvek na bydlení. Pokud by její příjem nedosahoval trojnásobku životního minima, tj. 32 490 Kč, má nárok na přídavky na děti.

Sociální dávky dnes pobírá více než třetina našich obyvatel. Znamená to, že je u nás tolik chudých lidí, nebo že jsou příjmové hranice pro poskytování sociálních dávek příliš vysoké? Sociální dávky jsou také často zneužívány lidmi, kteří zatajují své příjmy, aby jim nezanikl nárok na různé příplatky a přídavky. Množí se případy rodin, které se rozvádějí jen proto, aby získaly nárok na vyšší sociální dávky. Podle názoru Světové banky a podle ekonomů z OECD jsou sociální výdaje u nás tak vysoké, že již podlamují motivace lidí k práci.

Přerozdělování

Švédský model - příklad hodný následování?

Švédsko zaujímá v Evropě první příčku v podílu veřejných výdajů na HDP. Více než 60 % HDP se přerozděluje přes veřejné rozpočty. Přitom jde o jednu z nejbohatších zemí světa. Znamená to snad, že přerozdělování domácího produktu je cestou k prosperitě? Mnoho lidí si to myslí a dává Švédsko za příklad země hodné následování. Ale podívejme se na některá fakta.

V letech 1870 - 1920 rostla švédská ekonomika nejrychleji na světě (s výjimkou Japonska). Až do roku 1932 mělo Švédsko liberální model tržní ekonomiky. Ještě v roce 1950 se přes veřejné rozpočty přerozdělovalo jen 21 % HDP a hospodářství rychle rostlo. Tehdy bylo Švédsko skutečně nejbohatší zemí na světě. Ještě v roce 1960 měla tato země obdobnou míru daňové zátěže jako USA, tedy asi 30 % z HDP. V té době bylo Švédsko na čtvrtém místě v HDP na obyvatele (za Švýcarskem, USA a Lucemburskem, které měly ještě nižší daňovou zátěž).

Poté však švédské vlády začaly daňovou zátěž i míru přerozdělování razantně zvyšovat. Mezní míry zdanění začaly šplhat až k 80 %. To mělo ovšem neblahý dopad na výkonnost ekonomiky. V žebříčku HDP na obyvatele pokleslo Švédsko v roce 1980 na osmé místo a v roce 1998 na sedmnácté místo (!). Bylo předstízeno dokonce Irskem, které v minulosti patřilo k nejchudším zemím Evropy: Irsko ovšem na rozdíl od Švédska vždy udržovalo a stále udržuje nízkou míru zdanění. V období 1960 - 1999 vzrostl švédský HDP jen o 165 %, zatímco HDP zemí OECD se v průměru zvýšil o 311 %. Švédsko tak poskytuje dosti přesvědčivý důkaz, že vysoká míra přerozdělování a zdanění vede nakonec ke zpomalení hospodářského růstu.

(P. Kohout: Švédský hospodářský zázrak. MF DNES, 18. 8. 2000)

Německo - ráj subvencí

Po druhé světové válce se v Německu (jeho západní části) zrodila idea sociálnětržního hospodářství, kterou razil ministr hospodářství a pozdější spolkový kancléř Ludwig Erhard. Mělo spojovat svobodné trhy se státním systémem sociálního zabezpečení tak, aby hospodářská prosperita šla ruku v ruce se sociálními jistotami a zajištěním lidské důstojnosti. Několik desetiletí po válce fungoval tento německý model kapitalismu lépe než v jiných vyspělých zemích. Ale kam se Německo dostalo? Naplňuje ještě i dnes Erhardovu ideu?

Němečtí daňoví poplatníci platí každý rok miliardové částky na subvencování zemědělství, hornictví a bytové výstavby (například každé jedno pracovní místo v hornictví je subvencováno částkou přesahující 100 tisíc marek ročně). Tyto subvence udržují neefektivní výroby, blokují potřebné strukturální změny a deformují trh. Spolková vláda vydává na subvence a různé dotace každý rok kolem 70 miliard marek a dalších asi 50 miliard představují různá daňová zvýhodnění. Jen na

úrovni spolkové vlády existuje nepřehledná houšť několika stovek dotačních titulů, mezi nimiž najdete dětské jesle, městské festivaly nebo opylovací dotace všechnařum. Daňová soustava je zaplevelena tolika daňovými výjimkami a úlevami, že se v tom vyznají jen profesionální daňoví poradci.

Pikantní na tom je, že z této přerozdělovací mašinérie nakonec profitují spíše horní příjmové skupiny. Například daňové úlevy u hypoték, zvýhodňující stavbu domů, využívají převážně movitější lidé. Velké německé podniky mají specializovaná oddělení zabývající se žádostmi o státní subvence. Menší podniky v tom využívají služeb poradenských firem. Dnes existuje již celý sektor poradenských firem, které se živí tím, že radí jednotlivcům a firmám, jak získávat od státu subvence a daňové úlevy.

(V. Klusoň: Konec subvenčního ráje.
Ekonom 43/1999 - podle Wirtschaftswoche)

Někdy se *přerozdělování* ztotožňuje se *sociální politikou*. To je však omyl. *Sociální politika je pomocná ruka, kterou stát podává lidem nacházejícím se v obtížné životní situaci - musí mít podobu kvalifikovaných sociálních pracovníků a musí člověka motivovat k aktivní činnosti*. Přerozdělování má však podobu úřednice, která za přepážkou kontroluje správně vyplněné žádosti a potvrzení o příjmech a pak žadatel přes přepážku vyplácí dávky. Nic o něm neví, nic jí na něm nezajímá. Nezajímá ji, proč žadatel málo vydělává, co mu v tom brání a jak mu pomoci, aby vydělával více. Takové přerozdělování nemotivuje člověka k ničemu, jen k tomu, aby si dobrě spočítal své nároky a porovnával, zda se mu vyplatí pracovat. Jsou-li dávky štědré, pracovat se nevyplácí.

Na sociálních dávkách stát vyplatí v roce 1999 kolem 32 mld. Kč. Kdyby se jen malá část z této sumy věnovala raději na aktivní sociální politiku, zaměřenou na lidi skutečně chudé a sociálně potřebné, byly by peníze daňových poplatníků využity jistě efektivněji.

29.4

DANĚ, ŠEDÁ EKONOMIKA A LAFFEROVA KŘIVKA

Již jsme si ukázali, že vysoké daně oslabují motivace lidí k pracovním výkonům. To však není všechno. Daně působí také na rozhodování lidí mezi spotřebou a úsporami.

Spořit nebo spotřebovat?

Paní Vosáhlová má roční disponibilní důchod 200 000 Kč. Z toho na běžnou spotřebu utratí 120 000 Kč ročně a 30 000 Kč ročně si platí na penzijní spoření.

Rozhoduje se, co dělat se zbyvajícími 50 000 Kč. Úroková míra z bankovního vkladu je 4 %. Vklad 50 000 Kč tedy ročně vynáší 2 000 Kč. Jenže z úroků se musí platit 15 % daň. Paní Vosáhlová musí z úroků 2 000 Kč odvést daň 300 Kč. Zbude jí tedy jen 1700 Kč. To znamená, že vklad vynáší ne 4 % ale jen 3,4 % ($1\ 550 : 50\ 000$).

Ale inflace činí ročně 3 %. Reálná úroková míra z takového vkladu je tedy jen 0,4 %. To je příliš málo, než aby to paní Vosáhlovou motivovalo ke spoření. Rozhodne se těchto svých 50 000 Kč raději utrácet na spotřebu. Bude jezdit k moři, kupují si psa a nebude šetřit na oblečení a kosmetice.

Daně oslabují jak motivace k pracovním výkonům, tak i motivace k úsporám.
Jsou-li daně vysoké, dávají lidé přednost volnému času před pracovním úsilím a spotřebě před úsporami. **V důsledku toho je ekonomický růst nižší.**

Dalším důsledkem vysokých daní je vyhýbání se daním. Způsoby jsou velmi rozmanité a daňoví poplatníci jsou velmi vynálezaví.

Jak stavět?

Rodina Lorencova se rozhodla přistavět patro ke svému domu. Dali dohromady úspory, vzali si velké půjčky a najali stavební firmu. Pak ale zjistili, že ze svých příjmů nebudou moci stavbu „utáhnout“. Lorencovi mají sice slušný příjem, ale třetina padne na daně. Stavební firma je drahá (jak by nebyla, když musí platit vysoké daně). Lorencovi si spočítají, že kdyby stavěli sami, přišla by je stavba levněji. Proto dá pan Lorenc v práci výpověď a pustí se do přistavby sám.

Přistavba sice trvá déle a není tak kvalitní, jako kdyby ji provedla profesionální stavební firma. Ale co naplat - při tak vysokých daních se vyplatí stavět sám. Ze svépomocného stavění pan Lorenc totiž nemusí platit žádné daně.

Vysoké daně motivují lidí ke svépomocným činnostem, protože z nich nemusí platit daně. Vyplácí se jim, aby si sami stavěli a opravovali domy, aby si sami malovali byty, myli okna, hlídali děti, udržovali auta. Z toho totiž nemusí platit daně.

Místo aby se lidé plně věnovali svým povoláním a ze svých příjmů kupovali služby specialistů, dělají si mnoho věcí sami, i když je dobré neumějí. To snižuje celkovou efektivnost ekonomiky a zpomaluje ekonomický růst. Pan Lorenc je kvalifikovaný automechanik, ne zedník, tesař ani klempíř. Jestliže jej daňový systém motivuje k tomu, aby opustil práci automechanika (v níž má komparativní výhodu) a dělal zedníka, tesaře a klempíře (v čemž komparativní výhodu nemá), není to v pořádku.

Při vysokých daních se také vyplácí poskytovat si vzájemné protislužby. Pan Lorenc opraví panu Rybáčkovi auto a ten mu za to na splátku opraví střechu. Kdyby si své

Veřejné rozpočty a daně

služby prodali, museli by z nich odvést státu daně. Když si je poskytuji jako vzájemné „naturální“ protisužby, daně platit nemusí.

Toto jsou *legální* způsoby vyhýbání se daním. Ale jsou-li daně vysoké, jsou i *nelegální* způsoby běžné. Při nízkých daních se lidem příliš nevyplácí riskovat daňový únik. Při vysokých daních se to vyplácí více. Hrozí jim sice, že zaplatí penále, nebo dokonce riskují trestní stíhání. Ale člověk vždy váží výnosy a rizika. Daňový únik je výnosem, odhalení a potrestání je rizikem. **Čím větší je výnos z daňového úniku, tím větší riziko se vyplácí podstoupit.**

Tak vzniká **šedá ekonomika: sféra naturálních protisužeb a daňových úniků**. Její rozměr se odhaduje v evropských zemích v průměru na 10 % HDP (i když jde o odhady velmi nepřesné). Je-li tento odhad správný, přichází naše státní pokladna díky šedé ekonomice ročně o cca 30 mld. Kč na nevybraných daních. Je logické, že **velikost šedé ekonomiky bude tím větší, Čím vyšší budou daňové sazby**.

A konečně velmi **nepříjemným důsledkem vysokého zdanění je únik kapitálu do zahraničí**. Kapitál odchází ze zemí s vysokými daněmi do zemí s nižšími daněmi. Když začátkem roku 1999 německý ministr financí prosazoval zvýšení daní ze zisku, některé velké německé firmy se skutečně chystaly přesídlit do zahraničí.

Shrňme. **Vysoké daně mají negativní dopad na výkonnost lidí a na ekonomický růst, protože oslabují motivace lidí k pracovním výkonům a k úsporám, zvětšují daňové úniky a vyvolávají únik kapitálu ze země**.

Zvyšování daní má ze stejných důvodů negativní dopady na samotný daňový výnos státu. Když stát zvyšuje daně, musí počítat s tím, že se jeho daňové výnosy nebudou zvyšovat ve stejné proporce. Tento jev zachycuje *Lafferova křivka, jejímž autorem je Američan Arthur Laffer*. Vidíte ji na obrázku 29 - 2. **Když míra zdanění roste, jsou přírůstky daňového výnosu státu stále menší**. To proto, že vyšší míra zdanění oslabuje ekonomickou výkonnost, zvyšuje daňové úniky a vyvolává únik kapitálu do zahraničí. V důsledku toho klesá základ, z něhož jsou daně odváděny. Lafferova křivka je pouze teoretickou konstrukcí. Je však logické, že při hypotetickém 100% zdanění by daňový výnos klesl na nulu, protože by nikdo nevykonával nic, z čeho jsou daně odváděny.

Lafferova křivka odhaluje důležitou věc: když se míra zdanění zvýší například z 20 % na 40 %, není pravda, že se daňový výnos zvýší dvakrát. Zvýší se méně. Podobně platí, že když se míra zdanění sníží například ze 40 % na 20 %, není pravda, že daňový výnos klesne na polovinu. Klesne méně.

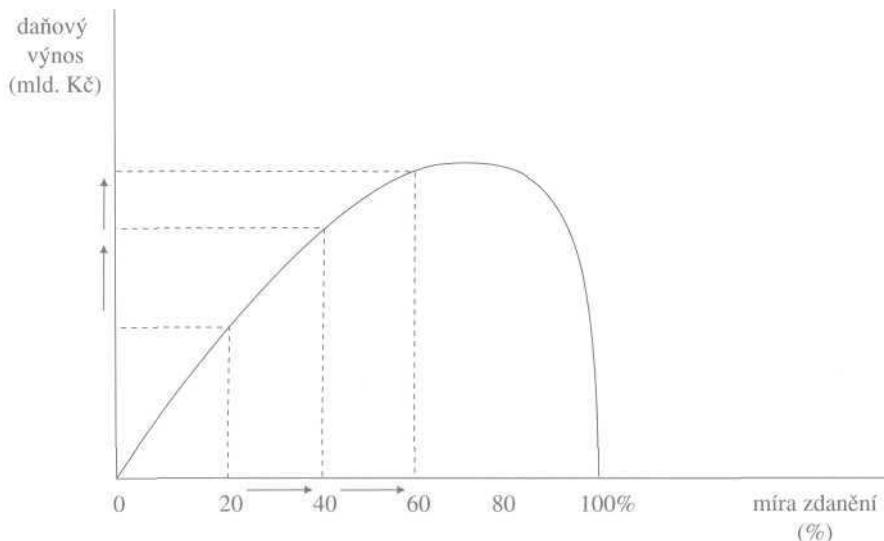
„Den daňové svobody“

V roce 2000 činil podíl daní a dalších poplatků, které lidé odvedou do veřejných rozpočtů, plných 43 % z očekávaného HDP. Liberální institut proto vyhlásil „den daňové svobody“, který v tomto roce připadl na 5. června. Když totiž počet dní v roce vynásobíme číslem 0,43, vyjde nám číslo 157. A stopadesátým sedmým

Nepřímé daně

dnem v roce je právě pátý červen. Můžeme si tedy představit, že jsme od začátku roku až do 5. června pracovali pro stát a teprve od tohoto dne již vyděláváme jen pro sebe.

I když jde o recesi, nutí přece jen k zamýšlení. Jak totiž podotkl prezident Libeňského institutu Jiří Schwarz, v roce 1929 by u nás „den daňové svobody“ připadal už na dvanáctého února.



Obr. 29-2 Lafferova křivka ukazuje, že vztah mezi daňovým výnosem a mírou zdanění není lineární. S růstem míry zdanění roste daňový výnos státu stále méně.

29.5 NEPŘÍMÉ DANĚ

„Škubej husu tak, aby dávala co nejvíce peří a přitom co nejméně syčela.“
lidová moudrost

Přímé daně jsou daně z osobních důchodů a daně ze zisku firem. *Nepřímé daně* se platí z prodeje zboží -jsou to daně z přidané hodnoty a spotřební daně.

Nepřímé daně zvyšují ceny a tím omezují spotřebu. **Ale nepotlačují motivace k práci a ke spoření.** A mají ještě jednu nezanedbatelnou přednost - **nemotivují tolík k daňovým únikům** (alespoň ne tolik jako přímé daně). Pro stát je snazší je vybírat. **Ale především je pro stát snadnější je zvyšovat.**

Jak „bezboletně“ zvýšit daně

Navážme na náš dřívější příklad, ve kterém ministři bojovali za zvýšení svých rozpočtů. Ministr financí na jejich požadavky reagoval slovy, že by na jejich pokrytí bylo nutné zvýšit daně. Zvýšení daní je ovšem nepopulárním opatřením, které rozzlobí voliče a příští volby by mohly špatně dopadnout.

A tehdy dostane jeden z ministrů spásný nápad: „Co takhle zvýšit nepřímé daně? To tolik nebolí.“ A tak se vláda rozhodne pro zvýšení nepřímých daní. Ministři dostanou více peněz a daňoví poplatníci - voliči si sotva všimnou toho, že platí víc. Vidí sice, že se zvýšily ceny. Ale kdo si to spojí se zvýšením nepřímých daní?

Přímé nebo nepřímé daně?

V roce 1999 proběhla na stránkách časopisu Ekonom diskuse mezi dvěma ekonomy o tom, zda by se měl zvýšit podíl nepřímých daní na příjmech státního rozpočtu. Podle Ondřeje Schneidera z Patria Finance mají nepřímé daně výhody v tom, že tolik nepotlačují motivace k práci a nevedou k únikům do šedé ekonomiky, tak jako přímé daně. Navíc nepřímé daně nevyvolávají únik kapitálu do zahraničí. A také je pro stát snazší a méně nákladné je vybírat.

Martin Čihák z Komerční banky naopak zdůraznil nebezpečí nepřímých daní - tyto daně jsou pro lidské oči skrytější než přímé daně, lidé si je tolik neuvědomují. A v tom je právě jejich záladnost, protože je pro politiky snazší je zvyšovat. Není zřejmě náhoda, že země, které mají vysoký podíl nepřímých daní, mají také vysoký podíl veřejných výdajů na HDP. V Německu a v ČR se podíl nepřímých daní na příjmech státního rozpočtu pohybuje kolem 17 %, zatímco v USA je to jen 8 % a v Japonsku 5,3 %.

Kdo má pravdu? Názor prvního ekonoma pravděpodobně vycházel ze skrytého předpokladu, že vláda chce vybírat nějakou fixní částku celkových daní a rozhoduje se, jaké formy zdanění využít. V takovém případě by možná byly nepřímé daně lepší.

Názor druhého ekonoma zřejmě počítal s nepotlačitelným apetitem politiků zvyšovat daně. V takovém případě jsou nepřímé daně nebezpečnější, protože je snazší je zvyšovat než přímé daně.

(Ekonom, 34/1999)

V Evropské unii se prosazuje tendence přenést část daňového břemene z přímých do nepřímých daní. Obdobné návrhy se objevují i u nás a málokdo jim oporuje. Ministerstvo financí má nepřímé daně raději, protože **se snáze vybírají**. Politikové je mají raději, protože **nevyvolávají u lidí takový odpor a nejsou tak nepopulární jako přímé daně**. Kdybyste dostali na vybranou, jestli vám mají zvýšit daň z příjmu nebo jestli se mají raději zvýšit daně z přidané hodnoty, čemu byste dali přednost?

Klíčové pojmy

A právě v tom je záludnost nepřímých daní. **Nepřímé daně „tolik nebolí“.** Lidé je lépe snášeji, a politikové je proto snáze zvyšují. Slábne onen protitlak vůči tendencím vlád zvyšovat daně a státní výdaje. Vláda, která chce financovat růst státních výdajů zvyšováním nepřímých daní, nehraje s občany fér. **Daně mají bolet. Lidé mají vědět, že za větší rozsah veřejných statků musí platit více na daních.** Nepřímé daně to před nimi skrývají, kdežto přímé daně jim to zřetelně ukazují.

SHRNUTÍ

- Do veřejných rozpočtů patří vedle státního rozpočtu také rozpočty obcí. V průběhu posledního století se podíl veřejných výdajů ve všech zemích zvyšoval. Mezi důvody patří růst významu veřejných statků, intenzivnější přerozdělování, tlaky zájmových skupin a bujení byrokracie.
- Byrokrat usiluje o zvětšování rozpočtu svého úřadu, od něhož se odvíjí jeho vliv, prestiž i příjem. K tomu mu pomáhá *informační převaha* vyplývající z toho, že má na svou činnost monopol.
- Jedním z účinných prostředků, jak snížit byrokracií a neefektivní státní výdaje, je *privatizace* některých státních činností a institucí.
- Proti tlaku byrokracie na expanzi veřejných rozpočtů působí jednak obava a nechuť politiků zvyšovat daně a jednak nezávislost centrální banky na vládě.
- Státní rozpočet je nástrojem přerozdělování, k němuž dochází jednak pro střednictvím transferů a jednak prostřednictvím daňové soustavy. Pokud je přerozdělování intenzivní, může oslabit motivace k ekonomické výkonnosti.
- Vysoké daně mají negativní dopad na výkonnost lidí a na ekonomický růst, protože oslabují motivace k práci a k úsporám, zvětšují *šedou ekonomiku* naturálních protisužeb a daňových úniků a vyvolávají únik kapitálu ze země.
- *Lafferova křivka* ukazuje, že když míra zdanění roste, jsou přírůstky daňového výnosu státu stále menší.
- Nepřímé daně zvyšují ceny a tím omezují spotřebu. Nepotlačují tolik motivace lidí k práci a ke spoření. Nemotivují tolik k daňovým únikům. Jejich nebezpečí je však v tom, že pro stát je snadnější je zvyšovat.

KLÍČOVÉ POJMY

Veřejné rozpočty • státní rozpočet • výdaje státního rozpočtu (rozpočtové výdaje) • příjmy státního rozpočtu (rozpočtové příjmy) • přímé daně • nepřímé daně • byrokracie • přerozdělování • šedá ekonomika • Lafferova křivka.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otázka 1.

Vláda byla kritizována, že připustila velký nárůst pracovníků ve státní správě. Jeden z ministrů proto navrhl, aby vláda vydala nařízení, které uloží všem ministrům snížit počty lidí na svých ministerstvech o 10 %.

- a) Myslíte si, že by toto opatření bylo účinné? Vysvětlete.
- b) Co by měla podle vás vláda udělat, aby došlo k trvalému snížení počtu zaměstnanců ve státní správě trvale?

Otázka 2.

Na jaře roku 1999 naši politikové začali doporučovat snížení přímých daní a zvýšení nepřímých daní. Jeden z našich poslanců tehdy řekl: „Snižování přímých daní je celosvětovým trendem. Jsou nejhůře vybíratelné a zbytečně zatěžují administrativu. Nepřímé daně jsou efektivnější.“ V jakém smyslu lze říci, že jsou nepřímé daně „efektivnější“?

30

Rozpočtové schodky a státní dluh

30.1

FIKCE „OBĚDU ZDARMA“

Jak jste poznali v kapitole „Veřejná volba“, jsme to my, voliči, kteří ve volbách rozhodujeme o tom, zda chceme více veřejných statků nebo soukromých statků. Naše volba je tak racionální, jak racionální jsme my sami. Jenom by nás při této volbě neměl nikdo vodit za nos. Bohužel právě to se často děje. Dělají to ti politikové, kteří nám slibují „oběd zdarma“.

Oběd zdarma

Představte si, že přijdete do nákupního centra, které vás vítá touto nabídkou: „Zákazník, který si u nás koupí sadu nádobí LADA (za 2 000 Kč), dostane oběd zdarma.“ Věříte, že je ten oběd skutečně zdarma? Ale proč by to firma dělala? Proč by někdo, kdo prodává kvalitní a levné nádobí, dával kupujícím oběd zdarma? Kdyby to opravdu dělal, prodělával by. Jeho nezíštnost by jej přivedla na mizinu.

Jistě nevěříte, že ten oběd dostane opravdu zdarma. Firma si zřejmě cenu oběda zakalkulovala do ceny prodávaného nádobí.

Většina z nás nevěří v takové „obědy zdarma“, jaké nabízí firma LADA z našeho příkladu. Snadno je prokoukneme. Ale kupodivu mnoho lidí věří v „obědy zdarma“, které jim nabízejí politikové.

Zvyšování státních výdajů

Jistá politická strana chtěla vyhrát volby. Na tom by jistě nebylo nic špatného. Jenže tato strana slibovala voličům, že bude-li vládnout, zvýší platy učitelů, úředníků, lékařů a dalších státních zaměstnanců. Také slibovala, že bude více podporovat export, drobné podnikatele a výstavbu bytů. Že zvýší starobní důchody a pří davky na děti. A mnoho dalších věcí.

Nic proti tomu. Strana byla přesvědčena o správnosti všech těchto věcí a lidé, kteří ji volili, také. Jenže tito politikové nehráli s voliči fér - zamlčeli jim, že to

Rozpočtové schodky a státní dluh

všechno je bude mnoho stát. Slibovali zvýšení státních výdajů, ale nemluvili o zvýšení daní. Říkali, že schodek státního rozpočtu bude nutný a že takový schodek vlastně ani příliš nevadí. Lidé museli nabýt dojmu, že všechny ty dobré věci nezaplatí oni sami, nýbrž že je za ně zaplatí jakýsi „schodek".

Jinými slovy - tito politikové slibovali voličům „oběd zdarma". A mnoho lidí v tento „oběd zdarma" uvěřilo.

Snižování daní

Jiná politická strana, která také chtěla vyhrát volby, přišla s návrhem snížit daně. Vysoké daně jsou pro ekonomiku škodlivé, říkali tito politikové - potlačují motivace lidí k větším výkonům a k úsporám a zpomalují ekonomický růst.

Nic proti snižování daní. Tato strana byla přesvědčena o správnosti snížení daní a mnoho lidí jí dávalo za pravdu - vždyť kdo by chtěl platit vysoké daně? Ale ani tito politikové nehráli fér - navrhovali snížení daní, ale nemluvili o snižování státních výdajů. Zamlčeli, že snížení daní budou muset lidé zaplatit nějak jinak. Nabízeli „oběd zdarma".

Často slibovaným „obědem zdarma" je zvyšování státních výdajů bez současného zvýšení daní. Jiným slibovaným „obědem zdarma" je snižování daní bez současného snižování státních výdajů. Oba tyto sliby jsou velmi přitažlivé - ostatně jako všechny „obedy zdarma". Jenže „oběd zdarma" je fiktivní. Ekonomika se může pohybovat jen po hranici svých produkčních možností. Není možné mít více veřejných statků, aniž bychom se vzdali části soukromých statků. Stejně tak není možné mít více soukromých statků, aniž bychom se vzdali části veřejných statků.

Přesto mnoho lidí není schopno tuto fikci „obědu zdarma" prohlédnout. Je to právě rozpočtový schodek, který vytváří onu fikci „obědu zdarma". Lidé si neuvědomují, co pro ně takový schodek znamená. Dokonce ani mnoho politiků si to úplně neuvědomuje.

Podívejme se nejprve na rozpočtový schodek, který vláda financuje z domácích půjček.

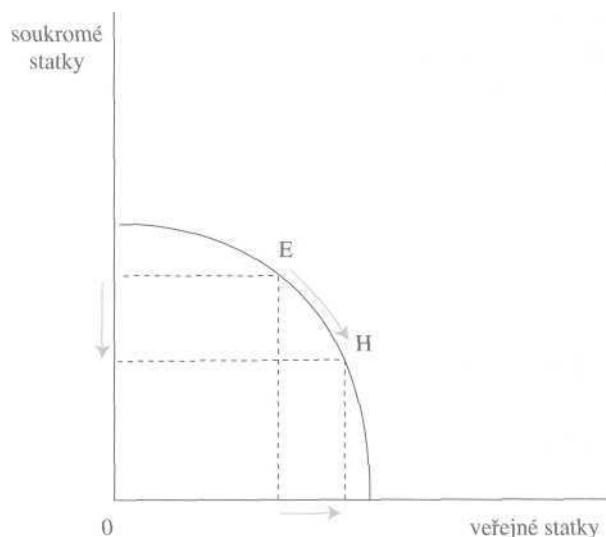
Kdo platí rozpočtový schodek

Představme si, že vláda zvýšila státní výdaje, aniž by zvýšila daně. Vzniklý rozpočtový schodek pokryje bud půjčkou od centrální banky, nebo půjčkami od domácího soukromého sektoru. Jenže domácí výrobní kapacity jsou dané - ekonomika je na hranici produkčních možností. Státní výdaje tudíž vyvolávají přesun výrobních zdrojů ze soukromých statků na veřejné statky. Bude více silnic a méně obchodních středisek, více úřednic a méně kadeřnic, více soudců a méně soukromých advokátů, více učitelů na státních školách a méně učitelů na soukromých školách. Jedním slovem - bude více veřejných statků a méně soukromých statků.

Fikce „obědu zdarma“

Vidíte, že schodek není žádným „obědem zdarma“. Platíme jej tím, že máme méně soukromých statků. **Je jedno, jestli stát pokryje své výdaje zvýšením daní nebo rozpočtovým schodkem. Výsledný efekt bude stejný - méně soukromých statků.** V případě, že vláda pokrývá růst svých výdajů půjčkami, je ovšem placení účtu za „oběd“ méně viditelné.

Obrázek 30-1 demonstruje, že za „oběd“ v podobě veřejných statků zaplatíme „účet“ v podobě obětování soukromých statků - ekonomika se posune z bodu E do bodu H.



Obr. 30-1 Placení „účtu“ za „oběd“ - V ekonomice se množství veřejných statků může zvětšit jen na úkor soukromých statků. Ekonomika se posouvá z bodu E do bodu H.

Nyní se podívejme na případ, kdy si vláda půjčuje v zahraničí. V tomto případě přijde sice účet za „oběd“ později, ale přijde.

Rozpočtový schodek a zahraniční dluh

Představme si, že naše vláda zvýší státní výdaje bez zvýšení daní. Vzniklý rozpočtový schodek 50 mld. Kč pokryje prodejem vládních dluhopisů, které nakoupí zahraniční investoři. Náš zahraniční dluh se zvýší o 50 mld. Kč.

Když zahraniční investoři chtějí koupit dluhopisy naší vlády, musí nejprve těchto 50 mld. Kč nakoupit na měnovém trhu za zahraniční měny. Zvýšená poptávka po korunách vede k apreciaci koruny a apreciace vytvoří schodek naší bilance zboží a služeb. Ten nám umožňuje mít více veřejných statků, aniž bychom se museli zříci soukromých statků. Soukromé statky prostě dovážíme.

Nyní se může zdát, že získáváme „oběd zdarma“. Jenže tak tomu není. Jakmile vláda začne splácet svůj zahraniční dluh, musí za koruny nakupovat na měnovém

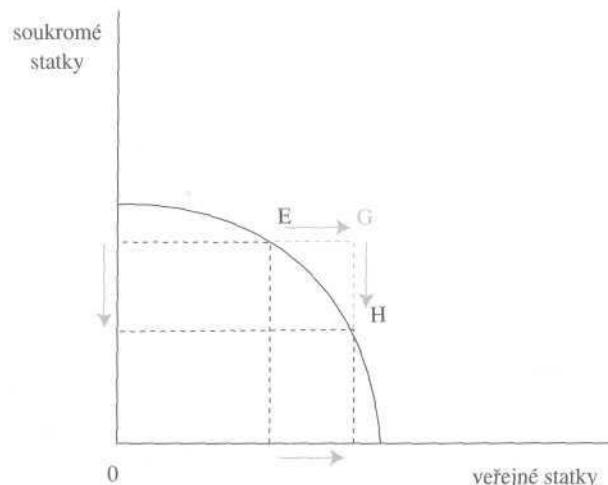
Rozpočtové schodky a státní dluh

trhu zahraniční měny. To zvýší nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách, takže koruna deprecuje. Depreciacie vytvoří přebytek naší bilance zboží a služeb. Náš čistý vývoz znamená, že nám zbude méně soukromých statků pro domácí spotřebu a investice.

Splácení zahraničního dluhu není nicméně jiným než placením účtu za náš předchozí „oběd“. Dřívější čistý dovoz splácíme čistým vývozem.

Jak vidíte, ani v tomto případě nebude žádný „oběd zdarma“. Schodek státního rozpočtu povede ke vzniku zahraničního dluhu. Ten bude muset být splácen budoucím čistým vývozem. Účet za dnešní „oběd“ přijde sice v budoucnu, ale přijde.

Obrázek 30-2 ukazuje, jaké důsledky má financování rozpočtového schodku zahraničními půjčkami. Ekonomika je nejprve v bodě E na hranici svých produkčních možností. Pak vláda vytvoří schodek státního rozpočtu, který financuje zahraniční půjčkou. Apreciace domácí měny vytvoří čistý dovoz, a tím se země dostává do bodu G - má více veřejných statků, aniž by se musela vzdát soukromých statků. Ale až vláda začne zahraniční dluh splácet, vytvoří dodatečnou poptávku po zahraničních měnách, koruna deprecuje a čistý dovoz se mění v čistý vývoz. Ten sníží množství soukromých statků, které zůstanou doma k dispozici pro domácí spotřebu a investice. Ekonomika se dostává z bodu G do bodu H.



Obr. 30-2 Ekonomika je původně v bodě E. Když vláda vytvoří rozpočtový schodek a financuje je zahraniční půjčkou, dostane se ekonomika do bodu G. Až přijde čas zahraniční dluh splácet, ekonomika se dostává do bodu H.

Jak vidíte, nakonec dojde k posunu ekonomiky podél hranice produkčních možností. Pouze v tomto případě dochází k němu oklikou - z E do G a z G do H. Přesun z E do G je „obědem“ a přesun z G do H je pozdějším „placením účtu za oběd“.

Opravdu neexistují žádné „obedy zdarma“.

Financování rozpočtového schodku

Proč mají vlády tendenci vytvářet schodky státního rozpočtu? **Politikové jsou pod stálým tlakem zvyšovat státní výdaje a zároveň se obávají zvyšovat daně.** Rozpočtový schodek je pro ně snazším řešením. **Proto jsme svědky chronických schodků státních rozpočtů téměř všude ve světě.** Politikové, kteří prosazují vyrovnaný státní rozpočet, patří k těm prozíravějším a odvážnějším. **Politika snižování rozpočtových schodků je totiž nepopulární,** protože vyžaduje bud snižování státních výdajů, nebo zvyšování daní. Obojí je nepopulární. Mnohem snadnější a populárnější je vytvářet schodky.

Kdyby vlády musely krýt své výdaje daněmi, věděli by lidé dobré, že za každé zvětšení veřejných statků platí obětováním soukromých statků. Možná že by pak politikové tolik nezvyšovali státní výdaje, protože by byli vystaveni většímu protitlaku od svých voličů. **Tyto úvahy vedly některé ekonomy k myšlence, že by měla být vyrovnanost státního rozpočtu zakotvena v ústavě.** O tom, že je to myšlenka odvážná, svědčí to, že se zatím ani jedna země neodhodlala přijmout ústavní zákon o vyrovnaném státním rozpočtu.

30.2 **FINANCOVÁNÍ ROZPOČTOVÉHO SCHODKU**

Viděli jste, že rozpočtový schodek je pro politiky přitažlivým nástrojem, umožňujícím zvyšovat státní výdaje bez zvyšování daní. Ale jak je takový schodek financován? Nemůže být financován jinak než půjčkami: vláda si musí na pokrytí schodku vypůjčit. Je to stejně, jako když si lidé vypůjčují na krytí svých výdajů.

Alešův „rozpočtový schodek“

Alešův disponibilní roční důchod je 200 tis. Kč. Jeho roční výdaje jsou však 280 tis. Kč. Jak vyřeší nesoulad mezi svými výdaji a příjmy? Pokud se mu nechce snížit výdaje, měl by zvýšit své příjmy - najít si lépe placené zaměstnání nebo další pracovní úvazek. Pokud se mu nechce ani do toho, nezbývá mu nic jiného, než aby si vypůjčil. Aleš si tedy vypůjčí od své tety Beáty 80 tisíc a tím pokryje svůj „rozpočtový schodek“.

Jestliže se mu ani v dalším roce nechce snížit výdaje ani zvýšit příjmy, bude si muset zase vypůjčit. Bude si muset takto vypůjčovat každý rok.

Alešova situace se podobá situaci státu, který má vyšší výdaje než příjmy a kterému se nechce ani snižovat výdaje, ani zvyšovat daně. Takový stát si rovněž musí vypůjčovat na krytí svého schodku.

Stát může krýt své výdaje jen dvěma způsoby: daněmi nebo půjčkami. Jiná možnost není. **Pokud nepokryje své výdaje daněmi, vznikne rozpočtový schodek, který musí být financován půjčkami.**

Rozpočtové schodky a státní dluh

Stát si vypůjčuje tak, že vláda vydává vládní dluhopisy, které prodává zájemcům. Kupci vládních dluhopisů se stávají věřiteli státu. **Vládní dluhopisy může nakupovat bud' centrální banka, nebo soukromé osoby.** V tom je podstatný rozdíl, protože **když kupuje vládní dluhopisy centrální banka, dochází k růstu peněžní zásoby v zemi.** Jak jste se dozvěděli v kapitole „Bankovní soustava, tvorba peněz a trh peněz“, nakujuje-li centrální banka vládní dluhopisy, dává impulz k multiplikačnímu růstu bankovních vkladů. Naproti tomu **když vládní dluhopisy nakupují soukromé osoby, k růstu peněžní zásoby nedochází.**

Tyto dva způsoby financování rozpočtového schodku je skutečně nutno pečlivě rozlišovat. Když si vláda na krytí rozpočtového schodku vypůjčuje od soukromých osob, je to podobné, jako když si Aleš vypůjčuje od své tety. Peníze se jen přesunou z rukou tetiných do rukou Alešových. Aleš může utrácet více, než kolik sám vydělá jen proto, že je jeho teta ochotna utrácet méně, než kolik sama vydělá, a své úspory mu půjčit. Také **vláda může vydávat více, než kolik vybere na daních jen proto, že soukromé osoby budou vydávat méně, než kolik vydělají, a své úspory půjčí vládě** (nakoupí její dluhopisy).

Když si ale vláda vypůjčuje od centrální banky, je to podobné, jako kdyby si Aleš mohl na krytí svých výdajů natisknout peníze a „půjčit je“ sám sobě. Vláda i centrální banka jsou státní instituce. Stát zosobněný centrální bankou v tomto případě půjčuje sám sobě zosobněnému vládou. **Jestliže centrální banka nakupuje vládní dluhopisy, znamená to, že stát tiskne peníze a v podobě státních výdajů je „pouští“ do ekonomiky.** Kdyby tak Aleš mohl dělat něco podobného. Jistě by neváhal a tiskl by si peníze ostošest. Budou se politikové chovat zodpovědněji?

Ne všechny centrální banky půjčují svým vládám na krytí rozpočtového schodku. Jsou však země, kde centrální banky vládám půjčují. Jak jsme si vysvětlili, **politikové mají sklon ke schodkovým státním rozpočtům. Jestliže vlády mohou rozpočtové schodky krýt půjčkami od centrální banky, důsledkem bude růst peněžní zásoby v zemi a tedy inflace.** U vzniku hyperinflací v mnoha zemích světa stála právě nenaštná touha vlád utrácet více, než kolik vyberou na daních. Může-li si někdo snadno půjčovat, půjčuje si a utrácí. Pro politiky to platí dvojnásob, protože vysoké státní výdaje a nízké daně zvyšují jejich popularitu.

30.3

ROZPOČTOVÝ SCHODEK, VLÁDNÍ PŮJČKY A STÁTNÍ DLUH

Je-li centrální banka na vládě nezávislá a nebude jí půjčovat na krytí rozpočtového schodku, vláda si bude nucena půjčovat od soukromých osob. Podaří se jí to? Bude to pro ni snadné?

Jak je snadné si vypůjčovat?

Pan Novák by potřeboval 3 miliony na rekonstrukci a zvětšení své restaurace. Do města přijíždí stále více návštěvníků a pan Novák nepochybuje, že by se mu zvětšení restaurace vyplatilo. Ale kde vzít potřebný kapitál?

Obrátí se na První komerční banku s žádostí o půjčku. Banka si od něho vyžádá projekt jeho investice, aby mohla posoudit návratnost a rizikovost. V každém případě však bude požadovat, aby jí pan Novák za případnou půjčku zastavil svůj dům.

Firma Chemicals potřebuje 3 miliardy na investici do nové výrobní haly a jejího zařízení. Poptávka po jejích produktech roste a vedení firmy je přesvědčeno, že by se investice vyplatila. Protože firma nemá volný peněžní kapitál, obrátí se na První komerční banku s žádostí o půjčku. Banka si také vyžádá projekt investice, aby mohla posoudit její návratnost a rizikovost. Firma by v každém případě musela půjčku zastavit svými nemovitostmi a pozemky. Nemá-li je (nebo je má už zastavené), půjčku nedostane.

Vláda zvýšila výdaje, aniž zvýšila daně. Vzniklý rozpočtový schodek 30 miliard chce financovat prodejem vládních dluhopisů v této hodnotě. Nabídne je První komerční banka. Ta neváhá ani vteřinu a vládní obligace nakoupí. Neptá se, jak vláda těch 30 miliard použije, nežádá žádné záruky. Pan Novák i firma Chemicals mají smůlu - odejdou s prázdrou, protože pro banku je nákup vládních dluhopisů lepší investicí. Vládní dluhopisy jsou totiž bez rizika.

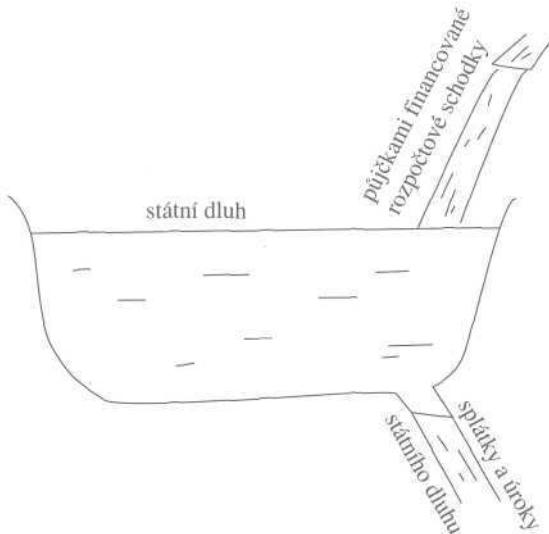
Pro vládu je nesmírně snadné vypůjčovat si. Banky dají vždycky přednost vládním dluhopisům před půjčkami soukromým firmám. Neptačí se ani, jak vláda půjčené peníze použije - zda je utratí na návratné projekty nebo ne. **Přitom je téměř jisté, že vláda utráví na projekty, které v budoucnu nic nevynesou.** Použije půjčky na mzdy státních zaměstnanců, na dotace, na přídavky na děti, na vysílačky pro policisty, na letadla pro armádu. Nic z toho nepřináší výnosy, ze kterých by vláda mohla splácet své dluhy. Ví to vláda, a přece si půjčuje. Vědět to banky, a přece jí půjčují.

Ale proč banky půjčují vládě tak ochotně, že proti ní nemají soukromí žadatelé o úvěr žádnou šanci? Protože **půjčování vládě je bez rizika**. Vláda totiž disponuje něčím, co nemá pan Novák, firma Chemicals ani jiné soukromé osoby, a to je pro banky neskonale lepší zárukou než nejlukrativnější pozemky nebo nemovitosti - **vláda může zdaňovat**. Proto se banky ani neptačí, zda vláda půjčené peníze použije produktivně, nebo ne. To není důležité. **Na rozdíl od pana Nováka nebo firmy Chemicals se vláda nemůže nikdy stát platebně neschopnou**, protože kdyby snad někdy neměla peníze na splácení svých dluhů, může zvýšit daně.

Tato snadnost vypůjčovat si je jednou z přičin, proč vlády mají rozpočtové schodky. **Každoroční rozpočtové schodky pak zvětšují státní dluh.** Vztah mezi rozpočtovými schodky a státním dluhem si opět můžeme znázornit modelem vany na obrázku 30-3. Naroste-li státní dluh do velkých rozměrů, jen úroky z něho pak představují velkou část

Rozpočtové schodky a státní dluh

výdajů státního rozpočtu. Nezřídka si pak vlády musí půjčovat jen proto, aby mohly splácet staré dluhy a úroky. Tak „převalují“ státní dluh stále před sebou.



Obr. 30-3 Rozpočtové schodky a státní dluh - Když vláda financuje rozpočtové schodky půjčkami od soukromého sektoru, vytváří státní dluh. Jeho výše se zvětšuje „přítokem“ nových půjček a snižuje splátkami starých půjček a úroků.

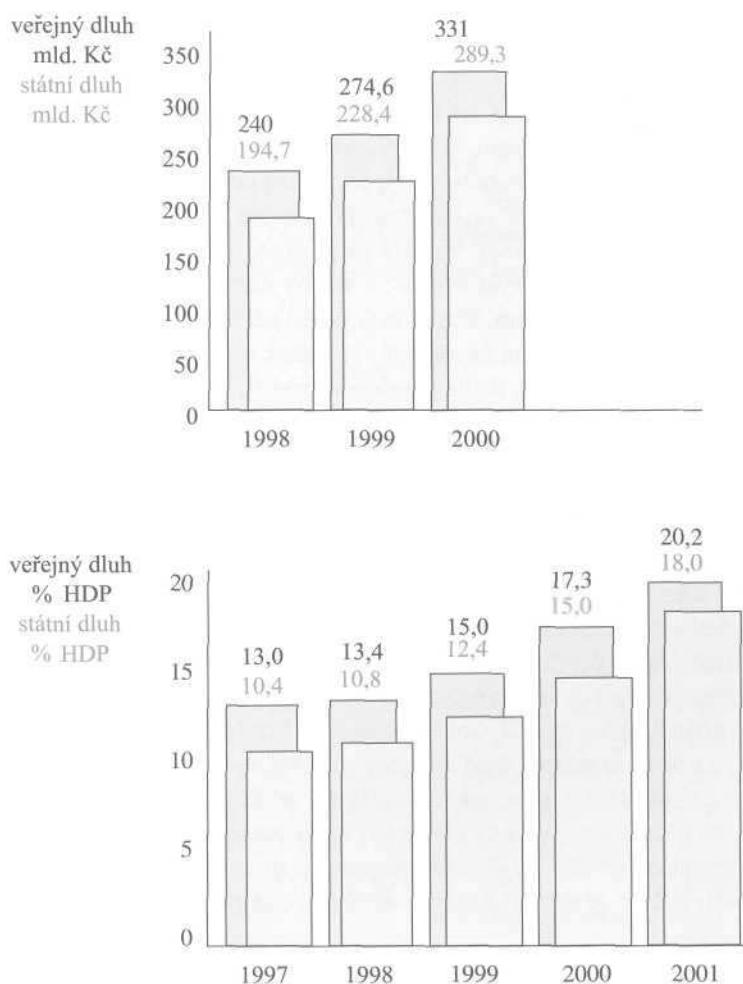
Státní dluh v r. 2000 jako % HDP

Belgie	110,9	Dánsko	47,3
Itálie	110,2	Portugalsko	53,8
Řecko	103,9	Německo	60,2
Švédsko	55,6	Francie	58,0
Nizozemí	56,3	Finsko	40,4
Španělsko	60,6	Velká Británie	42,9
Irsko	39,1	Česká republika	15
Rakousko	62,8		

Tabulka 30 - 1

Pramen: ČSU, 2001

Politický cyklus



Obr. 30-4 Veřejný dluh obsahuje kromě státního dluhu ještě dluhy okresních úřadů a obcí, dluh Fondu národního majetku a dluh zdravotního pojištění.

Pramen: MF ČR

30.4

POLITICKÝ CYKLUS

Ukázali jsme si, že schodky státního rozpočtu představují pro politiky snadnou cestu k popularitě a že to vyvolává chronickou tendenci státních rozpočtů ke schodkovosti. Ale politikové využívají státní rozpočet také k tomu, aby ovlivňovali hospodářský růst a nezaměstnanost.

Politický cyklus

Za rok budou v zemi nové volby. Vládní politikové si nejsou jisti, zda ve volbách opět zvítězí, a proto chtějí zvýšit svou popularitu u voličů. Co by lidé nejvíce ocenili? Hospodářské oživení, které přináší růst výroby a pokles nezaměstnanosti. Lidé to považují za ekonomický úspěch, jehož odlesk padá i na vládu.

Ale může vláda dosáhnout snížení nezaměstnanosti? Může, když zvýší státní výdaje (a nezvýší zároveň daně). Vzniklý rozpočtový schodek bude krýt půjčkou od centrální banky. Vláda zvýší výdaje na stavbu dálnic, dotace státní železnici a mzdy státním zaměstnancům. Tím jednak potěší některé zájmové skupiny (stavební firmy, železničáře a státní zaměstnance) a jednak oživí spotřebitelskou a investiční poptávku, a dosáhne tak snížení nezaměstnanosti.

Po určité době se tento růst poptávky promítne do vyšší inflace. Ale to už je po volbách.

Po volbách přicházejí čerstvě zvolení politikové do svých úřadů s tváří ustaranou. V zemi se začíná nebezpečně rozvíjet inflační spirála. Je potřeba ji zastavit, dokud je čas. Jak? Snížením agregátní poptávky. Vláda toho může dosáhnout, když sníží státní výdaje (aniž by snížila daně). Pokles státních výdajů vyvolá snížení spotřebitelské a investiční poptávky, což vede k růstu nezaměstnanosti. Vláda také rozlobí některé zájmové skupiny, které jsou postiženy snížením státních výdajů. Budou vůbec politikové ochotni provést tato nepopulární opatření? Ale ano - do příštích voleb je totiž dlouhá doba, téměř čtyři roky.

Po nějaké době se snížení státních výdajů projeví ve snížení inflace. Nezaměstnanost se ale zdá vládě dosti vysoká. Do příštích voleb zbývá pouhý rok, a je proto načase s tím něco dělat -jinak by mohly být volby prohrané. Vláda tedy sáhne opět k osvědčenému prostředku: zvýší státní výdaje, což stimuluje poptávku a sníží nezaměstnanost. Inflace se dostaví později, ale to už bude zase po volbách.

Každá vláda chce, aby byla nízká nezaměstnanost. Zvyšuje to popularitu vládních politiků. Jenže **vláda není schopna dosáhnout toho jinak než zvýšením agregátní poptávky.** Nemůže zvýšit potenciální produkt, může jen dosáhnout zvýšení HDP nad potenciální produkt. Jak víme, je toto zvýšení dočasné. **Po příjemném opojení se dostavuje kocovina - inflace.**

Kdyby se příjemné alkoholické opojení a nepříjemná kocovina dostavovaly ve stejnou chvíli, určitě by méně lidí pilo. Kdyby se oba efekty ze zvýšení poptávky - pokles nezaměstnanosti i růst inflace - dostavovaly ve stejnou dobu, vlády by se zdráhaly podněcovat poptávku. Jenže jak víte, **růst aggregátní poptávky nejprve sníží nezaměstnanost a teprve s určitým časovým zpožděním zvýší inflaci.** A právě to je klíč k pochopení politického cyklu. Vlády intuitivně poznají, že **příjemný účinek (pokles nezaměstnanosti) se dostaví dříve než nepříjemný účinek (inflace).** Proto má vláda tendenci zvyšovat výdaje před volbami.

Pokud lze zvyšování poptávky přirovnat k popíjení alkoholu, snižování poptávky lze naopak přirovnat k užívání hořké pilulky. Nejprve cítíte nepříjemnou chuť, ale později

Strukturální a cyklický schodek státního rozpočtu

léčivé účinky. Jak víte, **snižení agregátní poptávky nejprve zvýší nezaměstnanost a teprve s časovým odstupem sníží inflaci**. To znamená, že **nepříjemný účinek** (růst nezaměstnanosti) se dostaví dříve než **příjemný účinek** (pokles inflace). Proto má vláda tendenci snižovat výdaje po volbách.

Toto chování, kdy vlády střídavě (s periodicitou volebního období) zvyšují a zase snižují státní výdaje, nazýváme **politickým cyklem**. Takový politický cyklus má ovšem dopad na skutečný hospodářský cyklus. Tím, že střídavě zvyšuje a snižuje poptávku, přispívá politický cyklus k většímu rozhoupávání hospodářského cyklu.

30.5

STRUKTURÁLNÍ A CYKЛИCKÝ SCHODEK STÁTNÍHO ROZPOČTU

Při posuzování rozpočtového schodku je užitečné odlišovat *strukturální schodek* od *cyklického schodku*. Ukažme si rozdíl mezi nimi na příkladu.

Strukturální a cyklický schodek

Předpokládejme, že je potenciální produkt 2 000 mld. Kč a že se ekonomika nachází na potenciálním produktu (skutečný **HDP** se rovná potenciálnímu produktu). Předpokládejme dále, že výdaje státního rozpočtu jsou 600 mld. Kč a příjmy státního rozpočtu jsou 570 mld. Kč. Rozpočtový schodek je tedy 30 mld. Kč.

Pak je země postižena hospodářskou depresí a její HDP poklesne pod potenciální produkt - na 1 800 mld. Kč. Co to udělá se státním rozpočtem? Pokles **HDP** nemá téměř žádný vliv na státní výdaje. Vláda nebude propouštět státní zaměstnance ani jim nebude snižovat mzdy. Nezastaví stavby dálnic, nezkrátí dotace státní železnici nebo státní poště, nesníží subvence zemědělců ani penze důchodcům. Můžeme proto předpokládat, že se státní výdaje nezmění.

Ale zato má pokles **HDP** značný vliv na státní příjmy. Pokles **HDP** znamená, že jsou nižší mzdy a z nižších mezd se odvede státu méně na daních. Také jsou nižší zisky firem, a firmy proto zaplatí státu méně na daních. Nižší **HDP** znamená menší nákupy spotřebitelů a menší tržby firem, což snižuje výnos státu z nepřímých daní. Také klesá dovoz a tím i odvody cla do státní pokladny.

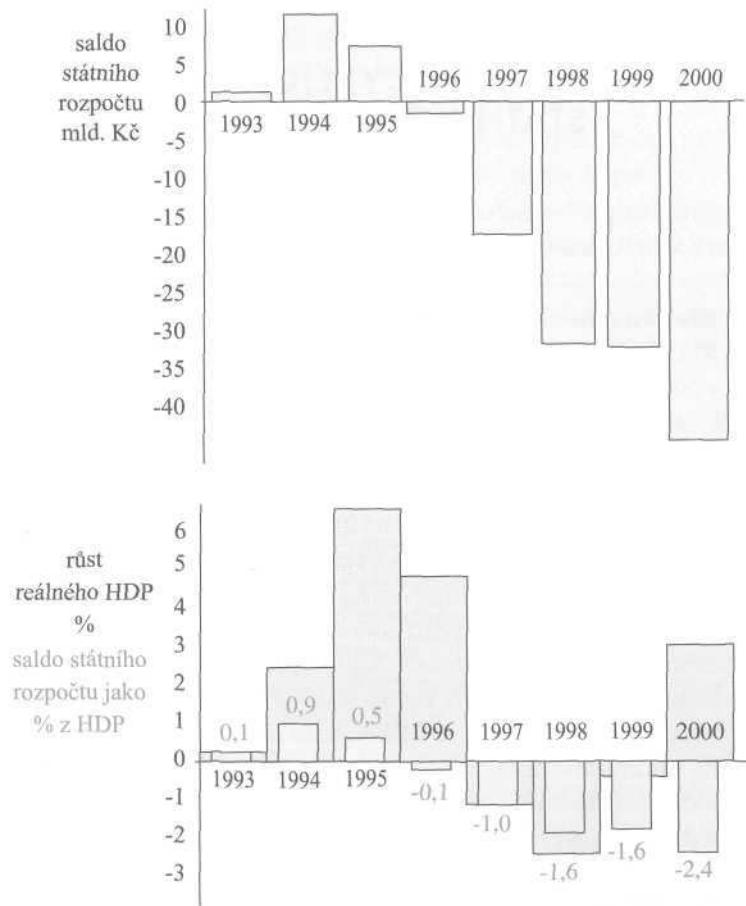
Předpokládejme, že se příjmy státního rozpočtu v důsledku poklesu **HDP** sníží z 570 mld. na 520 mld. Kč. Tím ovšem schodek státního rozpočtu vzroste z původních 30 mld. Kč na 80 mld. Kč. Tento osmdesátimiliardový schodek obsahuje dvě části: strukturální schodek 30 mld. a cyklický schodek 50 mld.

Příklad vám ukazuje, jaký je rozdíl mezi strukturálním a cyklickým schodem státního rozpočtu. **Strukturální schodek je schodek při potenciálním produktu. Přiči-**

Rozpočtové schodky a státní dluh

nou strukturálního schodku je politické rozhodnutí (vlády a parlamentu) mít vyšší státní výdaje než státní příjmy.

Cyklický schodek vzniká, když HDP poklesne pod potenciální produkt. Příčinou cyklického schodku je výpadek daní a dalších příjmů, k němuž dochází v důsledku hospodářského poklesu a tedy i poklesu důchodů domácností, zisků firem, obchodního obratu a dovozu. Zatímco příčiny strukturálního schodku jsou politické, příčiny cyklického schodku jsou ryze ekonomické. V praxi je ovšem obtížné přesně odlišit strukturální schodek od cyklického, protože je obtížné odhadnout, jak velký je vlastní potenciální produkt a nakolik se od něho skutečný HDP vzdaluje.



Obr. 30-5 Saldo státního rozpočtu.

Pramen: ČSÚ, MF ČR

Důchodotvorný účinek státních výdajů a efekt vytěšňování

Podívejte se na obrázek 30 - 5. Horní graf ukazuje, jak se vyvíjelo saldo našeho státního rozpočtu v mld. Kč. Lepším ukazatelem je ale podíl salda státního rozpočtu na HDP. Na spodním grafu vidíte, jak se vyvíjelo saldo státního rozpočtu jako % z HDP. Všimněte si, že v dobách hospodářské expanze let 1994 - 1995 končily státní rozpočty přebytkem, avšak jakmile začala ekonomika přecházet do recese, vznikaly rozpočtové schodky. Tyto schodky měly zčásti cyklický charakter. Od roku 1999 se ale rozpočtové schodky udržují vysoké i přesto, že dochází k postupnému hospodářskému oživení. To svědčí o tom, že vzniká a postupně roste i strukturální schodek státního rozpočtu.

30.6

DŮCHODOTVORNÝ ÚČINEK STÁTNÍCH VÝDAJŮ A EFEKT VYTĚŠŇOVÁNÍ

V kapitole „Spotřeba a investice“ jste poznali, že investiční výdaje mají důchodotvorný účinek: dávají impulz k „řetězové reakci“ nových důchodů. A jak je to se státními výdaji? Mají také takový důchodotvorný účinek? Když se vláda rozhodne například postavit novou dálnici, její výdaje vytvoří důchody vlastníků a majitelů stavebních firem. Z těchto důchodů vzniká poptávka, která vytváří další důchody, a tak dále. Na první pohled se zdá, že státní výdaje dokáží vytvořit několikanásobně vyšší agregátní poptávku. Jenže to je jen první pohled. Vzpomeňte si na příklad *rozbité okno* z kapitoly o nezaměstnanosti.

Co je a co není vidět

Představme si, že se vláda rozhodla financovat stavbu nové dálnice. U stavebních firem objedná stavební práce za 1 miliardu Kč. Tím vytvoří důchody vlastníků a zaměstnanců těchto stavebních firem v celkové výši 1 mld. Kč. Dejme tomu, že tito lidé 20 % ze svých důchodů uspoří a 80 % vydají na spotřebu: nakoupí pečivo a oděvy za 800 milionů Kč. Pekárnám a textilkám tím vzrostou příjmy o 800 milionů Kč, které rozdělí svým vlastníkům a zaměstnancům. Tím vznikají další důchody ve výši 800 milionů Kč. Příjemci těchto důchodů z nich 20 % uspoří a 80 %, tj. 640 milionů Kč, vydají na spotřebu: koupí si dejme tomu nová auta. Díky jejich nákupům se zvýší důchody vlastníků a zaměstnanců automobilek o 640 milionů Kč. Ti je opět s 80 % vydají na spotřebu, čímž vytvoří další důchody ve výši 512 milionů Kč (640 x 0,8). A tak dále. Nakonec vznikne celkový přírůstek důchodů ve výši 5 miliard Kč. To je impozantní výsledek - výdaje vlády ve výši pouhé 1 miliardy vyvolaly přírůstek důchodů, a tedy i přírůstek agregátní poptávky, ve výši

Rozpočtové schodky a státní dluh

5 miliard! A to jsme předpokládali, že lidé 20 % ze svých důchodů spoří. Kdyby spořili dejme tomu jen 10 % z důchodů, vyvolala by stavba dálnice přírůstek důchodů 10 miliard korun.

Jenže tohle je pouze to, *co je vidět*. Ted se podíváme na to, co není vidět. Vláda si tu jednu miliardu musela vypůjčit. Prodala bankám vládní dluhopisy v hodnotě 1 miliarda Kč. Tyto peníze pak banky nemohly zapůjčit soukromým firmám na financování investic. To znamená, že se některé soukromé investice nemohly uskutečnit. Například firma Chemicals nepostavila novou výrobní halu za 1 miliardu Kč, a neobjednala tudíž za tuto sumu stavební práce u stavebních firem. Stavební firmy tak nezískaly 1 miliardu Kč a neroděly ji mezi své vlastníky a zaměstnance. Tím nevznikly důchody těchto lidí ve výši 1 miliardy Kč a oni z nich nemohly 80%, tj. 800 milionů Kč, vydat například na nákupy pečiva a oděvů. V důsledku toho nevznikly důchody vlastníků a zaměstnanců pekáren a textilek ve výši 800 milionů Kč a oni z nich nemohli 80%, tj. 640 milionů Kč, vydat například na nákupy aut. A proto nevznikly ani důchody vlastníků a zaměstnanců automobilek a oni z nich také nemohli vydat 512 milionů Kč na spotřebu. A tak dále. V konečném důsledku tedy nevznikly důchody v celkové výši 5 miliard korun, které by jinak bývaly mohly vzniknout, kdyby vláda nefinancovala stavbu dálnice a nevypůjčila si na ni od bank. To je to, *co není vidět*.

Příklad ukazuje, že **důchodotvorný účinek státních výdajů je mýtus. Výdaje vlády na jedné straně vytvářejí řadu důchodů a na straně druhé potlačují vznik jiné řady důchodů, které v důsledku státních výdajů nemohou vzniknout.**

Přesto vlády stále věří tomu, že mohou svými výdaji vytvářet důchody a poptávku, a tím vyvolávat hospodářské oživení.

V roce 1998 se česká ekonomika nacházela v recesi. Domácí produkt klesal a nezaměstnanost šplhala k osmi procentům. Nová vláda, která vzešla z parlamentních voleb v létě tohoto roku, se rozhodla vyvést zemi z recese zvyšováním státních výdajů. Vládní ekonomové říkali, že vláda nasměruje státní výdaje do takových oblastí, které budou mít největší důchodotvorný účinek - tedy zejména do stavebnictví. Zvýšily se státní výdaje na dopravní infrastrukturu a vláda také finančně podporovala bytovou výstavbu. Státní výdaje se rychle zvyšovaly, ale slibovaný efekt hospodářského oživení se nedostavoval. Ukázalo se, že výdaje vlády samy o sobě nejsou schopny dosáhnout zvýšení agregátní poptávky.

Podívejme se nyní blíže na to, jakým způsobem vedou státní výdaje k potlačování soukromých výdajů.

Když si vláda vypůjčuje na financování rozpočtového schodku, často se nedostane na soukromé osoby. V minulém příkladu jste viděli, že firma Chemicals nedostala od banky půjčku, protože banka raději nakoupila vládní dluhopisy. Tomuto jevu říkáme *efekt vytěsnování* - vláda svými výdaji vytěsnila některé soukromé výdaje.

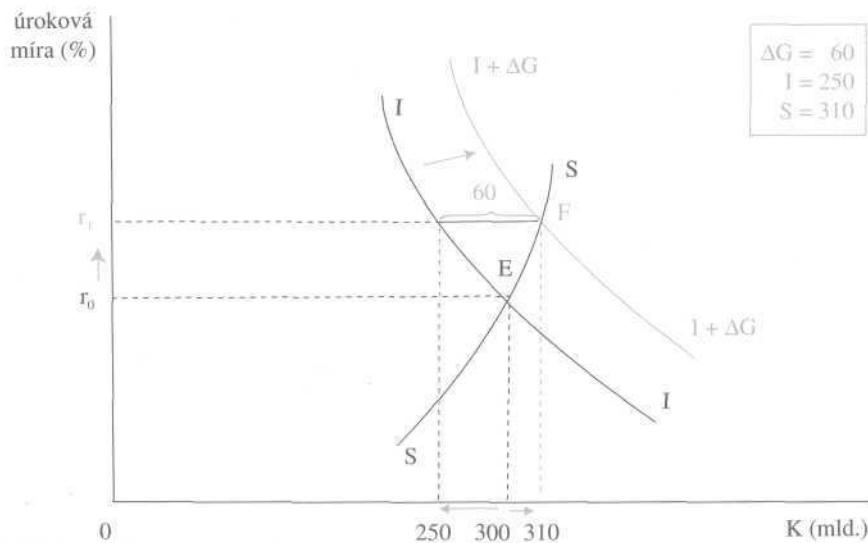
Důchodotvorný účinek státních výdajů a efekt vytěšňování

Efekt vytěšňování se projevuje na trhu zapůjčitelných fondů.

Nabídka vládních dluhopisů není totiž nic jiného než poptávka po zapůjčitelných fondech. Vláda totiž dělá totéž co firmy, které se snaží získat zapůjčitelné fondy (úspory) pro své investice. Potřebuje zapůjčitelné fondy na krytí svých výdajů. Ale vláda svými dluhopisy konkuruje firmám, které se snaží získat fondy pro své investice. Když banky nakoupí vládní dluhopisy, zbude jim méně peněz pro úvěry firmám. Když lidé vloží své úspory do vládních dluhopisů, nemohou je vložit do bank nebo do dluhopisů soukromých firem. Tím vláda „přetahuje“ zapůjčitelné fondy do svých rukou, na úkor soukromých investorů.

Vláda, která přichází na trh zapůjčitelných fondů se svými dluhopisy, zvyšuje poptávku po zapůjčitelných fondech, a tím **zvyšuje cenu zapůjčitelných fondů - úrokovou míru**. Vyšší úroková míra nakonec přiměje firmy k omezení investic. Rovněž motivuje domácnosti ke snížení spotřeby a ke zvýšení úspor. Jak vidíte, **zvýšení státních výdajů, financované prodejem vládních dluhopisů, vede ke snížení soukromých výdajů - investic i spotřeby. Tomu se říká efekt vytěšňování.**

Tento efekt si můžeme ilustrovat na obrázku 30 - 6, na kterém vidíme trh zapůjčitelných fondů. Křivka investic I je původní poptávkou po zapůjčitelných fondech. Křivka úspor S je nabídka zapůjčitelných fondů. Trh zapůjčitelných fondů je původně v rovnováze v bodě E při úrokové míře r_0 . Pak vláda zvýší státní výdaje o $\Delta G = 60$ mld. a hodlá je pokrýt půjčkou (prodejem vládních dluhopisů). Vláda vstoupí na trh zapůjčitelných fondů, kde její nabídka vládních dluhopisů představuje přírůstek poptávky po zapůjčitelných fondech o 60 miliard. To posouvá křivku poptávky doprava a trh se dostává do nové rovnováhy v bodě F , při úrokové míře r_1 .



Obr. 30-6 Efekt vytěšňování - Trh zapůjčitelných fondů je původně v rovnováze v bodě E . Prodej vládních dluhopisů v hodnotě 60 mld. Kč posune křivku poptávky po zapůjčitelných fondech doprava o 60 mld. a trh nalezně novou rovnováhu v bodě F . Úroková míra roste z r_0 na r_1 , investice klesají z 300 mld. na 250 mld. a úspory rostou z 300 mld. na 310 mld.

Rozpočtové schodky a státní dluh

Podívejte se, jaký je důsledek. Investice se snížily o 50 mld. Úspory se zvýšily (neboli spotřeba poklesla) o 10 mld. Celkem tedy státní výdaje ve výši 60 mld. vytěsnily investice ve výši 50 mld. a spotřebu ve výši 10 mld. **Růst státních výdajů nezvýšil agregátní výdaje, protože vedl k poklesu investic a spotřeby.** Jak vidíte, je to stejně jako s Alešem a tetou Beátou: Aleš může utrácet více, jenom když jeho teta bude utrácat méně.

V našem příkladě si vláda půjčovala na pokrytí schodku od *domácích* osob. Ale co když si bude půjčovat v *zahraničí*? Je-li důvěryhodnou vládou, najdou se zahraniční investoři, kteří vládní dluhopisy koupí. Bude i v tomto případě působit efekt vytěšňování? Ano, i když poněkud jinak.

Vláda si vypůjčuje v zahraničí

Předpokládejme, že vláda chce financovat rozpočtový schodek ve výši 60 mld. Kč prodejem vládních dluhopisů, ale nechce konkurovat domácím investorům o fondy. Rozhodne se tedy prodat vládní dluhopisy zahraničním investorům. Zájem projeví německé banky. Aby však mohly německé banky koupit dluhopisy české vlády, musí nejprve na měnovém trhu nakoupit za marky 60 miliard korun. Tato zvýšená poptávka po koninách vede k apreciaci koruny. Apreciace má však za následek snížení našeho čistého vývozu.

Jak vidíte, **efekt vytěšňování působí, i když si vláda vypůjčuje v zahraničí.** **V takovém případě státní výdaje vytěsnují čistý vývoz.**

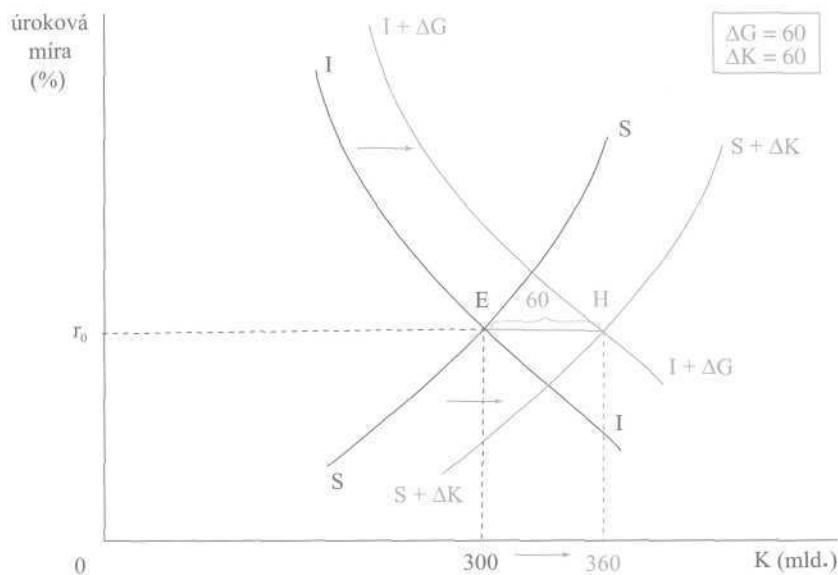
A konečně se podívejme na případ, který se nejvíce blíží naší realitě: vláda si vypůjčuje na domácím trhu zapůjčitelných fondů a přitom je zcela liberalizován pohyb kapitálu ze země i do země. V tom případě zvýšení poptávky po zapůjčitelných fondech nejprve zvýší domácí úrokovou míru (jak jste to viděli na obrázku 30 - 6), ale vyšší úroková míra láká do země zahraniční kapitál. **Příliv zahraničního kapitálu srazí úrokovou míru zpět na původní úroveň, ale zároveň zhodnotí domácí měnu. Apreciaci domácí měny pak dochází k vytěsnění čistého vývozu.** Konečným důsledkem je opět to, že **státní výdaje vytěsnují čistý vývoz.** Toto znázorňuje obrázek 30 - 7.

Státní výdaje představují dodatečnou poptávku po zapůjčitelných fondech, což posouvá křivku poptávky doprava. Tlak na růst domácí úrokové míry však vyvolává příliv zahraničního kapitálu. Ten představuje dodatečnou nabídku zapůjčitelných fondů, takže křivka nabídky se také posouvá doprava. Nakonec se rovnováha trhu ustálí v bodě H. K vytěsnění domácích investic a spotřeby nedochází. Ale přírůstek zapůjčitelných fondů ve výši 60 mld. Kč přichází od zahraničních investorů a (prostřednictvím apreciaci koruny) vytěsnuje 60 miliard čistého vývozu.

Připomeňme si, z jakých složek se skládají aggregátní výdaje: $C + I + G + X = HDP$. Růst státních výdajů (G) snižuje investice (I) a spotřebu (C). Je-li snadné vypůjčovat si v zahraničí, růst státních výdajů snižuje čistý vývoz (X).

To znamená, že **důchidotvorný účinek státních výdajů je potlačován efektem vytěšňování.**

Shrnutí



Obr. 30-7 Efekt vytěšňování - Trh zapůjčitelných fondů je původně v rovnováze v bodě E. Prodej vládních dluhopisů v hodnotě 60 mld. Kč posune křivku poptávky doprava o 60 mld. Tlak na růst úrokové míry vyvolává přliv zahraničního kapitálu o $\Delta K = 60$ mld., takže trh nalézá novou rovnováhu v bodě H. Dovoz kapitálu však vede ke snížení čistého vývozu ve stejné výši.

Mezi ekonomy stále není shoda, zda je vytěsnovací efekt *úplný* nebo *neúplný*. Některé složitější modely naznačují, že efekt vytěšňování nemusí být úplný, neboli vládní výdaje nemusí vytěsnit soukromé výdaje *ve stejné výši*. Ale pokud se ekonomika nachází poblíž svého potenciálního produktu, je vytěsnovací efekt silný. Pouze když je ekonomika v depresi, hluboko pod svým potenciálním produktem, je vytěsnovací efekt slabý a státní výdaje by mohly významněji zvýšit agregátní poptávku.

SHRNUTÍ

- Rozpočtový schodek vytváří fikci „obědu zdarma“. Ve skutečnosti rozpočtový schodek zaplatíme buď snížením domácích investic a spotřeby, nebo vytvořením zahraničního dluhu a jeho pozdějším splácením.
- Politikové jsou pod tlakem zvyšovat státní výdaje a zároveň se obávají zvyšovat daně. Proto jsme svědky chronické tendenze státních rozpočtů ke schodkovosti.
- Stát může krýt své výdaje jen dvěma způsoby: daněmi nebo půjčkami. Vypůjčuje si tak, že vláda vydává *vládní dluhopisy*, které nakupuje buď centrální banka, nebo soukromé osoby. Když vládě půjčuje centrální banka, dochází k růstu peněžní zásoby v zemi a k inflaci.

Rozpočtové schodky a státní dluh

- Vlády mají sklon využívat státní rozpočet k ovlivňování agregátní poptávky. Před volbami vláda obvykle zvyšuje výdaje, aby snížila nezaměstnanost. Po volbách snižuje výdaje, aby potlačila inflaci. Tomuto jevu říkáme *politický cyklus*. Politický cyklus přispívá k většímu rozhoupávání hospodářského cyklu. Politický cyklus je silně oslaben, je-li centrální banka nezávislá na vládě.
- Pro vládu je snadné vypůjčovat si. Banky dávají přednost vládním dluhopisům před půjčkami soukromým firmám, protože jsou bezrizikové. Vláda se totiž nemůže nikdy dostat do platební neschopnosti, protože může zvyšovat daně.
- *Strukturální schodek* státního rozpočtu je schodek při potenciálním produktu. *Cyklický schodek* vzniká, když HDP poklesne pod potenciální produkt.
- Prodej vládních dluhopisů soukromým osobám vyvolává *efekt vytěsňování*. Vláda „přetahuje“ zapůjčitelné fondy do svých rukou na úkor soukromých investorů, takže roste úroková míra. V důsledku toho klesají investice a spotřeba.
- Když si vláda vypůjčuje v zahraničí, dochází k vytěsňování čistého vývozu.

KLÍČOVÉ POJMY

Schodek státního rozpočtu (rozpočtový schodek) • strukturální schodek • cyklický schodek • vládní půjčky • vládní dluhopisy • politický cyklus • efekt vytěsňování • „oběd zdarma“.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzáka 1.

Představte si vládu, která má každoroční rozpočtové schodky a financuje je prodejem vládních dluhopisů soukromému sektoru. Státní dluh, tj. množství vládních dluhopisů v rukou veřejnosti, je každým rokem větší a větší. Jen úroky z tohoto státního dluhu jsou již tak velké, že představují velkou část každoročních výdajů státního rozpočtu.

- a) Bude veřejnost ochotna dále nakupovat nové a nové vládní dluhopisy?
- b) Proč vláda nebude muset zvýšit daně, aby mohla splácat svůj dluh?
- c) Představte si, že jsou nakonec všichni občané majiteli vládních dluhopisů. Proč rostoucí množství vládních dluhopisů v jejich rukou nezvyšuje jejich bohatství? Vždyť vláda jim splácí svůj dluh i s úroky.

Otzáka 2.

Představte si, že by naše vláda zvýšila státní výdaje, aniž by zvýšila daně. Přírůstek výdajů bude finančovat půjčkami od domácích soukromých osob. Co byste očekávali, že se stane

- a) s úrokovou mírou,
- b) s kurzem koruny,
- c) s naší bilancí zboží a služeb,
- d) s naším zahraničním dluhem.

Otázky a příklady

Otázka 3.

Jeden náš politik prohlásil, že „zvýšení státních výdajů zvyšuje také soukromé výdaje, protože státní nákupy zboží vyvolávají investice soukromých firem, které toto zboží vládě prodávají“. Je to pravda?

Otázka 4.

Co byste řekli tomuto tvrzení: „Vysoké státní výdaje jsou nezbytné, neboť doplňují nedostatek soukromých výdajů. Pohleďte, jak jsou soukromé investice a soukromá spotřeba nízké. Kdyby nebylo státních výdajů, byla by v zemi vysoká nezaměstnanost.“ Je to pravda?

Otázka 5.

Jeden z poslanců, kteří u nás prosazovali snížení daní, řekl: „Podnikům a občanům zbude více peněz. Výsledkem bude růst ekonomiky a vytvoření nových pracovních míst. Stát tím ušetří na podporách v nezaměstnanosti.“ Je to skutečně tak?

Otázka 6.

Je hospodářská recese. Vláda se rozhodne napomoci hospodářskému oživení tím, že sníží daně. V důsledku toho vzroste rozpočtový schodek. Jde o schodek cyklický nebo strukturální?

Příklad 1. (obtížnější problém)

Státní rozpočet skončil přebytkem a vláda tento přebytek použije na splacení části svého dluhu - nakoupí za něj starší vládní dluhopisy, které jsou v rukou veřejnosti.

- a) Předpokládejme nejprve, že jde o zemi, jejíž obyvatelé nemohou volně vyvážet kapitál (nakupovat zahraniční aktiva). Jaký vliv bude mít rozpočtový přebytek na její investice? Znázorněte graficky (na trhu zapůjčitelných fondů).
- b) Nyní předpokládejme, že jde o zemi, jejíž kapitálový trh je intenzivně propojen se světovými kapitálovými trhy. Jaký vliv bude mít tento rozpočtový přebytek na zahraniční dluh této země?

Příklad 2. (obtížnější problém)

V textu kapitoly byl znázorněn efekt vytěsnování v ekonomice, která si nemůže vypůjčovat ze zahraničí. Jak to ale bude vypadat v ekonomice, která si může velmi snadno vypůjčovat ze zahraničí? Znázorněte graficky účinek rozpočtového schodku na trhu zapůjčitelných fondů této země. Předpokládáme přitom, že zahraniční investoři kupují pouze dluhopisy a že nepovažují dluhopisy této země za rizikovější než dluhopisy zahraniční.

31

Měnová politika

„Peníze jsou hříčkou v rukou politiků.“

Diogénes

31.1

NEZÁVISLOST CENTRÁLNÍ BANKY

V dávných dobách, kdy ještě obíhaly peníze z drahých kovů a kdy soukromé banky emitovaly své vlastní bankovky (směnitelné na požádání za zlato), centrální banka neměla ten význam a to postavení, jaké má dnes. Později komerční banky ztratily právo emitovat vlastní bankovky a centrální banka získala monopol na emisi peněz. Dokud však platil *zlatý standard bankovek* (dokud byly bankovky na požádání směnitelné za zlato), centrální banka ještě nerozhodovala o velikosti peněžní zásoby. Peněžní zásoba byla vázána na množství zlata v zemi, které se mohlo zvětšovat jen domácí těžbou zlata nebo aktivní platební bilancí se zahraničím. **Teprvé tehdy, když byl zlatý standard zrušen, stala se centrální banka mocnou institucí, která dělá politiku: používá své nástroje k dosažení určitých cílů.**

Charakter měnové politiky závisí do značné míry na závislosti či nezávislosti centrální banky na vládě. Je-li centrální banka závislá na vládě, přizpůsobuje se měnová politika zájmům státního rozpočtu.

Táhnutí za jeden (inflační) provaz

Představme si zemi, kde je centrální banka závislá na vládě. Centrální bankéři - guvernér centrální banky a bankovní rada - jsou jmenováni a odvoláváni vládou a jejich funkční období je stejně jako funkční období vládních politiků. V tom případě budou centrální bankéři přizpůsobovat měnovou politiku zájmům vlády. Kdyby to nedělali, ohrozili by svou kariéru, neboť vláda by mohla vzpurné centrální bankéře snadno odvolat a na jejich místa jmenovat jiné, kteří by byli k vládě loajálnější.

Nezávislost centrální banky

Napadne vás možná - co je špatného na lojalitě centrálních bankéřů vůči vládě? Cožpak obě tyto státní instituce nemají táhnout za jeden provaz? Ale pokračujme dále.

Ministři jsou pod permanentním tlakem byrokratů, aby zvětšovali rozpočty jejich úřadů. Vláda a parlament jsou pod permanentním tlakem různých zájmových skupin, které chtějí profitovat na státním rozpočtu. Státní výdaje tak vykazují permanentní tendenci k růstu. Protože ale politikové nechtějí příliš zvyšovat daně, neboť je to nepopulární, preferují raději rozpočtové schodky. Od koho si vláda vypůjčí? Naštěstí je tu „po ruce“ centrální banka, která vládě tuto službu neodmítne.

Kdyby byla tato půjčka něčím mimořádným, jednorázovým a neopakovatelným, nebylo by to ještě žádné neštěstí. Jenže politikové jsou pod permanentním tlakem zvyšovat výdaje a nezvyšovat daně. Zvyšují tím svoji vlastní popularitu. A půjčovat si od centrální banky je tak snadné, a proto tak lákavé, že politikové ztrácejí poslední zábrany.

Jenže, jak víte, není „obědů zdarma“. Vláda může více utrácet jen proto, že dá centrální banka natisknout více peněz a vládě je půjčuje. Tak roste peněžní zásoba v zemi a s ní roste inflace.

Lidé si obtížně spojují inflaci s chováním vlády a centrální banky. Spíše uvěří, že za růst ceny masa může „ten zpropadený řezník“.

Závislost centrální banky na vládě vede k tomu, že vláda finančuje rozpočtové schodky půjčkami od centrální banky neboli tištěním peněz. Mnoho studií dokládá, že **v zemích, kde existuje silná závislost centrální banky na vládě, pozorujeme vyšší míry inflace. Vláda a centrální banka tam skutečně „táhnou za jeden provaz“ - za provaz, který táhne vzhůru inflaci.**

Jak může měnová politika přestat být „služkou“ vlády a její rozpočtové politiky? Jedině tehdy, když se centrální banka stane nezávislou na vládě.

Nezávislá centrální banka

Navážme na předchozí příklad. V zemi byly schváleny zákony, které vymaňují centrální banku z její závislosti na vládě. Centrální bankéři již nejsou jmenováni vládou, nýbrž parlamentem. Jejich funkční období je delší než funkční období politiků volených ve volbách.

Jakmile se centrální banka stane nezávislou na vládě, její chování se změní. Začne pociťovat větší odpovědnost za udržení nízké inflace a není již ochotna vládě půjčovat na krytí rozpočtových schodků. Vláda si pak musí vypůjčovat od soukromého sektoru. Půjčky od soukromých osob však nevedou k růstu peněžní zásoby a tudíž ani k růstu inflace.

Nezávislá centrální banka už také není ochotna pasivně vyhovovat politickým cyklům, kterým podléhá vláda. Když se blíží volby, vláda by ráda zvýšila výdaje,

aby snížila nezaměstnanost. Požádá tedy o půjčku centrální banku. Jenže ta k tomu není ochotna. Ví, že by touto půjčkou zvýšila peněžní zásobu a inflaci. Nízká inflace je však pro centrální banku prestižní záležitostí. Ministři se pokouší přesvědčit ji podobnými argumenty, kterými se řídí sami: za rok budou volby, hospodářské oživení a pokles nezaměstnanosti přispějí k volebnímu vítězství. Ale centrální bankéři na to neslyší. Nejsou voleni ve volbách a jejich funkční období se nekryje s funkčním obdobím volených politiků.

Vláda by si tedy musela na krytí rozpočtového schodku vypůjčit od soukromých osob. Jenže pak se projevuje efekt vytěšňování. Vláda zjišťuje, že sama (bez centrální banky) není schopna zvýšit agregátní poptávku a snížit nezaměstnanost. Politický cyklus je tím značně utlumen.

Nezávislost centrální banky na vládě jednak potlačuje tendenci vládních politiků rozpoutávat rozpočtovými schodky inflaci a jednak tlumí politické cykly. Proto panuje mezi ekonomy téměř všeobecná shoda o tom, že nezávislá centrální banka je „dobrá věc“.

Příklad také naznačil, jak se centrální banka stává nezávislou na vládě. Centrální bankéři nejsou jmenováni vládou, nýbrž parlamentem nebo prezidentem. Jejich funkční období je jiné (a obvykle delší) než funkční období vlády a parlamentu. Důležitou podmínkou je také finanční nezávislost - centrální banka nedostává peníze ze státního rozpočtu, nýbrž z vlastních zdrojů (těmi jsou hlavně úroky, které centrální banka dostává z půjček komerčním bankám a z vládních dluhopisů).

Skutečně - v zemích, kde je centrální banka nezávislá na vládě, je dlouhodobě nízká inflace a neprojevují se tolik politické cykly. K takovým zemím patří například Německo a USA. I naše centrální banka je velmi nezávislá.

Nezávislost centrální banky však přináší i problémy. Politikové, kteří jsou závislí na přízni voličů, pociťují vůči voličům silnou odpovědnost. Pečlivě zvažují dopad každého svého rozhodnutí na občany. Vědí, že následující volby budou pro ně „hodinou pravdy“. Ale komu jsou odpovědní centrální bankéři? Vládě ne, je-li centrální banka nezávislá. Voličům také ne, protože nejsou voleni. Tím spíše ne, že měnové politice (s výjimkou profesionálních ekonomů) málokdo rozumí. Lidé obvykle nejsou schopni spojit si inflaci nebo nezaměstnanost s politikou centrální banky a vždy z nich viní vládu. **Případné chyby centrální banky tak obvykle dopadají na hlavu vlády.** Politikové „nesou kůži na trh“, centrální bankéři ne. Nezávislost centrální banky znamená pro centrální bankéře „sladký život“ (přinejmenším v porovnání s životem politiků). Není divu, že si ji tak žárlivě střeží.

Tak vzniká dilema. **Na jedné straně nezávislost centrální banky na vládě a na veřejném mínění přispívá k nízké inflaci a tlumí politické cykly. Na druhé straně vzniká nebezpečí, že špatná měnová politika nebude rozpoznána ani postižena. Ze měnovou politiku - tuto mocnou páku každé ekonomiky - bude řídit elita, která se nikomu nezodpovídá a jejíž činy nikdo nesoudí.**

Česká národní banka

Česká národní banka (ČNB) je centrální bankou České republiky. Podle zákona o České národní bankce je jejím vrcholným orgánem sedmičlenná bankovní rada v čele s guvernérem ČNB. Guvernér i ostatní členové bankovní rady jsou jmenováni prezidentem republiky a jejich funkční období je šestileté. Člen bankovní rady může být ze své funkce odvolán pouze z důvodů výslovně stanovených zákonem.

Česká národní banka je jednou z nejnezávislejších centrálních bank na světě. Úkoly měnové politiky České národní banky jsou přitom formulovány velmi obecně a rámcově - banka „zabezpečuje stabilitu české měny a za tím účelem určuje měnovou politiku“, říká zákon. Odpovědnost bankovní rady za měnovou politiku je rovněž zákonem formulována velmi volně. ČNB je povinna podávat parlamentu nejméně dvakrát ročně zprávu o měnovém vývoji a nejméně jednou za tři měsíce informovat o měnovém vývoji veřejnost.

31.2 CÍLE A NÁSTROJE MĚNOVÉ POLITIKY

Měnová politika je složitá věc. Mezi jejími *nástroji* a *konečnými cíli* jsou totiž ještě *zprostředkovující cíle*. Co to znamená?

Schéma na obrázku 31-1 ukazuje vztah mezi nástroji, zprostředkovujícími cíli a konečnými cíli.



Obr. 31-1 Měnová politika: nástroje a cíle - Centrální banka používá své nástroje k působení na zprostředkovující cíle, kterými dosahuje konečných cílů měnové politiky.

Mezi *konečné cíle* měnové politiky patří **nízká inflace, nízká nezaměstnanost a vyrovnaná bilance zboží a služeb**. *Zprostředkovujícími cíli* měnové politiky je **peněžní zásoba, úroková míra a měnový kurz**.

Měnová politika

*Nástroje, kterými centrální banka působí na zprostředkující cíle, jsou **diskontní půjčky** (**diskontní sazba**), **operace na volném trhu**, **povinná míra bankovních rezerv** a **devizové rezervy**.*

31.3

SLUČITELNOST CÍLŮ MĚNOVÉ POLITIKY

Jsou cíle měnové politiky navzájem slučitelné? Podívejme se nejprve na konečné cíle. Je možné, aby měnová politika byla zaměřena na snížení nezaměstnanosti, snížení inflace a snížení schodku bilance zboží a služeb *současně*?

Expanzivní měnová politika

V zemi je vysoká nezaměstnanost. Centrální banka může napomoci ke snížení nezaměstnanosti jedině expanzivní měnovou politikou: sníží svou diskontní sazbu, nebo začne nakupovat vládní dluhopisy (případně udělá obojí).

Těmito nástroji dosáhne zprostředkujících cílů: zvýší peněžní zásobu a sníží úrokovou míru. Snížením úrokové míry dosáhne také depreciace domácí měny.

Podívejme se, jaký to bude mít vliv na konečné cíle: zvýšení peněžní zásoby a snížení úrokové míry povede k růstu investic a spotřeby a depreciace povede k růstu čistého vývozu. Tento růst agregátní poptávky sníží nezaměstnanost, ale zvýší inflaci.

Expanzivní měnová politika tedy dosáhla snížení nezaměstnanosti, zvýšení inflace a zlepšení bilance zboží a služeb.

Restriktivní měnová politika

V zemi je vysoká inflace. Centrální banka se proto rozhodne provádět restriktivní měnovou politiku: zvýší svou diskontní sazbu a (nebo) začne prodávat vládní dluhopisy.

Těmito nástroji dosáhne banka zprostředkujících cílů: snížení peněžní zásoby a zvýšení úrokové míry. Zvýšením úrokové míry dosáhne také apreciace domácí měny.

Jaký to bude mít dopad na konečné cíle? Snížení peněžní zásoby a zvýšení úrokové míry vyvolá pokles investic a spotřeby a apreciace sníží čistý vývoz. Tento pokles agregátní poptávky bude mít za následek snížení inflace, avšak zvýší se nezaměstnanost.

Restriktivní měnová politika tedy dosáhla snížení inflace, zvýšení nezaměstnanosti a zhoršení bilance zboží a služeb.

Slučitelnost cílů měnové politiky

Rozeznáváme dva základní typy měnové politiky: *expanzivní politiku a restriktivní politiku*. **Expanzivní měnová politika zvyšuje peněžní zásobu a snižuje úrokovou míru.** Tím dosáhne snížení nezaměstnanosti, zvýšení inflace a (prostřednictvím depreciace) zlepšení bilance zboží a služeb. **Restriktivní měnová politika naopak snižuje peněžní zásobu a zvyšuje úrokovou míru.** Tím dosáhne snížení inflace, zvýšení nezaměstnanosti a zhoršení bilance zboží a služeb.

Jak vidíte, **měnová politika není schopna dosáhnout současně všech svých konečných cílů, tj. snížení inflace, snížení nezaměstnanosti a zlepšení bilance zboží a služeb.**

Na první pohled se tedy zdá, že konečné cíle měnové politiky jsou navzájem *neslučitelné*. Ale bud'me v těchto soudcích opatrní. Pokračujme v našich příkladech.

Konečné důsledky expanzivní měnové politiky

Jak jste viděli, expanzivní měnovou politikou se podařilo snížit nezaměstnanost, zvýšit inflaci a zlepšit bilanci zboží a služeb. Jenže snížení nezaměstnanosti je jen dočasné. Expanzivní měnová politika zvýšila agregátní poptávku, což, jak víte, v krátkém období zvyšuje HDP nad potenciální produkt a nezaměstnanost klesá. V dlouhém období se ale nezaměstnanost vrací na svou přirozenou míru a HDP se vrací na úroveň potenciálního produktu. Vyšší inflace však zůstává, protože se „zabudovala“ do vyšších mezd a inflačních očekávání.

A co zlepšení bilance zboží a služeb? I to je jen krátkodobé. Pokles úrokové míry vyvolal jen nominální depreciaci. Vyšší inflace však přináší reálnou apreciaci. Reálný kurz se tak vrací na dřívější úroveň a bilance zboží a služeb rovněž.

Konečné důsledky restriktivní měnové politiky

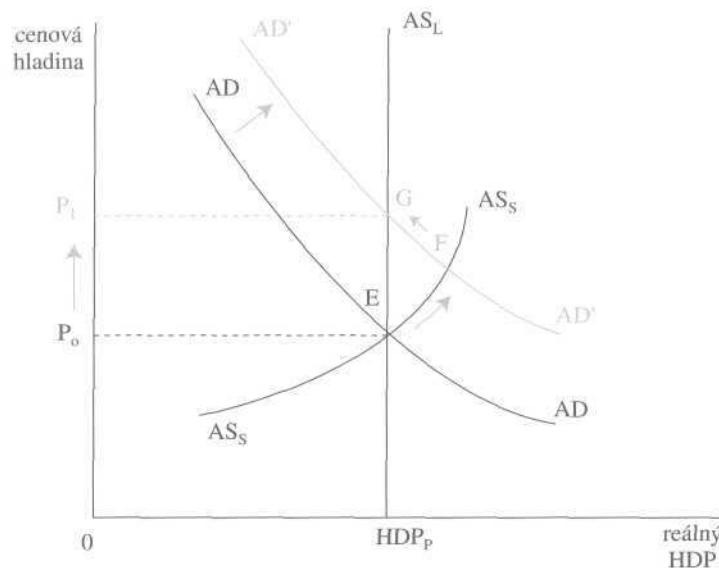
Restriktivní měnovou politikou se zpočátku podařilo snížit inflaci, zvýšit nezaměstnanost a zhoršit bilanci zboží a služeb. Ale zvýšení nezaměstnanosti je jen krátkodobé. Restriktivní měnová politika totiž snížila agregátní poptávku. To, jak už víte, v krátkém období snížuje HDP pod potenciální produkt a zvyšuje nezaměstnanost. Ale v dlouhém období se HDP opět vrací na potenciální produkt a nezaměstnanost opět klesá na svou přirozenou míru.

I zhoršení bilance zboží a služeb je jen krátkodobé. Růst úrokové míry vyvolal jen nominální apreciaci. Jakmile se ale projeví snížení inflace, reálný kurz se vrací na původní úroveň a bilance zboží a služeb se opět zlepšuje.

Jak vidíte, **expanzivní měnová politika sníží nezaměstnanost a zlepší bilanci zboží a služeb jen krátkodobě**, ale dlouhodobě nezaměstnanost ani obchodní bilanci neovlivní. **Dlouhodobým důsledkem expanzivní měnové politiky je pouze zvýšení inflace.**

Restriktivní měnová politika zas zvýší nezaměstnanost a zhorší obchodní bilanci zboží a služeb jen krátkodobě, ale dlouhodobě opět nezaměstnanost ani tuto bilanci neovlivní. **Dlouhodobým důsledkem restriktivní měnové politiky je pouze snížení inflace.**

Měnová politika

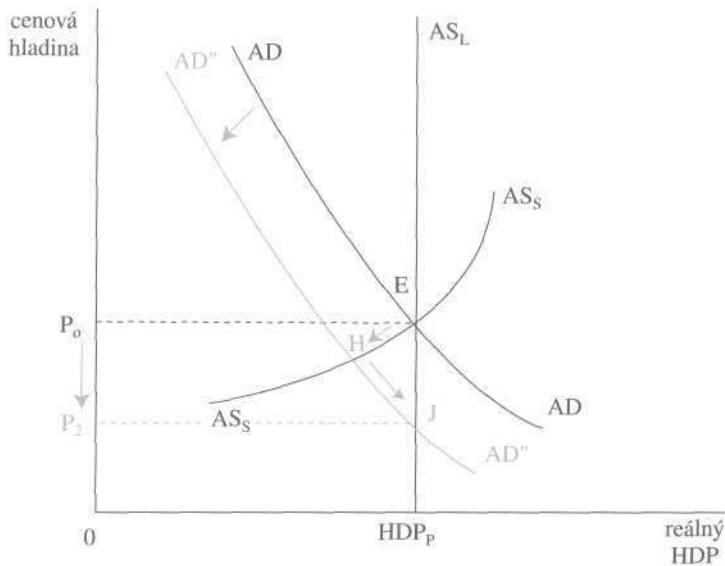


Obr. 31-2 Expanzivní měnová politika - Ekonomika byla původně v rovnováze v bodě E, na úrovni potenciálního produktu a při cenové hladině P_o . Expanzivní měnová politika se projeví v posunu křivky aggregátní poptávky z AD do AD' a ekonomika nalézá novou krátkodobou rovnováhu v bodě F. Dlouhodobě se však vrací na potenciální produkt do bodu G při vyšší cenové hladině P_l .

To je zajímavý a důležitý poznatek. **Ze tří konečných cílů je měnová politika schopna dva - nezaměstnanost a bilanci zboží a služeb - dosáhnout jen krátkodobě. Dlouhodobě je měnová politika schopna ovlivnit jen inflaci.** Na obrázku 31-2 expanzivní měnová politika zvyšuje aggregátní poptávku. Ale růst reálného HDP nad potenciální produkt je jen krátkodobý. Dlouhodobým účinkem je pouze růst cenové hladiny. Na obrázku 31-3 restriktivní měnová politika snižuje aggregátní poptávku. Pokles reálného HDP pod potenciální produkt je ale také jen krátkodobý a dlouhodobým účinkem je pouze pokles cenové hladiny.

Na první pohled se nám tedy může zdát, že volba mezi expanzivní a restriktivní měnovou politikou je jednoznačná: expanzivní měnová politika je „špatná věc“, zatímco restriktivní měnová politika je „dobrá věc“. Tak jednoduché to ale není. Ono „krátké období“, během něhož restriktivní měnová politika sníží HDP a zvýší nezaměstnanost, může trvat rok-dva. Dost dlouhá doba na to, aby se ekonomika dostala do deprese, během které začnou firmy zastavovat či odbourávat investice a kdy dokonce hrozí propuknutí finanční krize. Ale k problematice desinflační politiky se dostaneme později.

Aktivistická měnová politika



Obr. 31-3 Restriktivní měnová politika - Ekonomika byla původně v rovnováze v bodě E, na úrovni potenciálního produktu a při cenové hladině P_0 . Restriktivní měnová politika se projeví v posunu křivky aggregační poptávky z AD do AD'' a ekonomika nalézá novou krátkodobou rovnováhu v bodě H. Dlouhodobě se však vrací na potenciální produkt do bodu J při cenové hladině P_2 .

31.4 AKTIVISTICKÁ MĚNOVÁ POLITIKA

Viděli jste, že měnová politika působí na výši agregátních výdajů a tím i na nominální HDP. Proto je měnová politika mocnou pákou, která je schopna „hýbat ekonomikou“. Rozpočtová politika sama tuto moc nemá. Státní výdaje, jak už víte, vyvolávají efekt vytěšňování a nejsou schopny samy o sobě významně zvýšit aggregační poptávku - ledaže by byly podpořeny růstem peněžní zásoby - tedy měnovou politikou.

Toto vědomí vedlo centrální bankáře ke snahám ovlivnit průběh hospodářských cyklů. **V době hospodářské expanze se uplatňovala restriktivní měnová politika**, ve snaze utlumit „přehřátí“ ekonomiky a zmírnit inflaci. **V době hospodářské recese se naopak uplatňovala expanzivní měnová politika**, ve snaze povzbudit investice a snížit nezaměstnanost. Této politice se příznačně říká „stop-go“: „stop“ (stůj) v dobách hospodářské expanze a „go“ (jdi) v dobách recese. Politikové byli přesvědčeni, že měnová politika takto může ekonomiku *doladovat* - tlumit její cyklické výkyvy a celkově ji stabilizovat. Jenže výsledky této politiky se ukázaly být horší než naděje do ní vkládané. Proč? Přečtěte si příklad.

Politika „stop-go“

V jisté zemi rostl HDP v roce 1996 ročním tempem 3 %. Na začátku roku 1997 však začala hospodářská recese - již v prvním čtvrtletí se růst zastavil. Statistický úřad zjišťuje růst HDP po čtvrtletích a až v červnu publikuje údaj o růstu HDP za první čtvrtletí. Teprve v červnu se tedy centrální banka dozvídá, že začátkem roku začala hospodářská recese.

Centrální banka chce ekonomiku oživit pomocí expanzivní měnové politiky. Ale než bankovní rada rozhodne, zda a jaká opatření přijmout, uplyne další měsíc. V červenci banka sníží diskontní sazbu a také začne provádět operace na volném trhu (nakupovat vládní dluhopisy) za účelem zvýšení peněžní zásoby.

Ovšem trvá mnoho měsíců, než se tato opatření promítnou do ekonomického růstu. Nějaký čas uplyne, než se nákupy vládních dluhopisů působením peněžního multiplikátoru promítnou do růstu peněžní zásoby. Další doba uplyne, než se růst peněžní zásoby promítné do poklesu úrokové míry na trhu zapůjčitelných fondů. Pak nějaký čas trvá, než investoři zareagují na pokles úrokové míry a zahájí nové investice. A konečně pár měsíců trvá, než se přenese růst investic do růstu spotřeby a HDP. To vše dohromady trvá asi rok. Teprve v červenci 1998 se projeví účinky expanzivní měnové politiky reagující na hospodářskou recesi, která začala na začátku roku 1997. Tedy se zpožděním jednoho a půl roku!

Jenže recese, která tuto ekonomiku postihla, je jen běžným cyklickým výkyvem, který má krátkodobý charakter. Ekonomika si s ním sama poradila a v polovině roku 1998 je již opět na vzestupné dráze. A tehdy zapůsobí účinek expanzivní měnové politiky a uštědří ekonomice zrychlující impulz. Ekonomika vystartuje k rychlejšímu růstu, který je však důsledkem umělého měnového impulzu. Nízká úroková míra dá investorům falešný signál a ti začnou zahajovat příliš mnoho nových investic.

Ve třetím čtvrtletí roku 1998 se růst HDP, v důsledku předchozí měnové expanze, zvýší na 6 %. To je příliš mnoho - neodpovídá to reálným možnostem ekonomiky. Růst HDP předstihuje potenciální produkt a inflace se nebezpečně zvyšuje. Ale centrální banka se to dozvídá až v prosinci. Vylekána přehřátým růstem a rostoucí inflací rozhodne se banka v lednu roku 1999 „slápnout na brzdu“ - zvýší diskontní sazbu a začne provádět operace na volném trhu (prodávat vládní dluhopisy) s cílem snížit peněžní zásobu.

Restriktivní měnová politika však opět „zabere“ až se značným zpožděním. V červenci roku 2000 (když už se ekonomika s „přehřátým“ rastem do značné míry vypořádala sama a když se růst HDP začal snižovat) ji zasáhne brzdící impulz měnové restrikce. Ten ji zbrzdí natolik, že vyvolá hlubokou hospodářskou recesi.

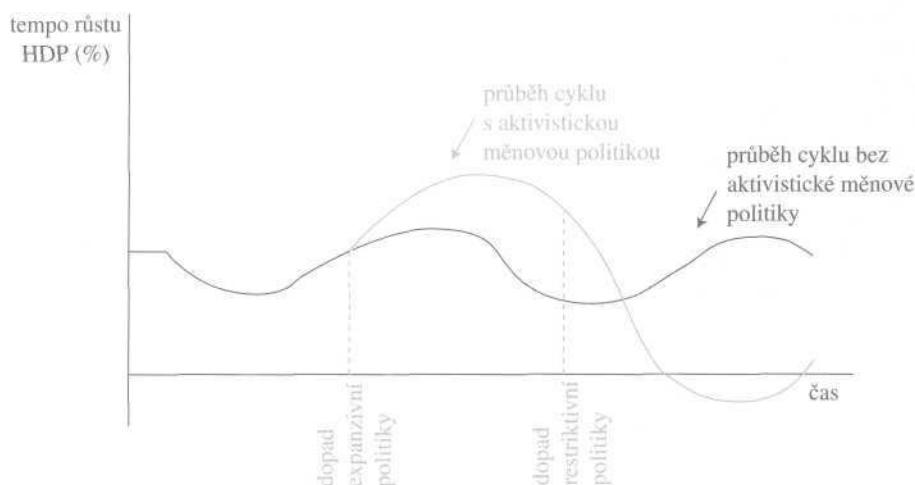
Problémem aktivistické měnové politiky jsou zpoždění. Jde o zpoždění rozpoznávací, zpoždění rozhodovací a zpoždění zapůsobení. Zpoždění rozpoznávací trvá asi 5 měsíců. Je způsobeno tím, že statistický úřad zjišťuje výši HDP obvykle za čtvrtletí a několik dalších měsíců mu trvá zpracování údajů. Zpoždění rozhodovací trvá jen asi

Aktivistická měnová politika

měsíc. Nejdelší bývá *zpoždění zapůsobení*, které může trvat i víc než rok (záleží ovšem na konkrétní ekonomice). Je způsobeno tím, že opatření centrální banky se musí nejprve promítнуть do změny peněžní zásoby, ta se musí promítнуть do změny úrokové míry, na tu musí zareagovat podnikatelé změnou investic, a konečně se musí změna investic přenést do změny spotřeby a HDP. Celkové zpoždění měnové politiky může tedy činit kolem jednoho a půl roku.

Aktivistická „stop-go“ politika se podobá řidiči, který chce stabilizovat rychlosť svého auta a dělá to tak, že na každou změnu rychlosti auta reaguje dupáním na plyn a na brzdu. Místo aby jízdu auta stabilizoval, ještě více ji destabilizuje.

Obrázek 31-4 znázorňuje, jak aktivistická měnová politika, snažící se „vyhladit“ výkyvy hospodářského cyklu, dosahuje pravého opaku - fáze cyklu ještě více „rozhoupává“ a ekonomiku destabilizuje.



Obr. 31-4 Aktivistická měnová politika - Černá křivka znázorňuje, jak by probíhal hospodářský cyklus bez zásahů měnové politiky. Červená křivka ukazuje průběh hospodářského cyklu ovlivněný aktivistickou měnovou politikou. Dopad expanzivní politiky (vzhledem k jejím zpožděním) může ekonomiku zasáhnout v okamžiku vzestupu a dopad restruktivní politiky ji může zasáhnout v začínající recesi.

Může vás napadnout - proč se centrální banka snaží reagovat na průběh hospodářského cyklu „ex-post“? Proč nereaguje předem? Cožpak je tak obtížné předvídat, kdy dojde k recesi nebo naopak k hospodářské expanzi? Ano, je to skutečně obtížné. Prognózy ohledně růstu HDP jsou velmi nespolehlivé a nemohou být žádným vodítkem pro měnovou politiku.

Ačkoli byla dříve aktivistická měnová politika v mnoha zemích praktikována, dnes ji ekonomové vesměs odmítají. To ale neznamená, že nemá vůbec žádné opodstatnění. Pokud se ekonomika ocitne v hluboké a dlouhotrvající depresi, má expanzivní měnová politika svůj význam a může ekonomiku z deprese vyvést. Když nao-

Měnová politika

pak země prožívá dlouhotrvající inflační vývoj, je restriktivní měnová politika schopna stlačit inflaci na přijatelnou míru. Ale používat měnovou politiku jako nástroj k *doladování* ekonomiky (tak, jak to naznačoval náš příklad) dnes již doporučuje málokdo.

31.5

ADAPTIVNÍ OČEKÁVÁNÍ A RACIONÁLNÍ OČEKÁVÁNÍ

Proti aktivistické měnové politice existuje ještě jeden vážný argument - tvorba *racionálních očekávání*. Teorii racionálních očekávání rozpracovala v 70. letech škola *racionálních očekávání*, jejímž čelným představitelem je Američan Robert Lucas. Tuto teorii považuje dnes mnoho ekonomů za skutečnou revoluci v ekonomickém myšlení.

Do té doby vycházeli ekonomové z tvorby *adaptivních očekávání*. Ukažme si proto nejprve, jaký je rozdíl mezi *adaptivními* a *racionálními očekáváními*.

Mám si vzít deštník?

Pan Růžička uvažuje, jestli si má vzít do práce deštník. Včera pršelo, a proto si řekne, že by dnes mohlo pršet také. Vezme si tedy deštník.

Také paní Růžičková uvažuje, jestli si má vzít deštník. Pustí si ráno rádio a poslouchá předpověď počasí. Ta říká, že dnes bude hezky. Proto si paní Růžičková nevezme deštník.

Tento triviální příklad ukazuje rozdíl mezi adaptivním a racionálním očekáváním. Pan Růžička formoval své očekávání (zda bude pršet) pouze na základě své minulé zkušenosti (včera pršelo). **Aby odhadl budoucnost, hledí do minulosti.** Tomu říkáme **adaptivní očekávání**. Jeho žena však zformovala své očekávání na základě informace předpovídající počasí. **Aby odhadla budoucnost, hledí do budoucnosti.** Tomu říkáme **racionální očekávání**. Racionální očekávání nevychází jen z minulé zkušenosti, ale také z *dnešních informací o pravděpodobném budoucím vývoji*.

Je lepší tvořit očekávání jako adaptivní nebo jako racionální? Pokračujme v našem příkladu.

Předpověď počasí se nevyplnila. Prší a paní Růžičková zmokla. Její manžel jí večer doma řekne: „Vidíš, kdyby ses nespolehala na cizí předpovědi a spoléhala raději na svou vlastní zkušenosť, nezmokla bys.“ Myslite, že má pan Růžička pravdu?

Adaptivní očekávání a racionální očekávání

Abychom to mohli posoudit, musíme sledovat manžele Růžičkovy delší dobu. Pan Růžička, který dá jen na vlastní zkušenosť a neposlouchá předpovědi počasí, zmokne během roku v průměru třicetkrát. Jeho žena, která dá na předpovědi počasí, zmokne v průměru jen pětkrát. V tomto případě jsou tedy racionální očekávání paní Růžičkové lepší než adaptivní očekávání jejího muže.

Ale co je vlastně na očekáváních paní Růžičkové racionální, když někdy přece jen zmokne? Předpovědi počasí se meteorologům opravdu někdy nevyplní. Ale z toho neplyne, že je paní Růžičková neracionalní. Předpovědi počasí jsou totiž pro ni tou nejlepší informací o tom, jestli bude pršet. Rozhodně jsou lepším vodítkem než úvaha jejího muže, že „když včera pršelo, bude pršet i dnes“.

Aby nebylo mýlky: *racionální* očekávání nejsou nutně *neomylná* očekávání. Racionalita spočívá v tom, že jsou očekávání tvořena na základě *dnešních informací o pravděpodobném budoucím vývoji*. Nic víc a nic méně. Ale jaké informace má člověk shánět, aby byla jeho očekávání racionální? Pokračujme v našem příkladě.

Paní Růžičková ví, že předpověď počasí se nemusí vždy vyplnit a že může někdy zmoknout. Představme si, že by chtěla snížit pravděpodobnost zmoknutí na minimum a že by proto sháněla všechny možné informace o počasí. Kromě poslechu předpovědi počasí by si koupila barometr a každý den by jej pečlivě sledovala. Aby měla ještě větší jistotu, také by si koupila rosníčku, krmila by ji a sledovala by její chování. A navíc by každý den telefonovala své staré tetě, která každou blížící se změnu počasí cítí v kloubech. Také by mohla denně pozorovat chování ptáků a hmyzu, o němž je známo, že na blížící se dešť reaguje změnou svého chování.

Paní Růžičková nic z toho dělat nebude, protože by jí to připravilo o všechn vzácný čas. To raději sem tam zmokne. Náklady na získávání dalších informací o vývoji počasí by už pro ni byly vyšší než užitek z nezmoknutí.

Jak vidíte, paní Růžičková je opravdu racionální žena. **Pro tvorbu svých očekávání si obstarává informace o budoucím pravděpodobném vývoji, ale jen některé. Při získávání informací se řídí pravidlem, že mezní náklady na tyto informace nesmí přesáhnout mezní užitek z nich.** Užitek z nezmoknutí není zas tak velký, proto se paní Růžičková spokojí s rozhlasovou předpovědí počasí. Možná že zemědělec, který se právě chystá posekat louku a trávu sušit na seno, si bude chtít obstarat více informací o tom, jestli bude pršet.

Tvorba racionálních očekávání je příčinou toho, že *obvykle* když prší, *většina* lidí má u sebe deštník. Chcete důkaz? Důkazem je sama existence deštníků. Kdyby lidé netvořili racionální očekávání ohledně počasí, deštníky by se jim nevyplácely a lidé by je nekupovali.

Měnová politika

Ale teď už se vraťme k měnové politice. Měnová politika působí na inflaci. A **lidé chtějí vědět, jaká asi bude inflace** (podobně jako chtějí vědět, jestli bude pršet). Proč? Přečtěte si příklad.

Jaká bude inflace?

Firma PROVEX vyrábí stavební stroje. Aby mohla stanovit konkurenční schopnou a přitom ziskovou cenu svých strojů, potřebuje znát (alespoň přibližně) budoucí inflaci. Aby mohla se svými zaměstnanci uzavřít mzdovou dohodu na příští rok, také potřebuje znát budoucí inflaci.

Firma uzavírá různé nájemní smlouvy (na nemovitosti, pozemky, strojní zařízení) s platností na jeden až tři roky a k dohodnutí nájemních cen by rovněž potřebovala vědět, jaká asi bude inflace.

Když se rozhoduje o svých investičních akcích, na které si bude brát bankovní úvěry, potřebuje firma znát reálnou úrokovou míru. I k tomu potřebuje mít správný odhad budoucí inflace.

Protože je odhad budoucí inflace pro firmu tak důležitý, zřídila si analytické oddělení, které získává a zpracovává informace o budoucím vývoji inflace. K takovým informacím patří třeba politický vývoj na Blízkém východě, který může ovlivnit cenu ropy a tím do jisté míry i inflaci, protože cena ropy vstupuje téměř do všech cen.

Další užitečnou informací je chování velkých odborových svazů a jejich vyjednávání se zaměstnavateli. Jestliže některé velké a silné odborové svazy, jako jsou například odbory horníků, stavebních dělníků nebo železničáků, přicházejí s ambiciózními mzdovými požadavky, je pravděpodobné, že se inflace zvýší. Zvýšení mezd v klíčových odvětvích bude pravděpodobně imitováno ostatními odvětvími a všeobecný růst mezd se promítne do cen.

Firma rovněž sleduje slova významných politiků. Jestliže se předseda vlády nechá slyšet, že jsou mzdy ve státním sektoru nízké a bylo by je třeba zvýšit, je to pro firmu informace, že se pravděpodobně zvýší inflace. Podobně když guvernér centrální banky prohlásí, že jsou úrokové míry příliš vysoké a měna příliš silná, je to pro firmu signálem, že možná dojde k expanzivní měnové politice, která se promítne do vyšší inflace.

Firma PROVEX všechny informace, sloužící k odhadu budoucí inflace, pečlivě analyzuje a vyhodnocuje. Na jejich základě si udělá odhad o pravděpodobném budoucím vývoji inflace. A na základě tohoto odhadu inflace pak stanoví ceny vlastních výrobků, vyjedná mzdy se svými zaměstnanci, nájemní ceny s vlastníky nemovitostí a úrokové míry s věřiteli. Do všech těchto cen firma promítne svůj odhad inflace, který si vytvořila na základě získaných informací. To je její „deštník“, kterým se chrání před možnými dopady inflace.

Racionální očekávání a neúčinnost měnové politiky

Vědět, jaká bude budoucí inflace - to je více či méně užitečné pro každého. Věřitelé ji chtějí znát, aby ji mohli zahrnout do úrokové míry. Chtějí ji znát dlužníci, aby mohli posoudit, zda úroková míra není příliš vysoká. Zaměstnanci ji chtějí znát, aby podle ní prosazovali zvýšení mezd. A zaměstnavatelé by ji chtěli znát, aby si spočítali, jakým mzdovým požadavkům ještě mohou vyhovět. Potřebují ji znát pronajímatelé i nájemci, obchodníci na trzích aktiv i investoři na měnovém trhu. **Proto lidé shánějí informace o pravděpodobném vývoji inflace.**

Odhad budoucí inflace je pro různé lidi různě důležitý. Pro firmu PROVEX je tak důležitý, že vynakládá dost peněz, aby získala relevantní informace. Pro paní Růžičkovou je odhad inflace méně důležitý. Když si občas přečte noviny, má hrubý přehled o očekávané inflaci, který jí stačí k tomu, aby posoudila, zda jí její zaměstnavatel nešidí na mzdě. Ale když se Růžičkovi rozhodují, jestli si mají vzít dvacetiletou půjčku na dům za úrokovou míru 8 %, stane se pro ně odhad budoucí inflace tak důležitý, že vyhledají finančního experta.

31.6

RACIONÁLNÍ OČEKÁVÁNÍ A NEÚČINNOST MĚNOVÉ POLITIKY

Jaký vliv bude mít měnová politika na ekonomiku? To záleží na tom, jak lidé tvoří svá očekávání. Přečtěte si následující příklady.

Účinnost měnové politiky při adaptivních inflačních očekáváních

V jisté zemi se centrální banka rozhodla podpořit investiční aktivitu a snížit nezaměstnanost. Proto zahájila expanzivní měnovou politiku. Slibuje si od ní zvýšení investic a produkce a snížení nezaměstnanosti.

Vycházejme z toho, že lidé tvoří adaptivní očekávání. Manželé Růžičkovi vidí, že jim rostou mzdy, a tak se rozhodnou stavět dům. Stavební firmy reagují na zvýšenou poptávku po stavebních pracích, a tak najímají více dělníků a stavebních inženýrů a nakupují více stavebních strojů. Firma PROVEX reaguje na poptávku po stavebních strojích zvýšením jejich výroby a chce si najmout další pozemky. Všem se zvýšily mzdy a příjmy, což je utvrzuje v přesvědčení, že nastaly dobré časy. Ale jen do okamžiku, než si plně uvědomí růst všech ostatních cen.

Lidé podlehli peněžním iluzím - vidí růst své vlastní ceny a nevidí růst ostatních cen. Proto zvyšují svou ekonomickou aktivitu. Teprve po čase prohlédnou své myšlenky a opraví své kalkulace. „Kdybychom to věděli, dům bychom nestavěli,"

řeknou manželé Růžičkovi, když se vyšší inflace promítne do vyšších cen stavebních prací. Nejprve museli chybu udělat a teprve pak se z ní poučili a napravili ji. Teprve když zjistí, že „včera pršelo“, vezmou si deštník.

V tomto případě měla expanzivní měnová politika alespoň dočasný účinek na růst produkce a na snížení nezaměstnanosti.

Účinnost měnové politiky při racionálních inflačních očekáváních

Opět vyjdeme z toho, že se centrální banka rozhodla provádět expanzivní měnovou politiku. Ale nyní vycházejme z toho, že lidé tvoří racionální očekávání.

Expanzivní měnová politika zvýšila Růžičkovým mzdy. Ale Růžičkovi, kteří sledují informace o chování centrální banky a o pravděpodobném vývoji inflace, vědí, že expanzivní měnová politika zvyšuje inflaci a že se vyšší inflace promítne do budoucího zvýšení cen stavebních prací a stavebního materiálu. Expanzivní měnová politika je sama o sobě nepřesvědčí, aby začali stavět.

Firma PROVEX zjišťuje, že expanzivní měnová politika snížila úrokovou míru. Má si vzít úvěry na nové investice? Opravdu došlo ke zlevnění kapitálu? Firma, která analyzuje informace o vývoji inflace, dobře ví, jaký je vztah mezi expanzivní měnovou politikou a inflací. Vždyť už to tady bylo tolikrát - nic nového pod sluncem. Proč by firma zvyšovala výrobu a zahajovala nové investice, když ví už předem, jak to nakonec dopadne? Když ví, že se expanzivní měnová politika nakonec promítne jen do vyšší inflace? Když předem ví, že bude muset platit svým zaměstnancům vyšší mzdy a dodavatelům vyšší ceny? A tak firma nezvýší své investice a rovnou zvýší ceny svých vlastních výrobků podle očekávané inflace.

Také zaměstnanci a jejich odbory shromažďují a vyhodnocují informace o inflaci. Ani oni nejsou hloupí a vědí, že expanzivní měnová politika nakonec zvýší ceny. Proto už předem požadují vyšší mzdy. A vedení firmy se ani příliš nebrání. Proč jít do konfliktu s odbory, když jsou jejich mzdové požadavky konec konců v souladu s inflačním očekáváním samotného vedení firmy? Firma očekává, že její ceny porostou rychlosťí odpovídající mzdovým požadavkům, a tak je ochotna těmto mzdovým požadavkům vyhovět.

A tak mzdy i ceny rostou podle očekávané inflace. Nikdo nečeká, až „bude prštět“ - bere si „deštník“ už předem, protože vychází již z předpovědí „inflačního deště“.

Jak vidíte, v tomto případě nemá expanzivní měnová politika dokonce ani krátkodobé účinky na investice, produkci a nezaměstnanost. Lidé tvořící racionální očekávání na tuto politiku reagují rovnou jen zvyšováním svých cen.

Racionální očekávání a neúčinnost měnové politiky

Pokud lidé tvoří adaptivní očekávání, má měnová politika alespoň krátkodobé účinky na produkci a zaměstnanost. Lidé dočasně podléhají peněžním iluzím a teprve následně opravují své chyby. Ale **pokud lidé tvoří racionální očekávání, nemá měnová politika ani krátkodobé účinky na produkci a zaměstnanost, má pouze účinky na inflaci.**

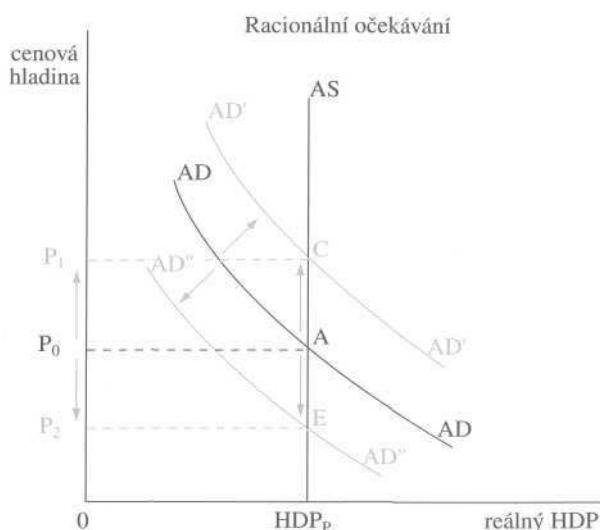
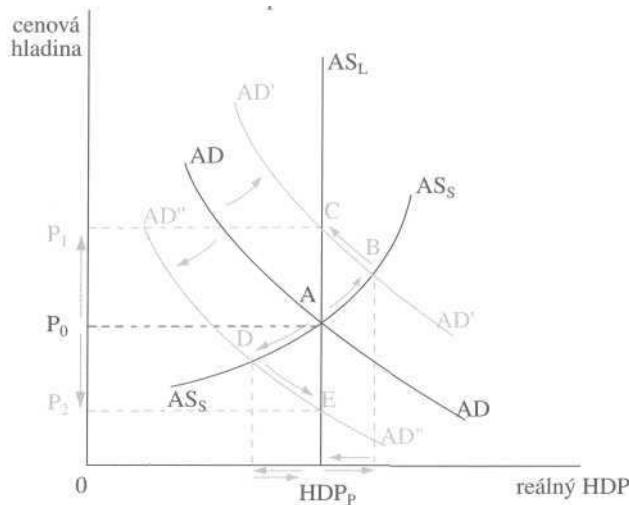
Jak víte, měnová politika ovlivňuje výhradně jen agregátní poptávku. V kapitole „Agregátní poptávka, aggregátní nabídka a potenciální produkt“ jste poznali, že změna aggregátní poptávky má krátkodobý vliv na reálný HDP, protože je křivka krátkodobé aggregátní nabídky rostoucí. To je ovšem pravda jen tehdy, když lidé tvoří adaptivní očekávání. **Pokud tvoří racionální očekávání, nepodléhají ani krátkodobým peněžním iluzím a aggregátní nabídka má pak podobu vertikální nejen v dlouhém ale i v krátkém období.**

Obrázek 31-5 ukazuje, jaký vliv má změna aggregátní poptávky na reálný HDP při tvorbě adaptivních očekávání a při tvorbě racionálních očekávání. Horní graf ukazuje situaci, kdy lidé tvoří adaptivní očekávání. V tom případě má expanzivní měnová politika, posouvající křivku aggregátní poptávky vzhůru, vliv na zvýšení reálného HDP, i když jen krátkodobý. Ekonomika „putuje“ z bodu A nejprve do bodu B a později do bodu C. Restriktivní měnová politika, posouvající křivku aggregátní poptávky dolů, má zas vliv na pokles reálného HDP, i když jen krátkodobý. Ekonomika se dostává z bodu A nejprve do bodu D a teprve později do bodu E.

Dolní graf ukazuje situaci, kdy lidé tvoří racionální očekávání. V tom případě má měnová politika a jí vyvolávané změny aggregátní poptávky vliv pouze na cenovou hladinu, a to i v krátkém období. Při růstu aggregátní poptávky se ekonomika dostává z bodu A rovnou do bodu C. A při poklesu aggregátní poptávky se ekonomika dostává z bodu A rovnou do bodu E.

V kapitole „Inflace“ jste poznali, že měnová politika může krátkodobě snížit nezaměstnanost za cenu zvýšení inflace. To je opět pravda jen tehdy, když lidé tvoří adaptivní očekávání. **Pokud tvoří racionální očekávání, neexistuje žádná, tedy ani krátkodobá, volba mezi inflací a nezaměstnaností.** Obrázek 31-6 opět ukazuje rozdíl mezi adaptivními a racionálnimi očekáváními, tentokrát na Phillipsově křivce. Horní graf ukazuje ekonomiku, kde lidé tvoří adaptivní očekávání. Expanzivní měnová politika posouvá ekonomiku podél krátkodobé Phillipsovy křivky nahoru, i když dlouhodobě se ekonomika navrací na přirozenou míru nezaměstnanosti. Restriktivní měnová politika posouvá ekonomiku podél Phillipsovy křivky dolů a dokáže krátkodobě snížit inflaci za cenu zvýšení nezaměstnanosti. Dolní graf ukazuje ekonomiku, kde lidé tvoří racionální očekávání. **Pokud lidé tvoří racionální očekávání, žádná krátkodobá Phillipsova křivka neexistuje.** Změny měnové politiky se hned promítají pouze do změny inflace. Expanzivní měnová politika zvyšuje inflaci, aniž by (byť jen krátkodobě) snížila nezaměstnanost a restriktivní měnová politika snižuje inflaci, aniž by (byť krátkodobě) zvýšila nezaměstnanost.

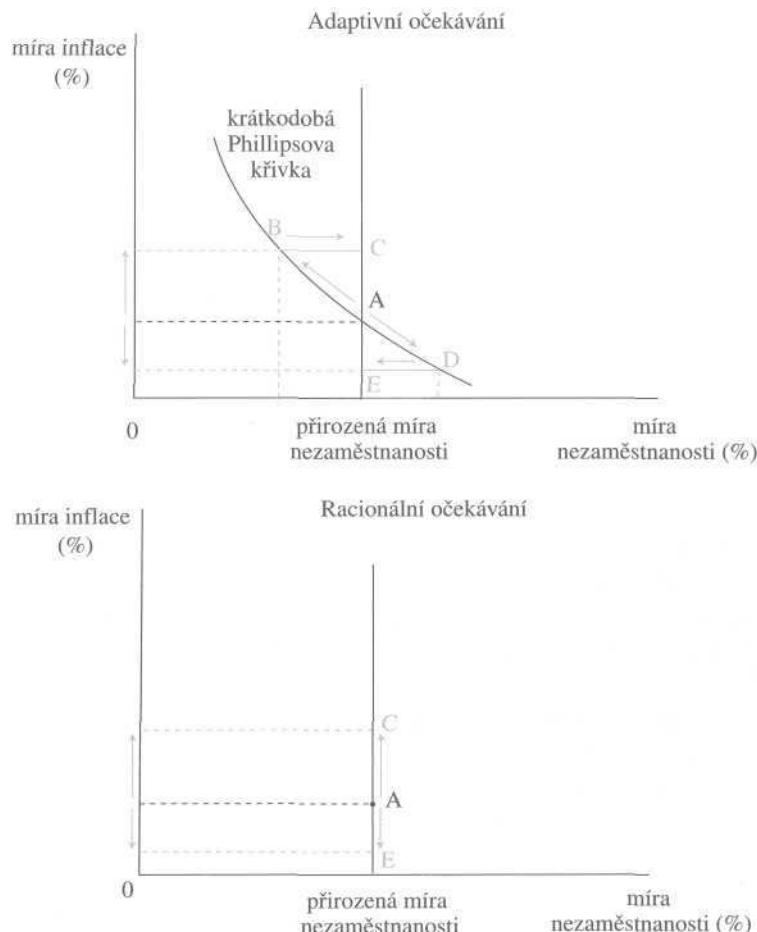
Měnová politika



Obr. 31-5 Účinky změny aggregátní poptávky - Horní graf ukazuje ekonomiku, kde lidé tvoří adaptivní inflační očekávání. Expanzivní měnová politika posune křivku aggregátní poptávky z AD do AD' a ekonomika se dostává z bodu A do B. Teprve později přechází do bodu C. Restriktivní měnová politika posune křivku aggregátní poptávky z AD do AD'' a ekonomika se dostává z bodu A nejprve do D a až později do E. Dolní graf ukazuje ekonomiku, kde lidé tvoří racionální očekávání. Expanzivní měnová politika dostane ekonomiku z A rovnou do C a restriktivní politika ji dostane z A rovnou do E. Křivka aggregátní nabídky AS je v tomto případě kolmá i v krátkém období.

Když Milton Friedman koncem 60. let kritizoval Phillipsovou křivku, vycházel ještě z adaptivních očekávání. Škola racionálních očekávání však přinášela ještě dalekosáhlejší kritiku aktivistické měnové politiky. Ukazovala totiž, že **aktivistická měnová politika je neúčinná - není schopna ovlivnit HDP a zaměstnanost, a to dokonce**

Racionální očekávání a neúčinnost měnové politiky



Obr. 31-6 Volba mezi inflací a nezaměstnaností - Na horním grafu je ekonomika, kde lidé tvoří adaptivní očekávání. Dolní graf ukazuje ekonomiku, kde lidé tvoří racionální očekávání. Neexistuje ani krátkodobá Phillipsova křivka. Expanzivní i restriktivní politika mají vliv pouze na inflaci a ekonomika se nevychýlí z přirozené míry nezaměstnanosti.

i v krátkých obdobích. Lidé a firmy důsledky měnové politiky předvídají a již předem se jim přizpůsobují změnou svých cen. Proto jediné, co aktivistická měnová politika vyvolává, jsou změny v míře inflace.

Teorie racionálních očekávání se mezi ekonomy setkala s širokým přijetím. Je dalším argumentem proti používání aktivistické měnové politiky. Změny v míře inflace jsou totiž nežádoucí - vyvolávají jen větší zamlžení „cenové obrazovky“. **Je těžké naučit se žít s inflací. Ale ještě těžší je žít s neustále se měnící inflací.**

Tvrzení, že racionální očekávání činí měnovou politiku neúčinnou, je však třeba upřesnit přinejmenším dvěma podmínkami. První podmínkou je, že **měnová politika musí být známou politikou** - lidé s ní již musí mít své zkušenosti. Aby mohli tvořit racionální očekává-

Měnová politika

ní, musí již ze zkušenosti znát, co expanzivní nebo restriktivní politika způsobuje. Pak si mohou říci - „to už známe, to už tu mnohokrát bylo, nic nového pod sluncem“. Ale pokud se měnová politika v nějaké zemi teprve začíná uplatňovat jako něco nového, s čím lidé zkušenosti nemají, není pravděpodobné, že budou hned schopni tvořit racionální očekávání.

Druhou podmínkou je pružnost cen a mezd. Tato podmínka bývá splněna „směrem vzhůru“, ale málokdy bývá splněna „směrem dolů“. Přečtěte si příklad.

Účinnost restriktivní měnové politiky při racionálních očekáváních

Centrální banka se rozhodla snížit inflaci restriktivní měnovou politikou a sníží proto peněžní zásobu. Firma PROVEX sice tvoří racionální očekávání a chtěla by snížit ceny svých stavebních strojů, jenže k tomu by musela také snížit mzdy svým zaměstnancům. Mzdy tvoří podstatnou nákladovou položku a firma nemůže snížit ceny bez snížení mezd.

Vedení firmy proto zahájí jednání se zaměstnanci. Vysvětluje jim, že restriktivní měnová politika povede ke snížení všech cen a že proto mohou klidně přistoupit na snížení nominálních mezd. Zaměstnanci i odbory to vědí - i oni jsou schopni tvořit racionální očekávání. Ale proč by přistupovali na snížení mezd, když jsou mzdy zakotveny v dohodě, jejíž platnost vyprší až za rok? Proč by se měli připravovat o výhodu vysokých mezd?

Vedení firmy tedy pohrozí, že nepřistoupí-li zaměstnanci na snížení mezd, začne propouštět. Odbory ale trvají na dodržení původní mzdové dohody. Vedení nakonec ustoupí, protože nechce riskovat konflikt s odbory. A místo aby firma snížila cenu svých výrobků, sníží jejich produkci a propustí některé zaměstnance.

Protože podobná situace bude i v mnoha dalších firmách, vyvolá restriktivní měnová politika pokles produkce a zaměstnanosti.

V tomto případě restriktivní měnová politika vedla, alespoň krátkodobě, ke snížení produkce a ke zvýšení nezaměstnanosti. Proč? Nikoli proto, že by lidé netvořili racionální očekávání. **Příčinou je nepružnost mezd a tudíž i cen směrem dolů. V důsledku toho vede snížení agregátní poplatky k poklesu produkce a zaměstnanosti i přesto, že lidé tvoří racionální očekávání.**

To nás vede k závěru, že **zatímco expanzivní měnová politika nebude mít při racionálních očekáváních ani v krátkém období významné účinky na produkci a nezaměstnanost, restriktivní měnová politika je mít může, protože mzdy a ceny jsou v krátkém období nepružné směrem dolů.** Mzdy jsou zafixovány v dlouhodobých mzdových dohodách a jejich snížení před vypršením platnosti dohod je velmi obtížně dosažitelné.

Argumenty, vznášené proti aktivistické měnové politice, přicházely tedy ze dvou směrů. Jednak ekonomové varovali, že aktivistická měnová politika může vzhledem ke svým zpožděním ještě více „rozhoupávat“ hospodářský cyklus a ekonomiku destabilizovat. A stoupenci racionálních očekávání zas říkali, že aktivistická politika je ve své snaze ovlivnit reálný HDP a zaměstnanost neúčinná.

„Ukotvení“ měnovým kurzem

Stále více ekonomů doporučovalo, aby se měnová politika raději řídila nějakým **stabilním pravidlem**, které by ji učinilo **neaktivistickou a transparentní**. Existuje několik typů takové politiky: *stabilní měnový kurz*, *pravidlo stálého měnového růstu* a *inflační cílování*. Podívejme se blíže na tyto politiky.

31.7

UKOTVENÍ" MĚNOVÝM KURZEM

Jednou z možností, jak učinit měnovou politiku *neaktivistickou* a zároveň dosáhnout **jisté stabilizace ekonomiky**, je její „**ukotvení" měnovým kurzem**. **Je-li měnový kurz „zavěšen" na některou silnou a stabilní světovou měnu, je měnová politika centrální banky zcela podřízena závazku udržovat stabilní měnový kurz**. Politika stabilního kurzu pak nedovoluje centrální bance, aby prováděla aktivistickou měnovou politiku. Podívejme se proč.

Měnová politika v režimu stabilního kurzu

V jisté zemi centrální banka vyhlásila, že „zavěšuje“ kurz domácí měny na americký dolar.

Po určité době se tato centrální banka rozhodne podpořit investiční aktivitu expanzivní měnovou politikou. Zvýší peněžní zásobu a sníží úrokovou míru. Pokles úrokové míry však vede k odlivu kapitálu do zahraničí. Domácí měna začíná v důsledku toho depreciovat.

Jenže centrální banka musí dostát svému závazku, že udrží stabilní kurz měny. Aby zabránila deprecaci, musí začít nakupovat domácí měnu za devizové rezervy. Nákupem domácí měny však centrální banka opět stahuje peníze z oběhu. Peněžní zásoba tudíž opět klesá a úroková míra roste.

Pokus o expanzivní měnovou politiku tedy nevyšel. Narazil na nutnost držet stabilní měnový kurz. Centrální banka by mohla uskutečňovat expanzivní měnovou politiku jen tehdy, kdyby přestala intervenovat na měnovém trhu - jinými slovy, kdyby opustila „zavěšení" měny a nechala měnový kurz „plavat".

A co se stane, když centrální banka začne provádět restriktivní měnovou politiku? Sníží peněžní zásobu zvýší úrokovou míru. To má však za následek příliv zahraničního kapitálu a domácí měna apreciuje. Centrální banka ale musí intervenovat proti apreciaci. Začne tedy prodávat domácí měnu za zahraniční měny. Prodej domácí měny ovšem bude zvyšovat peněžní zásobu v zemi, a to zase sníží úrokovou míru.

Opět vidíme, že pokus o restriktivní měnovou politiku nevyšel. Narazil na nutnost udržovat pevný měnový kurz.

Měnová politika

Jak vidíte, **režim stabilního měnového kurzu znemožňuje centrální bance provádět expanzivní nebo restriktivní měnovou politiku. Její měnová politika je „ukotvena“ měnovým kurzem.**

Stabilní kurz rakouského šilinku

Rakousko praktikovalo velmi dlouho režim stabilního měnového kurzu: rakouský šilink byl „zavěšen“ na německou marku. Tím se ovšem rakouská centrální banka vzdala možnosti provádět vlastní měnovou (expanzivní nebo restriktivní) politiku. Její politika se omezila jen na udržení pevného kurzu šilinku k marce.

„Zavěšením“ šilinku na marku fakticky došlo k tomu, že se rakouská měnová politika „zavěsila“ na měnovou politiku německé centrální banky. Když německá centrální banka například prováděla restriktivní měnovou politiku, která zvýšila německou úrokovou míru, rakouská centrální banka musela udělat totéž, jinak by došlo k odlivu rakouského kapitálu do Německa a k depreciaci šilinku.

Tím, že rakouská centrální banka „zavěsila“ šilink na marku, přinutila sama sebe provádět stejnou měnovou politiku jako německá centrální banka. Německá měnová politika byla tradičně orientována protiinflačně. „Zavěšení“ šilinku na marku se tedy pro Rakousko stalo „protiinflační kotvou“.

Stabilní kurz české koruny

Česká národní banka prováděla od roku 1991 politiku stabilního kurzu koruny. Zavázala se udržovat kurz v předem vyhlášeném kurzovém pásmu. Zpočátku, dokud ještě nebyly kapitálové toky úplně liberalizovány, jí to nebránilo v řízení domácí peněžní zásoby. Ale ve druhé polovině 90. let již byly toky zahraničního kapitálu téměř úplně liberalizovány a reagovaly na výši české úrokové míry.

Protože česká míra inflace byla citelně vyšší než inflace ve vyspělých západních zemích, byla také úroková míra u nás vyšší. Proto k nám proudil zahraniční kapitál. Příliv zahraničního kapitálu tlačil na apreciaci koruny. Té centrální banka musela bránit tak, že prodávala koruny za zahraniční měny. Tím se ovšem do oběhu dostávalo velké množství korun - rostla domácí peněžní zásoba.

Růst peněžní zásoby však zvyšoval aggregátní poptávku. Růst poptávky jednak tlačil na inflaci a jednak vyvolával růst dovozu. Bilance zboží a služeb se začala zhoršovat. Centrální banka však nemohla na tento vývoj reagovat restriktivní měnovou politikou - měla svázané ruce závazkem, že bude udržovat stabilní kurz koruny.

V roce 1995 dosáhl příliv zahraničního kapitálu vrcholu. Následkem toho se v roce 1996 značně prohloubil schodek bilance zboží a služeb. Tento vývoj nakonec přiměl centrální banku k tomu, že v roce 1996 rozšířila kurzové fluktuacní pásmo z 5 % na 15 %. Byla to předzvěst toho, že režim stabilního měnového kurzu u nás nebude mít dlouhého trvání. Skutečně - v květnu roku 1997 ČNB opustila

Pravidlo stálého měnového růstu (měnové cílování)

politiku stabilního měnového kurzu, zrušila fluktuační kurzové pásmo úplně a nechala korunu volně „plavat“.

A teprve tímto krokem si uvolnila ruce k tomu, aby mohla začít uskutečňovat restriktivní měnovou politiku.

Když dva dělají totéž, není to totéž. Rakousku se dařilo udržovat stabilní kurz šílinku k marce, protože míra inflace v Rakousku a v Německu byla přibližně stejná a úrokové míry obou zemí se také příliš nelišily. Obě země jsou přibližně stejně hospodářsky vyspělé, jejich vzájemný obchod je stabilizovaný a kapitálové toky mezi nimi rovněž nepodléhají velkým výkyvům.

Když ale chtějí udržovat pevný měnový kurz země méně vyspělé a méně hospodářsky stabilizované, jejichž inflace a úrokové míry se značně liší od vyspělých zemí, nemusí to dobře dopadnout. Investoři dříve nebo později přestanou věřit v udržitelnost pevného kurzu měny a v obavě z budoucí depreciace začnou od ní „utíkat“. Politika stabilního měnového kurzu tak vezme za své a může dokonce skončit měnovou krizí.

31.8

PRAVIDLO STÁLÉHO MĚNOVÉHO RŮSTU (MĚNOVÉ CÍLOVÁNÍ)

V 70. letech začala ve světě narůstat nedůvěra ekonomů ve schopnost centrální banky „dodačovat“ ekonomiku aktivistickou měnovou politikou. **Američtí monetaristé v čele s Milionem Friedmanem navrhovali, aby centrální banka prováděla neaktivistickou politiku - politiku, která by měla podobu dlouhodobě stálého pravidla.** Tímto pravidlem mělo být udržování *stálého měnového růstu* (stálého růstu peněžní zásoby). Centrální banka by si měla zvolit určité (ne příliš vysoké) tempo růstu peněžní zásoby a stále je udržovat, bez ohledu na cokoli. Tento zvolený a veřejnosti ohlášený růst peněžní zásoby by neměl reagovat ani na průběh hospodářského cyklu, ani na tlaky ze strany vlády, odborů či jiných zájmových skupin.

Napadnou nás dvě otázky: Čeho tím centrální banka dosáhne? A je vůbec centrální banka schopna být tak „tvrdohlavá“, na nic se neohlížet a „držet“ stálý měnový růst, ať se děje, co se děje?

Tvrdohlavá centrální banka

Centrální banka se rozhodla udržovat stálý měnový růst - zvyšovat peněžní zásobu každý rok o 4 %. Proč zvolila právě toto číslo? Na základě minulého vývoje a na základě dlouhodobých ekonomických prognóz předpokládá, že reálný **HDP** je schopen růst dlouhodobě 3% tempem. Bude-li peněžní zásoba dlouhodobě růst 4% tempem, bude dlouhodobě docházet jen k 1% inflaci.

Měnová politika

Ekonomika ovšem neporoste 3% tempem každý rok. Reálný ekonomický růst závisí na takových reálných faktorech, jako je akumulace kapitálu, přírůstek práceschopného obyvatelstva, technický pokrok, přístup na nové trhy nebo odkrytí nového přírodního bohatství.

V následujícím roce se růst reálného HDP snížil na 1 %, protože se snížil počet práceschopného obyvatelstva. Peněžní zásoba ale roste 4% tempem, a tak dojde k 3% inflaci. Politikové a sdělovací prostředky začnou centrální banku vinit za toto zvýšení inflace a doporučovat, aby se měnový růst zpomalil. Ale centrální banka je tvrdohlavá - jednou ohlásila stálé 4 % tempo měnového růstu, tak se jej bude držet.

Po určité době se ekonomický růst začne zvyšovat, a to dokonce až na 6 %, neboť se projeví pozitivní vliv investic do nových technologií. Protože ale měnový růst činí jen 4 %, narazí ekonomický růst na nedostatek peněz, úroková míra se zvýší a investice se začnou snižovat. A opět se na hlavu centrální banky snese kritika - tentokrát za to, že brzdí slibný ekonomický růst. Jenže centrální banka je tvrdohlavá - jednou ohlásila 4 % měnový růst, tak se jej bude držet.

V dalším roce se zaktivizují velké odborové svazy v průmyslu a začnou prosazovat výraznější zvýšení mezd. Zaměstnavatelé varují, že nebudou mít pro takové zvýšení mezd dost peněz a museli by propouštět. Odbory však pod hrozbou stávky nakonec zvýšení mezd prosadí. Firmy jsou nuceny promítat zvýšení mezd do cen. Ale zvýšení cen narazí na nedostatečnou poptávku. Tvrdochlavá centrální banka totiž odmítla akomodovat mzdový inflační impulz. Drží se svého 4% měnového růstu bez ohledu na to, co dělají odbory, a nebene ohled na to, že se neakomodovaný inflační impulz promítá do rostoucí nezaměstnanosti. Odbory sice zavalí centrální banku vlnou kritiky, ale ta zůstává tvrdohlavá a na nezaměstnanost nereaguje. A tak si odbory příště raději dobré rozmyslí, zda opět vyvolají podobný mzdový tlak.

Blíží se volby. Vláda chce snížit nezaměstnanost a také chce honem ještě stihnout splnit některé minulé volební sliby - zvýšit starobní důchody, půjčky na bytovou výstavbu a dotace malým podnikatelům. Rostoucí schodek státního rozpočtu však vyvolává efekty vytěšňování, které se projevují růstem úrokové míry a apreciací domácí měny. Investoři a vývozci reptají, vláda i sdělovací prostředky apelejí na centrální banku, aby zastavila růst úrokové míry zvýšením peněžní zásoby. Banka se však tvrdohlavě drží svého stálého měnového růstu a na kritiku nereaguje. A tak si vláda příště rozmyslí, zda bude tváří v tvář tvrdohlavé centrální bance riskovat nepříjemné důsledky schodku státního rozpočtu.

Pokud se bude centrální banka držet stálého měnového růstu, její měnová politika se stane neutrální (ani *expanzivní*, ani *restriktivní*). Je ovšem možné (ba pravděpodobně), že se stálý měnový růst vždy „nestrefí“ do proměnlivého reálného ekonomického růstu. Bude proto docházet ke sporadickým inflacím a recesím. Ale centrální banka svým stálým měnovým růstem vytyčí trend, k němuž se reálný ekonomický růst

Inflační cílování

bude vracet. **Tak může stálý měnový růst dlouhodobě stabilizovat ekonomiku lépe, než by to dokázala aktivistická měnová politika.**

Další výhodou stálého měnového růstu je „izolování“ měnové politiky od politických tlaků a od tlaků zájmových skupin. Centrální banka může na všechny tyto tlaky odpovědět prostě tím, že je zavázána plnit svůj primární cíl - udržování stálého měnového růstu. **Díky tomu měnová politika přestává akomodovat inflační impulzy** přicházející ze strany vlády, odborů či jiných zájmových skupin, a získává tak více protinflační charakter. **Stálý měnový růst se stává „protiinflační kotvou“ ekonomiky.**

Podmínkou toho, aby politika stálého měnového růstu byla úspěšná, je ovšem právě ona tvrdohlavost centrální banky, jak ji popisuje nás příklad. **Politika stálého měnového růstu musí být důvěryhodná - lidé ze soukromé i z politické sféry musí uvěřit, že se centrální banka nedá ničím odradit od zvoleného tempa měnového růstu. Jakmile tomu uvěří, přizpůsobí tomu svá inflační očekávání. Pravidlo stálého měnového růstu tak může stabilizovat inflační očekávání a udržet je na nízké hodnotě.**

V 70. a 80. letech začala být aktivistická měnová politika v řadě zemí opouštěna a nahrazována politikou stálého měnového růstu. Příkladem byly USA a Německo. Tato měnová politika byla úspěšná a podařilo se jí inflaci značně snížit. Zatímco 70. léta byla dekádou vysoké inflace, 80. léta byla obdobím nízké inflace. Přitom toto dlouhodobé snížení inflace nebylo doprovázeno dlouhodobým zvýšením nezaměstnanosti.

31.9 **INFLAČNÍ CÍLOVÁNÍ**

Již v 80. letech začali centrální bankéři upozorňovat na některá úskalí měnového cílování. Centrální banka totiž ve skutečnosti nemá úplnou kontrolu nad růstem peněžní zásoby. Ten závisí také na tom, jak velké rezervy chtějí komerční banky udržovat. Pokud banky z nějakého důvodu změní míru svých bankovních rezerv, změní se peněžní multiplikátor a tím i peněžní zásoba.

Kromě toho se začaly objevovat nové platební prostředky, nad kterými nemají centrální banky kontrolu. Jde zejména o elektronické platební karty, vydávané soukromými firmami, kreditní karty komerčních bank nebo cestovní šeky. Tyto nové „soukromé peníze“ jsou v některých vyspělých zemích značně rozšířené.

Argument, že centrální banka nemá dostatečnou kontrolu nad vývojem peněžní zásoby, vedl k tomu, že mnozí ekonomové začali doporučovat nový typ měnové politiky - inflační cílování.

Inflační cílování

Centrální banka v jisté zemi pochopila, že jejím dlouhodobým cílem je nízká inflace. Ostatní cíle, jako je nízká nezaměstnanost a rovnováha bilance zboží a služeb, nelze měnovou politikou dosáhnout dlouhodobě, ale jen krát-kodobě.

Je-li to tak, proč nezaměřit měnovou politiku výhradně na tento dlouhodobý cíl a proč takový cíl nevyhlásit explicitně? Centrální banka tedy vyhlásí konkrétní inflační cíl - dejme tomu 1% ročně - a zaváže se jej dodržovat.

Politikové vrtí pochybovačně hlavami — je správné, aby si centrální bankéři zvolili jen tento jediný cíl a ostatní cíle, jako je hospodářský růst a nízká nezaměstnanost, „hodili za hlavu“, přesněji řečeno „hodili na krk“ vládě? Nebylo by lepší, kdyby centrální banka s vládou spolupracovala při dosahování dalších cílů? Ale centrální banka má s aktivistickou politikou již dost negativních zkušeností a trvá na tom, že cílem měnové politiky není nic jiného než inflace.

Pak začnou centrální bankéři řešit problém, jak dosahovat vyhlášeného cíle 1% inflace? Centrální banka by jej mohla dosahovat řízením peněžní zásoby. Ekonomické prognózy odhadují budoucí průměrný dlouhodobý růst reálného HDP na 3 % ročně. Kdyby centrální banka zvyšovala peněžní zásobu stálým tempem 4 % ročně, dosáhla by zhruba svého 1% inflačního cíle.

Jenže prognózy ekonomického růstu jsou nespolehlivé a růst reálného HDP podléhá neustálým výkyvům. Například kdyby reálný HDP najednou rostl jen o 1 %, inflace by vyskočila na přibližně 3 %, což by znamenalo, že banka neplní svůj inflační cíl.

Explicitně vyhlášený inflační cíl však zavazuje. Centrální bankéři nechtějí, aby se o nich říkalo, že neumí plnit, co slíbili. Něco takového snižuje prestiž centrálních bankéřů a oni si to nenechají líbit.

Proto centrální bance nestačí, aby zajišťovala stálé tempo měnového růstu. To je teď pro ni příliš „hrubé“ vodítka, ona potřebuje „dolahovat“ inflaci. Když například vidí, že inflace roste nad inflační cíl, používá centrální banka všechny nástroje, které má k dispozici, aby inflaci snížila.

Inflační cílování má v porovnání s politikou stálého měnového růstu některé výhody. Když si banka jako svůj cíl stanoví určité tempo měnového růstu, je tento cíl pro veřejnost (s výjimkou ekonomických odborníků) málo srozumitelný. Když se dozvítíte, že centrální banka vytýčila jako svůj cíl 4% tempo růstu peněžní zásoby, neumíte si to tak přesně „přeložit“ do svých inflačních očekávání. Když se ale dozvítíte, že si centrální banka vytýčila inflační cíl 1%, je to pro vás informace, které rozumíte a můžete na jejím základě tvořit svá racionální inflační očekávání.

Inflační cílování

Země, které „cílují“ inflaci

V 90. letech se několik zemí rozhodlo tento nejnovější „hit“ měnové politiky vyzkoušet. První byl v roce 1990 Nový Zéland. Následovaly Velká Británie, Kanada, Švédsko, Finsko, Austrálie a Španělsko. Většina těchto zemí přešla k politice inflačního cílování poté, co opustila politiku „ukotvení“ měnového kurzu.

Německá centrální banka, uplatňující od 70. let politiku stálého měnového růstu, začala rovněž experimentovat s některými prvky inflačního cílování, takže dnes je její politika „mixem“ měnového a inflačního cílování.

Kanada vyhlásila v roce 1991 krátkodobý inflační cíl 3 % a dlouhodobý inflační cíl 2 %. Velká Británie, která zavedla inflační cílování v roce 1992, vyhlásila krátkodobý inflační cíl v pásmu 1 % - 4 % a dlouhodobý inflační cíl v pásmu 1 % - 2,5 %. Finsko vyhlásilo inflační cíl 2 %.

Od konce roku 1997 cíluje inflaci také Česká národní banka.

Inflačním cílováním dokáže centrální banka jednak učinit inflační očekávání racionálnějšími a jednak ovlivnit samotnou výši inflačních očekávání podle svého záměru. Je-li například v zemi 5% inflace a centrální banka vyhlásí inflační cíl 3 %, je velmi pravděpodobné, že kdyby již dále nedělala vůbec nic a jen seděla s rukama založenýma v klíně, začne se inflace snižovat směrem ke 3 %. To proto, že **vyhlášením svého inflačního cíle banka silně ovlivnila tvorbu inflačních očekávám**, která, jak víte, ovlivňuje skutečnou inflaci možná více než cokoli jiného.

To ale předpokládá, aby centrální banka dokázala vytyčený inflační cíl dodržet. Jestliže se lidé v ekonomice řídí jejím odhadem inflace a ten se ukáže jako nesprávný, může to vyvolat problémy.

Chybná prognóza inflace

Česká národní banka odhadovala na rok 1999 inflaci kolem 7 % (přestože v ekonomice ještě přetrvávala hospodářská recese). Odbory i většina podniků se tímto jejím odhadem řídily při kolektivních vyjednáváních a výsledkem bylo, že mzdy v průměru vzrostly v roce 1999 nominálně o zhruba 8 %. Jenže inflační odhad centrální banky se ukázal jako nesprávný - inflace byla pouhá 2 %. Reálný růst mezd o 6 % byl však pro většinu podniků neúnosný, protože produktivita práce zdaleka nerostla takovým tempem. Mnoho podniků proto muselo v důsledku přehnaně velkého růstu mezd propouštět. Vlna propouštění zasáhla téměř všechna odvětví. Některé podniky krachovaly, jiné nebyly schopny vyplácet mzdy. O práci přišlo asi 150 tisíc lidí, z toho 66 tisíc v průmyslu a 33 tisíc ve stavebnictví.

V tomto případě se ukázalo, že se firmy a odbory až příliš spoléhaly na správnost odhadu inflace ze strany centrální banky. Odbory se z chyby poučily a na rok 2000 již byly jejich mzdové požadavky mnohem umírněnější.

Měnová politika

Politika inflačního cílování má i jiná úskalí. Jedním z nich je, že **když centrální banka veřejně vyhlásí svůj inflační cíl, bere na sebe závazek, jehož dodržení se pro ni stává prestižní záležitostí**. Centrální banka se pak snaží inflační cíl dodržet nejen jako nějaký dlouhodobý průměr, ale jako každoroční cílové číslo. **Díky tomu však měnová politika ztrácí neutralitu a opět se stává do značné míry aktivistickou - tentokrát nikoli ve snaze dolad'ovat hospodářský růst, ale ve snaze dolad'ovat inflaci.**

Na první pohled se zdá, že politika cílování inflace je úspěšná, neboť všechny země, které ji provádějí, mají nízkou inflaci. Jenže faktum je, že všechny tyto země začaly inflaci cílovat až v době, kdy už *měly* nízkou inflaci. Zkušenosti tedy ukazují jen to, že politika cílování inflace umí udržet nízkou inflaci.

Cílování inflace v České republice

Až do roku 1997 Česká národní banka „cílovala“ měnový kurz: udržovala stabilní kurz koruny nejprve ve fluktuačním pásmu 5 % a od roku 1996 v pásmu 15 %. Když měnová krize v květnu 1997 přiměla centrální banku k úplnému opuštění stabilního kurzu, stála banka před rozhodnutím, jakou měnovou politikou má nadále „ukotvit“ inflaci. Mohla si vybrat mezi politikou stálého měnového růstu a citováním inflace.

V prosinci 1997 oznámila ČNB, že bude cílovat inflaci. Na rozdíl od Nového Zélandu, Velké Británie a jiných zemí, cílujících inflaci, rozhodla se ČNB pro tuto politiku zcela sama a stanovila inflační cíle bez předchozí dohody s vládou. Neměla tedy pro svou politiku zajištěnu podporu vlády a nedošlo k žádné dohodě o koordinaci měnové a rozpočtové politiky.

Jako ukazatel zvolila centrální banka „čistou inflaci“ (což je inflace očištěná od státem regulovaných cen a od změn spotřebních daní). Ta činila na konci roku 1997 necelých 7 %. První inflační cíl, který si ČNB stanovila do konce roku 1998, byl 5,5 % - 6,5 %. Střednědobý inflační cíl do roku 2000 byl stanoven v pásmu 3,5 % - 5,5 %.

Ačkoli tyto inflační cíle nebyly samy o sobě nikterak ambiciozní, bylo od začátku nejasné, jak dobré umí centrální banka „ladit“ nástroje měnové politiky, aby se strefila do inflačního cíle. Inflaci bylo nutné snížit, ale jak velká míra měnové restrikce je k tomu zapotřebí, to nikdo přesně nevěděl. Tak se cílování inflace stalo „dobrodružstvím poznání“.

Řada ekonomů od počátku vyslovovala obavy, že cílování inflace bude centrální banku motivovat k příliš restriktivní měnové politice. Nemýlili se. „Čistá inflace“ klesla na konci roku 1998 na 1,7 % (!), ačkoli podle inflačního cíle měla být kolem 6 %. (Je pravda, že ke snížení inflace v té době přispěl také pokles světových cen ropy a surovin, ale tento vliv mohl vysvětlit snížení inflace nanejvýš o jeden procentní bod.) Bylo jasné, že ČNB svůj inflační cíl výrazně „podstřelila“.

Následky byly nepříjemné. Spolu s tímto razantním snížením inflace došlo v roce 1998 k 2,2 % poklesu reálného HDP a nezaměstnanost vzrostla z 4,4 % na 7,5 %. Ekonomika se dostala do recese, která začala přerušit ve finanční krizi podnikové a bankovní sféry.

Desinflační politika

Václav Klaus tehdy přirovnal měnovou politiku ČNB k Jízdě nezkušeného řidiče na zledovatělé silnici, jehož prudké zabrzdění skončilo smykiem".

A opět můžeme říci: když dva dělají totéž, není to totéž. ČNB spojila inflační cílování s restriktivní měnovou politikou. Potíž je v tom, že **centrální banka nedokáže „odměřit“ měnovou restriku tak přesně, aby dosáhla požadovaného inflačního cíle. Snadno pak může dojít k „předávkování“ měnové restrikce.**

31.10 DESINFLAČNÍ POLITIKA

„V dlouhém období jsme všichni mrtví.“

John Maynard Keynes

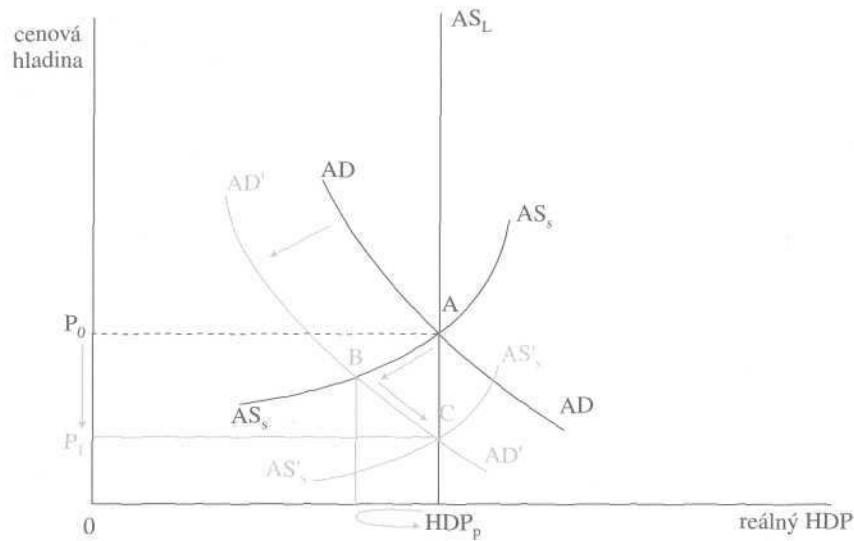
Zvláštním problémem měnové politiky je snižování inflace. Politice snižování inflace říkáme **desinflační politika**. Pokud je v zemi vysoká inflace, která se již navíc zabudovala do inflačních očekávání, je její snížení poměrně obtížné a desinflační politika mívá nepříjemné důsledky v podobě hospodářského poklesu a vysoké nezaměstnanosti. Je sice pravda, že hospodářský pokles a nezaměstnanost jsou jevy krátkodobé, přechodné, zatímco konečným a trvalým důsledkem desinflační politiky je jen snížení inflace. Jenže ono nepříjemné „krátké“ období může někdy trvat i několik let.

Můžeme odlišit **dva typy desinflační politiky: razantní desinflační politiku, jejímž cílem je snížit inflaci rychle** (i za cenu hlubšího hospodářského poklesu a vysoké nezaměstnanosti), **a pozvolnou desinflační politiku, která chce snižovat inflaci pomalu a postupně** (aby se vyhnula hluboké depresi a vysoké nezaměstnanosti).

Stoupenci razantní desinflační politiky říkají, že touto politikou lze snáze a rychleji prolomit jak vysoká inflační očekávání, tak i mzdové strnulosti. Hospodářský pokles je sice hlubší, ale kratší. Stoupenci pozvolné desinflační politiky říkají, že razantní desinflační politika je „hra s ohněm“, která může ekonomiku „srazit na kolena“ - vyvolat hlubokou depresi, z níž se bude země zotavovat dlouhá léta. Podle nich je lepší nevy stavovat ekonomiku prudkému desinflačnímu šoku, nýbrž rozložit snižování inflace do více kroků a let.

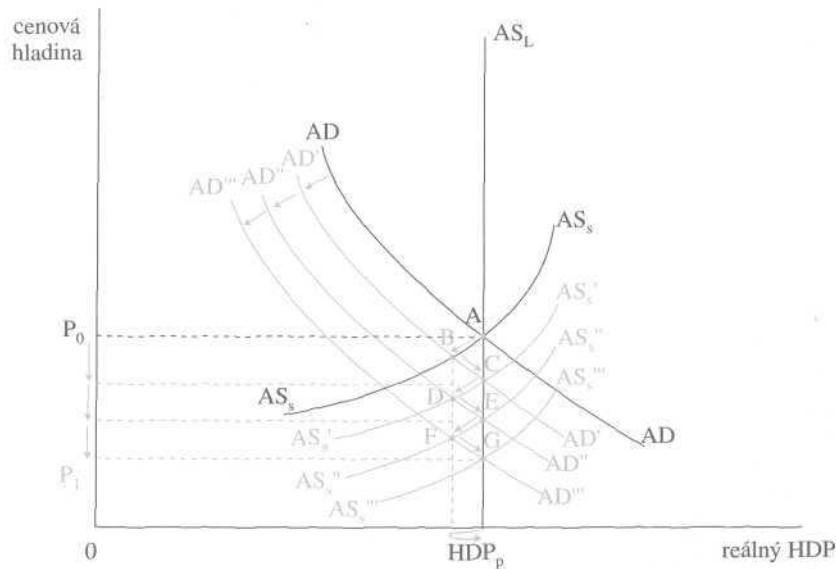
Rozdíl mezi oběma typy desinflační politiky ukazují následující obrázky. Na obrázku 31 - 7 je znázorněn účinek razantní desinflační politiky - centrální banka značně snížila peněžní zásobu. Protože inflační očekávání nejsou zcela racionální a (nebo) projevují se krátkodobé mzdové a cenové strnulosti, dojde ke značnému poklesu reálného HDP pod potenciální produkt. Po určité době se ovšem ekonomika vrátí na potenciální produkt.

Měnová politika



Obr. 31 - 7 Razantní desinflační politika - V rámci razantní desinflační politiky snížila centrální banka značně peněžní zásobu a křivka AD se posunula vlevo do AD'. Ekonomika se dostává z A do B a poté do C.

Na obrázku 31 - 8 je znázorněn účinek pozvolné desinflační politiky. Centrální banka rozloží měnovou restriktci do delšího období. Sníží mírně peněžní zásobu a čeká na výsledek. Pak zopakuje tuto protiinflační „kůru“ ještě několikrát.



Obr. 31 — 8 Pozvolná desinflační politika - V rámci pozvolné desinflační politiky rozložila centrální banka snížení peněžní zásoby do tří kroků, které postupně posunují křivku AD vlevo. Ekonomika „putuje“ z A do B, pak do C, D, E, F a konečně do G.

Desinflační politika

Srovnejme obě politiky. **Razantní desinflační politika sníží inflaci rázně a rychle, ale za cenu hlubšího poklesu reálného HDP. Pozvolná desinflační politika snižuje inflaci postupně, pokles reálného HDP je menší, ale zato trvá delší dobu.**

Která z obou politik je lepší, která z nich vyžaduje menší obětování HDP, nelze tak snadno rozhodnout. Obecně platí, že **razantní protiinflační politika je dobrá v takové ekonomice, kde jsou inflační očekávání spíše racionální a kde jsou mzdy a ceny málo strnulé směrem dolů. V zemi, kde jsou inflační očekávání spíše adaptivní a (nebo) kde se projevují silné mzdové a cenové strnulosti, je lepší provádět pozvolnou desinflační politiku.**

Je také třeba vzít v úvahu finanční sílu firem. **V zemi, kde jsou firmy finančně křehké a odkázané ve značné míře na bankovní úvěr, hrozí nebezpečí, že razantní snížení peněžní zásoby a následné zdražení úvěru vyvolá finanční krizi.**

Desinflační politika České národní banky 1996 - 1998

Po zahájení ekonomickej reformy v roce 1991 se inflace po téměř celé desetiletí udržovala na hodnotách kolem 10 %. Navíc začal od roku 1995 výrazně narůstat schodek obchodní bilance. Centrální banka proto začala uskutečňovat desinflační politiku. Jejím prvním krokem bylo zvýšení povinných bankovních rezerv v roce 1996 z 8,5 % na 11,5 %. Toto opatření značně zpomalilo růst peněžní zásoby.

Aby si uvolnila ruce k provádění restriktivní měnové politiky, rozšířila centrální banka fluktuační kurzové pásmo z 5 % na 15 %. To jí umožnilo udržovat nízký růst peněžní zásoby a vysokou úrokovou míru i v dalších letech.

Na jaře roku 1997 centrální banka, pod tlakem spekulačních útoků na korunu, zrušila fluktuační kurzové pásmo úplně a na podzim téhož roku vyhlásila inflační cílování. Bylo jasné, že banka je odhadlána snížit inflaci stůj co stůj. Peněžní zásoba nadále rostla pomalu a reálná úroková sazba se stále zvyšovala.

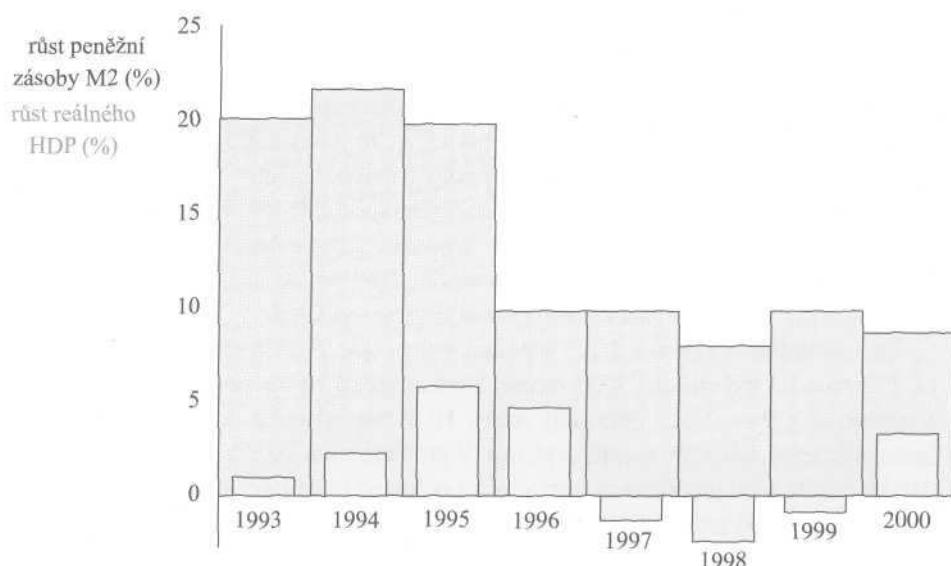
Tato desinflační politika byla úspěšná, pokud jde o snížení inflace. Jejím důsledkem však byla hospodářská recese, která se začala ohlašovat již v roce 1997 a naplno propukla v roce 1998, kdy reálný HDP poklesl o 2,2 % a dosud nízká nezaměstnanost se začala rychle zvyšovat. V průběhu roku 1998 se přitom hospodářský pokles stále prohluboval. Ani v první polovině roku 1999 se nezačaly projevovat sebemenší známky hospodářského oživení. Naopak - začala se ohlašovat finanční krize. Mnoho podniků ztratilo schopnost splácat své dluhy a některé banky začaly vykazovat mnohamiliardové ztráty. Naše největší banky - Česká spořitelna a Komerční banka - musely být zachraňány mnohamiliardovými „injekcemi“ ze státního rozpočtu.

Na obrázku 31-9 vidíte růst peněžní zásoby a reálného HDP v České republice. Tento vývoj odpovídá závěrům ekonomickej teorie, že se prudké změny peněžní zásoby promítají se zhruba jeden až dvouročním zpožděním do vývoje reálného HDP.

Proč měla desinflační politika u nás tak nepříjemné důsledky? Vždyť ekonomie učí, že hospodářský pokles je v takových případech jen krátkodobý.

Hlavním důvodem hloubky a délky naší „desinflační deprese“ byla finanční křehkost našich podniků. Ty mají nedostatek vlastního kapitálu a jsou odkázány na bankovní úvěry mnohem více, než je tomu ve vyspělejších tržních ekonomikách. Zvýšení úrokové míry způsobilo, že mnoho podniků ztratilo schopnost splácet úvěry a ocitlo se na pokraji bankrotu. Jejich platební neschopnost se přenesla do zhoršení finanční situace bank, které v obavě před vlastním krachem začaly omezovat poskytování úvěrů. Tím se ovšem měnová a úvěrová restrikce dále prohlubovala a ekonomika se dostala do „sestupné spirály“.

Česká hospodářská recese z konce 90. let ukazuje, že **razantní desinflační politika je riskantní v zemích, kde jsou podniky a banky finančně slabé, a kde proto může hospodářský pokles rychle přerůst ve finanční krizi**. Kdyby inflace dosahovala velmi vysokých hodnot, byla by snad razantní desinflační politika na místě. Ale inflace pohybující se kolem 10 % je zřejmě v rozvíjejících se mladých a křehkých tržních ekonomikách normální a snaha snížit ji bývá vykoupena bolestnou recesí a nezaměstnaností.



Obr. 31 - 9 Vývoj peněžní zásoby a reálného HDP v České republice - Zpomalení růstu peněžní zásoby v ČR od roku 1996 se promítlo se zhruba ročním zpožděním do hospodářské recese.

SHRNUTÍ

- Nezávislost centrální banky potlačuje tendenci vládních politiků rozpoutávat rozpočtovými schodky inflaci.
- *Konečnými cíli* měnové politiky je nízká inflace, nízká nezaměstnanost a vyrovnaná bilance zboží a služeb. *Zprostředkujícími cíli* je peněžní zásoba, úroková míra a měnový kurz. *Nástroji* jsou diskontní půjčky, operace na volném trhu, povinná míra bankovních rezerv a devizové rezervy.
- *Expanzivní měnová politika* zvyšuje peněžní zásobu a snižuje úrokovou míru. Tím dosáhne snížení nezaměstnanosti, zvýšení inflace a zlepšení bilance zboží a služeb. *Restriktivní měnová politika* snižuje peněžní zásobu a zvyšuje úrokovou míru. Tím dosáhne snížení inflace, zvýšení nezaměstnanosti a zhoršení bilance zboží a služeb.
- Měnová politika není schopna dosáhnout *současně* všech svých konečných cílů - snížení inflace, snížení nezaměstnanosti a vyrovnané bilance zboží a služeb.
- Měnová politika je schopna ovlivnit nezaměstnanost a bilanci zboží a služeb jen *krátkodobě*. *Dlouhodobě* je schopna ovlivnit jen inflaci.
- Aktivistická měnová politika se snažila tlumit hospodářský cyklus. Jejím problémem jsou zpoždění. Jde o *zpoždění rozpoznávací*, *zpoždění rozhodovací* a *zpoždění zapůsobení*. Díky nim působila tato politika spíše procyklicky než protocyklicky.
- *Adaptivní očekávání* se vytvářejí jen na základě minulé zkušenosti. *Racionální očekávání* se tvoří především na základě *dnešních informací* o pravděpodobném budoucím vývoji.
- Pokud lidé tvoří *adaptivní očekávání*, má měnová politika alespoň krátkodobé účinky na produkci a zaměstnanost. Ale pokud tvoří *racionální očekávání*, nemá ani tyto krátkodobé účinky. Pak neexistuje ani krátkodobá Phillipsova křivka. Lidé a firmy důsledky měnové politiky předvídají a předem se jím přizpůsobují změnou svých cen.
- Jednou z možností, jak učinit měnovou politiku *neaktivistickou a transparentní*, je její „*ukotvení*“ měnovým kurzem. Režim stabilního měnového kurzu zmožňuje centrální banku provádět expanzivní nebo restriktivní měnovou politiku.
- Jiným stabilním pravidlem je *stálý měnový růst*. Ten učiní měnovou politiku *neutrální* a dlouhodobě stabilizuje ekonomiku lépe než aktivistická měnová politika. Jeho další výhodou je „*izolování*“ měnové politiky od politických tlaků a od tlaků zájmových skupin. Díky tomu měnová politika přestává *akomodovat inflační impulzy*.
- Politika stálého měnového růstu musí být *důvěryhodná* - centrální banka se nesmí dát ničím odradit od zvoleného tempa měnového růstu. Jakmile tomu veřejnost uvěří, přizpůsobí tomu svá *inflační očekávání*.
- Jinou politikou je *inflační cílování*. Vyhlášením svého *inflačního cíle* banka ovlivní inflační očekávání.

Minová politika

- Vyhlášením inflačního cíle bere na sebe centrální banka závazek, jehož dodržení se pro ni stává prestižní záležitostí. Díky tomu se měnová politika opět stává do určité míry *aktivistickou* - tentokrát ve snaze *dolahovat inflaci*.
- Razantní desinflační politika chce snížit inflaci rázně a rychle, i za cenu hlubšího poklesu reálného HDP. Pozvolná desinflační politika snižuje inflaci postupně, pokles reálného HDP je menší, ale zato trvá delší dobu.
- Razantní protiinflační politika je vhodná, jsou-li inflační očekávání racionalní a mzdy a ceny pružné směrem dolů. Jsou-li inflační očekávání spíše adaptivní a existují-li silné mzdové a cenové strnulosti, je vhodnější pozvolná desinflační politika.
- V zemi, kde jsou firmy finančně křehké a odkázané ve velké míře na bankovní úvěr, hrozí nebezpečí, že razantní snížení peněžní zásoby a následné zdražení úvěru vyvolá finanční krizi.

KLÍČOVÉ POJMY

Nástroje měnové politiky • zprostředkující cíle měnové politiky • konečné cíle měnové politiky • expanzivní měnová politika • restriktivní měnová politika • neutrální měnová politika • aktivistická („stop-go“) politika • rozpoznávací zpoždění • rozhodovací zpoždění • zpoždění zapůsobení • adaptivní očekávání • racionální očekávání • „ukotvení“ měnovým kurzem • stálý měnový růst (měnové cílování) • inflační cílování • desinflační politika • razantní desinflační politika • pozvolná desinflační politika.

OTÁZKY A PŘÍKLADY

Otzáka 1.

Železnice je ve státním vlastnictví. Odbory na železnici požadují vyšší mzdy a hrozí stávkou, nebude-li jejich mzdovým požadavkům vyhověno. Vláda si uvědomuje, že zvýšení mezd bude znamenat vyšší výdaje ze státního rozpočtu, ale stávky se obává a je ochotna mzdy zvýšit.

- Předpokládejme, že se centrální banka obává růstu nezaměstnanosti, a proto bude tento mzdový inflační šok akomodovat zvýšením peněžní zásoby. Jaké to bude mít důsledky?
- Ale co když centrální banka sleduje politiku stálého měnového růstu? Jaké důsledky bude mít v takovém případě zvýšení mezd na železnici?

Otzáka 2.

V roce 1998 vládlo na Floridě suché počasí, což bylo nepříznivé pro úrodu pomerančů. Kdy se to promítlo do cen pomerančů? Využijte k odpovědi pojmy „adaptivní očekávání“ a „racionální očekávání“.

Otázky a příklady

Otázka 3.

V jisté zemi, kde lidé tvoří racionální očekávání, je centrální banka závislá na vládě. Jak budou lidé reagovat na informaci, že vláda chystá státní rozpočet s velkým schodkem?

Otázka 4.

V zemi Alfa je inflace 50 % ročně. Doporučili byste razantní nebo pozvolnou desinflační politiku?

Otázka 5.

V zemi je 6% nezaměstnanost. Někteří politikové volají po expanzivní měnové politice - říkají, že zvýšení agregátní poptávky povede také ke zvýšení agregátní nabídky, když je v zemi tolik nezaměstnaných. Je to pravda?

Příklad 1.

Odbory v průmyslových odvětvích prosazují zvýšení mezd. Odboroví předáci říkají, že zvýšení mezd povede ke zvýšení poptávky a tím i k hospodářskému růstu a k poklesu nezaměstnanosti. Zaměstnavatelé zase varují, že zvýšení mezd bude mít za následek zvýšení nezaměstnanosti, protože podniky si při vyšších mzdách nebudou moci dovolit tolik zaměstnanců. A ekonomové zas říkají, že růst mezd vyvolá vyšší inflaci. Kdo má pravdu? To záleží na tom, jaká bude měnová politika centrální banky.

- a) Předpokládejme, že centrální banka zaměřuje měnovou politiku na udržení nízké nezaměstnanosti. Jak zareaguje na zvýšení mezd? Znázorněte grafickým modelem aggregátní poptávky a aggregátní nabídky, jaký bude důsledek.
- b) Předpokládejme však, že centrální banka uskutečňuje politiku stálého měnového růstu. Jak zareaguje na tento mzdový šok? Znázorněte na modelu AD - AS.
- c) Nyní předpokládejme, že centrální banka uskutečňuje politiku inflačního cílování. Jak zareaguje na tento mzdový šok? Opět demonstrejte na modelu AD - AS.

2. CHOVÁNÍ SPOTŘEBITELE: UŽITEČNOST A POPTÁVKA

- Celkové uspokojení z určitého množství statku nazýváme **celkovým užitkem**. Přírůstek uspokojení z dodatečné jednotky statku nazýváme **mezním užitkem**. Mezní užitek klesá s rostoucí spotřebou statku. Spotřebitel porovnává mezní užitek statku s jeho cenou a nakupuje nanejvýš takové množství statku, jehož mezní užitek je větší nebo roven ceně.
- **Spotřebitelův přebytek** je rozdíl mezi částkou, kterou by spotřebitel byl ochoten zaplatit, a částkou, kterou skutečně platí.
- Tím, že spotřebitel kupuje určitý statek, obětuje jiné příležitosti (jiné statky). Optimální rozdělení jeho důchodu mezi statky je takové, když mezní užity statků (dělené jejich cenou) jsou stejné.
- **Poptávka** ukazuje, jak se mění kupované množství statku v závislosti na jeho ceně, přidaném důchodu kupujícího a při daných cenách ostatních statků. Odlišujeme pojmy **poptávané množství** a **poptávka**. Poptávka je funkce.
- Podle zákona klesající poptávky poptávané množství klesne, když vzroste cena statku a přitom se nezmění ostatní ceny ani důchody. Lze to vysvětlit působením důchodového efektu a substitučního efektu. **Důchodový efekt** znamená, že spotřebitel při zvýšení ceny kupuje méně statku, neboť mu původní částka nestačí na nákup původního množství. **Substituční efekt** znamená, že spotřebitel při zvýšení ceny kupuje méně statku, protože jej substituuje jinými statky.
- **Cenová elasticita poptávky** udává vztah mezi procentní změnou množství statku a procentní změnou ceny. Je-li větší než jedna (elastická poptávka), pak zvýšení ceny povede k poklesu spotřebitelských výdajů na daný statek. Je-li menší než jedna (neelastická poptávka), povede zvýšení ceny k růstu výdajů na daný statek.
- Poptávka je v dlouhém období elastičejší než v období krátkém, protože substituce vyžaduje určitý čas.
- Ke změně poptávky (k posunu poptávkové křivky) dochází ze čtyř důvodů: změna preferencí spotřebitele, změna jeho důchodu, změna ceny **komentantu** a změna ceny **substitutu**.
- Výrobce potřebuje ke svému rozhodování znát ne tržní poptávku, ale poptávku po svém zboží. Ta je vždy elastičejší než tržní poptávka.

3. CHOVÁNÍ VÝROBCE: NÁKLADY A NABÍDKA

- Při ekonomických rozhodnutích nebude člověk v úvahu utopené náklady. **Utopicné náklady** člověk nese, ať se rozhodne pro kteroukoliv z volených možností.
- Podstatou nákladů je **obětovaná příležitost**. Nákladem příležitosti je obětovaný výnos nebo užitek, který bychom mohli mít v druhé nejlepší příležitosti.
- **Explicitní náklady** platí výrobce za používání cizích výrobních faktorů. **Implicitní náklady** jsou obětované příležitosti výrobcových vlastních faktorů. **Ekonomické náklady** zahrnují náklady explicitní i implicitní. Ekonomický zisk je rozdíl mezi příjemem a ekonomickými náklady. Výrobce odchází do jiné příležitosti, jakmile je jeho ekonomický zisk záporný (změní se v ekonomickou ztrátu).
- **Variabilní náklady** se mění s rozsahem činnosti. Pokud výroba roste, rostou i variabilní náklady, pokud výroba klesá, klesají také. **Fixní náklady** nezávisí na rozsahu činnosti a vznikají i když se nevyrábí.
- Firma je ochotna nést krátkodobě ekonomickou ztrátu, ale jen do výše fixních nákladů. Pokud její příjem již nepokrývá ani variabilní náklady, přikročí k **zastavení činnosti**. V dlouhém období není firma ochotna nést žádnou ekonomickou ztrátu a odchází z trhu do jiné příležitosti.
- Nákladová funkce ukazuje závislost nákladů na objemu produkce. Je odvozena od produkční funkce. **Průměrné náklady** jsou náklady na jednotku produkce. **Mezní náklady** udávají přírůstek celkových nákladů, vyvolaný zvýšením produkce o jednotku.
- Přírůstek celkového příjmu, dosažený prodejem dodatečné jednotky produkce, se nazývá **mezní příjem**. Výrobce bude zvyšovat produkci do takového objemu, kdy se již mezní náklady rovnají meznímu příjmu. V takovém případě je zisk maximalizován. Tuto situaci nazýváme též **rovnováhou firmy**.
- V krátkém období je firma v rovnováze, jsou-li mezní náklady rovny meznímu příjmu. Přitom firma může dosahovat ekonomický zisk (případně ekonomickou ztrátu).
- **Dlouhodobá rovnováha** firmy nastává, když se její mezní náklady rovnají meznímu příjmu a současně firma dosahuje nulového ekonomického zisku. Tuto situaci můžeme zároveň označit jako **rovnováhu trhu** – firmy z trhu neodcházejí ani na něj nové firmy nevstupují, takže produkce celého trhu se nemění.
- Nabídka je funkce, která ukazuje závislost nabízeného množství statku na jeho ceně. Nabídka firmy v krátkém období je totožná s částí její křivky mezních nákladů, přičemž počátečním bodem nabídkové křivky je minimum funkce průměrných variabilních nákladů. Nabídka firmy v dlouhém období udává bod minima její křivky průměrných nákladů.
- Dlouhodobá tržní nabídka mívala rostoucí průběh, protože růst produkce statku zvyšuje poptávku po specifických faktorech nutných k jeho výrobě. protože je množství specifických výrobních faktorů omezeno, rostou jejich ceny. Růst produkce tak vyvolává rostoucí náklady.
- Tržní nabídka je funkci mezních nákladů. Cena, kterou firmy docilují, je totiž rovna jejich mezním nákladům.

4. TRŽNÍ ROVNOVÁHA A EFEKTIVNOST

- Kupující si na trhu mezi sebou konkuruje, což tlačí cenu vzhůru. Prodávající si na trhu také mezi sebou konkuruje, což zase tlačí cenu dolů. Cena, kterou jsou kupující maximálně ochotni platit, je dána **mezním užitkem**. Cena, na které budou prodávající minimálně trvat, je dána **mezními náklady**.
- Tržní rovnováha je taková situace, kdy na trhu není ani nedostatek, ani přebytek statku. Nastává v průsečíku křivky poptávky a křivky nabídky, kde je poptávané množství rovno nabízenému množství. Cena, při které je to toto splněno, je **rovnovážná cena**.
- Tržní rovnováha je **efektivní**, protože vyrovnává mezní užitek statku s jeho mezními náklady.
- Je-li na různých lokálních trzích rozdílná cena, obchodníci kupují zboží na levnějších trzích a prodávají je na dražších trzích. Díky této arbitráži se prosazuje **zákon jediné ceny**.
- Statky, u nichž jsou vysoké náklady na arbitráži, nazýváme **neobchodovatelné statky**. Cena neobchodovatelného statku může být na různých lokálních trzích odlišná.

6. NEDOKONALÉ TRHY, INFORMACE A PODNIKATELÉ

- Když výrobci nemohou změnami své produkce ovlivnit docílovanou cenu, jedná se o **dokonalý trh**. Mohou-li ovlivnit cenu, jde o **nedokonalý trh**.
- Předpoklady dokonalého trhu jsou: dokonalá informovanost kupujících i prodávajících, nulové náklady na změnu dodavatele, homogenní produkt a velký počet prodávajících.
- Prodávající na nedokonalých trzích „tvoří“ (hledají) svou cenu tak, že vyrovnávají mezní příjem a mezní náklady.

- Na rozdíl od dokonalého trhu firma na nedokonalém trhu prodává za cenu, která je vyšší než mezní náklady, a nevyrábí v minimu svých průměrných nákladů.
- Nejběžnějším typem nedokonalého trhu je **monopolistická konkurence**. Je pro ni charakteristická systematická snaha výrobců odlišovat (diferencovat) svůj produkt od konkurence, namísto trhu homogenního výrobku tak vzniká trh odlišných, avšak blízkých substitutů. Protože neexistují bariéry vstupu na trh, dosahují výrobci v dlouhém období nulového ekonomického zisku.
- **Oligopol** je trh, na kterém nejen krátkodobě, ale i dlouhodobě působí jen několik málo firem. Jde o trh, kde optimální velikost firmy je díky velkému podílu fixních nákladů značná a zároveň tržní poptávka je (vzhledem k optimální velikosti firem) relativně malá. nemusí se zde ani v dlouhém období prosazovat tendence k nulovému ekonomickému zisku.
- Lidé jsou nedokonale informováni, protože informace jsou vzácné – na jejich získání je nutné vynaložit náklady. Racionální člověk získává jen tolik informací, když se **mezní výnos** z informací rovná **mezním nákladům** na získávání informací.
- Vzácnost informací vytváří příležitosti pro podnikání. Na nedokonalých trzích existují **mezery** – dosud nevyužívané ziskové příležitosti, podnikatelé objevují mezery na trhu a zaplňují je. Tím zároveň snižují tržní nedokonalosti.
- Nejdůležitějšími podnikatelskými aktivitami jsou inovace. **Inovace** je uvedení nového výrobku, služby nebo výrobního postupu na trh. Inovace jsou plodem podnikatelského hledání, objevování a zlepšování.
- Když mezery na trzích zaplňuje stát, bere podnikatelům šanci, aby je zaplnili sami. Se zaplněním těchto mezer mizí ziskové příležitosti pro podnikatele. Služby, které by jinak poskytoval soukromý sektor, zůstávají pak na bedrech státu.

7. KONKURENCE A REGULACE

- **Omezení konkurence** je způsobeno **překážkami vstupu na trh**. Jsou-li trhy otevřené, konkurence si najde cestu a prosadí se, i když to někdy trvá delší dobu.
- Omezení vstupu na trh často vytváří stát nebo obce. Stojí za nimi někdy dobrý úmysl státních (obecních) úředníků, kteří věří, že ve své funkci mohou zlepšovat fungování trhů, ale někdy lobbyistické tlaky výrobců a obchodníků, obávajících se příchodu nové konkurence.
- **Cech** je sdružení výrobců, které má moc (danou od státu) zabránit vstupu nových konkurentů na trh. Členové cechu mají zájem chránit sami sebe před novými konkurenty.
- **Dominantní postavení** firmy na trhu nemůže podstatným způsobem omezit konkurenci, pokud je trh otevřený novým potenciálním konkurentům.
- Důvodem **fúzí** je snaha firem snížit náklady. Zákazy fúzí mírají za následek, že firmy nedokáží obstát v konkurenci s velkými konkurenty.
- Za jednu z praktik, jak potlačit konkurenci, považují někteří ekonomové **kořistnický (predátorský) dumping**. Je to prodej za cenu pod náklady, a to s cílem zničit konkurensty a získat „dominantní postavení“ na trhu. „kořistnický dumping“ však bývá často strašákem, kterého domácí výrobci využívají, aby přesvědčili vládu o nutnosti ochrany domácího trhu před silnými zahraničními konkurenty.
- **Monopol** poškozuje spotřebitele, protože (v porovnání s konkurenčním trhem) prodává za vyšší cenu. Dosahuje tím monopolního zisku. Způsobuje též neefektivnost, protože poskytuje menší než optimální množství statku.
- **Regulace cen** může vést k zakonzervování monopolu, protože snížení monopolního zisku přestává lákat nové konkurensty ke vstupu na trh.
- Vážným problémem regulace monopolní ceny je **selhání motivací** monopolu ke snižování vlastních nákladů.
- **Dlouhodobými monopoly** jsou administrativní monopol a přirozený monopol. V těchto případech je regulace monopolní ceny odůvodněná, avšak není vůbec snadná.
- Je-li vstup na trh vázán na povolení státu a dá-li stát toto povolení pouze jedné firmě, získá tato firma **administrativní monopol**.
- **Přirozený monopol** vzniká z důvodu přirozených bariér vstupu na trh – když jsou dodávky vázány na **přenosovou síť**, jejíž zbudování vyžaduje vysoké fixní náklady.

9. POPTÁVKA PO VÝROBNÍCH FAKTORECH

- K výrobě zboží jsou nezbytné **výrobní faktory**. Tři obecné výrobní faktory jsou půda, kapitál a práce. Ty reálně existují jen v podobě specifických výrobních faktorů. **Specifickými výrobními faktory** jsou různorodé pozemky, kapitálové statky a pracovní profese.
- Výrobci si od vlastníků výrobních faktorů najímají výrobní faktory. **Nájemní ceny** výrobních faktorů ovlivňují náklady výrobců.
- **Produkční funkce** ukazuje závislost produkce na množství výrobních faktorů. S každým přírůstkem variabilního faktoru (při ostatních faktorech fixních) se přírůstky produkce nejprve zvyšují a potom klesají – projevují se **klesající výnosy z variabilního faktoru**.
- **Průměrný produkt** výrobního faktoru je celkový produkt dělený počtem jednotek výrobního faktoru. **Mezní produkt** výrobního faktoru je přírůstek produkce, dosažený zvýšením daného faktoru o jednotku, při ostatních faktorech nezměněných.
- Výrobce při najímání výrobního faktoru porovnává jeho **nájemní cenu** s jeho **čistým peněžním mezním produktem**. Najímá výrobní faktor pouze do takového množství, kdy je jeho mezní produkt větší nebo roven nájemní ceně.
- Funkce poptávky po výrobním faktoru je totožná s částí funkce jeho mezního produktu a začíná v maximu funkce jeho průměrného produktu.
- Poptávky po výrobních faktorech jsou **odvozenými poptávkami**. Poptávka po výrobním faktoru roste, resp. klesá, když roste, resp. klesá poptávka po staticích, které se pomocí tohoto výrobního faktoru vyrábějí.
- Produktivita výrobního faktoru se zvyšuje, je-li vybaven větším množstvím ostatních výrobních faktorů. V takovém případě roste jeho **naturální produktivita**. Jeho **peněžní produktivita** ale může růst i tehdy, když roste cena statku, který se s pomocí tohoto faktoru vyrábí.
- Optimální výrobní technika (optimální kombinace výrobních faktorů) je taková, kdy jsou mezní produkty výrobních faktorů dělené jejich cenami stejné. Změní-li se nájemní cena některého výrobního faktoru, vyvolá to také změnu výrobní techniky. Výrobci budou substituovat zdražený výrobní faktor jinými výrobními faktory. Tomu říkáme **technická substituce**.

11. NABÍDKA PRÁCE A TRH PRÁCE

- **Nabídka práce** obecně se vytváří z rozhodování člověka, zda pracovat, nebo nepracovat. Člověk se rozhoduje mezi prací a volným časem.
- Volný čas je statek, protože přináší člověku uspokojení a je vzácný. Rozhodování člověka mezi prací a volným časem je obdobou spotřebitelského rozhodování. Člověk se rozhoduje mezi volným časem a ostatními statky, které by si mohl koupit za mzdu.

- Průběh nabídky práce vysvětlujeme působením dvou efektů: substitučního a důchodového. **Substituční efekt** znamená, že při růstu mzdy člověk nabízí více práce. **Důchodový efekt** znamená, že při růstu mzdy nabízí člověk méně práce.
- Nabídka práce vyjadřuje závislost nabízené práce na **reálné mzdě**.
- Příliv zahraničního kapitálu zvyšuje celkové množství kapitálu v ekonomice, což zvyšuje produktivitu práce. Vyšší produktivita práce znamená zvýšení požadavky po práci, což zvyšuje zaměstnanost i mzdy.

12. NEZAMĚSTNANOST

- **Nezaměstnaným** nazveme jen toho, kdo nemá práci a nějakou si hledá. Hledání zaměstnání je nezbytným znakem nezaměstnaného.
- **Frikční nezaměstnanost** vzniká proto, že lidé, kteří opustili původní zaměstnání, si nějakou dobu hledají nové místo. Toto hledání jim zabere určitý čas, protože očekávají lepší nabídky a chtějí si vybrat.
- **Strukturální nezaměstnanost** vzniká v důsledku strukturálních změn, kdy se některá odvětví zmenšují a jiná naopak expandují. Zmenšující se odvětví propouštějí část zaměstnanců a ti si mohou nalézt práci v expandujících odvětvích. To však vyžaduje, aby se zorientovali na pracovních trzích a aby se rekvalifikovali.
- **Cyklická nezaměstnanost** vzniká, když klesá požadavky po práci v celé ekonomice. Důsledkem je pokles požadavky po práci ve všech odvětvích.
- **Okunův zákon** říká, že míra nezaměstnanosti závisí nepřímo úměrně na tempu růstu domácího produktu.
- **Dobrovolná nezaměstnanost** je taková nezaměstnanost, kdy nezaměstnaný hledá práci, ovšem za vyšší mzdu, než která na trhu práce převládá. Výše a průměrná délka trvání dobrovolné nezaměstnanosti je tím větší, čím větší jsou podpory v nezaměstnanosti a další sociální dávky, z nichž mohou nezaměstnaní žít.
- **Nedobrovolná nezaměstnanost** je taková nezaměstnanost, kdy nezaměstnaní hledají práci za takovou mzdu, která na trhu práce převládá, avšak nemohou ji najít. Příčinou nedobrovolné nezaměstnanosti jsou překážky bránící poklesu mezd. K nim patří odpor odborů proti snižování mezd. Příčinou nedobrovolné nezaměstnanosti se může stát i **uzákoněná minimální mzda**, a to zejména u málo kvalifikovaných profesí, kde bývají mzdy nízké.
- Nezaměstnanost musíme posuzovat nejen podle její míry, ale také podle délky jejího trvání. Skutečným problémem je dlouhodobá nezaměstnanost. Krátkodobá nezaměstnanost má frikční a strukturální charakter. **Dlouhodobá nezaměstnanost** (trvající déle než rok) může být způsobena buď dlouhotrvající hospodářskou recesí (cyklická nezaměstnanost), nebo tím, že existují překážky pro pokles mezd. Příčinou může být i štědrost státu ve vyplácení sociálních podpor.
- Snaha zabránit růstu nezaměstnanosti vede často vládu k tomu, aby pomocí vládních výdajů vytvářela nebo alespoň chránila pracovní místa. Zákony politiky se zde dostávají do konfliktu se zákony trhu. Výsledkem bývá udržování neefektivních firem při životě a zpomalování ekonomického růstu.

13. KAPITÁL A ÚROK

- Vznik **kapitálu** vyžaduje **investici**. Investice znamená, že se místo spotřebních statků budou vyrábět kapitálové statky. Je tudíž třeba odložit přítomné spotřeby do budoucna. Investice do kapitálu tedy vyžaduje obětování přítomné spotřeby v zájmu zvýšení budoucí spotřeby.
- Kapitál je **stav** (budov, strojů, zásob, znalostí), investice je **tok**, který doplňuje, popřípadě zvětšuje stav kapitálu.
- V tržní ekonomice nabývá kapitál nejprve podobu **zapůjčených fondů** (úspor), které vznikají odložením spotřeby. Ty jsou investovány do pořízení kapitálových statků, které zvýší produktivitu práce. Kapitál lze rozdělit do čtyř skupin: **fixní kapitál** (kapitálové statky dlouhodobého užití), **zásoby, technologie a lidský kapitál** (nahromaděné znalosti lidí).
- Většinu investic uskutečňují firmy. Firmy si vypůjčují úspory od lidí, kteří je vložili do bank a jiných finančních institucí. Akt spojení a akt investování je tím oddělen. Ti, kdo spoří, vytvářejí zapůjčitelné fondy pro ty, kteří mají investiční příležitosti.
- Existenci úroku vysvětlujeme **netrpělivostí spotřeby**: lidé preferují dnešní statky před budoucími statky. Tomu říkáme též **časová preference**. Velikost reálné úrokové míry je dána **mírou časové preference**. Ta vyjadřuje, kolikrát oceňuje člověk dnešní statky více než statky budoucí.
- **Nominální úroková míra** je reálná úroková míra plus očekávaná míra inflace. Nabídka zapůjčitelných fondů ukazuje závislost úspor na reálné úrokové míře. Člověk, který se rozhoduje, kolik má spořit, porovnává reálnou úrokovou míru s **mezní mírou časové preference**. Protože ta se s rostoucími úsporami zvyšuje, má funkce rostoucí průběh.
- Požadavka po zapůjčitelných fondech je odvozena od investic do kapitálových statků. Úrok, který jsou firmy ochotny za zapůjčitelné fondy platit, závisí na mezním produktu kapitálu. Čím více kapitálových statků firmy používají, tím nižší je jejich mezní produkt. Proto má funkce investic (požadavka po zapůjčitelných fondech) klesající průběh.
- Trh zapůjčitelných fondů přeměňuje úspory v investice: převádí zapůjčitelné fondy z rukou těch, kdo spoří, do rukou těch, kdo mají investiční příležitosti.
- Země, jejichž vlády provádějí politiku, která zvyšuje riziko investování, jsou trestány „útěkem kapitálu“ – přicházejí o kapitál ve prospěch zemí, kde je investování menším rizikem.
- Vzdělání je lidským kapitálem. Mzdové rozdíly mezi nekvalifikovanou a kvalifikovanou prací jsou výnosy z lidského kapitálu.

16. EXTERNALITY

- Odlišujeme externality negativní a pozitivní. **Negativní externalita** vzniká, když někdo nehradí všechny náklady své činnosti a část těchto nákladů přenáší na jiné. **Pozitivní externalita** vzniká, když si někdo nemůže přisvojit veškeré výnosy ze své činnosti a část těchto výnosů si přisvojuje jiní.
- Externality jsou porušením něčeho práva. Vznikají jen tehdy, když na někoho přenesete nějaký náklad vaší činnosti a on s tím nesouhlasí (negativní externalita) nebo si někdo přisvojuje část výnosu vaší činnosti a vy s tím nesouhlasíte (pozitivní externalita).
- **Optimální množství znečištění** je takové znečištění, při němž se **mezní škoda ze znečištění** rovná **mezním nákladům na snižování znečištění**.
- Pokud spolu strany mohou vyjednávat a odškodňovat se, dojdou k efektivnímu řešení – například k optimálnímu množství znečištění. A to dokonce bez ohledu na to, na čí straně je zákon a kdo bude koho odškodňovat. tento poznatek je znám jako **Coaseho teorém**. Z hlediska ekonomické efektivnosti je přitom lhotejně, komu straní zákon.
- Pravděpodobnost, že dojde k efektivním vyjednáváním, je vyšší, je-li znečištěný objekt v soukromém vlastnictví a je-li vlastnictví v zemi chráněno.
- Překážkou pro soukromá vyjednávání jsou vysoké **transakční náklady**. V takových případech trh selhává a je žádoucí, aby stát zmírnil externality zdaněním (negativní externality) nebo subvencováním (pozitivní externality) jejich původců.

- Státní úřad však neodhadne přesně, jak velké mají být daně a subvence, aby bylo dosaženo efektivních řešení v konkrétních případech. proto tam, kde lze vlastnická práva vymezit a kde transakční náklady nejsou vysoké, by měl stát ponechat prostor pro soukromá vyjednávání.

17. VOLNÉ ZDROJE, VOLNÉ STATKY A VEŘEJNÉ STATKY

- **Volný zdroj** je takový zdroj, který je každému k dispozici bezplatně. Ale jsou-li vzácné, jejich bezplatné využívání může vést k neefektivnosti nebo dokonce k nevratnému zničení zdroje.
- Neefektivnost je možno potlačit zavedením poplatků. Pro obec nebo pro stát je však politicky problematické takové zpoplatnění zavést. Jinak je to v případě, když je zdroj v soukromém vlastnictví.
- **Volný statek** je statek, který je k dispozici zdarma. Náklady na jejich poskytování hradí stát nebo obce ze svých rozpočtů. Jinými volnými statky jsou ty, jejichž náklady jsou hrazeny z pojištění.
- Volné statky bývají nedostatkovými.
- **Veřejný statek** je statek, který musí být poskytován bezplatně, protože spotřebitele nelze vyloučit ze spotřeby. Existuje zde neodstranitelný problém „**černého pasažéra**“. **Nevyléčitelnost ze spotřeby** je základní vlastností veřejných statků, podle které je odlišné od soukromých statků. Protože je nemožné nebo extrémně nákladné tyto statky přímo zpoplatnit, musí jejich poskytování financovat stát (obec) z veřejných rozpočtů.
- U většiny veřejných statků je jejich spotřeba **nezmenšitelná (nerivalitní)** – příchod dalšího spotřebitele nijak neomezuje (nezmenšuje) spotřebu ostatních spotřebitelů.
- O množství veřejného statku nemohou rozhodnout spotřebitelé projevením svých preferencí (poptávek) na trhu. Tržní rozhodování je zde nahrazeno politickým rozhodováním.

19. DOMÁCÍ PRODUKT

- Domácí produkt je tok zboží a služeb, vyrobených v určité ekonomice za určité období. Obvykle máme na mysli roční domácí produkt. Zahrnuje pouze statky, vyrobené v daném roce.
- Rozlišujeme **hrubý domácí produkt** a **čistý domácí produkt**. Rozdíl mezi nimi je **opotřebení** statků dlouhodobé životnosti. Ekonomové pracují raději s hrubým domácím produktem.
- Rozlišujeme **nominální domácí produkt** a **reálný domácí produkt**. Nominální domácí produkt zjistíme, když vyjádříme produkci běžného období v cenách běžného období. reálný domácí produkt zjistíme, když produkci běžného období vyjádříme v cenách minulého období. Zatímco nominální růst domácího produktu odráží růst produkce i cen, reálný růst domácího produktu odráží pouze růst produkce.
- Abychom se vyvarovali dvojího započítávání, musíme počítat domácí produkt metodou přidané hodnoty, tj. započítat do něj u každého výrobce pouze **přidanou hodnotu**. Zjistíme ji tak, že od příjmu firmy odečteme její výdaje na **mezistatky**, které firma používá při výrobě.
- **Agregátní výdaje** jsou výdaje čtyř ekonomických sektorů – domácností, firem, veřejného sektoru a zahraničních osob – na zboží a služby v dané zemi. Mají čtyři složky – **spotřebu, investice, veřejné výdaje** na zboží a služby, a **čistý vývoz**. Jejich velikost je totožná s velikostí nominálního HDP.
- **Úspory** jsou nespotřebovaná část domácího produktu. Skládají se z úspor domácností a úspor firem. Úspory firem jsou odpisy a nerozdelené zisky. Fyzicky mají úspory podobu investičních statků.
- Peněžní toky mezi veřejným sektorem a oběma soukromými sektory (domácnostmi a firmami) jsou v zásadě trojí: daně, výdaje veřejného sektoru na zboží a služby, a transfery obyvatelstvu. **Veřejné výdaje na zboží a služby** jsou nákupy zboží a služeb od soukromého sektoru. **Transfery** vyplácí stát či obec domácnostem, aniž by získal protihodnotu v podobě zboží nebo služby.
- **Disponibilní důchod** domácností je jejich důchod snížený o daně a zvýšený o transfery. Domácnosti rozdělují disponibilní důchod mezi spotřebu a úspory.
- Vývoz znamená příliv poptávky ze zahraničních trhů na český trh. Zvyšuje aggregátní výdaje na našem trhu, a tím zvyšuje náš nominální HDP. Dovoz naopak znamená odliv poptávky z českého trhu na zahraniční trhy. Snižuje aggregátní výdaje, a tím snižuje i náš nominální HDP.

20. SPOTŘEBA, INVESTICE A ROVNOVÁZNÝ HDP

- **Spotřební funkce** udává závislost spotřeby na disponibilním důchodu. S růstem důchodu spotřeba roste, ale pomaleji důchodu. To proto, že při vyšším důchodu kupujete luxusnější statky, které nepociťujete s takovou naléhavostí. Další vysvětlení nabízí **hypotéza životního cyklu**.
- Zvýšení úrokové míry snižuje sklon ke spotřebě a posouvá křivku spotřební funkce dolů. Snížení úrokové míry naopak zvyšuje sklon ke spotřebě a posouvá křivku spotřební funkce nahoru.
- Investice do zásob mohou být plánované nebo neplánované. **Neplánované investice** do zásob vznikají tehdy, když firma prodá méně zboží, než kolik plánovala (zamýšlela) prodat. Neplánované snížení zásob je naopak **neplánovanou desinvesticí**.
- Když dochází k neplánovanému růstu zásob, firmy reagují snížením cen, popřípadě výrobou, a v důsledku toho klesá nominální HDP. Když naopak dojde k neplánovanému poklesu zásob (k neplánovaným desinvesticím), firmy reagují zvýšením cen, popřípadě výrobou, a nominální HDP roste.
- Investice mají důchodotvorný účinek. Přírůstek investic vyvolává přírůstek důchodu a tím i přírůstek spotřeby.

21. PENÍZE A POPTÁVKY PO PENĚZÍCH

- **Naturální směna** vyvolává příliš vysoké transakční náklady (náklady směny). Je totiž velmi nepravidelné, že by se sešli dva lidé s oboustrannou shodou potřeb. Proto je naturální směna brzdou specializace a dělby práce.
- **Peněžní směna** nevyžaduje oboustrannou shodu potřeb, protože peníze fungují jako prostředek směny.
- Nezáleží na tom, z čeho jsou peníze „dělány“, nýbrž na tom, zda lidé věří, že budou ve směně přijímány. Důkazem je vznik papírových peněz.
- Papírové bankovky byly nejprve směnitelné za zlato. Později však byly nahrazeny bankovkami centrální banky, které, ač nejsou směnitelné za zlato, jsou přesto ve směně přijímány. Je to proto, že jsou státem prohlášeny za **zákoně platidlo**.
- V peněžní směně se rozpadá prodej a koupě na dva směnné akty, které nejsou časově shodné. proto lidé potřevují mít peněžní zůstatky. **Peněžní zůstatky** mají podobu oběživa (mince a bankovky) a zůstatků na bankovních vkladech.

- Peněžní zůstatky jsou likvidním aktivem. **Likvidní aktivum** lze rychle a bez velkých nákladů nebo ztrát přeměnit v prostředek směny – v peníze. Protože je likvidita vlastnost ceněná, ovlivňuje míru výnosu aktiv: čím je aktivum likvidnější, tím je jeho míra výnosu nižší.
- **Úzce definované peníze** zahrnují oběživo a vklady na běžných účtech. **Široce definované peníze** zahrnují navíc také termínované vklady. Součet všech peněžních zůstatků v ekonomice nazýváme **peněžním agregátem**. Součet úzce definovaných peněžních zůstatků tvoří peněžní aggregát M_1 . Součet široce definovaných peněžních zůstatků tvoří peněžní aggregát M_2 .
- **Transakční zůstatky** slouží pro zabezpečování běžných každodenních transakcí (nákupů). **Opatrnostní zůstatky** lidé drží z důvodu některých málo předvídatelných výdajů.
- Peněžní zůstatky se zvýší, vzroste-li důchod. To proto, že s růstem důchodu rostou výdaje, a lidé tudíž potřebují vyšší stav peněžních zůstatků pro zabezpečení svých nákupů.
- Při rozhodování o struktuře aktiv člověk porovnává dva druhy nákladů – **obětovaný úrokový výnos**, spojený s držbou více likvidního aktiva, a **transakční náklady**, spojené s držbou méně likvidního aktiva. Při vyšší úrokové míře chtějí domácnosti a firmy držet méně peněžních zůstatků a dávají přednost méně likvidním aktivům.
- Rozlišujeme **nominální peněžní zůstatky** a **reálné peněžní zůstatky**. Reálné zůstatky jsou „očištěné“ od inflace. Růst cenové hladiny znehodnocuje reálné peněžní zůstatky. Aby zachovali původní výši svých reálných peněžních zůstatků, lidé a firmy zvyšují nominální peněžní zůstatky.
- Funkci poptávky po peněžních zůstatcích znázorňujeme jako závislost poptávaných peněžních zůstatků na úrokové míře (při daném důchodu). Změna důchodu se projeví posunem funkce.

22. BANKOVNÍ SOUSTAVA, TVORBA PENĚZ A TRH PENĚZ

- Banka s částečnými rezervami udržuje pouze částečné rezervy ke krytí vkladů. Díky tomu může tvořit peníze.
- Centrální banka je „bankou bank“ v tom smyslu, že si u ní komerční banky ukládají své rezervy a mohou si od centrální banky také vypůjčit, když potřebují své rezervy zvýšit.
- Přírůstek peněz vytvořený centrální bankou vyvolá multiplikační růst vkladů. Stažení peněz centrální bankou naopak vyvolá multiplikační destrukci vkladů. **Velikost peněžního multiplikátoru** je nepřímo úměrná **míře bankovních rezerv**.
- Celkovou výši peněžních zůstatků v ekonomice nazýváme **peněžní zásobou**. Měříme ji peněžními aggregáty – buď M_1 nebo M_2 . Rozlišujeme **nominální** peněžní zásobu a **reálnou** peněžní zásobu. Reálná peněžní zásoba je očištěná od vlivu inflace.
- Centrální banka má v zásadě tři nástroje, kterými může změnit nominální peněžní zásobu: operace na volném trhu, diskontní půjčky a povinnou míru bankovních rezerv.
- **Operace na volném trhu** jsou nákupy nebo prodeje vládních dluhopisů centrální bankou. Chce-li centrální banka zvýšit peněžní zásobu, nakupuje vládní dluhopisy, čímž uvádí dodatečné peníze do oběhu. Chce-li snížit peněžní zásobu, prodává vládní dluhopisy, čímž stahuje peníze z oběhu.
- Když centrální banka sníží svou **diskontní sazbu**, jsou komerční banky více lákány k tomu, aby si u ní braly **diskontní půjčky**. Když naopak diskontní sazbu zvýší, sníží tím poptávku komerčních bank po diskontních půjčkách.
- Sníží-li centrální banka **povinnou míru bankovních rezerv**, zvyšuje peněžní multiplikátor, čímž roste peněžní zásoba. Naopak zvýšení povinné míry bankovních rezerv snižuje peněžní multiplikátor, a tím snižuje peněžní zásobu.
- Nerovnováha na trhu peněz je taková situace, kdy lidé a firmy ve svém souhrnu **drží** více nebo méně peněžních zůstatků, než kolik by jich **chtěli držet**. Rovnováha na trhu peněz se dosahuje pohybem úrokové míry. Ta musí dosáhnout takového úrovně, při níž jsou domácnosti a firmy **spokojeny** s peněžními zůstatky, které drží.
- Trh peněz a trh zapůjčitelných fondů jsou navzájem propojeny úrokovou mírou. Zvýšení peněžní zásoby zvyšuje nabídku zapůjčitelných fondů. Úroková míra klesá, rostou investice a s nimi roste i HDP. Snížení peněžní zásoby má účinky opačné.
- Krátkodobě vyvolává růst nominální peněžní zásoby snížení úrokové míry, zvýšení investic a růst HDP. Dlouhodobě však vede pouze k růstu cenové hladiny.

23. AGREGÁTNÍ POPTÁVKA, AGREGÁTNÍ NABÍDKA A POTENCIÁLNÍ PRODUKT

- **Agregátní poptávka** ukazuje vztah mezi cenovou hladinou a reálným HD, **který domácnosti a firmy chtějí nakupovat**.
- Průběh funkce aggregátní poptávky je klesající. Důvodem je **efekt reálných peněžních zůstatků**: zvýšení cenové hladiny snižuje reálné peněžní zůstatky, což vede k prodeji dluhopisů a jiných aktiv. To snižuje cenu aktiv a zvyšuje úrokovou míru. V důsledku toho klesnou investice a spotřeba a poptávaný reálný HDP klesá.
- Agregátní poptávka roste, když se zvýší nominální peněžní zásoba.
- **Agregátní nabídka** ukazuje vztah mezi cenovou hladinou a reálným HDP, **který firmy chtějí vyrábět**.
- Průběh krátkodobé funkce aggregátní nabídky je rostoucí. Důvodem je to, že lidé i firmy po určité době podléhají peněžní iluzi. **Peněžní iluze** znamená, že si člověk nebo firma dobré uvědomuje růst své vlastní ceny, ale neuvědomuje si růst ostatních cen. Po vyprchání této iluzí se ale zaměstnanost a produkce opět vrací na původní úroveň.
- Kolektivní mzdové dohody vytvářejí překážku pro pokles nominálních mezd a tím i cen. Jsou příčinou krátkodobých **mzdových a cenových strnulostí**. Při poklesu aggregátní poptávky jsou pak firmy nutny snižovat výrobu a zaměstnanost.
- Zaměstnanost, na kterou se trh práce navrací po prolomení mzdových strnulostí a po vyprchání peněžních iluzí, nazýváme **přirozenou zaměstnaností**. HDP, na který se ekonomika navrací, nazýváme **potenciálním produktem**. Potenciální produkt je produkt, který se vyrábí při přirozené zaměstnanosti.
- Agregátní nabídka dlouhého období je dána potenciálním produktem. V dlouhém období je HDP, který firmy chtějí vyrábět, nezávislý na výši cenové hladiny.
- **Poptávkové „šoky“** jsou vyvolány změnami nominální peněžní zásoby. Změna reálný HDP a zaměstnanost pouze krátkodobě, dlouhodobě nikoli. Nemájí vliv na potenciální produkt, vyvolávají pouze krátkodobé odchylky HDP od potenciálního produktu.
- **Nabídkové „šoky“** jsou způsobeny náhlým zvýšením mezd nebo zvýšením cen některé základní suroviny – například ropy. Následkem je krátkodobé vychýlení HDP od potenciálního produktu. Nepříznivý nabídkový „šok“ zvýší ceny a zároveň sníží HDP. Příznivý nabídkový „šok“ se projeví v poklesu cenové hladiny a ve zvýšení HDP.

24. HOSPODÁŘSKÝ CYKLUS

- Hospodářský cyklus je střídání expanze a recese. **Expanze** znamená zvýšení růstu reálného HDP, **recese** je zpomalení tohoto růstu nebo dokonce pokles.
- Monetární teorie cyklu spatřuje příčinu cyklů ve změnách peněžní zásoby, reálné teorie cyklu spatřuje příčiny ve střídavých vlnách investičního optimismu a pesimismu nebo v inovačních vlnách.

- Změny peněžní zásoby mohou vyvolat poptávkové „šoky“, které způsobují dočasné výchylky úrokové míry. Růst peněžní zásoby přechodně sníží úrokovou míru, což je pro podnikatele falešný signál, aby zvyšovali investice. Když později vzroste cenová hladina a s ní i úroková míra, firmy zjistí, že jejich investice jsou „špatnými investicemi“. Snaží se je odbourávat, což vyvolá pokles produkce a růst nezaměstnanosti.
- Investiční cykly bývají umocněny spekulativním chováním na trzích aktiv, které někdy vyústí ve **finanční krizi**. Ta je charakterizována „spekulační bublinou“ na trzích aktiv. Když „bublina praskne“, ceny aktiv se zhroutí.
- Hospodářská deprese bývá doprovázena vlnou bankrotů, které mohou vyvolat **bankovní paniky**. Ty mohou zapříčinit krachy i zdravých bank, jejichž vkladatelé podlehnu panice a hromadně si vybírají vklady.
- Recese a deprese působí na ekonomiku i jako ozdravný proces – slabé a nevýkonné firmy krachují, zatímco silné a efektivní firmy tuto „zkoušku“ vydrží a zůstávají. Joseph A. Schumpeter nazval tento ozdravný proces **tvořivou destrukcí**.

25. HOSPODÁŘSKÝ RŮST

- Hospodářský růst v **pravém slova smyslu** je růst **potenciálního** produktu. Ten je ovlivněn silami na straně nabídky.
- Hlavním zdrojem hospodářského růstu je kapitál v širokém pojetí, zahrnující i technologie i lidský kapitál. Akumulací kapitálu zde rozumíme nejen výrobu kapitálových statků, ale i investice do výzkumu a do vzděláni.
- Technický pokrok neprobíhá sám od sebe. Vyžaduje investice do vzdělání a do zařízení vědeckých a výzkumných ústavů. proto je technický pokrok sám výsledkem akumulace kapitálu.
- Hospodářský růst není nepřátelský vůči přírodním zdrojům. Vyčerpávání některých přírodních zdrojů zvyšuje jejich vzácnost, která se odráží v růstu jejich cen a to vede k jejich nahrazování méně vzácnými přírodními zdroji a kapitálem.
- Akumulace kapitálu v podobě budov, strojů a komunikací vede postupně ke **klesajícím výnosům z kapitálu**. I v nejvyspělejších zemích světa je však stále velký prostor pro investice do lidského kapitálu a vědeckého výzkumu.
- Nové technologie vděčí za svůj vznik soukromému podnikání a investování více než vládním podporám.
- Větší trh vytváří lepší podmínky pro specializaci a směnu. Mezinárodní obchod je proto mocnou silou, která pohání hospodářský růst.
- Hypotéza **bludného kruhu chudoby** vidí příčinu zaostalosti „třetího světa“ v nedostatku domácího kapitálu. Podle této hypotézy mají chudé země tak nízký produkt, že z něho nejsou schopny spořit a akumulovat kapitál. „Bludný kruh chudoby“ však není způsoben chudobou samotnou, nýbrž společenským systémem, který nevytváří silné motivace lidí.
- Klíčem k „hospodářskému startu“ chudých zemí není ani tak zahraniční pomoc a zahraniční kapitál, jako zejména jejich vlastní společenský systém. Soukromé vlastnictví, jeho respektování a ochrana, vytvářejí silné motivace lidí, z nichž vyrůstá pracovní i podnikatelská aktivita.

26. INFLACE

- **Inflace** je zmenšování kupní síly **peněz**, nikoliv kupní síly **lidí**. Zmenšuje délku „metru“, který používáme k měření ekonomických veličin. Samy ekonomické veličiny **reálně** nejsou inflací měněny.
- Opakem inflace je **deflace** – snižování cen. Pokud se snižuje míra inflace, mluvíme o **desinflaci**.
- Cenovými indexy pro měření inflace jsou **deflátor HDP**, **index spotřebitelských cen (CPI)** a **index cen výrobců (PPI)**.
- Inflace přerozděluje bohatství ve prospěch těch, kteří „platí“, a na úkor těch, kterým „je placeno“. Tím vnáší do společnosti nespokojenosť a napětí.
- Inflace přerozděluje bohatství jen tehdy, když jsou smlouvy dlouhodobé a když inflace není očekávaná. Proto inflace vyvolává tendenci k uzavírání krátkodobých smluv nebo k zakalkulování očekávané inflace do smluv. Příkladem je **indexování mezd** v mzdových dohodách.
- Inflace způsobuje, že ceny ztrácejí svou informační kvalitu. Jsou zkresleny „inflačním šumem“, který zamítuje jejich vypovídací schopnost. Lidé se pak dopouštějí chyb a jejich ekonomické chování ztrácí racionalitu.
- Rozlišujeme **inflaci poptávkovou (poptávkou taženou)** a **inflaci nákladovou (náklady tlačenou)**. Poptávkový inflační impulz vychází ze zvýšení některé složky agregátních výdajů. Impulzem nákladové inflace je zvýšení nákladů.
- **Inflační impulzy** samy k inflaci nestačí. Aby vyústily v inflaci, musí je centrální banka **akomodovat** růstem peněžní zásoby. Proto je inflace ve své podstatě **peněžním jevem**.
- Mzdové „šoky“ jsou zvlášť nebezpečné, protože mohou přerůst v nekonečnou **inflační spirálu**.
- Protože lidé očekávají inflaci, zvyšují své ceny a očekávaná inflace se mění ve skutečnou inflaci. Inflace se tím stává **setrvačnou inflací**.
- **Phillipsova křivka** ukazuje inverzní vztah mezi inflací a nezaměstnaností. Vyvolává tím dojem, že existuje volba mezi inflací a nezaměstnaností, že nezaměstnanost lze snížit „za cenu“ zvýšení inflace a naopak. Stát by pak mohl volit určitý bod na této křivce jako **politický cíl** a zvolenou kombinaci inflace a nezaměstnanosti docílit určitým „nastavením ventilu“ agregátní poptávky.
- Volba mezi inflací a nezaměstnaností existuje jen v krátkém období. V dlouhém období existuje jen **přirozená míra nezaměstnanosti**.
- Chtějí-li politikové ovlivňováním agregátní poptávky udržovat nezaměstnanost **dlouhodobě** pod přirozenou mírou, bude to vykoupeno nikoli **výšší inflací**, nýbrž **akcelerující inflací**.
- Snížení **přirozené míry nezaměstnanosti** by vyžadovalo snížit podpory v nezaměstnanosti a další sociální příspěvky a zpřísnit podmínky jejich poskytování, protože tím by se snížila dobrovolná nezaměstnanost.
- Pokud inflace akceleruje, naznačuje to, že je nezaměstnanost pod svojí přirozenou mírou. Pokud inflace deceleruje, je míra nezaměstnanosti nad svou přirozenou mírou. Když je míra inflace stálá, je míra nezaměstnanosti na své přirozené míře.

27. MĚNOVÝ KURZ

- **Měnový kurz** je cena měny vyjádřená v zahraničních měnách.
- Vývozci českého zboží a služeb vytvářejí nabídku zahraničních měn a poptávku po českých korunách. Dovozci zahraničního zboží a služeb naopak vytvářejí nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách.
- Dnes jsou nejvýznamnějšími aktéry na měnovém trhu investoři. Investoři, kteří nakupují česká (korunová) aktiva, vytvářejí nabídku zahraničních měn a poptávku po korunách. Naopak investoři, kteří nakupují zahraniční aktiva, vytvářejí nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách.
- Když poptávka po určité měně vzroste oproti její nabídce, dochází k **appreciaci měny** – k jejímu **zhodnocení** v poměru k zahraničním měnám. Když naopak nabídka měny vzroste oproti poptávce po ní, dochází k **depreciaci měny** – k jejímu **znehodnocení** vůči zahraničním měnám.

- Účastníci měnových trhů dnes mohou rychle nakupovat a prodávat ohromné sumy měn. Proto můžeme mluvit o jednom globálním měnovém trhu.
- Měnový kurz splňuje podmínu **úrokové parity** – ustálí se na takové úrovni, při které jsou **očekávané míry výnosu** z bankovních vkladů v obou zemích stejné.
- **Absolutní verze** teorie kupní síly se snaží vysvětlit **výši** měnových kurzů. Vychází z působení zákona jediné ceny. Podle této teorie kurz dvou měn bude těhnout k takové úrovni, která odpovídá poměru cenových hladin v těchto zemích. Tuto úroveň kurzu nazýváme paritou kupní síly.
- Parita kupní síly měny znamená, že lze za měnu koupit stejně množství zboží a služeb doma i v zahraničí (měna má stejnou kupní sílu doma i v zahraničí).
- Díky existenci neobchodovatelných statků se však měnový kurz může i dlouhodobě odchylovat od parity kupní síly. Parita kupní síly tedy objasňuje výši měnových kurzů jen přibližně.
- **Relativní verze** teorie parity kupní síly se nesnaží vysvětlit **výši** měnových kurzů, ale pouze **změny** měnových kurzů. Podle ní **změna** měnového kurzu je způsobena **změnou** cenových hladin. Pokud domácí cenová hladina vzroste více než zahraniční cenová hladina, dojde k depreciaci domácí měny. Míra depreciace odpovídá rozdílu v mírách inflace.
- Centrální banky často na měnovém trhu **intervenují ve snaze stabilizovat měnový kurz**. Ke svým intervencím využívají **devizové rezervy**.
- Režim stabilního kurzu může mít podobu **kurzového fluktuačního pásma** nebo **zavěšení měny** na některou pevnou světovou měnu.

28. PLATEBNÍ BILANCE A ZAHRANIČNÍ DLUH

- **Platební bilance** porovnává platby ze zahraničí a platby do zahraničí. Tvoří ji běžný účet, finanční účet a změna devizových rezerv centrální banky.
- **Běžný účet** platební bilance tvoří platby za vývoz a dovoz zboží a služeb, důchody (mzdy, zisky, úroky) placené ze zahraničí a do zahraničí a jednostranné převody. Rozhodujícími položkami běžného účtu jsou platby za vývoz a dovoz zboží a služeb.
- **Finanční účet** platební bilance tvoří dovoz a vývoz kapitálu.
- Platební bilance je vždy **účetně vyrovnaná**. Schodek běžného účtu je pokryt přebytkem finančního účtu a (nebo) čerpáním devizových rezerv. Naopak přebytek běžného účtu jde na pokrytí schodku finančního účtu a (nebo) na zvýšení devizových rezerv.
- Platební bilance je v **rovnováze**, když je schodek běžného účtu plně pokryt přebytkem finančního účtu nebo když je schodek finančního účtu plně pokryt přebytkem běžného účtu. Mechanismem, který uvádí platební bilanci do rovnováhy, je měnový kurz.
- Jestliže měnový kurz není volně pohyblivý, může nerovnováha platební bilance přetrvávat. Je pak vyrovávána změnou devizových rezerv.
- Finanční účet závisí na **úrokovém diferenciálu**, tj. na rozdílu mezi úrokovou mírou u nás a v zahraničí. Pokud se úrokový diferenciál zvětší, zvýší se příliv zahraničního kapitálu. Pokud se naopak úrokový diferenciál sníží, příliv zahraničního kapitálu se sníží (popř. se změní v odliv).
- **Bilance zboží a služeb (čistý vývoz)** je rozdíl mezi hodnotou vývozu a hodnotou dovozu zboží a služeb. Závisí na **reálném měnovém kurzu** a na růstu domácího reálného HDP v poměru k růstu zahraničního reálného HDP.
- **Reálný měnový kurz** je nominální měnový kurz násobený poměrem zahraniční a domácí cenové hladiny.
- Růst investic zhoršuje bilanci zboží a služeb a zároveň zlepšuje finanční účet. Naopak růst úspor zlepšuje tuto bilanci a zároveň zhoršuje finanční účet.
- Příčinou přetrvávajícího schodku bilance zboží a služeb je dovoz kapitálu, který zaplňuje mezeru mezi vyššími domácími investicemi a nižšími domácími úsporami. Naopak příčinou přetrvávajícího přebytku této bilance je vývoz kapitálu, který vyplňuje mezeru mezi vyššími domácími úsporami a nižšími domácími investicemi.
- Stát nedokáže dlouhodobě zlepšit bilanci zboží a služeb. Politika aktivní bilance zboží a služeb vede jen k potlačování svobodného obchodu a deformování komparativních výhod v mezinárodním obchodě.
- **Zahraniční dluh** roste, když nové zahraniční půjčky převyšují splátky starých půjček a úroků. Růst zahraničního dluhu se projevuje apreciací měny a schodkem obchodní bilance. Když zahraniční dluh klesá (splátky starých půjček a úroků jsou vyšší než nové půjčky), dochází k depreciaci měny a obchodní bilance je v přebytku.

29. VEŘEJNÉ ROZPOČTY A DANĚ

- Do **veřejných rozpočtů** patří vedle **státního rozpočtu** také **rozpočty obcí**. V průběhu posledního století se podíl veřejných výdajů ve všech zemích zvyšoval. Mezi důvody patří růst významu veřejných statků, intenzivnější přerozdělování, tlaky zájmových skupin a bujení byrokracie.
- Byrokrat usiluje o zvětšování rozpočtu svého úřadu, od něhož se odvíjí jeho vliv, prestiž i příjem. K tomu mu pomáhá **informační převaha** vyplývající z toho, že má na svou činnost monopol.
- Jedním z účinných prostředků, jak snížit byrokraci a neefektivní státní výdaje, je **privatizace** některých státních činností a institucí.
- Proti tlaku byrokracie na expanzi veřejných rozpočtů působí jednak obava a nechuť politiků zvyšovat daně a jednak nezávislost centrální banky na vládě.
- Státní rozpočet je nástrojem přerozdělování, k němuž dochází jednak prostřednictvím transferů a jednak prostřednictvím daňové soustavy. Pokud je přerozdělování intenzivní, může oslabit motivace k ekonomické výkonnosti.
- Vysoké daně mají negativní dopad na výkonnost lidí a na ekonomický růst, protože oslabují motivace k práci a k úsporam, zvětšují **šedou ekonomiku** naturálních protislužeb a daňových úniků a vytvárají únik kapitálu ze země.
- **Lafferova křivka** ukazuje, že když míra zdanění roste, jsou přírůstky daňového výnosu státu stále menší.
- Nepřímé daně zvyšují ceny a tím omezují spotřebu. Nepotlačují totiž motivace lidí k práci a ke spoření. Nemotivují totiž k daňovým únikům. Jejich nebezpečí je v tom, že pro stát je snadnější je zvyšovat.

30. ROZPOČTOVÉ SCHODKY A STÁTNÍ DLUH

- Rozpočtový schodek vytváří fikci „obědu zdarma“. Ve skutečnosti rozpočtový schodek zaplatíme buď snížením domácích investic a spotřeby, nebo vytvořením zahraničního dluhu a jeho pozdějším splácením.
- Politikové jsou pod tlakem zvyšovat státní výdaje a zároveň se obávají zvyšovat daně. proto jsme svědky chronické tendence státních rozpočtů ke schodkovosti.

- Stát může krýt své výdaje jen dvěma způsoby: daněmi nebo půjčkami. Vypůjčuje si tak, že vláda vydává **vládní dluhopisy**, které nakupuje buď centrální banka, nebo soukromé osoby. Když vládě půjčuje centrální banka, dochází k růstu peněžní zásoby v zemi a k inflaci.
- Vlády mají sklon využívat státní rozpočet k ovlivňování agregátní poptávky. Před volbami vláda obvykle zvyšuje výdaje, aby snížila nezaměstnanost. Po volbách snižuje výdaje, aby potlačila inflaci. Tomuto jevu říkáme **politický cyklus**. Politický cyklus přispívá k většímu rozhoupávání hospodářského cyklu. Politický cyklus je silně oslaben, je-li centrální banka nezávislá na vládě.
- Pro vládu je snadné vypůjčovat si banky dávají přednost vládním dluhopisům před půjčkami soukromým firmám, protože jsou bezrizikové. Vláda se totiž nemůže nikdy dostat do platební neschopnosti, protože může zvyšovat daně.
- **Strukturální schodek** státního rozpočtu je schodek při potenciálním produktu. **Cyklický schodek** vzniká, když HDP poklesne pod potenciální produkt.
- Prodej vládních dluhopisů soukromým osobám vyvolává **efekt vytěšňování**. Vláda „přetahuje“ zapůjčitelné fondy do svých rukou na úkor soukromých investorů, takže roste úroková míra. V důsledku toho klesají investice a spotřeba.
- Když si vláda vypůjčuje v zahraničí, dochází k vytěšňování čistého vývozu.

31. MĚNOVÁ POLITIKA

- Nezávislost centrální banky potlačuje tendenci vládních politiků rozpoutávat rozpočtovými schodky inflaci.
- **Konečnými cíli** měnové politiky je nízká inflace, nízká nezaměstnanost a vyrovnaná bilance zboží a služeb. **Zprostředkujícími cíli** je peněžní zásoba, úroková míra a měnový kurz. **Nástroji** jsou diskontní půjčky, operace na volném trhu, povinná míra bankovních rezerv a devizové rezervy.
- **Expanzivní měnová politika** zvyšuje peněžní zásobu a snižuje úrokovou míru. Tím dosáhne snížení nezaměstnanosti, zvýšení inflace a zlepšení bilance zboží a služeb. **Restriktivní měnová politika** snižuje peněžní zásobu a zvyšuje úrokovou míru. Tím dosáhne snížení inflace, zvýšení nezaměstnanosti a zhoršení bilance zboží a služeb.
- Měnová politika není schopna dosáhnout **současně** všech svých konečných cílů – snížení inflace, snížení nezaměstnanosti a vyrovnané bilance zboží a služeb.
- Měnová politika je schopná ovlivnit nezaměstnanost a bilanci zboží a služeb jen **krátkodobě**. **Dlouhodobě** je schopna ovlivnit jen inflaci.
- Aktivistická měnová politika se snažila tlumit hospodářský cyklus. Jejím problémem jsou zpoždění. Jde o **zpoždění rozpoznávací**, **zpoždění rozhodovací** a **zpoždění zapůsobení**. Díky nim působila tato politika spíše procyklicky než protocyklicky.
- **Adaptivní očekávání** se vytvářejí jen na základě minulé zkušenosti. **Racionální očekávání** se tvoří především na základě **dnešních informací** o pravděpodobném budoucím vývoji.
- Pokud lidé tvoří **adaptivní očekávání**, má měnová politika alespoň krátkodobé účinky na produkci a zaměstnanost. Ale pokud tvoří **racionální očekávání**, nemá ani tyto krátkodobé účinky. Pak neexistuje ani krátkodobá Phillipsova křivka. Lidé a firmy důsledky měnové politiky předvídají a předem se jím přizpůsobují změnou svých cen.
- Jednou z možností, jak učinit měnovou politiku **neaktivistickou a transparentní**, je její „**ukotvení**“ měnovým kurzem. režim stabilního měnového kurzu znemožňuje centrální banku provádět expanzivní nebo restriktivní měnovou politiku.
- Jiným stabilním pravidlem je **stálý měnový růst**. Ten učiní měnovou politiku **neutrální** a dlouhodobě stabilizuje ekonomiku lépe než aktivistická měnová politika. jeho další výhodou je „izolování“ měnové politiky od politických tlaků a od tlaků zájmových skupin. Díky tomu měnová politika přestává **akomodovat inflační impulzy**.
- Politika stálého měnového růstu musí být **důvěryhodná** – centrální banka se nesmí dát ničím odradit od zvoleného tempa měnového růstu. jakmile tomu veřejnost uvěří, přizpůsobí tomu svá **inflační očekávání**.
- Jinou politikou je **inflační cílování**. Vyhlášením svého **inflačního cíle** banka ovlivní inflační očekávání.
- Vyhlášením inflačního cíle bere na sebe centrální banka závazek, jehož dodržení se pro ni stává prestižní záležitostí. Díky tomu se měnová politika opět stává do určité míry **aktivistickou** – tentokrát ve snaze **dolaďovat inflaci**.
- Razantní desinflační politika chce snížit inflaci rázně a rychle, i za cenu hlubšího poklesu reálného HDP. Pozvolná desinflační politika snižuje inflaci postupně, pokles reálného HDP je menší, ale zato trvá delší dobu.
- Razantní protiinflační politika je vhodná, jsou-li inflační očekávání racionální a mzdy a ceny pružné směrem dolů. Jsou-li inflační očekávání spíše adaptivní a existují-li silné mzdové a cenové strnulosti, je vhodnější pozvolná desinflační politika.
- V zemi, kde jsou firmy finančně křehké a odkázané ve velké míře na bankovní úvěr, hrozí nebezpečí, že razantní snížení peněžní zásoby a následné zdražení úvěru vyvolá finanční krizi.

celkový užitek - celkové uspokojení z určitého množství statku

mezní užitek - přírůstek uspokojení z dodatečné jednotky statku

spotřebitelův přebytek - je rozdíl mezi částkou, kterou by spotřebitel byl ochoten zaplatit, a částkou, kterou skutečně platí

poptávka - ukazuje, jak se mění kupované množství statku v závislosti na jeho ceně, při daném důchodu kupujícího a při daných cenách ostatních statků

důchodový efekt - znamená, že spotřebitel při zvýšení ceny kupuje méně statku, neboť mu původní částka nestačí na nákup původního množství

substituční efekt - znamená, že spotřebitel při zvýšení ceny kupuje méně statku, protože jej substituuje jinými statky

cenová elasticita poptávky - udává vztah mezi procentní změnou množství statku a procentní změnou ceny. Je-li větší než jedna (elastická poptávka), pak zvýšení ceny povede k poklesu spotřebitelových výdajů na daný statek. Je-li menší než jedna (neelastická poptávka), povede zvýšení ceny k růstu výdajů na daný statek.

utopené náklady - člověk nese, ať se rozhodne pro kteroukoli z volených možností

explicitní náklady - platí výrobce za používání cizích výrobních faktorů

implicitní náklady - jsou obětované příležitosti výrobcových vlastních faktorů

ekonomické náklady - zahrnují náklady explicitní i implicitní

ekonomický zisk - je rozdíl mezi příjemem a ekonomickými náklady

variabilní náklady - se mění s rozsahem činnosti. Pokud výroba roste, rostou i variabilní náklady, pokud výroba klesá, klesají také

fixní náklady - nezávisí na rozsahu činnosti a vznikají i když se nevyrábí

průměrné náklady - jsou náklady na jednotku produkce

mezní náklady - udávají přírůstek celkových nákladů, vyvolaný zvýšením produkce o jednotku

mezní příjem - přírůstek celkového příjmu, dosažený prodejem dodatečné jednotky produkce

rovnováha firmy - výrobce bude zvyšovat produkci do takového objemu, kdy se již mezní náklady rovnají meznímu příjmu

dlouhodobá rovnováha - firmy nastává, když se její mezní náklady rovnají meznímu příjmu a současně firma dosahuje nulového ekonomického zisku. Tuto situaci můžeme zároveň označit jako **rovnováhu trhu**

nabídka - je funkce, která ukazuje závislost nabízeného množství statku na jeho ceně. Dlouhodobá tržní nabídka mívala rostoucí průběh, protože růst produkce statku zvyšuje poptávku po specifických faktorech nutných k jeho výrobě

tržní nabídka - je funkci mezních nákladů. Cena, kterou firmy docílují, je totiž rovna jejich mezním nákladům

tržní rovnováha - je taková situace, kdy na trhu není ani nedostatek, ani přebytek statku. Nastává v průsečíku křivky poptávky a křivky nabídky, kde je poptávané množství rovno nabízenému množství. Cena, při které je toto splněno, je **rovnovážná cena**. Tržní rovnováha je efektivní, protože vyrovnává mezní užitek statku s jeho mezními náklady

arbitráž - Je-li na různých lokálních trzích rozdílná cena, obchodníci kupují zboží na levnějších trzích a prodávají je na dražších trzích. tak se prosazuje **zákon jediné ceny**

neobchodovatelné statky - statky, u nichž jsou vysoké náklady na arbitráž

dokonalý trh - výrobci nemohou změnami své produkce ovlivnit docílovanou cenu (předpoklady: dokonalá informovanost kupujících i prodávajících, nulové náklady na změnu dodavatele, homogenní produkt a velký počet prodávajících)

oligopol - je trh, na kterém nejen krátkodobě, ale i dlouhodobě působí jen několik málo firem

informace - racionální člověk získává jen tolik informací, kdy se **mezní výnos** z informací rovná **mezním nákladům** na získávání informací

inovace - je uvedení nového výrobku, služby nebo výrobního postupu na trh

cech - je sdružení výrobců, které má moc (danou od státu) zabránit vstupu nových konkurentů na trh

monopol - tržní situace kdy je na trhu jediný prodávající

administrativní monopol - získá firma, je-li vstup na trh vázán na povolení státu a dá-li stát toto povolení pouze jedné firmě

přirozený monopol vzniká z důvodu přirozených bariér vstupu na trh – když jsou dodávky vázány na **přenosovou síť**, jejíž zbudování vyžaduje vysoké fixní náklady

výrobní faktory – půda, kapitál, práce – reálně existují jen jako specifické výrobní faktory (pozemky, kapitálové statky, pracovní profese)

produkční funkce - ukazuje závislost produkce na množství výrobních faktorů

průměrný produkt - výrobního faktoru je celkový produkt dělený počtem jednotek výrobního faktoru

mezní produkt - výrobního faktoru je přírůstek produkce, dosažený zvýšením daného faktoru o jednotku, při ostatních faktorech nezměněných. Výrobce při najímání výrobního faktoru porovnává jeho **nájemní cenu** s jeho **čistým peněžním mezním produktem**. Najímá výrobní faktor pouze do takového množství, kdy je jeho mezní produkt větší nebo roven nájemní ceně.

nabídka práce - obecně se vytváří z rozhodování člověka, zda pracovat, nebo nepracovat. Člověk se rozhoduje mezi prací a volným časem. Volný čas je statek, protože přináší člověku uspokojení a je vzácný

substituční efekt - znamená, že při růstu mzdy člověk nabízí více práce

důchodový efekt - znamená, že při růstu mzdy nabízí člověk méně práce

frikční nezaměstnanost - vzniká proto, že lidé, kteří opustili původní zaměstnání, si nějakou dobu hledají nové místo

strukturální nezaměstnanost - vzniká v důsledku strukturálních změn, kdy se některá odvětví zmenšují a jiná naopak expandují

cyklická nezaměstnanost - vzniká, když klesá poptávka v celé ekonomice. Důsledkem je pokles poptávky po práci ve všech odvětvích

okunův zákon říká, že míra nezaměstnanosti závisí nepřímo úměrně na tempu růstu domácího produktu

dobrovolná nezaměstnanost - je taková nezaměstnanost, kdy nezaměstnaný hledá práci, ovšem za vyšší mzdu, než která na trhu práce převládá

nedobrovolná nezaměstnanost je taková nezaměstnanost, kdy nezaměstnaní hledají práci za takovou mzdu, která na trhu práce převládá, avšak nemohou ji najít

kapitál - je **stav** (budov, strojů, zásob, znalostí), **investice** je **tok**, který doplňuje, popřípadě zvětšuje stav kapitálu (kapitál: fixní, zásoby, technologie, lidský)

úrok - Existenci úroku vysvětlujeme **netrpělivostí spotřeby**: lidé preferují dnešní statky před budoucími statky. Tomu říkáme též časová preference. Velikost reálné úrokové míry je dána **mírou časové preference**

nominální úroková míra - je reálná úroková míra plus očekávaná míra inflace

externality - jsou porušením něčího práva. Vznikají jen tehdy, když na někoho přenesete nějaký náklad vaší činnosti a on s tím nesouhlasí (negativní externalita) nebo si někdo přisvojuje část výnosu vaší činnosti a vy s tím nesouhlasíte (pozitivní externalita).

optimální množství znečištění - je takové znečištění, při němž se mezní škoda ze znečištění rovná mezním nákladům na snižování znečištění

volný zdroj - je takový zdroj, který je každému k dispozici bezplatně. Ale jsou-li vzácné, jejich bezplatné využívání může vést k neefektivnosti nebo dokonce k nevratnému zničení zdroje.

volný statek - je statek, který je k dispozici zdarma. Náklady na jejich poskytování hradí stát nebo obce ze svých rozpočtů. Jinými volnými statky jsou ty, jejichž náklady jsou hrazeny z pojištění.

veřejný statek - je statek, který musí být poskytován bezplatně, protože spotrebitele nelze vyloučit ze spotřeby. Existuje zde neodstranitelný problém „černého pasažéra“. Nevylučitelnost ze spotřeby je základní vlastností veřejných statků, podle které je odlišíme od soukromých statků

domácí produkt - je tok zboží a služeb, vyrobených v určité ekonomice za určité období (rok) – aby se vyvarovali dvojího započítávání, musíme počítat domácí produkt metodou přidané hodnoty, tj. započítat do něj u každého výrobce pouze **přidanou hodnotu**

hrubý domácí produkt HDP – domácí produkt, z něhož se neodečítá opotřebení dříve vyrobených statků dlouhodobé životnosti.

čistý domácí produkt – domácí produkt, z něhož se odečítá opotřebení dříve vyrobených statků dlouhodobé životnosti.

nominální domácí produkt - zjistíme, když vyjádříme produkci běžného období v cenách běžného období (odráží růst produkce i cen)

reálný domácí produkt - zjistíme, když produkci běžného období vyjádříme v cenách minulého období (odráží pouze růst produkce)

agregátní výdaje - jsou výdaje čtyř ekonomických sektorů – domácností, firem, veřejného sektoru a zahraničních osob – na zboží a služby v dané zemi. Mají čtyři složky – **spotřebu, investice, veřejné výdaje** na zboží a služby, a **čistý vývoz**. Jejich velikost je totičná s velikostí nominálního HDP.

úspory - jsou nespotřebovaná část domácího produktu. Skládají se z úspor domácností a úspor firem

veřejné výdaje na zboží a služby - jsou nákupy zboží a služeb od soukromého sektoru

transfery vyplácí stát či obec domácnostem, aniž by získal protihodnotu v podobě zboží nebo služby

disponibilní důchod - domácností je jejich důchod snížený o daně a zvýšený o transfery

spotřební funkce udává závislost spotřeby na disponibilním důchodu. S růstem důchodu spotřeba roste, ale pomaleji důchod. Zvýšení úrokové míry snižuje sklon ke spotřebě a posouvá křivku spotřební funkce dolů.

neplánované investice - do zásob vznikají tehdy, když firma prodá méně zboží, než kolik plánovala (zamýšlela) prodat. Neplánované snížení zásob je naopak **neplánovanou desinvesticí**.

naturální směna - vyvolává příliš vysoké transakční náklady (náklady směny)

peněžní směna - nevyžaduje oboustrannou shodu potřeb, protože peníze fungují jako prostředek směny. Nezáleží na tom, z čeho jsou peníze „dělány“, nýbrž na tom, zda lidé věří, že budou ve směně přijímány. Důkazem je vznik papírových peněz. Papírové bankovky byly nejprve směnitelné za zlato. Později však byly nahrazeny bankovkami centrální banky, které, ač nejsou směnitelné za zlato, jsou přesto ve směně přijímány. Je to proto, že jsou státem prohlášeny za **zákoně platidlo**.

peněžní zůstatky - mají podobu oběživa (mince a bankovky) a zůstatků na bankovních vkladech – jsou likvidní aktivem. Rozlišujeme nominální peněžní zůstatky a reálné peněžní zůstatky. Reálné zůstatky jsou „očištěné“ od inflace.

likvidní aktivum - lze rychle a bez velkých nákladů nebo ztrát přeměnit v prostředek směny – v peníze.

úzce definované peníze - zahrnují oběživo a vklady na běžných účtech

široce definované peníze - zahrnují navíc také termínované vklady

peněžní agregát - součet všech peněžních zůstatků v ekonomice

transakční zůstatky - slouží pro zabezpečování běžných každodenních transakcí (nákupů)

opatrnostní zůstatky - lidé drží z důvodu některých málo předvídatelných výdajů

banka s částečnými rezervami - udržuje pouze částečné rezervy ke krytí vkladů. Díky tomu může tvořit peníze.

centrální banka - je „bankou bank“ v tom smyslu, že si u ní komerční banky ukládají své rezervy a mohou si od centrální banky také vypůjčit, když potřebují své rezervy zvýšit.

peněžní zásoba - celková výše peněžních zůstatků v ekonomice (centrální banka má v zásadě tři nástroje, kterými může změnit nominální peněžní zásobu: operace na volném trhu, diskontní půjčky a povinnou míru bankovních rezerv)

operace na volném trhu - jsou nákupy nebo prodeje vládních dluhopisů centrální bankou.

diskontní sazba - když centrální banka sníží svou diskontní sazbu, jsou komerční banky více lákány k tomu, aby si u ní braly diskontní půjčky

povinná míra bankovních rezerv - sníží-li centrální banka povinnou míru bankovních rezerv, zvyšuje peněžní multiplikátor, čímž roste peněžní zásoba

agregátní poptávka - ukazuje vztah mezi cenovou hladinou a reálným HDP, který domácnosti a firmy chtějí nakupovat. Průběh funkce agregátní poptávky je klesající. Důvodem je **efekt reálných peněžních zůstatků**. Agregátní poptávka roste, když se zvýší nominální peněžní zásoba.

agregátní nabídka - ukazuje vztah mezi cenovou hladinou a reálným HDP, který firmy chtějí vyrábět. Průběh krátkodobé funkce aggregátní nabídky je rostoucí. Důvodem je to, že lidé i firmy po určité době podléhají peněžní iluzi.

peněžní iluze - znamená, že si člověk nebo firma dobře uvědomuje růst své vlastní ceny, ale neuvědomuje si růst ostatních cen. Po vyprchání této iluze se ale zaměstnanost a produkce opět vrací na původní úroveň.

přirozená zaměstnanost - zaměstnanost, na kterou se trh práce navrací po prolomení mzdových strnulostí a po vyprchání peněžních iluzí. HDP, na který se ekonomika navrací, nazýváme **potenciálním produktem**.

potenciální produkt - je produkt, který se vyrábí při přirozené zaměstnanosti.

poptávkové „šoky“ - jsou vyvolány změnami nominální peněžní zásoby. Změní reálný HDP a zaměstnanost pouze krátkodobě, dlouhodobě nikoli. Nemají vliv na potenciální produkt, vyvolávají pouze krátkodobé odchylky HDP od potenciálního produktu.

nabídkové „šoky“ - jsou způsobeny náhlým zvýšením mezd nebo zvýšením cen některé základní suroviny – například ropy. Následkem je krátkodobé vychýlení HDP od potenciálního produktu. Nepříznivý nabídkový „šok“ zvýší ceny a zároveň sníží HDP. Příznivý nabídkový „šok“ se projeví v poklesu cenové hladiny a ve zvýšení HDP.

hospodářský cyklus - je střídání expanze a recese

expanze - znamená zvýšení růstu reálného HDP

recese - je zpomalení růstu reálného HDP nebo dokonce pokles

finanční krize - je charakterizována „spekulační bublinou“ na trzích aktiv. Když „bublina praskne“, ceny aktiv se zhroutí.

hospodářská deprese - bývá doprovázena vlnou bankrotů, které mohou vyvolat **bankovní paniku**.

hospodářský růst - v pravém slova smyslu je růst potenciálního produktu. Ten je ovlivněn silami na straně nabídky. Hlavním zdrojem hospodářského růstu je kapitál v širokém pojetí, zahrnující i technologie i lidský kapitál. Akumulací kapitálu zde rozumíme nejen výrobu kapitálových statků, ale i investice do výzkumu a do vzdělávání.

bludný kruh chudoby – hypotéza vidí příčinu zaostalosti „třetího světa“ v nedostatku domácího kapitálu. Podle této hypotézy mají chudé země tak nízký produkt, že z něho nejsou schopny spořit a akumulovat kapitál.

inflace - je zmenšování kupní síly peněz, nikoliv kupní síly lidí. Zmenšuje délku „metru“, který používáme k měření ekonomických veličin. Samy ekonomické veličiny reálně nejsou inflací měněny. Cenovými indexy pro měření inflace jsou deflátor HDP, index spotřebitelských cen (CPI) a index cen výrobců (PPI). Rozlišujeme inflaci poptávkovou (poptávkou taženou) a inflaci nákladovou (náklady tlačenou).

deflace – je opakem inflace – snižování cen.

desinflace – snižování míry inflace

setrvačná inflace - protože lidé očekávají inflaci, zvyšují své ceny a očekávaná inflace se mění ve skutečnou inflaci.

měnový kurz - je cena měny vyjádřená v zahraničních měnách. Měnový kurz splňuje podmínku úrokové parity – ustálí se na takové úrovni, při které jsou očekávané míry výnosu z bankovních vkladů v obou zemích stejné.

apreciacie měny – její zhodnocení v poměru k zahraničním měnám – dochází k ní, když poptávka po určité měně vzroste oproti její nabídce

depreciace měny - její znehodnocení vůči zahraničním měnám – dochází k ní, když nabídka měny vzroste oproti poptávce po ní

parita kupní síly měny - znamená, že lze za měnu koupit stejně množství zboží a služeb doma i v zahraničí

absolutní verze teorie parity kupní síly - se snaží vysvětlit vyšší měnových kurzů. Vychází z působení zákona jediné ceny.

relativní verze teorie parity kupní síly - se nesnaží vysvětlit vyšší měnových kurzů, ale pouze změny měnových kurzů. Podle ní změna měnového kurzu je způsobena změnou cenových hladin.

platební bilance - porovnává platby ze zahraničí a platby do zahraničí. Tvoří ji běžný účet, finanční účet a změna devizových rezerv centrální banky

běžný účet - platební bilance tvoří platby za vývoz a dovoz zboží a služeb, důchody (mzdy, zisky, úroky) placené ze zahraničí a do zahraničí a jednostranné převody

finanční účet - platební bilance tvoří dovoz a vývoz kapitálu

bilance zboží a služeb (čistý vývoz) - je rozdíl mezi hodnotou vývozu a hodnotou dovozu zboží a služeb. Závisí na reálném měnovém kurzu a na růstu domácího reálného HDP v poměru k růstu zahraničního reálného HDP.

reálný měnový kurz - je nominální měnový kurz násobený poměrem zahraniční a domácí cenové hladiny

zahraniční dluh - roste, když nové zahraniční půjčky převyšují splátky starých půjček a úroků. Růst zahraničního dluhu se projevuje apreciací měny a schodkem obchodní bilance.

veřejný rozpočet - do veřejných rozpočtů patří vedle státního rozpočtu také rozpočty obcí

státní rozpočet - je nástrojem přerozdělování, k němuž dochází jednak prostřednictvím transferů a jednak prostřednictvím daňové soustavy

rozpočtový schodek - vytváří fikci „obědu zdarma“. Ve skutečnosti rozpočtový schodek zaplatíme buď snížením domácích investic a spotřeby, nebo vytvořením zahraničního dluhu a jeho pozdějším splácením. Stát může krýt své výdaje jen dvěma způsoby: daněmi nebo půjčkami. Vypoujčuje si tak, že vláda vydává **vládní dluhopisy**, které nakupuje buď centrální banka, nebo soukromé osoby. Když vládě půjčuje centrální banka, dochází k růstu peněžní zásoby v zemi a k inflaci.

politický cyklus - před volbami vláda obvykle zvyšuje výdaje, aby snížila nezaměstnanost. Po volbách snižuje výdaje, aby potlačila inflaci.

strukturní schodek - státního rozpočtu je schodek při potenciálním produktu

cyklický schodek - vzniká, když HDP poklesne pod potenciální produkt.

měnová politika – konečnými cíli je nízká inflace, nízká nezaměstnanost a vyrovnaná bilance zboží a služeb. Měnová politika je schopná ovlivnit nezaměstnanost a bilanci zboží a služeb jen krátkodobě. Dlouhodobě je schopna ovlivnit jen inflaci.

zprostředkujícími cíli měnové politiky - je peněžní zásoba, úroková míra a měnový kurz

nástroji měnové politiky - jsou diskontní půjčky, operace na volném trhu, povinná míra bankovních rezerv a devizové rezervy.

expanzivní měnová politika - zvyšuje peněžní zásobu a snižuje úrokovou míru. Tím dosáhne snížení nezaměstnanosti, zvýšení inflace a zlepšení bilance zboží a služeb

restriktivní měnová politika snižuje peněžní zásobu a zvyšuje úrokovou míru. Tím dosáhne snížení inflace, zvýšení nezaměstnanosti a zhoršení bilance zboží a služeb

adaptativní očekávání - se vytvářejí jen na základě minulé zkušenosti (měnová politika má alespoň krátkodobé účinky na produkci a zaměstnanost)

racionální očekávání - se tvoří především na základě dnešních informací o pravděpodobném budoucím vývoji (nemá ani krátkodobé účinky)

2. CHOVÁNÍ SPOTŘEBITELE: UŽITEČNOST A POPTÁVKY

1. a) Jaký dopad bude mít zvýšení světových cen ropy na hodnotu (množství x cena) českého dovozu? Zvýší ji nebo ji sníží? b) Jaký bude tento dopad v krátkém a v delším období? A proč?

a) Záleží na tom, jaká je cenová elasticita poptávky českého trhu po ropě. Je-li menší než jedna (což je pravděpodobné), výdaje na ropu vzrostou, a to zvýší hodnotu našeho dovozu. b) V krátkém období se výdaje na ropu a tudíž hodnota našeho dovozu ropy zvýší více než v dlouhém období. To proto, že v krátkém období mají spotřebitelé ropy méně příležitostí k substituci ropy jinými palivy a k zavádění úsporných opatření snižujících spotřebu ropy. V krátkém období je proto poptávka po ropě méně elastická než v dlouhém období.

2. Zvýšila se cena pomerančů. Jak se to projeví na trhu jablek? Zdůvodněte.

Na trhu jablek dojde ke zvýšení poptávky (k posunu poptávkové funkce vpravo). To proto, že jablka a pomeranče jsou substituty. Zdraží-li pomeranče, lidé jich budou kupovat méně a nahradí je zvýšeným nákupem jablek.

3. V důsledku lesních požáru byla zničena část lesů a poklesla těžba dřeva. Zvýší se v důsledku toho příjmy majitelů lesů z těžby dřeva?

Zvýší se jen v případě, je-li tržní poptávka po dřevu neelastická (cenová elasticita tržní poptávky je menší než jedna). Je-li elastická (cenová elasticita větší než jedna), příjmy majitelů lesů poklesnou.

4. Dojde ke zdražení elektřiny. a) 90% elektřiny v Růžičkově domácnosti spotřebuje elektrické vytápění na chalupě a automatická pračka. Výměna elektrického vytápění za plynové není možná, protože v obci, kde mají chalupu, není plyn. Výměna za kamna na uhlí by zas vyžadovala větší investici (nákup nových kamen do všech místností). Mohou Růžičkovi vůbec na elektrickém vytápění ušetřit? b) Když zdraží elektřina, budou lidé šetřit na provozu svých automatických praček? jak by to mohli udělat? Myslíte, že nějaká rodina prodá pračku a bude prát prádlo „ručně“? Nebo že bude prát prádlo méně často?

a) Růžičkovi nemusí vyměňovat elektrické topení za jiné. Mohou ušetřit elektřinu tím, že budou jezdit na chalupu v topné sezóně méně často, než dosud jezdili. Tím protopí méně elektřiny. b) Na trhu praček není jen jeden typ pračky. Je jich více a liší se v náročnosti na spotřebu elektrického proudu. Zdražení elektřiny povede k tomu, že lidé budou více kupovat pračky s nízkou spotřebou elektřiny. Když to výrobci zjistí, začnou sami provádět taková konstrukční zlepšení praček, která sníží spotřebu elektřiny.

5. Cestovní kancelář nabízí 12-denní letecký zájezd do Recka za 12 000 Kč. Tentýž, ale 14-denní zájezd nabízí za 13 000 Kč (je to proto, že cena letenky je u obou zájezdů stejná a 14-denní zájezd je dražší pouze o cenu ubytování). Cestovní kancelář neopomene zdůrazňovat výhodnost delšího zájezdu: třináctý a čtrnáctý den je pouze za 500 Kč. Přesto si mnoho lidí kupuje jen 12-denní zájezd. Proč? Chovají se neracionálně? Vysvětlete.

Když se budete lidí ptát, proč si za této podmínky nekoupili o dva dny delší zájezd, odpoví vám, že jim 12-denní zájezd "stačí". Přeloženo do ekonomické terminologie, říkají, že další dva dny v Řecku už jim přinášejí poměrně malý dodatečný užitek (mezní užitek). Proto jedou raději jen na 12 dní a 1 000 Kč ušetří na něco jiného.

6. Na počátku 90. let došlo ke zdražení vody. Současně se začali instalovat měříče spotřeby vody v jednotlivých bytech (dříve byly měříče vody pouze v domě a platby za vodu se rozpočítávaly mezi nájemníky podle počtu osob v bytě). Následoval pokles spotřeby vody, který byl tak velký, že došlo k poklesu příjmů vodáren. Znamená to, že po poptávka po vodě byla elastická?

Ne. Po poptávka po vodě je neelastická, protože voda nemá substituty. K prudkému poklesu její spotřeby došlo hlavně kvůli instalaci měříčů vody v jednotlivých bytech. Předtím se s vodou plýtvalo, protože lidé neměli žádnou motivaci s ní šetřit. Proto bylo pro ně poměrně snadné snížit spotřebu vody - snížili vlastně ani ne tak "spotřebu vody" v pravém slova smyslu, jako spíše nadměrné plýtvání vodou.

7. Adam Smith formuloval v 18. století „paradox hodnoty“: voda je velmi užitečná, a přesto nemá na trhu témaž žádnou hodnotu. Naproti tomu diamant je v porovnaní s vodou daleko méně užitečný, a přesto má na trhu neskonale větší hodnotu. Smith usoudil, že tudíž hodnota není závislá na užitečnosti. Jak byste rozrešili Smithův „paradox hodnoty“? Proč se Adam Smith mylil, když prohlásil, že tržní hodnota věcí nezávisí na jejich užitečnosti?

Adam Smith nerozlišil celkovou užitečnost a mezní užitečnost. Když řekl, že je voda užitečnější než diamant, měl na mysli celkovou užitečnost. Tržní hodnota ovšem nezáleží na celkovém užitku, nýbrž na mezním užitku. A mezní užitek vody je menší než mezní užitek diamantu, protože voda je velmi mnoho, zatímco diamantů je velmi málo. Proto je pro lidi užitek posledního vědra vody, které mají k dispozici, menší, než užitek posledního diamantu. A proto má také diamant na trhu větší hodnotu než voda.

8. Pizza stojí 100Kč, kompot stojí 10Kč a rohlík stojí 1Kč. V jakých poměrech bude racionální spotřebitel nakupovat pizzy, kompoty a rohlíky?

Spotřebitel bude nakupovat pizzy, kompoty a rohlíky v takovém poměru, aby byl jeho mezní užitek z pizzy desetkrát větší než mezní užitek kompotu a stokrát větší než mezní užitek rohlíku.

9. Pan Landa přijde se svojí vnučkou na Petřín, kde uvidí projížďky na ponících. Vnučka chce na poníka a pan Landa si myslí: „dobře, ale jen když cena nepřesáhne 50 Kč.“ Když přijdou blíž, zjistí, že cena je 20 Kč. Proč majitel poníků nedokáže získat od pana Landy 50 Kč, když pan Landa by byl tuto cenu ochoten zaplatit? Cožpak se cena nerovná meznímu užitku zákazníka?

Majitel poníků nezná mezní užitek pana Landy, neví, že by pan Landa byl ochoten zaplatit až 50 Kč. Mezní užitek různých lidí z projížďky na poníku je různý. Kdyby mohl s panem Landou smlouvat, možná by usmlouval vyšší cenu než 20 Kč. Ale možná by mnoho lidí nebylo ochotno smlouvat a raději by odešlo. Proto majitel poníků raději vyvěsil ceduli s cenou 20 Kč. Myslí si, že za tu cenu získá nejvíce zákazníků. Ti, kdo cení jízdu na poníku méně než 20 Kč, odejdou, a ti, kdo jí cení tolik nebo více, si jízdu koupí. Pan Landa v tomto případě získal spotřebitelský přebytek 30 Kč (50 - 20).

3. CHOVÁNÍ VÝROBCE: NÁKLADY A NABÍDKA

1. Pavlovo zaměstnání vyžaduje, aby jezdil obchodně po republice. Koupí si proto auto, neboť se mu časově i finančně vyplatí jezdit vlastním autem než autobusem nebo vlakem. Pavel potřebuje také hodně jezdit po Praze. Jenže dopravní provoz je tak hustý, že mu některé jízdy autem zaberou stejně času jako jízdy metrem a tramvají. Benzín, který projedzí, jej však přijde na víc peněz než jízdenka městské hromadné dopravy. Pavel však přesto dál jezdí po Praze autem, protože si říká: „Když už jsem koupil auto a stálo mě tolik peněz (nemluvě o pojíštění), měl bych jej co nejvíce využívat. Bylo by přece neekonomické jezdit metrem, když mám vlastní auto.“ Má pravdu? Bylo by to skutečně „neekonomické“?

Ovšemže nemá pravdu. Pokud se Pavel rozhoduje, zda má jezdit po Praze autem nebo městskou hromadnou dopravou, jsou cena auta, jeho pojíštění a údržba utopenými náklady, protože je nese v každém případě, ať jezdí po Praze autem nebo metrem. Jsou-li časové náklady stejné a náklady na benzín vyšší než cena jízdenky městské hromadné dopravy, měl by jezdit městskou dopravou a ne autem. Pavel by snad mohl zdůvodnit jízdy autem tím, že jsou pro něho pohodlnější. Nemůže je však zdůvodnit tím, že jsou "ekonomičtější".

2. Paní Nováková si koupila deset lístků na lyžařský vlek. Když projedila osm lístků, začalo pršet. Lyžování v dešti je pro ni nepříjemné. Paní Nováková se však rozhodla, že své poslední dvě jízdy pojede i v dešti. Připadalo by jí totiž neracionální, kdyby nechala dva lístky propadnout a nevyužila je, když už je zaplatila. Považujete její chování za racionální?

Chování paní Novákové není racionální. Pokud si myslí, že nevyužít dvou lístků by byly "vyhozené peníze", podléhá klamu. Peníze za poslední dva lístky už "vyhodila". V okamžiku, kdy začalo pršet a ona se rozhoduje, zda lyžovat v dešti nebo jít domů, jsou to utopené náklady. Racionální člověk ovšem porovnává užitek nikoli s utopenými náklady, nýbrž s náklady příležitosti. Paní Nováková by měla porovnávat přírůstek uspokojení z posledních dvou jízd v dešti (mezní užitek) s odpočinkem ve teplém pokoji chaty (mezní náklady)

příležitosti), nikoli s cenou posledních dvou lístků. Pokud ji lyžování v dešti nepřináší žádný pocit uspokojení, bylo by racionálním rozhodnutím lístky na vlek vyhodit a jít domů.

3. V Praze vzrostlo nájemné z bytu. a) Budete mít nějaký vliv na nabízené množství nájemních bytů v krátkém období několika měsíců, kdy se ještě nemůže projevit vliv nové výstavby bytů? Vysvětlete. b) Jaký bude průběh křivky krátkodobé nabídky nájemních bytů? Vysvětlete.

a) Nabízené množství nájemních bytů se zvýší i v krátkém období. Vyšší nájemné totiž motivuje některé mají-tele nebytových prostor (například skladu nebo kanceláří) k jejich přeměně v byty. Rovněž může některé lidí motivovat k tomu, aby bydleli (ať už trvale, nebo dočasně) u příbuzných a svůj byt nabízeli k pronájmu.

b) Průběh krátkodobé nabídky nájemních bytů bude rostoucí, protože další lidé, kteří přicházejí na trh s nabídkou nájemních bytů, budou mít vyšší náklady příležitosti. Například majitelé nebytových prostor ponesou jednak náklady spojené s jejich adaptací na byty a jednak ušle nájemní z kanceláří, skladů apod. Lidé, kteří se rozhodli bydlet u příbuzných, nesou náklady v podobě obětovaného užitku (pohodlí, soukromí) z vlastního bytu. Rostoucí nájemné tak postupně "vtahuje" na trh byty se stále vyššími náklady příležitosti.

4. Ekonomie vás učí, že ceny odpovídají jednotkovým nákladům. Ale je to v souladu s vaší zkušeností? Když přijdete do obchodu s CD, vidíte, že některá CD jsou až několikanásobně dražší než jiná CD. Přitom není možné, aby se tolik lišily v nákladech. Znamená to tedy, že ceny CD neodrážejí náklady?

To, co pozorujete v obchodech, jsou krátkodobé situace. Ekonomické náklady různých CD jsou přibližně stejné, ale v okamžiku, kdy už jsou na pultech, vstupuje do hry poptávka: prodejce pozoruje vysokou poptávku po některých CD, zvýší jejich cenu a má z nich ekonomický zisk. Jiná CD naopak nedojdou na odbytek, a tak snižuje cenu dokonce pod náklady (které jsou v tomto okamžiku již náklady utopenými) a smířuje se s ekonomickou ztrátou. Prodejci však reagují tím, že doobjednávají CD, po kterých je vysoká poptávka, a přestávají objednávat ta, po nichž poptávka vázne. Na jejich objednávky reagují výrobci - nabídka reaguje na poptávku. V důsledku toho tendují ceny dlouhodobě k ekonomickým nákladům.

5. Některé cestovní kanceláře nabízejí „zájezdy na poslední chvíli“, které jsou značně levnější než tytéž zájezdy kupované v časovém předstihu. Jak je možné, že si cestovní kanceláře mohou dovolit nabízet „zájezdy na poslední chvíli“ za tak nízké ceny? Vypadá to tak, že mají velmi vysoké zisky a u „zájezdů na poslední chvíli“ jsou ochotny své zisky snížit, takže je mohou prodávat za nízkou cenu. Je to tak? Nebo je vysvětlení jiné?

Ne, není to tak. Cestovní kanceláře nemají (v průměru a v dlouhém období) vysoké zisky. Nízká cena "zájezdů na poslední chvíli" vyplývá z toho, že "na poslední chvíli" se některé náklady mění v utopené náklady. Zůstane-li místo v letadle neobsazené, stává se utopeným nákladem. Zůstane-li lůžko v hotelu neobsazené, stává se utopeným nákladem. Když cestovním kancelářím zůstane "na poslední chvíli" několik míst v zájezdu neobsazených, nezahrnují už tyto (utopené) náklady do ceny a to jim umožňuje prodávat "zájezdy na poslední chvíli" za tak nízké ceny.

6. Autor knihy se s nakladatelem dohodl, že výše jeho honoráře bude 15% z ceny každého prodaného kusu knihy. Je jeho honorář pro nakladatelství fixním nákladem nebo variabilním nákladem?

Jeho honorář je pro nakladatelství variabilním nákladem. Čím více exemplářů se prodá, tím vyšší částku bude nakladatelství autoru knihy vyplácet.

7. Vysoká produkce mléka vyvolala velké snížení jeho ceny. Producenti mléka říkali, že cena je nižší než náklady, a proto budou muset vylít tisíce hektolitrů mléka do kanálu. Nemohou přece prodávat mléko za cenu nižší než náklady. Mají pravdu?

Ovšem že nemají. Mléko, které je již vyprodukované, nemá žádné výrobní náklady. Náklady na jeho výrobu jsou utopené. Zemědělci by mohli říci, že nebudou produkovat další mléko při tak nízké ceně. Ale rozhodně se žádnemu z nich nemůže vyplatit, aby vylil již vyprodukované mléko do kanálu. Vlastně může - ale jen když se producentům mléka podařilo vytvořit kartelovou dohodu. V tom případě by se jim vyplatilo vylít část mléka do kanálu, a to když byla cenově neelasticcká.

4. TRŽNÍ ROVNOVÁHA A EFEKTIVNOST

1. Zvýšila se cena pomerančů. Jaký to bude mít účinek na cenu jablek a na (prodávané a kupované) množství jablek?

Protože jablka a pomeranče jsou vzájemné substituty, zdražení pomerančů se projeví v růstu poptávky po jablkách (poptávková funkce na trhu jabek se posune doprava). Cena jablek se zvýší a zároveň se zvýší množství (prodávaných a kupovaných) jablek.

2. Je možné, aby měl americký dolar na vídeňském devizovém trhu jiný kurz než na londýnském trhu? Vysvětlete.

Není to možné. Kdyby byl dolar na vídeňském trhu levnější než na londýnském trhu, začali by obchodníci nakupovat dolary ve Vídni a prodávat je v Londýně. Zvýšená poptávka po dolarech na vídeňském trhu by dolar na tomto místě zdražila a naopak, zvýšená nabídka dolarů na londýnském trhu by jej tam zlevnila. To by nakonec vyrovnilo cenu (kurz) dolara na obou trzích.

3. Hospodářské noviny přinesly (28.11.1997) informaci o cenách reklamy v českých televizních stanicích. V období vánoc činily ceny za odvysílání 30 vteřin reklamy před hlavní zpravodajskou relací: TV Nova – 355 000 Kč, ČT 1 – 120 000 Kč, TV Prima – 30 000 Kč. a) Jak byste vysvětlili tento velký rozdíl v cenách? b) Znamená to, že na trhu televizní reklamy se nevytváří jedna cena?

Znamená to, že trh televizní reklamy nelze popsat modelem poptávky a nabídky, z něhož by vyplývala tendence k (přibližně) stejně ceně za jednotku televizní reklamy?

a) "Množství" televizní reklamy nelze v tomto případě měřit pouze počtem vteřin. Tyto tři televizní stanice měly totiž výrazně odlišný podíl na trhu, měřeno počtem televizních diváků. Podle průzkumu měl TV Nova v té době zhruba třikrát více televizních diváků než ČT1. Firmy, které chtěly vysílat reklamy, posuzovaly 30 vteřin reklamy v té které televizní stanici podle toho, kolik diváků reklamu zhlédne. Pokud tedy měla TV Nova zhruba třikrát více diváků než ČT 1, byly firmy ochotny zaplatit za 30 vteřin reklamy v TV Nova téměř třikrát více než za 30 vteřin reklamy v ČT 1.

b) Trh televizní reklamy leze poslat modelem poptávky a nabídky a existuje tendence k jediné ceně reklamy. Ale "množství" televizní reklamy nutno měřit nikoli ve vteřinách, nýbrž v "diváko-vteřinách", tj. násobit vteřiny reklamy pravděpodobným počtem televizních diváků.

4. Učili jste se, že díky arbitrážím má totéž zboží na různých trzích stejnou cenu. Ale je to v souladu s vaší zkušeností? Když se procházíte po městě, zjistíte, že na Vinohradech stojí pomeranče 35 Kč/kg a v Dejvicích 25 Kč/kg. Pomyslete si, že zákon jediné ceny v Praze zřejmě nepůsobí. Nebo působí?

To, co pozorujeme, jsou krátkodobé situace. Odlišnost těchto cen v krátkém období je způsobena jednak nedokonalými informacemi a jednak dopravními a časovými náklady. Mnoho kupujících na Vinohradech neví, za kolik se pomeranče prodávají v Dejvicích. A i když to věděli, ne všichni budou ochotni vážit dlouhou cestu za levnějšími pomeranči. V delším období však kupující získávají více informací ("rozhlijí se", naslouchají radám známých) a najdou si také více příležitostí (cestou z práce nebo na návštěvu) k nákupu levnějších pomerančů jinde než zrovna v obchodě za rohem svého domu. Taktéž se prosazuje "přesouvání" kupujících z dražších na levnější trhy. Rovněž mnoho prodávajících na Vinohradech neví, za kolik prodávají pomeranče jejich konkurenti v Dejvicích. Prodejce vychází z odhadu momentální poptávky: když vidí, že se kupují jen hrnou, prodává pomeranče na 35 Kč/kg. Je možné, že za několik dní se hrnout přestanou a on cenu sníží. Odlišné ceny v různých částech města bývají způsobeny také krátkodobě nerovnoměrným "nakupením" prodávajících v určitých oblastech. Kde je jich mnoho, je nabídka vyšší a cena nižší, a kde je jich málo, je nabídka nižší a cena vyšší. U stanic metra prochází více kupujících než v odlehlejších ulicích. Dlouhodobě se však prodávající "přesouvají" do míst s vysokou koncentrací kupujících - stěhují tam své stánky a hledají tam pronájmý prostor pro své obchody.

5. V horkých letních měsících se v novinách objevili zprávy, že se šíří epidemie salmonelózy, jejímž zdrojem jsou pravděpodobně vajíčka. Jaký to bude mít účinek na trh vajec? Na množství vajec a na jejich cenu?

Sníží se poptávka po vajíčkách. V důsledku toho se sníží jejich cena i jejich (prodávané a kupované) množství.

6. Jsou bankovní služby mezinárodně obchodovatelným statkem?

Ano, bankovní služby jsou mezinárodně obchodovatelným statkem. Banka může poskytovat své služby zahraničním klientům tak, že si v zahraničí otevře svou pobočku. V České republice byly poměrně vysoké bankovní marže (rozdíl mezi úrokovou mírou z úvěrů a úrokovou mírou z vkladů). Proto si u nás řada zahraničních bank otevřela své pobočky a úspěšně konkuruje tuzemským bankám. Tato konkurence zahraničních bank také přispívá ke snížení tuzemských bankovních marží a k jejich přibližování zahraniční úrovni.

7. Česká učebnice ekonomie stojí na českém trhu 600Kč. Velmi podobná německá učebnice ekonomie stojí na německém trhu 100 marek, což je (při kurzu 18 Kč za marku) 1800 Kč. Bude v tomto případě působit zákon jediné ceny? Nebo se v Německu udrží, v porovnání s českým trhem, trojnásobná cena učebnic ekonomie? Jinými slovy: jsou učebnice obchodovatelným nebo neobchodovatelným statkem?

V zásadě jsou učebnice obchodovatelným statkem, ale náklady na jejich uvedení na zahraniční trhy mohou být značné. Aby mohl nakladatel vydat českou učebnici na německém trhu, musel by ji dát přeložit do němčiny, což vyžaduje náklady. Kromě toho by musel českou učebnici přizpůsobit požadavkům německých studentů (například příklady a údaje, týkající se české ekonomiky, by musel nahradit příklady a údaje, odrážejícími německou ekonomiku), což vyžaduje další náklady.

8. Novákovi jsou na dovolené v Neapoli. Při procházce městem spatří paní Nováková v jednom obchodě košili anglického výrobce, kterou by chtěla manželovi koupit. Cena košile (v přepočtu na korunu) je 1000 Kč. „Zadrž“, řekne pan Novák, neboť si vzpomene, že tutéž košili mají v rodném městě za 800 Kč. Vskutku, jde o košili stejného výrobce, stejně značky. Novákovi se pokouší vysvětlit záhadu různými daněmi nebo různými cly na dovozní zboží v Itálii a v CR. Ale výše daní a cel je stejná. Jak je potom možné, že tatáž anglická košile stojí v Neapoli více než v Čechách? Proč anglický výrobce neprodává své košile pouze do Itálie?

Anglický výrobce dostane za své košile stejnou cenu, atž je prodává do Itálie nebo do České republiky. Ale kupující přesto zaplatí za tyto košile různou cenu na italském trhu a na českém trhu. Vysvětlení spočívá v cenách za maloobchodní služby. Majitel obchodu v Neapoli si účtuje k ceně košile vyšší maloobchodní přírůžku než český obchodník. Proč? Protože italský obchodník má vyšší náklady na nájemné, na vodu, na elektřinu a také na mzdy svých prodavačů než český obchodník. Košile je obchodovatelným statkem (náklady arbitráže jsou nízké). Ale nájemné, voda, elektřina - to vše jsou neobchodovatelné statky, kde "zákon jediné ceny" nepůsobí. Cena košil, které italští a čeští obchodníci platí anglickému výrobcovi, je stejná, ale obchodník přírůžka, kterou si italští a čeští majitelé obchodů účtuje, je různá. To způsobuje, že cena stejných anglických košil na italském a na českém trhu není stejná. Mohli bychom to vyjádřit též tak, že košile, kterou kupujete v obchodě, je "složeným statkem", který se skládá nejen z košile jako takové, ale i ze služby obchodu. Když platíte za košili, platíte také za službu obchodníka a v ceně košile mu platíte také jeho náklady.

9. V obchodech na Malé Straně je cena broušeného skla vyšší než v okrajových částech Prahy. Nejedná se přitom o krátkodobou situaci – rozdíl v ceně je stálý. a) Jak byste vysvětlili tento cenový rozdíl? b) Znamená to, že obchodníci na Malé Straně dosahují permanentně vyšších zisků než obchodníci v okrajových čtvrtích?

a) Broušené sklo kupují na Malé Straně hlavně cizinci. Protože jsou tito turisté většinou bohatší než Pražané a protože je pro ně návštěva Prahy příležitostí k takovým nákupům, je jejich poptávka po českém skle vyšší než poptávka lidí kupujících sklo v okrajových částech Prahy. Poptávka zahraničních turistů "vytáhla" cenu broušeného skla v centru města do výšky. Přitom zahraniční turisté jsou velmi málo informováni o tom, že v okrajových částech lež totéž sklo koupit levněji (ani se po takových informacích většinou nepídl).

b) Ne, obchodníci dlouhodobě nemají vyšší zisky. Vyšší cena broušeného skla, suvenýrů apod. může krátkodobě "vytáhnout" zisky obchodníků výše, ale tyto zisky zároveň lákají co centra nové obchodníky, kteří by si zde chtěli otevřít podobné obchody. Ti pak zvýšují poptávku po pronájmu obchodních prostor v centru města. Protože však jsou takové prostory v centru omezené (nové domy zde lze stěží stavět), "táhne" tato poptávka vzhůru nájemné z obchodních prostor. Vysoké nájemné pak pohltí celý ekonomický zisk obchodníků. Jak vidíte, nakonec jsou to jen majitelé domů, kteří na vysoké poptávce zahraničních turistů dlouhodobě profitují.

6. NEDOKONALÉ TRHY, INFORMACE A PODNIKATELÉ

1. Majitel penzionu v jednom horském rekreačním středisku nabízí hostům večeře za 85Kč a obedy za 50Kč. Přitom jsou večerní a polední jídla téměř stejná. Jak byste mohli vysvětlit tuto „záhadu“? Proč požaduje za polední jídla nižší cenu než za večeře?

Odpověď hledejte ve stupni nedokonalosti trhu. Konkurence je větší v večeři a menší u obědů. Proč? Protože hosté ubytovaní v penzionu zde budou chtít večeřet raději než jinde. Když přijdou večer z lyžování nebo z procházek, nechce se jim chodit na večeři jinam. Ale s obědy je to jiné: mohou se najít "venku", mimo penzion, ve kterém jsou ubytováni, a nečiní jim to žádné potíže. Majitel penzionu je si toho dobře vědom. Jeho intuice mu správně říká, že jsou jeho obedy vystaveny větší konkurenci než jeho večeře. Tuto zkušenosť promítá do svých cen.

2. O reklamě říkáme, že přináší lidem informace. Když se ale díváte na televizní reklamy, zjišťujete, že vám často žádné nové informace nepřináší. Některé reklamy vás sice informují, že „tato žvýkačka zvyšuje hodnotu PH ve vašich ústech“ nebo že „zatímco spreje vypřchájí, tuhý deodorant vydrží dlouho“. Ale co nového vám sděluje třeba reklama na Coca Colu nebo na plzeňský Prazdroj? Nic. Tak proč potom výrobci vůbec takovou reklamu dělají? Vždyť všichni víme, že je Coca Cola kvalitní limonáda a Prazdroj výborné pivo.

V tomto případě jde o reklamu známé značky. Coca Cola nebo Prazdroj jsou světově proslulé značky kvality. Díky tomu, že spotřebitelé spojují tyto značky s vysokou kvalitou, docílují takové firmy vysoké ceny. To ale neznamená, že nejsou ohroženy potencionální konkurencí. Na trhu jsou i jiné kvalitní limonády a piva a stále se objevují nové. Jejich výrobci pomocí reklamy soutěží s Coca Colou nebo Prazdrojem o podíl na trhu. Chce-li Coca Cola nebo Prazdroj udržet svůj podíl na trhu, musí spotřebitelům neustále připomínat svou značku, aby si ji udrželi v povědomí.

3. Reklama je velmi drahá záležitost. V roce 1997 stalo například 30 vteřin reklamy před hlavním zpravodajstvím televize NOVA více než 350 000 Kč. V roce 1998 byly celkové náklady na reklamu podle odhadu 12,5 miliardy korun, z čehož 5,2 miliardy šlo na televizní trh a 5 miliard do tisku. Stojí to vůbec za to? Vždyť náklady na reklamu (tak jako všechny náklady) vstupují do cen zboží, takže je nakonec zaplatí spotřebitelé. Znamená reklama skutečně velké plýtvání ekonomickými zdroji? Byli by na tom spotřebitelé lépe, kdyby výrobci neplatili například za drahou televizní reklamu?

Náklady na "výrobu" reklamy (výroba plakátů nebo reklamních šotů) jsou malou položkou. Největší položku představují platby televizním společnostem a majitelům novin a časopisů za to, že reklamu uveřejňují. Kdyby výrobci neplatili drahou reklamu v televizním vysílání, bylo by jejich zboží jistě levnější. Jenže na druhé straně bychom neměli bezplatné televizní vysílání. To je totiž z největší části financováno právě z poplatků za reklamu. Také noviny a časopisy by musely být mnohem dražší, kdyby nezískávaly peníze z reklamy.

4. U benzínových čerpadel bývají prodejny, kde můžete dostat potraviny a další zboží. Ceny v těchto prodejnách jsou však o poznání vyšší než v jiných prodejnách. Proč? Cožpak prodejny u benzínových čerpadel nejsou vystaveny konkurenci jiných obchodů?

Prodejny u benzínových čerpadel jsou zaměřeny na zvláštní okruh zákazníků - na motoristy, kteří právě berou benzín. Co je na těchto zákazníků tak zvláštního? Jsou snad bohatší? To ne, ale jsou to zákazníci nacházející se ve specifické situaci. Nepřišli k pumpě na nákup

potravin, ale pro benzín. Při placení benzínu však mnozí z nich zjistí, že by potřebovali koupit cigarety, čokoládu, mléko nebo noviny. Vyšší cena je neodradí, protože právě někam jedou a nemají čas dojít si do "normální" prodejny. Proto nakoupí u benzínového čerpadla i za vyšší ceny. Přičinou vyšších cen v prodejnách u benzínových čerpadel je tedy nedokonalá konkurence mezi nimi a "normálními" prodejnami. Nedokonalost této konkurence vyplývá zejména z a vysokých časových nákladů, které by řidiči (v dané chvíli a v daném místě) museli nést, kdyby chtěli hledat levnější prodejnu.

5. Pan Stehlík si na začátku roku 1991 otevřel v Praze půjčovnu videokazet a půjčoval kazety s nejnovějšími filmy za 150 Kč na den. Zákazníků měl dost. O pět let později, v roce 1996, půjčoval pan Stehlík videokazety s nejnovějšími filmy za 30 Kč na den. Jak je možné, že jeho cena klesla na pětinu, když se od roku 1991 do roku 1996 cenová hladina u nás zvýšila téměř na dvaapůlnásobek? Dá se to vysvětlit snížením poptávky? Nebo snad snížením nákladů majitelů videopůjčoven (snížením cen videokazet a filmů)?

Nedá se to vysvětlit ani snížením poptávky, ani snížením nákladů. Přičinou poklesu cen bylo snížení nedokonalosti na pražském trhu videopůjčoven. V roce 1991 byl tento trh velmi nedokonalý, protože videopůjčoven bylo málo. Lidé z okolí Stehlíkovy půjčovny nevěděli o jiných videopůjčovnách. A ti, co o nich věděli, zjišťovali, že jejich ceny nejsou o nic nižší. Během několika let si ale videopůjčovny otevřelo mnoho dalších podnikatelů a trh se stal méně nedokonalým. Konkurence na tomto trhu se značně zostřila, což přinutilo majitele videopůjčoven, aby snížili ceny na úroveň svých nákladů.

7. KONKURENCE A REGULACE

1. Kabelové televizní vysílání je domácnostem poskytováno jedinou kabelovou sítí. Poskytuje ho jediná firma. V nákladech na kabelové vysílání mají fixní náklady (náklady na kabelovou síť) tak velký podíl, že se nenajde druhá firma, která by chtěla kabelové vysílání provozovat. Má tato firma přirozený monopol?

Firma nemá monopol, protože kabelovému vysílání konkuruje jiná televizní vysílání (například satelitní), která mohou nabízet velmi podobné televizní programy. Kabelová televize má tedy tak blízké substituty, že nelze mluvit o monopolu.

2. Kdyby stát zrušil monopol České pošty, připustil konkurenci v doručování listových zásilek a zrušil cenovou regulaci na tomto trhu, myslíte si, že by to vedlo k růstu poštovného? Vysvětlete.

Nemuselo by to vést k růstu poštovného. Když stát reguluje poštovné, nevíme (a regulátor to také neví), zda je poštovné na úrovni mezních nákladů pošty nebo zda je na vyšší úrovni. Takové podniky, které mají administrativní monopol, dokáží úspěšně "nafukovat" své náklady a obvykle dokáží přesvědčit regulační úřad, že jsou jejich náklady velmi vysoké. Proto je nakonec "regulovaná" cena vyšší, než kdyby na takovém trhu byla konkurence. Kromě toho, kde-li o státní podnik, neexistují silné motivace k dobrému hospodaření a k úspoře nákladů. Takový podnik pak mírá vysoké náklady proto, že špatně hospodaří. Tomu pak odpovídá i vysoká "regulovaná" cena. Kdyby se na trhu prosadila konkurence, neměl by špatně hospodařící podnik šanci. Konkurující firmy by jej vytlačily z trhu a tržní cena by pak odrážela nízké mezní náklady dobré hospodařících podniků. Neregulovaná cena na takovém trhu by pak byla pravděpodobně nižší, než je regulovaná cena státního monopolu.

3. Zákon někdy definuje dumping jako případ, kdy zahraniční firma prodává na našem trhu za cenu, která je nižší než její náklady. Představme si zahraniční automobilku, která vyrábí pět typů aut v různých cenových kategoriích – od malého a poměrně levného auta až po luxusní drahou limuzínu. Na český trh vyváží svůj nejmenší a nejlevnější typ auta, které jde u nás dobře na odbyt. Čeští výrobci automobilů vyvolají antidumpingové řízení, v němž by se mělo zjistit, zda zahraniční automobilka neprodává své auto na našem trhu za cenu pod její náklady. Je možné objektivně zjistit, jaké jsou náklady zahraniční automobilky na tento typ auta, který k nám vyváží? Zdůvodněte.

Tyto náklady není možné zjistit - nemůže je zjistit ani sama zahraniční automobilka. Značná část jejích nákladů jsou totiž fixní náklady - nájemné za pozemky a budovy, platy manažerů, mzdy administrativních pracovníků, kancelářská technika (počítače, telefony aj.), nábytek, telefonní a poštovní poplatky, náklady na energii (vytápění, osvětlení) aj. Jak má firma tyto náklady rozpočítat mezi jednotlivé typy automobilů, které vyrábí? Jak má zjistit, kolik z těchto nákladů má připočítat právě onomu typu auta, který vyváží na nás trh? Z toho vidíme, že definovat "dumping" jako "prodej pod náklady" je velmi ošidné. Většina výrobců nevyrábí jediný výrobek, ale více výrobků v různých cenových kategoriích, a její fixní náklady mají povahu společných nákladů. Rozpočítávání těchto nákladů mezi jednotlivé výrobky nedává smysl.

4. Nebývá vám někdy podezřelé, že výrobci prodávají své zboží za stejné ceny? Neříkáte si: „oni se určitě domluvili“? Je stejná cena známkou toho, že výrobci „nekale kooperují“?

Z toho, že výrobci požadují stejnou cenu, nemůžeme usuzovat, že se na ní předem domluvili. Připomeňme si, že stejná cena je nejtypičtější právě na dokonale konkurenčních trzích. Je to konkurence, která tlačí výrobce k uniformitě cen. Ti, kteří by chtěli prodávat za vyšší cenu než konkurence, brzy poznávají, že by na trhu neobstáli. A ti, kteří mají tak nízké náklady, že mohou prodávat za nižší cenu než konkurence, budou mít brzy tolik zákazníků, že je nebudou moci (alespoň krátkodobě) uspokojit, a proto zvýší cenu na úroveň svých konkurentů.

5. V únoru 1998 povolil Úřad pro hospodářskou soutěž sloučení společnosti HBSW (vyrábějící Dobrou vodu) s Karlovarskou minerální vodou (vyrábějící vodu Mattoni). Po sloučení se postavení firmy na domácím trhu stane velmi silné. Úřad ovšem podmínil svůj souhlas s fúzí tím, že firma musí stanovenou část produkce exportovat: v roce 1999 to má být 8% produkce a v roce 2003 až 46% produkce. Podle Úřadu tato podmínka omezuje možnost zneužití silného postavení firmy na domácím trhu. Je podmínka exportu části produkce racionalní? Vysvětlete.

Úřad pro hospodářskou soutěž vycházel z toho, že když bude firma nucena značnou část své produkce exportovat, nebude moci tolik dodávat na domácí trh a neudrží na domácím trhu dominantní postavení. Z hlediska ekonomického však tento postup není příliš racionalní. Co když bude zahraniční poptávka po jejich produktech nižší než domácí poptávka a firma bude na zahraničních trzích docílovat nižší cenu, než by docílila na trhu domácím? Pak bude firma poškozena. Jak může Úřad vědět, jaké rozdělení produkce mezi domácí trh a export je ekonomicky efektivní? To může vědět jen firma sama.

6. Panu Schwarzovi se podařilo skoupit všechna kadeřnická ve městě. Získal monopol na kadeřnické služby ve městě, protože lidem se nevyplatí (z důvodu dopravních a časových nákladů) jezdit ke kadeřníkům do sousedních měst. Pan Schwarz využije svého monopolu ke zvýšení cen. Jedná se o skutečný monopol?

Pan Schwarz má pouze krátkodobý monopol. Vysoké ceny kadeřnických služeb v tomto městě dříve nebo později neujdou pozorností jiných podnikatelů. Ti začnou vstupovat na trh - otevřít tam nová kadeřnická. Pan Schwarz jim v tom nedokáže zabránit - vstup na tento trh je volný. Tak se na trhu obnoví konkurence, která likviduje monopol pana Schwarze. Kdybychom byli schopni "vyfotografovat" ekonomiku v daném okamžiku, asi bychom našli více takových trhů, na které právě dodává jen jedna firma. To však neznamená, že jde o monopolní trhy v pravém slova smyslu. Může jít jen o krátkodobé monopoly.

7. Jeden světoznámý herec vydal knižně své paměti. Práva na vydávání své knihy prodal nakladatelství. Má nakladatelství na vydávání této knihy monopol?

Ano, nakladatelství má na tuto knihu monopol. Nikdo jiný ji nemůže vydávat. A protože jde o paměti světoznámého herce, nemá tato kniha žádné blízké substituty - je svým způsobem unikátní.

8. Firma si dala patentovat svůj vynález nového léčebného přípravku proti lupům. Patentová ochrana trvá 17 let a během této doby nesmí přípravek vyrábět bez souhlasu firmy niký. O přípravek je velký zájem a firma dosahuje po dlouhá léta velmi vysokých

zisků. Je to správné? a) Neměl by stát zrušit patentovou ochranu vynálezů, aby vynalezené výrobky a technologie mohly vyrábět každý? Vždyť efektivní trhy jsou otevřené trhy. b) Neměl by stát regulovat cenu přípravku tak, aby firma nedosahovala tak velký monopolní zisk?

- a) Je pravda, že patentová ochrana vytváří monopol, který znemožňuje "vstup na trh" jiným konkurentům. Jenže firma do vynálezu investovala mnoho peněz, což jiní konkurenți neudělali. Patent je pro vynálezce zárukou, že se mu investované peníze vrátí v podobě vysokého zisku. Kdyby neexistovala patentová ochrana vynálezů, nikdo by neinvestoval do výzkumu.
b) Kdyby stát reguloval cenu patentově chráněných výrobků, znemožnil by vynálezcem, aby se jim vrátily peníze, které investovali do výzkumu. Vysoký monopolní zisk je v tomto případě jedinou zárukou návratnosti investice do výzkumu.

9. POPTÁVKA PO VÝROBNÍCH FAKTORECH

1. Když do Německa přichází levná pracovní síla z Turecka, Řecka, Portugalska, jaký to bude mít účinek na výrobní techniky německých firem?

Příchod dělníků z chudších zemí způsobuje, že se na německém pracovním trhu objevuje levnější práce. To motivuje německé firmy k určité substituci kapitálu prací, tj. k tvorbě méně mechanizovaných technik než dříve.

2. V zemi došlo k velkému oživení stavební činnosti. Jak může růst poptávky po stavebních parcelách ovlivnit cenu potravin?

Oživení stavební činnosti zvýší poptávku po stavebních parcelách a stavební parcely zdraží. Někteří zemědělci, lákani vysokými cenami stavebních parcel, přestanou část své půdy obhospodařovat a prodají nebo pronajmou ji na stavební parcely. Zemědělská produkce v důsledku toho poklesne a toto snížení její nabídky se promítnete do určitého růstu cen potravin.

3. V České republice byla úroda pšenice dobrá. Ve světě však byla její úroda celkově velmi nízká, takže na světovém trhu pšenice došlo k výraznému růstu její ceny. Jak to může ovlivnit cenu hovězího masa na českém trhu?

Vysoká cena pšenice na světovém trhu motivuje naše zemědělce k většímu vývozu pšenice, a tudíž vzroste cena pšenice i na českém trhu. To může ovlivnit cenu hovězího masa na českém trhu dvojím způsobem. Za prvé mohou spotřebitelé do určité míry substituovat dražší pšenici masem - místo zdražených výrobků z mouky začnou kupovat více masných výrobků než dříve. Tento růst poptávky po mase zvýší jeho cenu. Za druhé, bude-li vysoká cena pšenice na světovém trhu přetrvávat delší dobu, dojde k růstu poptávky po orné půdě a k růstu cen orné půdy. Někteří zemědělci začnou přeměňovat pastviny v ornou půdu a místo chovu dobytka začnou raději pěstovat pšenici. To sníží nabídku hovězího masa, a tudíž zvýší jeho cenu.

4. Když v 70. letech došlo k citelnému zdražení ropy, vyvolalo to ve všech zemích zvýšení nákladů, a tedy pokles nabídky téměř všech výrobků a služeb (neboť ropa a z ní vyráběná energie tak či onak vstupuje do nákladů téměř všeho). U některých statků se však náklady zvýšily více a u jiných méně, protože různé statky jsou různě náročné na spotřebu ropy či energie z ropy vyráběné. Vyvolalo zdražení ropy technickou substituci nebo spotřebitelskou substituci? Vysvětlete, jakým způsobem.

Zdražení ropy vyvolalo jak technickou substituci, tak i spotřebitelskou substituci.

K technické substituci došlo proto, že ropa je pro firmy jedním ze specifických výrobních faktorů a její relativní zdražení (oproti jiným výrobním faktorům) motivovalo firmy ke změnám výrobních technik. Výrobci se snažili nahrazovat ropu jinými palivy (např. plynem). Protože spolu s ropou zdražila i elektřina, nahrazovali energeticky náročné výrobní postupy a technologie takovými, které nespotřebovaly tolik elektřiny, ačkoli byly třeba náročnější na kapitál nebo na práci. Protože vysoká cena ropy například zdražila některé z ropy vyráběné plasty, výrobci začali nahrazovat takové plasty jinými materiály.

Ke spotřebitelské substituci docházelo proto, že výroba různých spotřebních statků je různě náročná na ropu či elektrickou energii. Jinak řečeno, váha ropy v nákladech různých spotřebních statků je různá, a proto i jejich relativní zdražení bylo různé. Například plastové hračky zdražily více než dřevěné hračky, a proto docházelo k určité substituci plastových hraček dřevěnými. Textilie z umělých vláken zdražily více než bavlněné, což vyvolalo odpovídající spotřebitelskou substituci. Také provoz různých spotřebních statků je různě náročný na ropné výrobky či elektřinu. Například zdražení ropy vyvolalo zdražení benzínu, a proto začali někteří lidé upřednostňovat jiné druhy zábavy před dlouhými vyjížďkami autem. Také začali upřednostňovat menší auta s nižší spotřebou benzínu před do té doby oblíbenými velkými a silnými vozy. Elektrické sušiče rukou na toaletách začaly být nahrazovány papírovými ručníky. Plynové spotřebiče se začaly nakupovat více než dříve, na úkor elektrických spotřebičů, atd.

5. USA jsou relativně bohatší na zemědělskou půdu než na práci (je tam hodně zemědělské půdy v poměru k práceschopnému obyvatelstvu). Čína je naopak zemí relativně bohatší na práci než na zemědělskou půdu (je tam hodně lidí v poměru k zemědělské půdě). Když se mezi oběma zeměmi rozvine intenzivnější mezinárodní obchod, budou USA využívat do Číny pšenici a dovážet odtud zboží náročné na práci (například konfekci, hračky apod.). a) Jaký účinek bude mít tento obchod na cenu zemědělské půdy a na mzdy v USA? Vysvětlete. b) Jaký účinek bude mít tento obchod na mzdy a na cenu zemědělské půdy v Číně? Vysvětlete.

Vzroste-li vývoz americké pšenice do Číny, zvýší se v USA poptávka po zemědělské půdě a tedy také cena této půdy. Vzroste-li americký dovoz zboží náročného na práci, klesne v USA poptávka po práci, a tudíž klesnou americké mzdy. Vzroste-li čínský vývoz pracovně náročných výrobků, vzroste v Číně poptávka po práci a mzdy. Vzroste-li čínský dovoz pšenice, poklesne v Číně poptávka po zemědělské půdě a tedy také cena této půdy.

6. V této kapitole jste pochopili, že mzdy rostou, když roste produktivita práce. Ale napadlo vás někdy, proč rostou mzdy v odvětvích, kde nikdy neroste produktivita práce? Například kadeřníci: jejich produktivita práce se nikdy nezvyšuje. neexistuje způsob, jak ji zvýšit. A přece jejich mzdy rostou. Proč?

Produktivita práce roste převážně v průmyslových odvětvích. Jedna se ovšem o růst naturální produktivity, dosahovaný hlavně zaváděním lepších strojů a technologií do výroby. Růst naturální produktivity snižuje výrobní náklady, a protože je na trzích konkurence, tlačí to ceny průmyslového zboží dolů. Tím se však zvyšují reálné mzdy. Vyšší mzdy zvyšují poptávku lidí také po službách kadeřníků, což zvyšuje ceny kadeřnických služeb. Produktivita práce kadeřníků tedy přece jen roste - ne sice naturální, ale peněžní. Vzpomeňte si, že mzda je určena peněžním mezním produktem práce, který je násobkem naturálního mezního produktu a ceny statku.

11. NABÍDKA PRÁCE A TRH PRÁCE

1. Číňané emigrují do různých zemí světa, protože v Číně mají nízké příjmy a nízkou životní úroveň. Mnoho Číňanů emigruje do USA. Proč? Často slyšíme taková triviální vysvětlení, jako že Čína je „příliš lidnatá“ nebo že Amerika je „velmi bohatá“. Ale pokuste se správně ekonomicky vysvětlit, proč si mohou číňští přistěhovalci v Americe zvýšit životní úroveň tak, jak by to pro ně v Číně nebylo možné?

Čína má v porovnání s USA velmi nízkou vybavenost práce kapitálem: množství kapitálu připadající na jednoho obyvatele je velmi nízké. Proto mají Číňané ve své vlastní zemi mnohem nižší produktivitu práce než v USA. Když Číňan emigruje do USA, produktivita jeho práce se zvýší na úroveň, jakou by v Číně dosáhnout nemohla, protože pracuje v americké továrně, která je více vybavena kapitálem v podobě strojů, technologií a lidského kapitálu, a funguje v ekonomice, která je lépe vybavena kapitálem v podobě dopravních a telekomunikačních sítí, informačních soustav, bank atd.

2. Když emigruje do USA čínský dělník, umíme si představit, že se jeho produktivita práce zvýší, protože pracuje ve firmě lépe vybavené kapitálem. Nyní se ale představme čínskou rodinu, která emigrovala do USA, aby si tam otevřela malý obchod s textilem. jejím kapitálem, který vloží do svého nového amerického obchodu, je nevelká suma peněz, kterou tato rodina

nashromáždila ještě doma, v Číně. Jak je možné, že reálné příjmy této čínské rodiny budou v USA vyšší, než byly v Číně? Vždyť nemá větší vlastní kapitál, než měla v Číně (má jej ještě méně, protože část svého kapitálu musela obětovat na cestovní náklady do USA).

Vysoký reálný příjem čínského obchodníka v USA je odvozen od vysokých mezd amerických zaměstnanců. Není totiž možné, aby mzdy zaměstnanců byly dlouhodobě značně vyšší než příjmy majitelů obchodů. Kdyby tomu tak bylo, obchodníci by prodávali své obchody a hledali by zaměstnání za mzdy. Přebytek lidí hledajících zaměstnání by vedl k poklesu mezd a naopak nedostatek obchodníků a jejich služeb by vedl k růstu příjmů obchodníků. Proto dojde ke sbližení mezd zaměstnanců a příjmů obchodníků. A proto má čínský obchodník v USA příjem blížící se mzdě amerických zaměstnanců. Jinými slovy, čínský obchodník v USA vděčí za své vysoké reálné příjmy ani ne tak vlastnímu skrovnému kapitálu, jako spíše velké kapitálové vybavenosti americké ekonomiky jako takové. Efekty vysoké produktivity práce amerických zaměstnanců se "rozlévají" i na malé obchodníky.

12. NEZAMĚSTNANOST

1. V první polovině 90. let byla česká nezaměstnanost zhruba třikrát nižší než nezaměstnanost v Maďarsku. Řada ekonomů to přisuzovala zčásti tomu, že maďarské pracovní trhy byly méně pružné než české pracovní trhy. V Maďarsku například nezaměstnaný pobíral podporu v nezaměstnanosti dva roky, zatímco v české republice jen půl roku. Přisuzujeme-li nezaměstnanost vysokým podporám, o jaký druh nezaměstnanosti se jedná? a) Jde o nezaměstnanost dobrovolnou nebo nedobrovolnou? b) Může jít o nezaměstnanost strukturální? Vysvětlete.

a) Jde o nezaměstnanost dobrovolnou, protože lidé, kteří mají možnost pobírat dlouhou dobu podporu v nezaměstnanosti, nejsou tak aktivní v hledání nového zaměstnání.

b) Ano, může. Lidé, kteří mohou dlouho pobírat podporu v nezaměstnanosti, velmi často hledají podobné místo, které ztratili. Nechce se jim měnit svou původní profesi a podstupovat rekvalifikaci a zůstávají delší dobu nezaměstnanými.

2. Evropané mají někdy strach z vývozní expanze východoasijských zemí na evropské trhy. Obávají se, že když budou evropské trhy zaplaveny japonskými automobily, korejskou spotřební elektronikou a čínskou konfekcí, vyvolá to v Evropě nezaměstnanost. a) Jsou tyto obavy oprávněné? Vysvětlete. b) O jakou nezaměstnanost by se jednalo? Vysvětlete. c) Čím bude ovlivněna délka trvání takové nezaměstnanosti? d) Může vláda přispět ke snížení této nezaměstnanosti tím, že bude financovat rekvalifikační programy? Vysvětlete. e) Nebylo by pro Evropu lepší vyhnout se těmto problémům a chránit své trhy dovozními clý?

a) Ano, tyto obavy jsou oprávněné, protože průmyslově vyspělé východoasijské ekonomiky (Japonsko, Jižní Korea, Tchán-wan) postupně získaly komparativní výhody v takových odvětvích, jako je výroba automobilů nebo spotřební elektronika - tedy tradiční odvětví evropských zemí. Méně vyspělé asijské ekonomiky (Čína, Thajsko) zase získaly komparativní výhody v textilním průmyslu. Evropa naopak své původní komparativní výhody v těchto odvětvích ztrácí. Určitá část nezaměstnanosti v Evropě může být přičtena na vrub tomu, že jsou evropští výrobci automobilů, elektroniky a konfekce vytlačováni z trhů úspěšnějšími východoasijskými konkurenty.

b) Jde o strukturální nezaměstnanost. Postihuje jen některá odvětví, zatímco jiným odvětvím umožňuje rychlejší růst. Vzpomeňte si na zákon komparativních výhod. Získají-li východoasijské ekonomiky komparativní výhody například v automobilovém průmyslu, elektronice a textilní výrobě, budou se na tato zboží specializovat a budou mít zájem dovážet jiná zboží a služby, jejichž výrobu a export přenechají jiným zemím - těm, které dovážejí jejich automobily, elektroniku a konfekci.

c) Strukturální nezaměstnanost bude tím kratší, čím rychleji se evropským ekonomikám podaří uskutečnit strukturální změny a umožnit expanzi těch odvětví, v nichž nově získávají komparativní výhody. Jde zejména o to, aby byly pracovní trhy pružné, tj. aby mohly rychle klesat mzdy ve smršťujících se odvětvích a rychle růst mzdy v nově expandujících odvětvích. Pak budou lidé rychleji přecházet do nových pracovních příležitostí a strukturální nezaměstnanost se bude zmenšovat.

d) Názory ekonomů na efektivnost rekvalifikačních programů se liší. Někteří ekonomové věří, že tyto programy mohou urychlit rekvalifikaci, a tím snížit strukturální nezaměstnanost. Jiní ekonomové varují, že tato politika státu je "dvousečnou zbraní". Rekvalifikační programy umožňují lidem po delší dobu (po dobu zapojení do rekvalifikačního programu) pobírat podporu v nezaměstnanosti, a tedy být dobrovolně nezaměstnanými (můžeme skutečně pozorovat, že mnoho nezaměstnaných se snaží být v takových rekvalifikačních programech co nejdéle). Kdyby tyto podpory neměli, možná by vyvijeli sami větší úsilí k nalezení nového zaměstnání a možná i k vlastní rychlejší rekvalifikaci.

e) Takové hlasy můžeme slyšet hlavně od lidí spojených s upadajícími odvětvími. Jejich vlastníci a odborové svazy budou jistě přesvědčovat své vlády, aby chránily svá "tradiční odvětví" a nedovolily jejich ničení zahraniční konkurenci. Prostřednictvím sdělovacích prostředků se budou tyto skupiny snažit získat na svou stranu veřejnost, kterou budou strašit nezaměstnaností a tím, že jejich ekonomiku "ruinují cizinci".

Vlády by však měly těmito tlakům odolat a nebránit volnému obchodu. Budou-li chránit domácí trhy před zahraniční konkurencí, budou pouze oddalovat to, co stejně musí přijít. Evropští výrobci, kteří ztratí konkurenční schopnost, nevyhnutelně ztratí zahraniční trhy a zbudou jím pouze chráněné domácí trhy. Ty však jsou příliš malé pro efektivní výrobu, protože v dnešní době již specializace v globálním měřítku tak pokročila, že efektivním je pouze ten, kdo je schopen se prosadit na světových trzích a ne pouze na trzích domácích.

3. V zemi je velká nezaměstnanost. Odbory však nechtějí připustit snížení mezd a navrhnují jiné řešení: zkrácení pracovního týdne ze 40 hodin na 35 hodin. Argumentují tím, že bude-li kratší pracovní týden, budou firmy nuteny zaměstnat více lidí než dřív.

„Pracovní fond“ (počet hodin práce, který firmy potřebují) se rozdělí mezi více lidí a nezaměstnanost se sníží. Souhlasíte? Povede zkrácení pracovního týdne (bez snížení mezd) ke zvýšení zaměstnanosti?

Neexistuje nic takového jako "daný pracovní fond", který by firmy potřebovaly. Existuje pouze poptávka po práci, která je, jak víme, klesající funkcí mzdy. Jestliže stát vyhoví požadavku odborů a vydá zákon o zkrácení pracovní doby, zvýší to hodinové mzdy. Firmy budou na toto zdražení práce reagovat nikoli najímáním nových lidí, nýbrž naopak - propouštěním svých zaměstnanců. Zdražení práce bude firmy motivovat ke snížení výroby nebo k substituci práce kapitálem. Nedojde tedy ke zvýšení zaměstnanosti, nýbrž spíše k jejímu snížení.

4. Někdy se setkáte s názorem, že vysoká nezaměstnanost vyspělých západoevropských zemí má charakter „technologické nezaměstnanosti“: je zapříčiněna technickým pokrokem, který zvyšuje produktivitu práce a vytěsňuje tím lidi z pracovního procesu. Myslíte, že může vzniknout taková „technologická nezaměstnanost“? A pokud ano, má charakter krátkodobý nebo dlouhodobý?

Technický pokrok skutečně může, zvyšováním produktivity práce, vytěsňovat lidi z pracovního procesu. Ale takto vznikající nezaměstnanost má charakter strukturální a krátkodobý. Sektor služeb, který je vysoko pracovně náročný a kde je růst (naturální) produktivity práce poměrně pomalý, dokáže za normálních okolností vstřebat práci uvolňovanou z průmyslu. Předpokladem jsou ovšem pružné pracovní trhy - trhy s pružnými mzdami a "pružnými" lidmi aktivně hledajícími práci. Příkladem jsou USA, kde v posledních desetiletích probíhá proces velmi rychlého růstu produktivity práce v průmyslu, který je doprovázený stejně rychlou expanzí sektoru služeb. Nezaměstnanost je v USA (v porovnání s Evropou) dlouhodobě značně nižší.

5. Jeden velký průmyslový podnik, který vykazuje už několik let ztráty, není již schopen splácat své dluhy a věřitelé hrozí, že jej dají do konkurzu. Bankrot podniku by znamenal, že přijde o práci 5000 lidí. Ministr průmyslu proto navrhne vládě, aby poskytl tomuto podniku dotaci 200 milionů korun ze státního rozpočtu. Zdůvodňuje to tím, že kdyby podnik zkrachoval a pět tisíc lidí by se stalo nezaměstnanými, stát by jim na podporách v nezaměstnanosti musel vyplatit za rok 300 milionů korun, tedy více, než

když poskytne podniku dotaci. Myslíte, že má ministr pravdu? Opravdu přijde stát levněji, když dá podniku dotaci, než kdyby vyplácel nezaměstnaným podpory?

Když stát poskytne podniku dotaci, jeho problémy vyřeší jen dočasně. Podnik použije peníze na splátky dluhů, ale bude ztrátový nadále. Bude tedy potřebovat od státu další a další dotace na udržení svého chodu a na splácení nových dluhů. Je pravděpodobné, že mu stát bude muset dávat dotace každý rok. Když ale zbankrotuje, kapitál a práce, vázané v tomto ztrátovém podniku, se uvolní a budou moci odplynout jinam, do zdravých a ziskových firem. Podpora nezaměstnaným nebude muset stát vyplácat každý rok, protože si většina těchto lidí jistě najde novou práci. Pokud tedy stát vyplatí propuštěným zaměstnancům podniku v prvním roce 300 milionů na podporách, již v dalším roce to bude daleko méně.

6. Může internet ovlivnit výši nezaměstnanosti? Jakým způsobem? A jaké nezaměstnanosti?

Internet zlevňuje informace o pracovních místech, a umožňuje tím lidem, aby se snáze a rychleji orientovali na pracovních trzích. Tímto způsobem Internet snižuje frikční a strukturální nezaměstnanost.

13. KAPITÁL A ÚROK

1. Když v České republice probíhala v první polovině 90. let hromadná privatizace, jaký to mělo vliv na dovoz zahraničního kapitálu a na úrokovou míru? Vysvětlete.

Privatizace vytvářela příležitosti pro zahraniční investory kupovat české podniky nebo jejich části. To zvýšilo dovoz zahraničního kapitálu do České republiky a snižovalo úrokovou míru na českém trhu.

2. Po své privatizaci v první polovině 90. let začaly české podniky modernizovat své zastaralé výrobní kapacity nákupem nových strojů a technologií. a) Jaký to mělo vliv na úrokovou míru na českém trhu kapitálu? b) Jaký vliv měla tato změna úrokové míry na mezinárodní pohyby kapitálu?

a) Zvýšila se poptávka po kapitálu na českém kapitálovém trhu, a proto se zvýšila úroková míra.

b) Na vyšší úrokovou míru českého kapitálového trhu reagoval příliv zahraničního kapitálu, který opět českou úrokovou míru poněkud snížil.

16. EXTERNALITY

1. Výroba elektřiny vyvolává negativní externalitu, kterou obvykle nelze odstranit soukromými vyjednáváními mezi elektrárnou a poškozenými (vzhledem k vysokým transakčním nákladům), a kdy je proto žádoucí zatížit výrobce elektřiny daní. Tuto daň je ovšem možno stanovit buď na počátku výrobního procesu jako „daň z jednotky emise“, nebo na konci výrobního procesu jako „daň z jednotky elektřiny“ (spotřební daň). a) Někdy slyšíte, že zatížení elektřiny spotřební daní povede ke snížení spotřeby a tudíž i výroby elektřiny, zatímco daň z emisí nikoli – ta pouze motivuje k odsírování elektráren, ale nevede ke snížení výroby elektřiny. Je toto tvrzení správné? Zdůvodněte. b) Někdy slyšíte, že daň uvalená na jednotku elektřiny zatíží spotřebitele, zatímco daň uvalená na jednotku emisí zatíží výrobce. Je toto tvrzení správné? c) Je efektivnější uvalit daň na jednotku elektřiny (kWh) nebo na jednotku emise (t) vypouštěné elektrárnou? Zdůvodněte.

a) Toto tvrzení není správné. Daň z jednotky emise se promítne do nákladů elektráren. Elektrárny tyto zvýšené náklady musí promítnout do ceny elektřiny. Proto daň z emisí zdražuje elektřinu a vede k poklesu její spotřeby, tudíž i výroby. A kdyby elektrárna provedla odsíření, také to znamená náklady, které zvýší cenu elektřiny.

b) Toto tvrzení také není správné. Daň uvalená na jednotku elektřiny má charakter spotřební daně: promítá se do nákladů elektráren a nabídková křivka elektřiny se posouvá vzhůru. Důsledkem je menší množství elektřiny, vyšší cena, kterou musí platit spotřebitel, a nižší cena, která (po zaplacení daně z emisí) zůstává výrobci. Tato daň tedy zatíží jak výrobce, tak i spotřebitele.

c) Je efektivnější zdařovat vypouštění emisí nežli výrobu elektřiny. Spotřební daň na kWh elektřiny totiž zatěžuje každou elektřinu, a to bez ohledu na to, je-li vyráběna ekologickým nebo neekologickým způsobem. Ale proč by měla být elektřina, kterou vyrábí vodní elektrárna, zdařována stejně jako elektřina vyráběná v neodšířené uhelné elektrárně?

Zdanění emisí motivuje výrobce elektřiny k ekologickým opatřením, jako je odsíření nebo používání kvalitnějšího paliva, protože tím snižují množství škodlivých emisí a platí menší daně. Zatížení elektrárny spotřební daní výrobce k ničemu takovému nemotivuje, pouze vede ke snížení výroby elektřiny.

2. Představte si, že ekologové prosadí velmi tvrdé zákony na ochranu životního prostředí: nové automobily budou muset být vybaveny dokonalými (a drahými) katalyzátory, nové kotelny budou muset splňovat velmi přísné ekologické normy atd. Mohlo by to mít za následek, že by zlepšování životního prostředí zpomalilo? Proč?

Mohlo. Drahé katalyzátory zdraží nová auta, a proto řada lidí odloží koupi nového auta a bude ještě několik let jezdit starým autem, které žádný katalyzátor nemá. Majitel starých kotelen také nebudu dychtiví, aby je nahrazovali novými, když budou tak drahé. Kdyby byly ekologické požadavky "měkké", bylo by zavádění ekologických výrobků rychlejší.

Pokud stát bude chtít urychlit zavádění drahých ekologických výrobků a technologií, bude muset zvýšit daně za znečišťování a popřípadě též zavádění ekologických výrobků subvencovat.

3. Podle Sdružení automobilového průmyslu „možnost hromadného dovozu ojetých osobních aut, neplnících limity, způsobuje zakonzervování stáří vozového parku“. (Lidové noviny, 19.3.1998). Jinými slovy, volný dovoz zahraničních ojetých aut, které nesplňují ekologické limity do té míry jako nová auta, je příčinou toho, že přetravává znečištění ovzduší výfukovými plyny. Souhlasíte? Myslíte si, že kdyby vláda zpřísnila ekologické podmínky dovozu ojetých aut, zlepšila by se věková struktura vozového parku a snížilo by se znečištění ovzduší?

Ojeté auto si kupuje člověk, který nemá na nové. Když si nebude moci koupit ojeté zahraniční auto, bude dále jezdit svým starým autem, které je možná technicky i ekologicky v horším stavu, než v jakém jsou dovážená zahraniční ojetá auta.

Představa, že nedostatek ojetých zahraničních aut na našem trhu zvýší poptávku po nových automobilech, je možná zbožným, ale ne příliš realistickým přání výrobčů automobilů a jejich Sdružení. Ti vidí v ojetých zahraničních autech konkurenční. Jenže substitutem zahraničních ojetých aut jsou spíše domácí ojetá auta než nová auta.

4. Někteří lidé tvrdí, že externality mohou být řešeny soukromým vyjednáváním pouze tam, kde lze vymezit soukromé vlastnictví. protože vzduch nepatří nikomu, domnívají se, že znečišťování ovzduší nelze řešit soukromým vyjednáváním, ale pouze zásahem státu – pokutováním znečišťovatelů. Souhlasíte?

Není to tak docela pravda. Vzduch nebo voda je jen prostředí, kterým se znečištění dostává k poškozenému. Skutečným objektem znečištění je majetek nebo zdraví poškozeného.

Představte si, že vyhodíte do vzduchu kámen, který (bez vašeho úmyslu) padne do okna vašeho souseda a rozbití ho. Myslíte, že můžete sousedovi říci: "Vzduch, kam jsem kámen vyhodil, nikomu nepatří"? Sotva. Rozbité okno musíte zaplatit. Totéž platí pro elektrárnu, která znečištěním ovzduší poškodí například něčí les.

17. VOLNÉ ZDROJE, VOLNÉ STATKY A VEŘEJNÉ STATKY

1. Proč je městská policie veřejným statkem a proč soukromá bezpečnostní agentura není veřejným statkem? Najděte klíčový znak, který řadí policii mezi veřejné statky a bezpečnostní agenturu mezi soukromé statky.

Městská policie nemůže nikoho "vyloučit" z prospěchu, který lidem ve městě přináší. Její činnost a samotná její existence snižuje míru zločinosti ve městě. Ale kdyby chtěla policie přímo vybírat poplatky za své služby, asi by jí nikdo nic nedal - každý by řekl, že jemu žádnou službu neposkytla.

Klíčovým znakem, který řadí městskou policii mezi veřejné statky, je tedy "nevyloučitelnost" ze služeb, které lidem ve městě poskytuje.

Soukromá bezpečnostní agentura chrání konkrétní osoby, které jí za její služby platí. Kdyby například banka, která si objednala bezpečnostní agenturu na svou ochranu, odmítla zaplatit, bezpečnostní agentura by udělala to, co městská policie učinit nemůže: "vyloučila" by banku ze svých služeb, vypovíděla by ji smlouvou a nechala by ji na pospas potenciálním lupičům.

2. Znakem veřejného statku je „nevyloučitelnost“ ze spotřeby. Aplikujte tento poznatek na televizní vysílání: je televizní vysílání nezakódovaných programů veřejným statkem?

Není veřejným statkem. Pokud jste uvažovali tak, že televizní společnost, která vysílá nezakódované programy, nemůže vyloučit z jejich sledování televizní diváky, pak vás to mohlo svést k nesprávné odpovědi, že je takové vysílání veřejným statkem. Diváci však nejsou jedinými "spotřebiteli" televizního vysílání. Existuje ještě jiná skupina spotřebitelů televizního vysílání, a to jsou firmy, které chtějí odvysílat své reklamy. To je právě ta skupina, kterou lze "vyloučit" ze služeb televizního vysílání. Proto jsou ochotni platit za odvysílání reklam. A proto televizní vysílání může pokrýt své náklady a není odkázáno na daně. Ostatně víte, že soukromé televizní společnosti, které vysílají výhradně nezakódované programy, existují a prosperují.

3. Je dálnice veřejným statkem? Je okresní silnice veřejným statkem? Vysvětlete.

Dálnice není veřejným statkem, protože její majitel může řidiče, kteří by nechtěli platit, vyloučit ze spotřeby, tj. zabránit jim v projetí. Na dálnici lze od projíždějících řidičů vybírat mýtné, z něhož soukromá firma financuje stavbu a údržbu dálnice. Kdo nezaplatí, nemůže projet. Proto také soukromé firmy staví a provozují dálnice jako "soukromý byzny".

"Němečtí automobilisté, kteří si dosud zakládali na tom, že silniční provoz v jejich zemi se obejde bez placení poplatků, se budou, spolu se zahraničními řidiči, v blízké budoucnosti muset smířit s tím, že i v Německu se bude platit mýtné. Připustil to německý ministr dopravy. . Ministerstvo se rozhodlo svěřit výstavbu některých silničních úseků, mostů a tunelů soukromým firmám, které budou moci své náklady hradit vybíráním mýtného za průjezd. . V Itálii se na většině dálnic platí poplatky magnetickou kartou. Ve Francii, kde je většina dálnic soukromých, se podobně jako ve Španělsku platí mýtné zvlášť za každý jeden úsek dálnice." (Lidové noviny, 21. 7. 1998)

Naproti tomu okresní silnice je veřejným statkem. Vybírat mýtné na okresní silnici je sice možné "technicky", ale ne "ekonomicky" - bylo by to příliš nákladné. Na rozdíl od dálnice je provoz na okresních silnicích mnohem řidší (měřeno počtem projetých aut na km za hodinu). Proto byly náklady na vybíráni mýtného a na "vyloučování" řidičů, kteří nezaplatí, velmi vysoké. Vybrané mýtné na okresních silnicích by pravděpodobně nepokrylo ani náklady na svůj vlastní výběr, natož aby mohlo zaplatit náklady na stavbu a údržbu okresních silnic. Proto se nenajde firma, pro kterou by bylo ekonomické stavět a udržovat soukromou síť okresních silnic.

Jak vidíte, je "nevyloučitelnost" v některých případech otázkou spíše ekonomickou - je vyvolána velmi vysokými náklady na výběr poplatků.

4. V řadě evropských zemí jsou dálnice v soukromém vlastnictví a jejich vlastníci – firmy, které je postavily a udržují je – vybírají od projíždějících řidičů poplatek (mýto). V jiných zemích – například ve Švýcarsku a také v České republice – je jiný systém: řidiči, kteří chtějí jezdit po dálnicích, si koupí roční „známku“ a mohou pak jezdit po všech dálnicích v zemi kdy a kde se jim zlídí. a) Řekli byste, že v zemi, kde si řidiči kupují roční „známku“ na dálnice, jsou dálnice „volným statkem“? b) Vzniká v tomto případě neefektivnost? Vysvětlete. Využijte porovnání mezního užitku a mezních nákladů.

a) Ano, z hlediska ekonomického rozhodování řidičů jsou dálnice v tomto případě fakticky "volným statkem". Protože cena známky není závislá na tom, kolik kilometrů po dálnici řidič skutečně najezdí, chovají se řidiči podobně jako nájemníci v domě, kde byty nemají měříce vody. Když už zaplatíte roční dálniční "známku", jezdíte po dálnicích i v případech, kdy to pro vás není tak nutné a kdy byste klidně mohli jet po okresních silnicích. V okamžiku, kdy se rozhodujete o svých jednotlivých jízdách po dálnici, jsou již tyto jízdy pro vás "zadarmo" - tím, že nepojedete po dálnici, už nic neušetříte.

b) Ano, může vznikat neefektivnost. Představte si, že jste si v lednu koupili roční "známku" na dálnice. V únoru jedete na hory a volíte mezi dvěma trasami. Jedna vyžaduje projet určitý úsek po dálnici, druhá je mimo dálnici, ale je o něco delší. Porovnáváte mezní užitek s mezním nákladem: mezní užitek z jízdy po dálnici je užitek úspory času. Jaký je váš mezní náklad z jízdy po dálnici? Nulový. Známku už jste zaplatili, takže ve chvíli vašeho rozhodování je pro vás "utopeným nákladem". Proto pojedete po dálnici.

Řidič v zemi, kde se na dálnicích platí mýto, se rozhoduje jinak. Srovnává užitek z konkrétní jízdy po dálnici s poplatkem, který musí za tu konkrétní jízdu zaplatit. V některém případě je pro něho jízda po dálnici tak nutná, že rád zaplatí. V jiném případě možná pro něj tak nutná není. Pak raději jede mimo dálnici a ušetří poplatek. Tento poplatek pro něho není "utopeným nákladem": když se rozhodne nejet po dálnici, ušetří jej. Proto je pro něho mezní náklad každé jednotlivé jízdy nenulový.

Neefektivnost zde může vznikat proto, že při systému ročních dálničních známk budou po dálnicích jezdit i řidiči, jejichž mezní užitek z konkrétní jízdy po dálnici je velmi malý a blíží se nule. Dálnic pak mohou být přeplňené. Jenže náklady na stavbu a údržbu dálnic ve skutečnosti nejsou nulové. Každý řidič jedoucí po dálnici způsobuje určité její opotřebení vyžadující nakonec dodatečné náklady na údržbu. Samotná přeplňenosť dálnic vyžaduje stavbu nových dálničních úseků, tedy opět náklady. Mezní náklady na stavbu a údržbu dálnic jsou pak vyšší než mezní užitek "posledních" po dálnicích ještě jezdících řidičů.

5. Když napadne sníh, městský magistrát objednává u soukromé firmy odklízení sněhu z městských komunikací. Je odklízení sněhu z ulic města statkem? Vysvětlete.

Ano, jde o veřejný statek, protože firma, která zajišťuje průjezdnost ulic, musí být placena městem. Nemůže být placena přímo řidiči, kteří ulicemi jezdí, protože vybíráni poplatků přímo od řidičů by bylo pro firmu velmi nákladnou činností. Kromě toho by ani nemohla řidiče k placení donutit, pokud by sami platit nechtěli. Neboli vzniká zde jev, který jsme nazvali "nevyloučitelností ze spotřeby".

6. Ve velkém městě jezdí po městských komunikacích velký počet aut. Jde většinou o lidi, kteří jezdí do práce nebo za nákupy. Hustota provozu je tak velká, že průměrná rychlosť, kterou auta dosahují při jízdě městem, je dost nízká – nižší, než by si většina řidičů přál. Město má dobrě fungující hromadnou dopravu (tramvaje a metro), která je vůči automobilové dopravě substitutem. Využívají ji nejen lidé, kteří nemají auto, ale i řada majitelů aut, kterým vadí přeplněné silnice natolik, že raději jezdí po městě tramvají a metrem. a) Jsou městské silnice veřejným statkem? b) Vzniká při využívání městských silnic nějaký druh nedostatku?

c) Městské silnice vyžadují náklady na opravy, údržbu, odklízení sněhu v zimě, na policisty, kteří řídí dopravu. tyto náklady jsou hrazeny z městské pokladny, neboli platí je všichni obyvatelé města jako daňoví poplatníci – bez ohledu na to, zda autem po městě jezdí nebo ne. jistě není příliš spravedlivé, že lidé, kteří nejezdí po městě autem, platí také. měli by pokud možno platit ti, kdo městské silnice užívají. Přišli byste na nějakou možnost, jak přinutit řidiče k placení za to, že jezdí po městě autem?

a) Ano, jde o veřejný statek, neboť městské silnice se vyznačují "nevyloučitelností" ze spotřeby. Řidiče, kteří po nich jezdí, nelze donutit k placení. A i kdyby to snad zákon dovoloval, bylo by vybíráni poplatků v tak hustém provozu příliš nákladné.

b) Vzniká zde nedostatek. V textu kapitoly jsme sice sice konstatovali, že většina statků se vyznačuje "nezmenšítebností" ("nerivalitou") ve spotřebě, ale zde máme příklad veřejného statku, pro který to neplatí. Každý dodatečný řidič na městských silnicích "zabírá místo" ostatním řidičům, a omezuje tím jejich užívání silnic - na přeplněných silnicích jsou nuteni jezdit pomaleji, než by si přáli.

c) Ano, taková možnost existuje: většina lidí, kteří jezdí po městě autem, potřebuje také ve městě parkovat. Jízda po silnicích a parkování jsou svým způsobem komplementy. Ovšem parkování - na rozdíl od jízd po silnicích - veřejným statkem není, protože může být zpoplatněno. Město může zavést placené parkování na co největším počtu parkovacích míst a stanovit dostatečně vysoké parkovné. Tím

motivuje část řidičů, aby raději jezdili hromadnou dopravou, což sníží velkou hustotu provozu. Zároveň město získá peníze na údržbu a opravy silnic přímo od těch, kdo tyto silnice užívají.

19. DOMÁCÍ PRODUKT

1. Kdybyste zjišťovali výši HDP výdajovou metodou, co byste započítávali do HDP: platy policistů, stipendia studentů, starobní důchody, přídavky na děti, honoráře za články do novin, platy poslanců Parlamentu.

Do HDP byste započítali platy policistů, honoráře za příspěvky do novin a platy poslanců. Tyto platy a honoráře jsou totiž oceněním služeb jejich příjemců. Starobní důchody, stipendia a přídavky na děti jsou transfery. Nejsou to platby za služby, nýbrž jen přerozdělování. Proto je nezapočítáme do HDP zjištěvaného výdajovou metodou.

2. V novinách čtete zprávu „Schodek obchodní bilance se zvýšil z 60 mld. Kč na 100 mld. Kč“. Pomyslíte si, že to má nějaký vliv na HDP?

Schodek obchodní bilance je záporný čistý vývoz. Jeho zvýšení snižuje aggregátní výdaje na našem trhu, a tudíž snižuje nominální HDP.

20. SPOTŘEBA, INVESTICE A ROVNOVÁZNÝ HDP

1. Firmy financují dvě třetiny svých investic z vlastních úspor (z odpisů a nerozdelených zisků) a jen jednu třetinu z půjček.

Znamená to, že pouze jedna třetina investic je funkcí úrokové míry?

Nikoli. Investice, které firmy financují z vlastních úspor, jsou také klesající funkcí úrokové míry. Firma by totiž mohla své úspory zapůjčit a získávat z nich úrok. Když je namísto toho investuje, přichází o úrok - úrok je v tomto případě implicitním nákladem jejích investic.

2. Předpokládejme ekonomiku složenou pouze ze sektoru domácností a sektoru firem. Plánované investice jsou 500 mld. Kč a rovnovážný HDP je 1800 mld. Kč. To znamená, že spotřeba je 1300 mld. Kč, protože platí rovnice: C + I = HDP. Nyní si představte, že se plánované investice zvýší na 600 mld. Kč. Co se stane s HDP?

Pokud jste odpověděli, že se HDP zvýší na 1 900 mld. Kč, odpověděli jste špatně. HDP se zvýší o více než 100 mld. Kč, protože investice vedou také k růstu spotřeby. V rovnici $C + I = HDP$ nejsou složky C a I navzájem nezávislé. Zvýšení I vyvolá také zvýšení C.

Zde neumíme říci, o kolik se zvýší HDP, protože nemáme zadánu funkci spotřeby, neznáme mezní sklon ke spotřebě, a nemůžeme tudíž vypočítat výdajový multiplikátor. Můžeme však říci, že se HDP zvýší několikanásobně více než o 100 mld. Kč.

21. PENÍZE A POPTÁVKA PO PENĚŽNÍCH ZŮSTATCÍCH

1. V textu kapitoly bylo vysvětleno, že pocitují-li domácnosti a firmy přebytečné peněžní zůstatky, nakupují za ně dluhopisy, což snižuje úrokovou míru z dluhopisů. Ale domácnosti a firmy mají ve skutečnosti pestřejší výběr aktiv než pouze peněžní zůstatky a dluhopisy. Když pocitují přebytek peněžních zůstatků, mohou nakupovat například akcie, pozemky, nemovitosti.

a) Předpokládejme, že když lidé a firmy pocitují přebytek peněžních zůstatků, budou nakupovat nikoli dluhopisy nýbrž akcie a pozemky. Povede to také k poklesu úrokové míry z dluhopisů? b) Je možné, aby se měnila míra výnosu z ostatních aktiv (z akcií, nemovitostí, fyzického kapitálu atd.) a přitom se neměnila úroková míra z dluhopisů?

a) Ano. Když se bude zvyšovat poptávka po pozemcích, bude růst jejich tržní cena, a tudíž bude klesat míra výnosu z pozemků. Jakmile míra výnosu z pozemků poklesne pod míru výnosu z akcií, začnou investoři pozemků kupovat akcie. To bude zvyšovat tržní cenu akcií, a tedy snižovat míru výnosu z akcií. Jakmile ale míra výnosu z akcií poklesne pod úrokovou míru z dluhopisů, začnou investoři místo akcií kupovat dluhopisy. To bude zvyšovat tržní cenu dluhopisů a snižovat jejich úrokovou míru.

b) Z kapitoly "Investiční rozhodování a podnikání" víte, že se na tržích prosazuje tendence k vyrovávání míry výnosu z různých aktiv. Kdyby se míra výnosu dvou aktiv (například pozemků a dluhopisů) odlišovala, investoři by prodávali aktivum s nízkou mírou výnosu a kupovali aktivum s vysokou mírou výnosu. To by zvyšovalo tržní cenu, a tudíž snižovalo míru výnosu kupovaného aktiva, a naopak snižovalo tržní cenu, a tu-díž zvyšovalo míru výnosu prodávaného aktiva. Míra výnosu obou aktiv by se sbližovaly.

Míra výnosu různých aktiv se odlišují pouze z důvodu odlišných měr rizika a odlišných měr likvidity. Ale pohyb těchto měr výnosu je stejnospěrný. Když lidé a firmy chtějí například snížit své peněžní zůstatky nákupem jiných (kterýchkoli) aktiv, roste tržní cena všech aktiv, a proto klesá jejich míra výnosu.

Proto můžeme použít úrokovou míru z dluhopisů jako "reprezentanta" míry výnosu aktiv. Její pohyb nahoru a dolů nám říká, že se stejným směrem pohybují i míry výnosu ostatních aktiv.

2. V roce 1997 nabízely české banky z krátkodobých vkladů (s výpovědní lhůtou 1 měsíc) vyšší nominální úrokovou míru než z dlouhodobých vkladů (s výpovědní lhůtou 1 rok). Přitom krátkodobé vklady jsou likvidnější než dlouhodobé vklady. Našli byste pro to nějaké vysvětlení?

Vysvětlení je v očekávané inflaci a v jejím vlivu na nominální úrokovou míru. Banky očekávaly pro příští rok nižší inflaci, než jaká byla v daném roce. Zatímco do úrokové míry z krátkodobých vkladů započítávaly existující inflaci, do úrokové míry z dlouhodobých vkladů započítávaly inflaci očekávanou v příštím roce, tedy nižší. Proto byla nominální úroková míra z dlouhodobých vkladů nižší než z krátkodobých vkladů.

23. AGREGÁTNÍ POPTÁVKA, AGREGÁTNÍ NABÍDKA A POTENCIÁLNÍ PRODUKT

1. Ekonomika se nachází na svém potenciálním produktu. Pak bankovní soustava zvýší peněžní zásobu. Zároveň vláda vyhlásí zmrazení mezd. Bude dosaženo růstu HDP?

HDP se příliš nezvýší, protože firmy by sice chtěly zvyšovat výrobu, ale nenaleznou k tomu potřebnou práci. Při zmrazených mzdách nemají lidé motivaci k tomu, aby zvýšili nabídku práce.

24. HOSPODÁŘSKÝ CYKLUS

1. V textu jste viděli, že hospodářský cyklus může být iniciován poptávkovým „šokem“ (zvýšením peněžní zásoby). Může být vyvolán také nabídkovým „šokem“? Například ropným „šokem“? Pokud ano, popište jak.

Ano, ropný "šok" může iniciovat hospodářský cyklus. Zvýšení ceny ropy způsobí, že řada investic se při vyšší ceně ropy stává "špatnými investicemi". Investice byly zahajovány a budovány při nižší ceně ropy, tj. při nižších výrobních nákladech, a tudíž při vyšších očekávaných výnosech. Neočekávané zvýšení ceny ropy vše změní. Začne proces odbourávání "špatných investic", doprovázený propouštěním, poklesem mezd a spotřeby. Ekonomika spěje do recese.

Toto je případ "realného" (tj. nikoli monetárního) cyklu.

2. Má výše sklon ke spotřebě nějaký vliv na průběh hospodářského cyklu? Vysvětlete jaký.

Vyšší sklon ke spotřebě zvyšuje výdajový multiplikátor. Vyšší multiplikátor znamená, že změny investic se promítnou do velkých změn spotřeby a nominálního HDP. Každý pokles investic vyvolává pokles produkce a (nebo) cen a každý růst investic vyvolává velký růst produkce a (nebo) cen.

3. Když pozorujete v nějaké ekonomice hospodářský pokles, podle čeho poznáte, zda se jedná o pokles cyklický nebo strukturální?

Když dochází k poklesu investic a produkce jen v některých odvětvích, zatímco jiná odvětví projevují spíše známky oživení, jde o strukturální pokles. Když však recesí procházejí více méně všechna odvětví, jedná se o pokles cyklický.

4. Někteří ekonomové se domnívají, že pokles mezd ve fázi recese prohlubuje recesi, protože dále sniže poptávku. Jiní ekonomové naopak tvrdí, že pokles mezd ve fázi recese je nezbytným předpokladem k tomu, aby firmy přestaly desinvestovat a obnovily investiční aktivitu. Jaký vliv tedy mají nepružné mzdy na průběh hospodářského cyklu?

Hospodářský cyklus je ve své podstatě investičním cyklem. Recese začíná poklesem investic a pokles spotřeby je následným multiplikačním procesem odvozeným od poklesu investic.

Jestliže recese začala poklesem investic, její skončení vyžaduje, aby se investiční aktivita obnovila. Pokud se tak stane, dojde i k multiplikačnímu růstu spotřeby.

Spor mezi ekonomy se týká otázky, na co reagují investice - zda reagují pozitivně na pokles mzdových nákladů, nebo zda reagují spíše na oživení spotřebitelské poptávky. Někteří ekonomové (kteří mají blízko ke keynesiánské ekonomii) věří, že optimistická očekávání investorů klíčovým způsobem závisí na vývoji spotřebitelské poptávky. Jiní ekonomové (kteří mají blíže k neoklasické ekonomii) jsou přesvědčeni, že se investiční rozhodování odvíjí od nákladů, tedy zejména od výše mezd. Je-li tomu tak, pak mzdové strnulosti prodlužují fázi recese.

5. Proč zemědělská ekonomika není tak náchylná k cyklickému vývoji jako průmyslová ekonomika?

V zemědělské ekonomice nehrájí investice tak velkou roli jako v průmyslové ekonomice. V zemědělské ekonomice má spotřeba větší váhu a investice menší váhu v agregátních výdajích. Spotřeba ovšem sama od sebe nepodléhá takovým výkyvům (není například tak citlivá na změny úrokové míry) jako investice.

6. Cyklickému vývoji nepodléhají jen investice, ale také statky dlouhodobé spotřeby, jako jsou automobily, pračky, televizory apod. Uměli byste to vysvětlit?

Zatímco spotřební statky každodenní spotřeby (potraviny, bydlení, benzín, oblečení atd.) lidé potřebují nakupovat stále, statky dlouhodobé spotřeby nakupují v dlouhých (obvykle několikaletých) intervalech, když se opotřebují. Auto, pračka, lednička nebo televizor nekupujete každý rok, ale jednou za několik let. Když začne recese, lidé cítí, že není vhodná doba na "investici" do nového auta, pračky nebo ledničky. Reálné mzdy klesají a riziko nezaměstnanosti roste. Raději ještě nějaký čas jezdí ve starém autě a dívají se na starou televizi - čekají na lepší časy. Když mnoho lidí takto odkládá nákupy statků dlouhodobé spotřeby, poptávka klesá a recese se prohlubuje.

Když začne expanze, reálné mzdy rostou a nezaměstnanost klesá, lidé začnou uskutečňovat odložené nákupy aut, praček, myček atd.

Poptávka roste a expanze sílí.

Vidíte, že statky dlouhodobé spotřeby zvětšují cyklické výkyvy.

25. HOSPODÁŘSKÝ RŮST

1. Po druhé světové válce došlo ke značnému poklesu reálného HDP ve všech evropských zemích. Jednalo se o pokles potenciálního produktu nebo o pokles skutečného produktu pod potenciální produktem?

Jednalo se o pokles potenciálního produktu. Evropa byla zničena válkou - došlo ke zničení velkého množství kapitálu (budov, strojů, komunikací). Poválečná rekonstrukce Evropy znamenala postupné obnovování předválečné výše potenciálního produktu.

2. Během Velké hospodářské deprese ve 30. letech dvacátého století došlo v USA a v Evropě ke značnému poklesu reálného HDP. Jednalo se o pokles potenciálního produktu nebo o pokles skutečného produktu pod potenciální produktem?

Jednalo se o pokles skutečného produktu pod potenciální produktem. Skutečný produkt poklesl z důvodu poklesu agregátní poptávky.

Potenciální produkt se snížil daleko méně (když některé výrobní kapacity nebyly v této době plně obnovovány).

3. V kapitole „Spotřeba a investice“ byl diskutován důchodotvorný a kapacitotvorný účinek investic. Který z nich ovlivňuje růst potenciálního produktu?

Kapacitotvorný účinek investic zvyšuje potenciální produkt. Důchodotvorný účinek investic působí pouze na růst agregátní poptávky, a tedy na růst skutečného produktu.

4. V roce 1998 se česká ekonomika dostala do fáze recese. Jak byste hodnotili následující výňatek z novinové zprávy?

„Zatímco se Česká republika podle nejnovějších údajů Českého statistického úřadu propadá do recese, Polsko a Maďarsko prožívají období nebývalého hospodářského růstu. Růst hrubého domácího produktu, který je základním ukazatelem ekonomické síly země, by letos měl být v tuzemsku nulový. V Polsku a v Maďarsku se očekává zhruba pětiprocentní růst HDP. To podle analytiků dává těmto zemím daleko lepší podmínky pro rozhovory o vstupu do Evropské unie“ (Lidové noviny, 5.8.1998) a) V jakém smyslu lze říkat, že je růst HDP základním ukazatelem ekonomické síly země? b) Myslite si, že hospodářská recese zhoršuje vyhlídky země na vstup do Evropské unie?

a) Základním ukazatelem hospodářské dynamiky země je skutečně růst HDP, ale ne v jediném roce. Hospodářskou dynamiku země lze posoudit podle růstu HDP za alespoň pětileté, ale raději ještě delší období. Pokud ekonomiku postihne recese, jde pouze o krátkodobé zpomalení růstu, způsobené snížením agregátní poptávky. (Maďarsko bylo například postiženo recesí v letech 1994 - 1995.) To neznamená, že by se zastavil také růst potenciálního HDP.

b) Ze stejného důvodu také nelze podle momentálního (ročního) růstu HDP posuzovat vyhlídky země na vstup do Evropské unie. I nejvýspější země Evropské unie bývají postihovány recesemi nebo depresemi.

26. INFLACE

1. Setkáte se s tvrzením: „Inflace zvyšuje životní náklady lidí.“ Je toto tvrzení pravdivé? Zdůvodněte.

Toto tvrzení není správné. Inflace zvyšuje nejen ceny zboží a služeb, ale také mzdy. Když firmy dosahují vyšších cen, mají vyšší příjmy a ty rozdělují mezi zaměstnance a vlastníky firmy. Když jsou příjmy firem a důchody domácností nominálně vyšší, stát dosahuje vyšších daňových příjmů, a může proto zvyšovat starobní důchody a mzdy státních zaměstnanců (učitelů, policistů, vojáků atd.). Proto nerostou životní náklady lidí v tom smyslu, že by jim klesala životní úroveň. Dochází pouze k poklesu kupní síly peněžní jednotky.

2. Co byste odpověděli na otázku: „Je lepší inflace nebo nezaměstnanost?“

Tato otázka je nesmyslně položená. Inflace a nezaměstnanost jsou jevy, které nelze srovnat (tak, jako nelze srovnat hrušky a jablka). Mohli bychom snad říci, že vysoká inflace je horší než nízká nezaměstnanost. Ale i pak bychom byli na rozpacích, jaká inflace je "vysoká" a jaká nezaměstnanost je "nízká".

3. Co říkáte tvrzení: „Nelze snížit inflaci i nezaměstnanost současně. Inflaci lze snížit jen za cenu vyšší nezaměstnanosti a nezaměstnanost lze snížit jen za cenu vyšší inflace.“ a) Proč není pravdivé? b) Co bylo nutné ještě k tomuto tvrzení přidat, aby bylo pravdivé?

a) Inflaci a nezaměstnanost lze snížit současně. Když například vláda nebude ustupovat mzdovým požadavkům odborů, sníží se inflační očekávání, a tím i inflace, aniž by se zvýšila nezaměstnanost. A když vláda zpřísní podmínky poskytování podpor v nezaměstnanosti a dalších sociálních dávek, sníží se přirozená míra nezaměstnanosti, aniž by se zvýšila inflace.

b) Pravdivé by bylo pouze tvrzení: "V krátkém období nelze snížením agregátní poptávky snížit současně inflaci i nezaměstnanost."

4. Někdy slyšíte, že růst mezd vyvolává nákladovou inflaci, protože vyšší mzdy zvyšují firmám náklady. Je to pravda?

Růst mezd zvyšuje náklady firem pouze tehdy, je-li rychlejší než růst produktivity práce v těchto firmách.

5. Někdy slyšíte, že růst mezd vyvolává nákladovou inflaci, jindy zase slyšíte, že růst mezd vyvolává poptávkovou inflaci, protože se zvýšení mezd promítné do vyšší poptávky. Jakou inflaci tedy vlastně růst mezd vyvolává?

Růst mezd (je-li rychlejší než růst produktivity práce) vyvolává nákladovou inflaci, pokud je akomodován růstem peněžní zásoby. Mzdy představují nákladový inflační impuls. Aby však tento inflační impuls vyvolal inflaci, musí být akomodován růstem peněžní zásoby. Pokud akomodován není, pak se v dlouhém období, pod tlakem nezaměstnanosti, mzdy a ceny, opět sníží.

6. Očekává se, že se v příštích letech bude inflace snižovat. Znamená to, že je dnes příznivá doba vzít si hypoteční úvěr?

Měli byste počkat, až se očekávané snížení inflace promítné do snížení úrokové míry. Kdybyste si vzali hypoteční úvěr na úrokovou míru, která odráží dosavadní vysokou inflaci, a kdyby se poté inflace snížila, mohli byste hodně prodělat.

27. MĚNOVÝ KURZ

1. Guvernér centrální banky vystoupil v televizi s prohlášením, že centrální banka hodlá v příštím roce podporovat ekonomický růst snížením úrokové míry. Jaký to bude mít vliv na měnový kurz?

Prohlášení guvernéra sníží očekávané výnosy z korunových vkladů. Přispěje to k deprecaci koruny.

2. Bude mít zvýšení nájemného z bytu vliv na měnový kurz?

Nebude, protože bydlení je neobchodovatelným statkem. Ceny neobchodovatelných statků nemají vliv na nabídku a poptávku po méně na měnovém trhu.

3. V zemi dochází k rychlému růstu peněžní zásoby (vyššímu než v zahraničí). Centrální banka přitom nechává měnový kurz volně „plavat“. a) Co to udělá s měnovým kurzem? b) Bude docházet k inflaci? Pokud ano, popište jak.

a) Růst peněžní zásoby v zemi se promítné do růstu agregátní poptávky. Přebytečná poptávka po obchodovatelném zboží se "přelije" na zahraniční trhy a zvýší se dovoz. Růst dovozu může zvýšit nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách, což povede k deprecaci koruny.

b) Depreciacie koruny zvýší ceny dovážených surovin a dalšího zboží, které vchází do nákladů našich výrobků. V důsledku toho dojde u nás ke zvýšení inflace.

4. V zemi dochází k rychlému růstu peněžní zásoby (vyššímu než v zahraničí). Centrální banka přitom udržuje pevný měnový kurz.

a) Bude docházet k inflaci? Pokud ano, popište jak. b) Jaké nebezpečí vyvolává tato politika? c) V jakém případě by politika udržování pevného kurzu neohrozila devizové rezervy země?

a) Růst peněžní zásoby se promítné do růstu agregátní poptávky. Přebytečná poptávka po obchodovatelném zboží se "přelije" na zahraniční trhy a zvýší se dovoz. Protože však banka nedovolí, aby kurz měny deprecioval, nebude docházet k inflaci u obchodovatelného zboží. Inflace postihne jen neobchodovatelné statky.

b) Centrální banka brání deprecaci tím, že intervenuje na měnovém trhu: zvýšenou nabídku korun a zvýšenou poptávku po korunách vyrovňává svými vlastními prodeji zahraničních měn a nákupy korun. Tím ovšem dochází k čerpání devizových rezerv banky. Pokud se rezervy vyčerpají a banka již není schopna intervenovat, deprecaci nelze zabránit.

c) Politika udržování pevného kurzu není nebezpečná pouze v tom případě, že centrální banka nedovolí, aby peněžní zásoba v zemi rostla rychleji než v zahraničí.

5. Když koruna deprecuje, jaký to bude mít dopad a) na cenu francouzské kosmetiky na českém trhu? b) na cenu francouzské kosmetiky na francouzském trhu? c) na cenu českých aut na německém trhu? d) na cenu českých aut na českém trhu?

a) Francouzská kosmetika na českém trhu zdraží, přestože franková cena kosmetiky zůstane stejná, ale za frank nyní dávají čeští dovozci více korun.

b) Žádný. Franková cena francouzské kosmetiky není závislá na kurzu koruny vůči franku.

c) Česká auta na německém trhu budou levnější. Korunová cena českých aut totiž zůstane stejná, ale jejich marková cena klesne, protože se za marku nyní dostane více korun než dříve.

d) Může dojít ke zdražení českých aut na českém trhu, pokud české automobilky dovážejí pro výrobu aut díly ze zahraničí. Například pokud dovážejí motory z Německa, tyto motory zdraží, neboť marková cena motorů zůstane stejná, ale za marku nutno nyní dát více korun. Dražší motory pak čeští výrobci musí promítnout do vyšších (korunových) cen aut.

6. Před rokem 1997 udržovala naše centrální banka kurz koruny ve fluktuačním pásmu. Přitom vázala kurz z jedné čtvrtiny na americký dolar a ze tří čtvrtin na německou marku. Rakouský šilink byl „zavěšen“ pouze na marku. Thajský baht zase „zavěšen“ pouze na dolar. Když americký dolar aprecioval vůči marce, a) co se stalo s kurzem koruny vůči rakouskému šilinku? b) co se stalo s kurzem koruny vůči thajskému bahtu?

a) Koruna vůči rakouskému šilinku apreciovala. Jednu čtvrtinu své hodnoty totiž udržovala stálou a tři čtvrtiny své hodnoty depreciovala podle depreciace marky k dolaru. Rakouský šilink však musel celou svou hodnotu depreciovat podle depreciace marky k dolaru.

b) Koruna vůči thajskému bahtu depreciovala.

7. Centrální banka zvýšila růst peněžní zásoby (v porovnání s peněžním růstem v zahraničí). a) Jaký to mělo dopad na kurz koruny v krátkém období? b) Jaký to mělo dopad na kurz koruny v dlouhém období? Vysvětlete.

a) V krátkém období došlo k poklesu úrokové míry z korunových aktiv. V důsledku toho koruna depreciovala, protože investoři prodávali korunová aktiva a kupovali aktiva v jiných měnách, což zvýšilo na měnovém trhu nabídku korun.

b) V dlouhém období koruna rovněž dereciovala, ale z jiného důvodu. Růst peněžní zásoby u nás vyvolal zvýšení agregátní poptávky, což zvyšovalo naše dovozy zboží a služeb. Růst dovozu zvýšil nabídku korun a poptávku po zahraničních měnách. V důsledku toho koruna dereciovala.

8. Na podzim roku 1998 Česká národní banka několikrát snížila úrokové míry v odezvu na snižující se inflaci. Přes snížení úrokových měr nedošlo k depreciační koruny. Proč?

Snižující se inflace snižovala depreciační očekávání investorů. Když klesla úroková míra a zároveň klesla depreciační očekávání, očekávaná míra výnosu z korunových vkladů neklesla. Proto se investoři nezačali zbavovat korun a nedošlo k depreciači.

28. PLATEBNÍ BILANCE A ZAHRANIČNÍ DLUH

1. Centrální banka zvýšila peněžní zásobu. měnový kurz je volně pohyblivý. a) Jaký to bude mít důsledek na bilanci zboží a služeb v krátkém období? b) Jaký to bude mít vliv na tuto bilanci v dlouhém období?

a) V krátkém období dojde k poklesu úrokové míry v zemi (připomeňte si, že růst peněžní zásoby snižuje úrokovou míru). V důsledku toho dojde k odlivu kapitálu do zahraničí. Odliv kapitálu se na měnovém trhu projeví růstem nabídky koruny a růstem poptávky po zahraničních měnách. Koruna deprecuje. Depreciacie koruny vyvolává zlepšení bilanci zboží a služeb.

b) V dlouhém období se depreciační impuls promítné do domácí inflace. Zvýšení domácí cenové hladiny se na trhu peněz promítné do opětovného růstu úrokové míry. Růst úrokové míry vede k přílivu kapitálu do země a k apreciaci koruny. Bilance zboží a služeb se opět zhorší. Kromě toho růst domácí cenové hladiny představuje reálnou apreciaci koruny. To také přispívá k opětovnému zhoršení bilance zboží a služeb.

Vidíme tedy, že růst peněžní zásoby v dlouhém období bilanci zboží a služeb neovlivní. Pouze zvýší domácí cenovou hladinu a vyvolá nominální deprecaci koruny.

2. Má příchod ukrajinských dělníků do českého stavebnictví nějaký účinek na naši platební bilanci?

Má, pokud ukrajinskí dělníci posílají své mzdy svým rodinám na Ukrajinu. V tom případě se v běžném účtu naší platební bilance objeví tyto jejich mzdy jako důchody placené do zahraničí, což zvyšuje schodek naší platební bilance.

3. Jaký vliv by mělo zvýšení ceny ropy na světovém trhu: a) na náš dovoz ropy ve fyzických jednotkách? b) na naši bilanci zboží a služeb? c) na kurz koruny?

a) Zvýšení ceny ropy na světovém trhu, tj. vyšší dolarová cena ropy, zvýší (při daném nominálním kurzu koruny k dolaru) korunovou cenu ropy na našem trhu. Zdražení ropy sníží její spotřebu, a tudíž poklesne její dovoz ve fyzických jednotkách.

b) Chceme-li posoudit dopad na bilanci zboží a služeb, musíme se ptát, jak se změní korunová hodnota dovozu ropy. To závisí na elasticitě poptávky po ropě. Je-li poptávka po ropě neelastická (což je velmi pravděpodobné), pak jednoprocentní zvýšení ceny ropy vyvolává méně než jednoprocentní snížení poptávaného množství. Výdaje na ropu tedy rostou. Znamená to, že korunová hodnota našeho dovozu poroste a naše bilance zboží a služeb se zhorší.

Kdyby však poptávka po ropě byla elastická (což však není pravděpodobné ani v dlouhém období, protože substituce ropy je velmi obtížná), korunová hodnota našeho dovozu ropy by se snížila a naše bilance zboží a služeb by se zlepšila.

c) Pokud je poptávka po ropě neelastická, korunová hodnota jejího dovozu se zvýší, což zvýší na měnovém trhu nabídku korun a poptávku po dolarech. Koruna bude depreciovat. Je-li však poptávka po ropě elastická, korunová hodnota dovozu klesne, což sníží na měnovém trhu nabídku korun a koruna bude apreciovat.

4. Jaký vliv by měla depreciacie koruny na náš dovoz pomerančů v krátkém a v dlouhém období? (Předpokládejme, že poptávka po pomerančích je v krátkém období neelastická a v dlouhém období elastická.)

Depreciacie koruny by zvýšila korunovou cenu pomerančů. V důsledku toho by kleslo poptávané množství pomerančů, a tedy i jejich dovoz ve fyzických jednotkách.

Protože je poptávka po pomerančích v krátkém období neelastická, korunové výdaje Čechů na pomeranče se zvýší, tudíž se zvýší korunová hodnota dovozu. V dlouhém období je ale poptávka po pomerančích elastická, což znamená, že se korunová hodnota dovozu sníží.

5. Jistá mezinárodní organizace se rozhodne pomoci záchraně krkonošských lesů a poskytne nám větší dolarovou částku jako dar. a) Jaký to bude mít vliv na kurz koruny? Popište, jak se tento vliv bude prosazovat. b) Jaký to bude mít vliv na běžný účet platební bilance?

a) Český příjemce tohoto dolarového daru smění dolary na měnovém trhu za koruny. To zvýší nabídku dolarů a poptávku po korunách, což přispívá k apreciaci koruny.

b) Zpočátku se běžný účet zlepší, protože dar se na běžném účtu objeví jako jednostranný převod. Jenže když došlo k apreciaci koruny, bilance zboží a služeb se zhorší. Bilance běžného účtu se tedy v konečném důsledku nezmění, pouze se mění jeho struktura - zlepší se bilance jednostranných převodů a zhorší se bilance zboží a služeb.

6. Jistá německá firma koupí český podnik za 2 miliardy korun. Jaký to bude mít vliv na naši platební bilanci a na anší bilanci zboží a služeb?

Naše platební bilance se zpočátku zlepší, protože vzroste přebytek finančního účtu. Zlepšení platební bilance však na měnovém trhu vyvolává zvýšení poptávky po korunách ve výši 2 miliardy korun. V důsledku toho bude koruna apreciovat, což bude zvyšovat schodek naší bilance zboží a služeb. Jakmile se schodek naší bilance zboží a služeb vyrovnaná vzniklému přebytku finančního účtu, platební bilance bude opět v rovnováze a koruna přestane apreciovat.

7. Někdy slyšíte tvrzení, že zvýšení vývozu zvyšuje aggregátní poptávku v zemi. Je to pravda v systému volně pohyblivého měnového kurzu?

Je pravda, že vývoz zvyšuje poptávku zahraničních osob po našem zboží. Ale při volně pohyblivém měnovém kurzu se přebytek bilance zboží a služeb neudrží, protože vyvolává apreciaci koruny, která přebytek bilance zboží a služeb eliminuje.

8. Když v polovině 90. let začal hrozivě narůstat schodek naší bilance zboží a služeb, mnoho ekonomů varovalo, že to snižuje aggregátní poptávku na našem trhu, což by mohlo vyvolat hospodářskou depresi. Byly tyto obavy oprávněné? Využijte ke své odpovědi tabulkou z textu, která ukazuje vývoj bilance zboží a služeb, investic a úspor.

Jak z tabulky vidíte, schodek bilance zboží a služeb sice rostl, ale zároveň rostly investice do fixního kapitálu rychleji než úspory (byly to právě vysoké investice, které v té době zvyšovaly schodky naší bilance). Pokud schodky bilance zboží a služeb snížovaly aggregátní poptávku, růst investic ji zvyšoval. Aggregátní poptávka v letech nejvyšších schodků bilance zboží a služeb neklesala.

9. V roce 1997 byl zahraniční dluh ČR v přepočtu na jednoho obyvatele poměrně vysoký, jak vidíte z tabulky: (ČR 1980, Polsko 1110, Maďarsko 2718, Slovensko 1175) a) Lze z těchto údajů vyvodit, že jsme zadluženější než Polsko? b) Lze z těchto údajů vyvodit, že má každý z nás, včetně kojenců, dluh 1980 amerických dolarů čili téměř 70 tisíc korun?

a) Ne, z těchto údajů nevyplývá, že jsme zadluženější než Polsko. Břemeno zahraničního dluhu různých zemí nelze posuzovat podle výše dluhu na obyvatele, protože se země mohou značně lišit svou hospodářskou a exportní výkonností. Nejlépe posoudíme břemeno zahraničního dluhu podle jeho poměru k vývozu, jak ukazuje tabulka.

Poměr hrubého zahraničního dluhu k vývozu zboží a služeb (v %) v roce 1997: (ČR 69, Polsko 119, Maďarsko 99, Slovensko 88)

Z tabulky vyplývá, že ČR je schopna splácat zahraniční dluh vývozem snáze než Polsko.

b) Ovšemže ne. Zahraniční dluh není dluhem nás všech, nýbrž konkrétních dlužníků, kteří mají vůči zahraničním věřitelům své závazky. Naši občané i kojenci mohou klidně spát, nehrází jim, že budou muset splatit 70 tisíc korun. Poměr zahraničního dluhu k vývozu pouze naznačuje, že příje čas, kdy měna bude depreciovat. Nevíme jen, kdy k tomu dojde a jak rozsáhlá depreciacie bude.

10. Jak byste zhodnotili následující tvrzení: „Česká ekonomika je malou otevřenou ekonomikou s intenzivním zahraničním obchodem. proto zvýšení peněžní zásoby nepovede k růstu inflace, nýbrž ke zvýšení schodku bilance zboží a služeb.“ Je to pravda?

Zvýšení peněžní zásoby se v krátkém období skutečně promítně do schodku bilance zboží a služeb, protože rostoucí aggregátní poptávka se "přelévá" na zahraniční zboží a služby. Ale poté schodek bilance vyvolá deprecaci domácí měny a deprecaci se "přelije" do inflace. Nakonec tedy růst peněžní zásoby i v malé a otevřené ekonomice vede k inflaci.

11. Jistý český politik, který obhajoval omezení dovozu zahraničních automobilů, použil tento argument: „Ochrana domácího trhu automobilů před zahraniční konkurencí je ochranou domácích pracovních míst. Nás dovoz německých, amerických a japonských automobilů zaměstnává německé, americké a japonské dělníky, zatímco české dělníky vyhazuje z práce.“ Je to skutečně tak?

Není to pravda. Snížení dovozu zahraničních automobilů sice zvýší produkci a zaměstnanost v našich automobilkách, ale na druhé straně sníží produkci a zaměstnanost v našich vývozních podnicích. Snížení dovozu totiž vyvolává apreciaci domácí měny, což naše zboží na zahraničních trzích zdraží a naše vývozy klesnou.

12. Když se na sklonku 90. let začalo uvažovat o našem vstupu do Evropské unie, mnozí ekonomové vyslovovali obavy, zda budeme dost konkurenčeschopní, abychom vydrželi konkurenci výrobců vyspělých zemí EU. Němečtí, francouzští, belgičtí a jiní výrobci mají přece mnohem vyšší úroveň produktivity práce a kvality zboží než čeští výrobci a mohli by české firmy vytlačit z trhu.

a) Jsou tyto obavy odůvodněné v režimu volně pohyblivého kurzu koruny? b) Jsou tyto obavy odůvodněné v případě, že bychom se připojili také k měnové unii a začali místo koruny používat euro?

a) Tyto obavy nejsou příliš oprávněné. Jenak čeští výrobci mají sice nižší produktivitu práce, ale zároveň mají čeští zaměstnanci značně nižší mzdy než zaměstnanci ve vyspělejších zemích Evropské unie. To znamená, že čeští výrobci nemusí mít nutně vyšší náklady. Ale i kdyby měli čeští výrobci vyšší náklady a stali se bezprostředně po našem vstupu do Evropské unie nekonkurenčeschopními, nedošlo by k jejich "vytlačení z trhu". Jakmile by nás dovoz začal růst a nás vývoz klesat, projevilo by se to na měnovém trhu, koruna by depreciovala, a to by zvýšilo konkurenčeschopnost českých výrobců.

b) Problém konkurenčeschopnosti by mohl vzniknout jen v případě, že bychom se připojili k měnové unii a začali místo koruny používat euro. V tom případě by nízká konkurenčeschopnost českých výrobců vedla k jejich vytlačování z trhu, k nezaměstnanosti a následně k poklesu mezd a cen. Teprve tímto bolestným způsobem by pak byla naše konkurenčeschopnost obnovena.

13. Některí naši ekonomové vycítali vládě, že připustila nereciproční liberalizaci zahraničního obchodu: snížila česká dovozní clá na nižší úroveň, než jakou vůči nám uplatňovaly jiné země (včetně Evropské unie). Taková nereciproční liberalizace obchodu podle nich vedla ke chronickým schodkům naší bilance zboží a služeb, k vytlačování našich výrobců z trhu a růstu nezaměstnanosti. Souhlasíte? Může mít nereciproční liberalizace skutečně takové důsledky?

Může, ale jen v režimu stabilního měnového kurzu. Pokud je měnový kurz volně pohyblivý, vede nereciproční liberalizace pouze k depreciaci koruny: snížení dovozních cel zhorší naší platební bilanci, což vyvolá deprecaci koruny a ta opět zvýší náš čistý vývoz.

29. VEŘEJNÉ ROZPOČTY A DANĚ

1. Vláda byla kritizována, že připustila velký nárůst pracovníků ve státní správě. jeden z ministrů proto navrhl, aby vláda vydala nařízení, které uloží všem ministrům snížit počty lidí na svých ministerstvích o 10%. a) Myslíte si, že by toto opatření bylo účinné? Vysvětlete. b) Co by měla podle vás vláda udělat, aby došlo k trvalému snížení počtu zaměstnanců ve státní správě trvale?

a) I kdyby se ministrem skutečně podařilo snížit počty zaměstnanců o 10 %, nebude toto snížení dlouhodobé. Nesnížili totiž agendu (úkoly a pravomoci) svých úřadů. Pokud tato agenda zůstane stejně velká a rozvětvená, je velmi pravděpodobné, že byrokracie zakrátko zase naroste do dřívějších rozměrů.

b) Vláda by musela reformovat státní správu. Například by musela privatizovat některé státní služby. Nebo by musela převést některé úkoly a pravomoci na soukromé instituce. Nebo by musela omezit či úplně zrušit některé regulace.

2. Na jaře roku 1999 naši politikové začali doporučovat snížení přímých daní a zvýšení nepřímých daní. Jeden z našich poslanců tehdy řekl: „Snižování přímých daní je celosvětovým trendem. Jsou nejhůře vybíratelné a zbytečně zatěžují administrativu.

Nepřímé daně jsou efektivnější.“ V jakém smyslu lze říci, že jsou nepřímé daně „efektivnější“?

Nepřímé daně jsou "efektivnější" v tom smyslu, že se skutečně snáze vybírají a nezatěžují tolik daňové úřady. Jenže daňoví poplatníci si pak méně uvědomují daňové břemeno. Nepřímé daně jsou tedy "efektivní" hlavně pro ty politiky, kteří chtějí zvyšovat státní výdaje a přitom vyvolávat u voličů fikci "obědu zdarma".

30. ROZPOČTOVÉ SCHODKY A STÁTNÍ DLUH

1. Představte si vládu, která má každoroční rozpočtové schodky a financuje je prodejem vládních dluhopisů soukromému sektoru. Státní dluh, tj. množství vládních dluhopisů v rukou veřejnosti, je každým rokem větší a větší. Jen úroky z tohoto státního dluhu jsou již velké, že představují velkou část každoročních výdajů státního rozpočtu. a) Bude veřejnost ochotna dále nakupovat nové a nové vládní dluhopisy? b) Proč vláda nebude muset zvýšit daně, aby mohla splácat svůj dluh? c) Představte si, že jsou nakonec všichni občané majiteli vládních dluhopisů. Proč rostoucí množství vládních dluhopisů v jejich rukou nezvyšuje jejich bohatství? Vždyť vláda jim splácí svůj dluh i s úroky.

a) Ano, soukromé osoby budou stále ochotny kupovat vládní dluhopisy, bez ohledu na výši státního dluhu. Vědí, že vláda se nemůže stát platebně neschopnou. Vždy totiž může zvýšit daně, z nichž bude svůj dluh splácat. Důvěra veřejnosti ve vládní dluhopisy pramení ze schopnosti vlády vybírat daně.

b) Protože důvěra veřejnosti ve vládní dluhopisy je tak velká, může vláda stále krýt svůj rozpočtový schodek prodejem nových vládních dluhopisů. Může splácat staré dluhy děláním nových dluhů. Sama výše státního dluhu nesnížuje důvěru veřejnosti ve vládní dluhopisy.

c) Protože rozpočtové schodky nezvyšují bohatství země. Pouze přesouvají ekonomiku podél její hranice produkčních možností. Vzpomeňte si, že nejsou "obědy zdarma". Růst vládních dluhopisů v rukou veřejnosti je jen fiktivním bohatstvím. Aby jim vláda mohla splácat dluhy i s úroky, musí jí na to opět půjčovat (tím, že kupují nové vládní dluhopisy).

2. Představte si, že by naše vláda zvýšila státní výdaje, aniž by zvýšila daně. Přírůstek výdajů bude financovat půjčkami od domácích soukromých osob. Co byste očekávali, že se stane? a) s úrokovou mírou, b) s kurzem koruny, c) s naší bilancí zboží a služeb, d) s naším zahraničním dluhem.

a) Rozpočtový schodek bude zvyšovat úrokovou míru, protože vláda zvyšuje poptávku po zapůjčitelných fondech.

b) Zvyšování úrokové míry vyvolává příliv zahraničního kapitálu. To zvyšuje na měnovém trhu poptávku po korunách a koruna apreciuje.

c) Apreciace koruny vyvolává schodek naší bilance zboží a služeb.

d) Zahraniční dluh se zvyšuje.

3. Jeden náš podnik prohlásil, že „zvýšení státních výdajů zvyšuje také soukromé výdaje, protože státní nákupy zboží vyvolávají investice soukromých firem, které toto zboží vládě prodávají“. Je to pravda?

Vládní nákupy zboží a služeb sice zvyšují produkci a investice těch firem, od kterých vláda přímo nakupuje. Ale konečný výsledek závisí na tom, jak se zachová centrální banka. Pokud centrální banka souběžně s růstem státních výdajů zvýší peněžní zásobu (například tak, že bude nakupovat vládní dluhopisy), skutečně dojde k celkovému zvýšení aggregátních výdajů (tedy i výdajů soukromých firem). Ale jestliže centrální banka peněžní zásobu nezvýší, prodej vládních dluhopisů soukromým osobám zvýší úrokovou míru a vyvolá apreciaci domácí měny. V konečném důsledku se tedy soukromé výdaje sníží - jsou vytěsneny státními výdaji.

4. Co byste řekli tomuto tvrzení: „Vysoké státní výdaje jsou nezbytné, neboť doplňují nedostatek soukromých výdajů. Pohled'te, jak jsou soukromé investice a soukromá spotřeba nízké. Kdyby nebylo státních výdajů, byla by v zemi vysoká nezaměstnanost.“ Je to pravda?

Může to být pravda v případě, že je hospodářství v hluboké depresi, tedy že je HDP hluboko pod svým potenciálním produktem. Je-li však HDP blízko potenciálnímu produktu, nízké investice a nízká spotřeba ukazují spíše to, že byly vytěsneny vysokými státními výdaji. Kdyby byly státní výdaje nižší, byly by investice a spotřeba vyšší.

5. Jeden z poslanců, kteří u nás prosazovali snížení daní, řekl: „Podnikům a občanům zbude více peněz. Výsledkem bude růst ekonomiky a vytvoření nových pracovních míst. Stát tím ušetří na podporách v nezaměstnanosti.“ Je to skutečně tak?

První část věty by byla pravdivá jen tehdy, kdyby stát souběžně se snížením daní snížoval státní výdaje (o tom ovšem nebylo ani řeči). Pokud jsou daně sníženy a státní výdaje nikoli, podnikům a občanům nezbude více peněz. Na jedné straně jim zbude více, protože budou platit nižší daně, ale na druhé straně jim zbude méně, protože si stát od nich chybějící peníze vypůjčí na pokrytí rozpočtového schodku. Když si od nich nevypůjčí přímo (tím, že jim prodá vládní dluhopisy), "vypůjčí" si jejich úspory nepřímo: vládní dluhopisy nakoupí banky a banky pak budou moci poskytnout méně úvěrů soukromým firmám a osobám.

Druhá a třetí část poslancovy věty by byla pravdivá jen tehdy, kdyby si stát na pokrytí vzniklého rozpočtového schodku půjčoval v zahraničí. Zahraniční dluh se však v budoucnu stejně bude muset splácat.

6. Je hospodářská recese. Vláda se rozhodne napomoci hospodářskému oživení tím, že sníží daně. V důsledku toho vzroste rozpočtový schodek. Jde o schodek cyklický nebo strukturální?

Jedná se o strukturální schodek. Cyklický schodek vzniká v recesi automaticky tím, že pokles příjmů firem a důchodů domácností snižuje daňové výnosy státu. Když ale vláda sníží daňové sazby, takto vzniklý schodek zůstává i poté, co s ekonomika vrátí na potenciální produkt (zmizel by jen tehdy, když by vláda daňové sazby opět zvýšila).

31. MĚNOVÁ POLITIKA

1. Železnice je ve státním vlastnictví. Odbory na železnici požadují vyšší mzdy a hrozí stávkou, nebude-li jejich mzdovým požadavkům vyhověno. Vláda si uvědomuje, že zvýšení mezd bude znamenat vyšší výdaje ze státního rozpočtu, ale stávky se obává a je ochotna mzdy zvýšit. a) Předpokládejme, že se centrální banka obává růstu nezaměstnanosti, a proto bude tento mzdový inflační šok akomodovat zvýšením peněžní zásoby. jaké to bude mít důsledky? b) Ale co když centrální banka sleduje politiku stálého měnového růstu? Jaké důsledky bude mít v takovém případě zvýšení mezd na železnici?

- a) Bude-li centrální banka akomodovat tento mzdový šok růstem peněžní zásoby, dojde ke zvýšení inflace.
- b) Zvýšení mezd vyvolá schodek ve státním rozpočtu. Protože centrální banka nezvýší peněžní zásobu, vláda si musí na krytí schodku vypůjčit od soukromého sektoru, což vyvolá efekt vytěšňování. Zvýší se úroková míra a poté dojde buď k poklesu domácích investic, nebo k růstu zahraničního dluhu (záleží na tom, jak otevřená je ekonomika zahraničním kapitálovým tokům).

2. V roce 1998 vládlo na Floridě suché počasí, což bylo nepříznivé pro úrodu pomerančů. Kdy se to promítlo do cen pomerančů? Využijte k odpovědi pojmy „adaptivní očekávání“ a „racionální očekávání“.

Kdyby obchodníci na trhu pomerančů tvořili adaptivní očekávání, cena by se zvýšila až po sklizni pomerančů, když by bylo vidět, že je jejich nabídka na trhu nízká. Jenže obchodníci tvoří racionální očekávání - pídí se po všech informacích, které naznačují, jaká bude úroda pomerančů. Jakmile se dozvědí, že počasí je pro úrodu pomerančů nepříznivé, očekávají nízkou úrodu a snaží se nakupovat pomeranče dnes. To zvýší cenu pomerančů již několik měsíců před její sklizní.

3. V jisté zemi, kde lidé tvoří racionální očekávání, je centrální banka závislá na vládě. jak budou lidé reagovat na informaci, že vláda chystá státní rozpočet s velkým schodem?

Lidé očekávají, že centrální banka bude růst státních výdajů doprovázený expanzivní měnovou politikou. To znamená, že budou očekávat inflaci. Jejich inflační očekávání se rychle promítnou do zvýšení inflace.

4. V zemi Alfa je inflace 50% ročně. Doporučili byste razantní nebo pozvolnou desinflační politiku?

Vhodnější by byla razantní desinflační politika. Tak vysoká inflace má na ekonomiku devastující účinky a její rychlé snížení je blahodárné. Také není pravděpodobné, že by snížení 50% inflace k hodnotám kolem 10 % vyvolalo velkou a dlouhodobou nezaměstnanost.

5. V zemi je 6% nezaměstnanost. Někteří politikové volají po expanzivní měnové politice – říkají, že zvýšení aggregátní poptávky povede také ke zvýšení aggregátní nabídky, když je v zemi tolik nezaměstnaných. Je to pravda?

6% nezaměstnanost je se všemi pravděpodobností blízká přirozené míře nezaměstnanosti. To znamená, že se ekonomika nachází někde velmi blízko potenciálního produktu. V tom případě růst aggregátní poptávky vyvolá jen krátkodobé zvýšení aggregátní nabídky (a to ještě jen za předpokladu, že inflační očekávání jsou adaptivní a nikoli racionální). Dlouhodobě vyvolá jen inflaci.

Aristoteles a scholastikové

1. hédonistický princip Epikurův – člověk chce maximalizovat své individuální blaho – snaží se maximalizovat slasti a minimalizovat strasti – tento princip patří dodnes k pilířům soudobého ekonomického myšlení – je v pozadí koncepce člověka ekonomického (*homo oeconomicus*)
2. princip obecného blaha – hédonistická představa je potlačena představou, že jsou lidé ve svých potřebách stejní a že je třeba autority, která stojí nad nimi a zajišťuje jim obecné blaho – touto autoritou je stát.

- Platon – nejsilnější je u něho přítomna idea státu jako garanta obecného blaha – obhajoval v podstatě komunistické uspořádání společnosti.
- Aristoteles – stoupenc demokracie – oceňoval soukromé vlastnictví jako nutnou podmínu individuální iniciativy – formuloval známý princip ekvivalence směny (to co se navzájem směnuje, musí být v nějakém ohledu stejné) – byl předchůdcem koncepce spravedlivé ceny za kterou považoval cenu, vytvářející se v podmínkách konkurence a svobodné smlouvy – peníze chápal jako prostředek usnadňující směnu a neviděl v nich prostředek k uchování bohatství, proto také neviděl žádný ekonomický smysl úroku.
- sv. Tomáš Aquinský – nejznámější ze scholastiků – převzal Aristotelův princip ekvivalence směny a rozvíjel jeho učení o spravedlivé ceně.

Merkantilisté (16.-17. století)

- byli přesvědčeni, že se bohatství národa zvětšuje jedině hromaděním drahých kovů, a jako významný prostředek toho viděli zahraniční obchod, přesněji řečeno jeho aktivní bilanci – obchod považovali za hru s nulovým součtem – to je vedlo k prosazování politiky aktivní platební bilance prostřednictvím vysokých dovozních cel, uvalovaných na hotové výrobky, a naopak zakáz vývozu surovin byl v té době pravidlem – merkantilisté byli přesvědčeni, že stát má odpovědnost za národní hospodářství, a prosazovali jeho aktivní a dominantní úlohu v ekonomice.

Fyziokraté (18. století)

- odmítali merkantilistické učení a razili myšlenku ekonomického liberalismu – jednou z nejvýznamnějších koncepcí fyziokratů byla idea přirozeného rádu – ekonomický život není věcí státu a ekonomický řád nemůže být dán moudrostí a vůlí učenců a státníků – národní hospodářství viděli fyziokraté jako koloběh hodnot, ne nepodobný koloběhu přírody, ba dokonce přímo vyvěrající z přírody – byli totiž přesvědčeni, že zdrojem, z něhož prýstí národní bohatství, je zemědělství – proti merkantilistickým názorům fyziokraté argumentovali aristotelovským principem ekvivalence směny – dovezdli již odlišit národní bohatství a peníze, nedocenili ale ještě význam průmyslu, domnívali se totiž, že pouze práce ve spojení s půdou dokáže vytvářet čistý produkt – s fyziokratickou ideou přirozeného rádu byl neodmyslitelně spojen požadavek omezit všeobecného státu do hospodářství, a zejména snížit daňové břemeno, jímž vlády zatěžovali soukromé výrobce.

Filosofové přirozených zákonů

Přirozená práva a přirozené zákony – myšlenka, že má člověk jistá nezadatelná práva, která musí být státní mocí respektována, a nejsou-li, pak mají lidé právo vzbouřit se proti takovému státu a svrhnut takovou moc, byla hybnou silou francouzské revoluce, ale objevíme ji již v dílech dvou velkých anglických filosofů a politických ekonomů – Johna Locka a Davida Huma. Tito myslitelé pokládali za přirozená práva člověka právo na život, právo na svobodu a právo na vlastnictví. Sama idea přirozeného práva je ovšem mnohem starší, nalezneme ji už u starých Řeků. Tyto ideje razily cestu k liberálnímu rádu. Čistý liberální řád by příkazem státu pouze úlohu ochránce negativních práv, zatímco vše ostatní by se řídilo svobodnými smlouvami mezi jednotlivci a tržními silami poptávky a nabídky.

Kvantitativní teorie peněz – J. Locke a později D. Hume osřeďovali merkantilistické ztotožňování peněz s bohatstvím a dokazovali, že množství peněz v zemi nemá žádný vliv na její reálné bohatství. Jádrem kvantitativní teorie (základy položil J. Locke, později rozvíjel D. Hume) je tvrzení, že množství peněz v zemi může ovlivnit jedině kupní sílu peněz, nic jiného. Na základě kvantitativní teorie Hume dokazoval, že žádná země nemůže dlouhodobě dosahovat přebytků v platební bilanci. Kvantitativní teorie byla ve své době významným myšlenkovým pokrokem na cestě od merkantilismu k teorii a politice svobodného obchodu.

Klasická škola (začíná r. 1776 vydáním Bohatství národů Adama Smítky a končí r. 1871 kdy vyšla díla prvních ekonomů-marginalistů)
Bohatství národů -

Byl Marx posledním klasikem

Německá historická škola

Marginalistická revoluce

Neoklasická škola

Rakouská škola

- šla poněkud jiným směrem než neoklasická škola, ale rovněž vzešla z marginalistické revoluce. S neoklasickou školou spojuje rakouské ekonomu důsledné používání marginalistické metody. Od neoklasické školy se škola rakouská odlišuje zejména dvěma rysy: 1) daleko větším důrazem na subjektivismus v ekonomické teorii; 2) důraz na ekonomický vývoj.

Starší generace – přínosem je hlavně Boehm-Bawerkova teorie kapitálu a úroku (kapitál jako používání oklikových metod výroby – čekání na spotřebu (což není nic jiného než spoření) pro člověka znamená určitou subjektivní oběť a vyžaduje odměnu v podobě úroku) – Boehm-Bawerk patřil k prvním, kdo dokázali teoreticky vysvětlit úrok a odůvodnit existenci tohoto zdánlivě neospravedlnitelného příjmu.

Mladší generace – Mises a Hayek rozpracovali rakouskou teorii peněz a kapitálu. Byli významnými obhájci liberalismu.

Institucionalismus

Keynesiánská škola

Neoklasická syntéza

Chicagská škola – monetaristická kontrarevoluce

Škola racionálních očekávání

Noví keynesiánci

Škola strany nabídky

Škola veřejné volby (Public choice)

Škola vlastnických práv