

1.

Úvod

1.

Deset principů ekonomie

V této kapitole:

Dozvíte se, že v ekonomii se jedná o alokování vzácných zdrojů.

Budete zkoumat některé z alternativ, mezi kterými musí lidé volit.

Pochopíte smysl nákladů příležitosti.

Dozvíte se, jak při rozhodování používat mezních veličin.

Pochopíte, jaký vliv na rozhodování mají pobídky.

Dozvíte se, proč může být obchodování mezi lidmi či zeměmi prospěšné pro každého.

Budete rozebírat, proč jsou trhy dobrou, nikoliv však dokonalou cestou alokování zdrojů.

Dozvíte se, co podmiňuje některé tendence v ekonomice jako celku.

Slovo *ekonomika* pochází z řeckého slova označujícího „toho, kdo spravuje domácnost“. Na první pohled se původ tohoto slova může zdát podivný. Ve skutečnosti však mají domácnosti a ekonomiky mnoho společného.

Každá domácnost čelí nutnosti činit mnohá rozhodnutí. Musí se rozhodovat, kdo má co v domácnosti na starosti a jak kdo bude za tyto úkoly odměňován: Kdo bude vařit večeři? Kdo bude prát prádlo? Kdo po večeři dostane zbylý dezert? Kdo bude mít poslední slovo při rozhodování, který televizní program se bude sledovat? Zkrátka, daná domácnost musí alokovat vzácné zdroje mezi své členy, přičemž bere na vědomí schopnosti, výkon a přání každého jednotlivého člena domácnosti.

Podobně jako domácnosti i společnost musí činit různá rozhodnutí. Společnost se musí rozhodovat, jaká práce je potřebná a kdo ji bude vykonávat. Potřebuje lidi na pěstování plodin, další lidi na výrobu oblečení či počítačových programů. Poté co společnost takto alokuje lidi (stejně jako pozemky, budovy a stroje) do různých zaměstnání, musí také alokovat vyrobené statky a služby. Je třeba rozhodnout, kdo bude jíst kaviár a kdo brambory, kdo bude řídit Porsche a kdo bude jezdit autobusem.

Hospodaření se společenskými zdroji je důležité proto, že jsou vzácné. **Vzácnost** znamená, že společnost nemůže každému poskytnout vše, co by si přál. Stejně tak jako se v domácnosti nedostává každému vše, co by chtěl, ani společnost není s to každému dopřát takovou životní úroveň, po které touží.

Ekonomie se pak zabývá studiem, jak společnost své vzácné zdroje obhospodařuje. Ve většině společností nejsou zdroje alokovány rozhodnutím jednoho centrálního plánovače, ale kombinací jednání milionů domácností a firem. Ekonomové tedy studují, jak se lidé rozhodují: kolik hodin budou pracovat, co si koupí, kolik ušetří a jak budou své úspory investovat. Ekonomové také studují, jak na sebe lidé vzájemně působí a jaký je výsledek této interakce. Kupříkladu zkoumají interakci velkého počtu kupujících a prodávajících, kteří ovlivňují cenu, za kterou se statek prodává, a množství, které se prodá. V neposlední řadě analyzují ekonomové také tlaky a tendence, které ovlivňují ekonomiku jako celek. Sem spadá kupříkladu růst průměrného příjmu, zkoumání části populace, která nemůže nalézt práci, či tempo růstu cen.

Ačkoliv má studium ekonomie mnoho forem, tento obor sjednocuje několik ústředních myšlenek. Zbytek této kapitoly věnujeme *deseti principům ekonomie*. Tyto principy se budou objevovat v celé knize a seznamujeme vás s nimi zde proto, abyste si ujasnili, o čem vlastně ekonomie je.

vzácnost

společenské prostředky jsou omezené

ekonomie

studium, jak společnost obhospodařuje své vzácné zdroje

Jak se lidé rozhodují

Co znamená slovo „ekonomika“, není žádným tajemstvím. Ať mluvíme o ekonomice Los Angeles, Spojených států nebo celého světa, ekonomika je jednoduše skupina lidí, kteří žijí ve vzájemné interakci. A jelikož chování ekonomiky odráží chování jednotlivců, kteří danou ekonomiku tvoří, naše studium ekonomie začne čtyřmi principy individuálního rozhodování.

První princip: Lidé volí mezi alternativami

První lekce o rozhodování je shrnuta v přísloví: „Nic není zadarmo.“ Chceme-li získat věc, na které nám záleží, obvykle se musíme vzdát jiné věci, na které nám ovšem také záleží. Proces rozhodování vyžaduje směnu jednoho cíle za druhý.

Vezměme si studentku, která se musí rozhodnout, jak alokovat svůj nejcennější statek – svůj čas. Může veškerý svůj čas věnovat studiu ekonomie; nebo může všechny svůj čas věnovat psychologii; může také svůj čas rozdělit mezi tyto dva obory. Každou hodinou, kdy studuje jeden předmět, se vzdává možnosti studovat předmět druhý. Každou hodinou, kdy studuje, se vzdává hodiny spánku, hodiny jízdy na kole, sledování televize nebo hodiny brigády, kde by si mohla vydělat trochu kapesného navíc.

Nebo si vezměme rodiče, kteří se rozhodují, jak utratit svůj rodinný příjem. Mohou si koupit jídlo, oblečení nebo zaplatit rodinnou dovolenou. Mohou také část rodinného příjmu šetřit na důchod nebo mohou úspory použít na vzdělání svých dětí. Rozhodnou-li se utratit jeden dolar navíc za nákup jednoho druhu zboží, mají o jeden dolar méně a nemohou jej utratit za jiné zboží.

Jsou-li lidé seskupeni ve společnosti, čelí jinému druhu alternativních rozhodnutí. Klasickým příkladem je volba mezi „zbraněmi a máslem“. Čím více budeme investovat do obrany našich hranic před nepřátelskou agresi (zbraně), tím méně prostředků nám zbude na výdaje na osobní spotřebu a na zvýšení naší životní úrovně (máslo). Další důležitou alternativní volbou v moderní společnosti je rozhodování mezi čistým ovzduším a vysokou úrovní příjmu. Zákony, které po firmách požadují omezení emise zplodin, zvyšují cenu produkce zboží a služeb. Kvůli těmto vyšším nákladům výroby budou mít firmy nižší zisk, budou platit nižší mzdy, účtovat vyšší ceny nebo nějakou kombinaci těchto tří variant. A tak, i když nám zákony regulující znečištění přírody poskytují čistší životní prostředí a tím i zdravější život, cena, kterou platíme, je snížení příjmů vlastníků firem, pracovníků a spotřebitelů.

Další alternativou, před kterou je společnost postavena, je rozhodování mezi efektivností a rovností. **Efektivnost** znamená, že společnost maximálně využívá své vzácné zdroje. **Rovnost** znamená, že prospěch plynoucí z těchto zdrojů je spravedlivě rozdělován mezi členy společnosti. Jinými slovy, efektivnost popisuje velikost ekonomického koláče a rovnost popisuje, jak je tento koláč rozdělen. Při tvoření vládní politiky se často stává, že si tyto dva cíle vzájemně odporují.

Vezměme si například politiku zaměřenou na spravedlivější rozdělení ekonomického blahobytu. Některé takové programy, jako jsou například systém sociálního zabezpečení nebo pojištění v nezaměstnanosti, se snaží pomoci těm členům společnosti, kteří to nejvíce potřebují. Jiné programy, jako je například daň z příjmu jednotlivce, pak po finančně úspěšnějších požadují, aby přispívali na podporu vlády více než ostatní. Ačkoliv takovéto programy jsou z hlediska rovnosti skutečně výhodnější, jejich cena spočívá ve

efektivnost

schopnost společnosti maximálně těžit ze svých vzácných zdrojů

rovnost

spravedlivé rozdělování ekonomické prosperity mezi členy společnosti

zmenšení efektivity. Pokud se vláda rozhodne přerozdělovat příjem od bohatých k chudým, redukuje tím odměnu za pilnou práci; takový program má pak za následek, že lidé pracují méně a vytvářejí méně statků. Jinými slovy, pokouší-li se vláda rozdělovat ekonomický koláč blahobytu na spravedlivější kousky, koláč se tím zmenšuje.

Samotné uvědomění, že lidé volí mezi alternativami, nám ještě nestačí k tomu, abychom byli schopni říci, jaká rozhodnutí lidé učiní nebo jaká by učinit měli. Naše studentka by neměla zanechat studia psychologie pouze proto, že toto rozhodnutí by jí umožnilo věnovat více času studiu ekonomie. Společnost by neměla přestat chránit své prostředí pouze kvůli tomu, že regulace v zájmu ochrany životního prostředí snižují životní úroveň. Chudí by neměli být zapomenuti jen proto, že pomoc chudým umenšuje pracovní pobídky. Nicméně uznání role volby mezi alternativami je důležité, neboť lidé se budou snadněji rozhodovat, budou-li rozumět možnostem, které se jim nabízejí.

Druhý princip: Cena věci se rovná tomu, čeho se vzdáte pro její získání

Protože lidé musí čelit volbám mezi alternativami, rozhodování zahrnuje porovnání nákladů a užítka alternativních možností. V mnoha případech však cena jedné možnosti není vždy tak zřejmá, jak se může na první pohled zdát.

Vezměme si například rozhodování o tom, zda studovat na vysoké škole. Užitek ze studia na vysoké škole je intelektuální obohacení a životní dráha s mnohem lepším pracovním uplatněním. Jaká je však cena? Při hledání odpovědi na tuto otázku byste mohli být v pokušení odpovědět tak, že sečtete peníze, které vydáváte na studia, knihy, kolej a stravné. Tato agregace však ve skutečnosti věrně nereprezentuje všechny věci, kterých se vzdáváte v důsledku jednoho roku studia na vysoké škole.

První problém s touto odpovědí spočívá v tom, že zahrnuje položky, které ve skutečnosti nejsou cenou studia na vysoké škole. I kdybyste přestali studovat, i nadále byste museli mít místo, kde byste mohli přespát, a i nadále byste museli platit za stravu. Ubytování a strava by byly cenou za studium pouze v případě, že by byly na vysokoškolské půdě dražší než kde jinde. Ve skutečnosti to však často bývá tak, že nájemné za kolej a stravné na vysoké škole bývá levnější než nájemné a strava mimo kolej. V takovém případě úspory, které ušetříte na nájemném a stravě, jsou jedním z užiteků studia vysoké školy.

Druhý problém s touto kalkulací spočívá v tom, že přehlíží nejnákladnější věc spojenou s navštěvováním vysoké školy – váš čas. Budete-li trávit rok chozením na přednášky, čtením učebnic a psaním prací, nemůžete stejný čas strávit prací v zaměstnání. Pro většinu studentů je mzda, které se vzdali, aby mohli studovat, největší nákladovou položkou během jejich studia.

Náklady příležitosti určité věci se rovnají tomu, čeho se vzdáte pro její získání. Kdykoliv se někdo rozhoduje, například o tom, zda navštěvovat univerzitu, měl by brát v úvahu náklady příležitosti, které doprovázejí každé možné rozhodnutí. Většinou si však toho vědomí je. Nadaní atleti, kteří si mohou vydělávat miliony, pokud by přestali studovat a začali profesionálně hrát, si jsou dobře vědomi toho, že jsou pro ně náklady příležitosti studia velice vysoké. Není proto překvapivé, že se často rozhodnou, že užitek ze studia není dostatečně velký na to, aby převážil náklady.

náklady příležitosti

čeho se vzdáte pro získání dané věci

Třetí princip: Racionální lidé myslí v mezních veličinách

mezní změny

malé inkrementální přizpůsobování plánu činnosti

Mnoho z životních rozhodnutí v sobě obsahuje malé dodatečné přizpůsobování již naplánovaných kroků. Ekonomové je nazývají **mezními změnami**. V mnoha situacích se budou lidé rozhodovat nejlépe, budou-li uvažovat v rámci těchto mezních veličin.

Vezměme si například situaci, kdy se vás váš přítel zeptá na radu ohledně toho, jak dlouho má ještě studovat. Začnete-li před ním porovnávat životní vyhlídky člověka s titulem PhD a člověka s nedokončeným základním vzděláním, váš přítel si velice brzy začne stěžovat, že mu v jeho rozhodování příliš nepomáháte. Je pravděpodobné, že váš přítel už nějakým vzděláním prošel a že se tedy nyní rozhoduje, zdali studiem stráví jeden či dva roky navíc. Aby se mohl dobře rozhodnout, potřebuje mít informace o dodatečných přínosech, které by mu poskytl rok studia navíc, a o dodatečných nákladech, které by to obnášelo. Teprve porovnáním těchto mezních přínosů a mezních nákladů může posoudit, zdali další rok studia za to stojí, či nikoliv.

Jako další příklad toho, jak lidem uvažování v mezních veličinách pomáhá při rozhodování, můžeme uvést chování leteckých společností při určování ceny letů „na poslední chvíli“. Předpokládejme, že let dvousetmístného letadla z jednoho pobřeží Ameriky na druhé stojí leteckou společností 100 000 dolarů. V takovém případě je průměrná cena jedné letenky 100 000/200, což je 500 dolarů. To by nás mohlo svádět k závěru, že by daná letecká společnost neměla nikdy prodat letenku za méně než 500 dolarů.

Letecká společnost však může zvýšit své zisky, bude-li uvažovat v mezních veličinách. Předpokládejme, že letadlo je těsně před odletem a na palubě je stále deset volných míst. Na letišti je cestující, který je za letenku ochoten zaplatit 300 dolarů. Má mu ji letecká společnost prodat? Samozřejmě že ano. Jsou-li v letadle volná místa, nárůst nákladů na jednoho dodatečného cestujícího je minimální. Přestože *průměrné* náklady na jednu letenku jsou 500 dolarů, *mezní* náklady se rovnají jednomu sáčku oříšků a plechovce coca-coly, které dodatečný pasažér zkonsumuje. Stačí, aby dodatečný cestující zaplatil více, než jsou mezní náklady, a společnosti se vyplatí mu letenku prodat.

Jak ukazují tyto příklady, jednotlivci i firmy se rozhodují lépe, přemýšlejí-li v mezních veličinách. Racionální subjekt krok provede tehdy a pouze tehdy, když mezní přínos převyší mezní náklady.

Čtvrtý princip: Lidé reagují na pobídky

Jelikož se lidé rozhodují na základě porovnávání nákladů a přínosů, jejich chování se může změnit, změní-li se náklady či přínosy. To znamená, že lidé reagují na pobídky. Stoupne-li například cena jablek, lidé se rozhodnou jíst více hrušek a méně jablek, protože cena jablek je nyní vyšší. Na stejnou změnu reagují vlastníci jablečných sadů tak, že najímají více pracovníků na sklizeň jablek, protože prodávat jablka je nyní výnosnější.

Klíčová role pobídek jako determinanty rozhodování je důležitá pro ty, kteří vytvářejí veřejnou politiku. Veřejné politiky často mění náklady a přínosy jednotlivých soukromých rozhodnutí. Opomenou-li politici úvahu, jaké dopady může mít změna pobídek na chování lidí, výsledek jejich politiky může být úplně jiný, než jaký zamýšleli.

Jako příklad takovýchto nezamýšlených důsledků si uveďme veřejnou politiku týkající se bezpečnostních pásů a bezpečnosti automobilů. V roce 1950 mělo bezpečnostní pásy jen málo automobilů. Dnes je mají všechny a důvodem této změny je veřejná politika. Na konci šedesátých let vyvolala kniha Ralpha Nadera *Nebezpečné za každé rychlosti* veřejný zájem

o problematiku bezpečnosti automobilů. Kongres na tuto situaci reagoval tak, že po výrobcích automobilů požadoval, aby přijali řadu bezpečnostních opatření, z nichž jedním bylo zavedení povinnosti umístit bezpečnostní pásy do všech nově vyrobených automobilů.

Jak ovlivňuje zákon o povinných bezpečnostních pásích bezpečnost automobilů? Přímý dopad je zřejmý. Budou-li v autech bezpečnostní pásy, bude je používat více lidí a pravděpodobnost přežití automobilové nehody bude vyšší. Bezpečnostní pásy chrání naše životy. Tento přímý dopad bezpečnostních pásů na bezpečnost silničního provozu motivoval Kongres, aby takový zákon zavedl.

Avšak abychom si plně uvědomili dopad takového zákona, musíme mít na mysli, že lidé mění své chování na základě pobídek, které se naskýtají. V tomto případě je relevantním chováním rychlost a opatrnost, se kterou řidiči svá vozidla řídí. Jezdit pomalu a opatrně je nákladné, protože to vyžaduje více času a energie. Když se lidé rozhodují, jak bezpečně budou jezdit, racionálně porovnávají mezní přínos z pomalé jízdy s mezními náklady. Budou řídit pomaleji a opatrněji, pokud bude prospěch ze zvýšené bezpečnosti velký. To vysvětluje, proč lidé jezdí opatrněji na namrzlé vozovce než na vozovce suché.

Nyní zvažme, jaký vliv bude mít zákon o bezpečnostních pásích na racionálního řidiče, který zvažuje náklady a přínosy. Bezpečnostní pásy vedou k tomu, že nehody jsou pro řidiče méně nákladné, protože snižují pravděpodobnost smrtelného úrazu. Tím zákon o bezpečnostních pásích zmenšuje výhody pomalé a opatrné jízdy. Lidé budou reagovat na bezpečnostní pásy stejně, jako by reagovali na vylepšení povrchu vozovek – budou jezdit rychleji a méně opatrně. Konečným výsledkem zákona o bezpečnostních pásích je tedy vyšší počet silničních nehod.

Jak tento zákon ovlivňuje počet smrtelných nehod? Řidiči, kteří se připoutají, s větší pravděpodobností nehodu přežijí, ale s větší pravděpodobností havarují. Konečný efekt je tedy nejasný. Mimo to, snížení bezpečnosti v řízení má zřejmý negativní dopad na chodce (a na řidiče, kteří se při jízdě nepoutají). Jsou tímto zákonem vystaveni většímu nebezpečí, protože pravděpodobnost nehody je nyní vyšší, ale jejich život není chráněn bezpečnostním pásem. Zákon o bezpečnostních pásích měl tedy za následek větší úmrtnost chodců při automobilových nehodách.

Na první pohled se celý náš výklad o pobídkách vyplývajících z bezpečnostních pásů může jevit jako pouhá spekulace. Avšak článek ekonoma Sama Peltzman, publikovaný v roce 1975, poukazuje na to, že bezpečnostní zákony skutečně přinesly mnoho z výše popisovaných důsledků. Podle Peltzmanových fakt měly tyto zákony sice za následek méně smrtelných havárií, ale celkově havárií přibýlo. Konečným výsledkem byla nepatrná změna v úmrtnosti řidičů a nárůst počtu chodců, kteří zemřeli při srážce s automobilem.

Peltzmanova analýza bezpečnosti automobilů je pouze jedním příkladem principu, že lidé reagují na pobídky. Mnoho pobídek, kterými se ekonomové zabývají, jsou jednodušší než právě probrané zákony o bezpečnosti silničního provozu. Například nikoho nepřekvapí, že výsledkem zvýšení daní uvalených na jablka je, že lidé kupují méně jablek. Nicméně, jak jsme viděli v příkladech s bezpečnostními pásy, ne všechny programy mají předem zřejmý účinek. Při analýze jakéhokoliv politického programu musíme brát na vědomí nejen přímé dopady, ale i dopady nepřímé, které se projevují v reakcích na pobídky. Pokud daná politika změní pobídky, bude mít za následek i změnu chování lidí.

Malý test

Stručně vyjmenujte a vysvětlete čtyři principy individuálního rozhodovacího procesu.



*Za pět dolarů týdně se budeš
moci v klidu dívat na televizi
a nikdo tě nebude otravovat
se sekáním trávy*

Jak probíhají interakce mezi lidmi

První čtyři principy, které jsme rozebírali výše, se zabývaly tím, jak se lidé rozhodují. V průběhu našeho života poznáváme, že mnoho našich rozhodnutí ovlivňuje nejen nás, ale i jiné lidi. Následující tři principy se zabývají tím, jak mezi lidmi probíhají interakce.

Pátý princip: Obchodováním si mohou polepšit obě strany

Jistě jste se již doslechli, že Japonci jsou z hlediska světové ekonomiky konkurenty Spojených států amerických. Z jistého hlediska je to tak, neboť mnoho stejných statků vyrábějí americké i japonské firmy. Ford a Toyota soupeří o stejné zákazníky na trhu automobilů. Compaq a Toshiba soupeří o stejné zákazníky na trhu osobních počítačů.

Přesto lze snadno upadnout v omyl, přemýšlíme-li o konkurenci mezi zeměmi. Obchodování mezi Spojenými státy a Japonskem není jako sportovní klání, kde jedna strana vyhrává na úkor strany druhé. Ve skutečnosti opak je pravdou: tím, že dvě země spolu obchodují, může si polepšit každá z nich.

K pochopení tohoto principu je dobré si uvědomit, jak obchodování ovlivňuje vaši rodinu. Hledá-li člen vaší rodiny zaměstnání, konkuruje jiným členům jiných domácností, kteří také hledají práci, a ti zase konkurují jemu. Rodiny spolu také soupeří, když nakupují, protože každá rodina chce nakoupit nejlepší zboží za nejnižší ceny. V jistém smyslu tedy každá rodina v dané ekonomice soutěží s ostatními rodinami.

Přes všechno toto soutěžení by nebylo vaší rodině lépe, kdyby žila v izolaci od rodin ostatních. Kdyby to učinila, musela by si pěstovat své vlastní potraviny, šít si vlastní oblečení a sama si postavit dům. Je tedy zřejmé, že na tom vaše rodina bude lépe, když s jinými obchoduje. Obchod umožňuje specializaci každého jednotlivce v činnostech, které dovede nejlépe – ať je to zemědělství, šití nebo stavebnictví. Obchodování s druhými umožňuje lidem nakupovat větší škálu zboží a služeb při nižších cenách.

Země, podobně jako rodiny, jsou na tom lépe, když spolu navzájem obchodují. Obchodování zemím umožňuje, aby se specializovaly v tom, v čem jsou nejlepší, a užívaly větší množství statků a služeb. Japonci stejně tak jako Francouzi, Egypťané či Brazilci jsou, v rámci světové ekonomiky, stejnou měrou našimi partnery jako soupeři.

Šestý princip: Trhy jsou obvykle dobrým způsobem organizace ekonomické aktivity

Pád komunismu v Sovětském svazu a v zemích východní Evropy se dá považovat za nejdůležitější změnu ve světě v druhé polovině 20. století. Komunistické země fungovaly na základě premisy, že centrální plánovači měli nejlepší dispozice k tomu, aby řídili ekonomickou aktivitu země. Tito plánovači rozhodovali, jaké zboží se bude vyrábět a jaké služby poskytovat, jaké množství zboží se bude vyrábět, kdo je bude vyrábět a kdo spotřebovávat. Teorie stojící za centrálně plánovanou ekonomikou byla taková, že pouze vláda je s to organizovat ekonomickou aktivitu tak, aby rostl ekonomický blahobyt země jako celku.

Dnes většina zemí, které kdysi byly centrálně řízené, tento systém opustila a snaží se transformovat v tržní ekonomiky. V **tržní ekonomice** je rozhodování centrálního plánovače nahrazeno rozhodováním milionů firem a domácností. Firmy se rozhodují, koho zaměstnat a co vyrábět. Domácnosti se rozhodují, pro jaké firmy budou pracovat a co si

tržní ekonomika

ekonomika, která alokuje zdroje prostřednictvím decentralizovaného rozhodování mnoha firem a domácností díky jejich interakcím na trzích zboží a služeb

za svůj příjem koupí. Tyto firmy a domácnosti vstupují do interakce na trhu, kde je jejich rozhodování vedeno cenami a individuálními zájmy.

Na první pohled je úspěch tržních ekonomik zářející a překvapivý. Zdálo by se, že decentralizovaná rozhodnutí milionů domácností a firem, které sledují svůj vlastní zájem, musí vyústit v chaos. Přesto tomu tak není. Tržní ekonomiky se ukázaly být neobvykle úspěšné ve schopnosti organizovat ekonomickou aktivitu způsobem, který zvyšuje všeobecný ekonomický blahobyt.

Ve své knize *Bohatství národů*, vydané v roce 1776, učinil ekonom Adam Smith nejvýznamnější objev v celé ekonomii. Domácnosti a firmy se ve vzájemné interakci na trzích chovají tak, jako by byly vedeny „neviditelnou rukou“, která je vede k žádoucím výsledkům fungování trhu. Jedním z našich cílů v této knize bude porozumět tomu, jak tato neviditelná ruka provádí své kouzlo. Při dalším studiu ekonomie se naučíte, že ceny jsou nástrojem neviditelné ruky, kterým řídí ekonomickou aktivitu. Ceny odrážejí jak hodnotu, kterou společnost v daném statku vidí, tak náklady, které společnost musí vynaložit, aby statek vyrobila. Jelikož domácnosti a firmy při rozhodování, co koupit a co prodat, hledí na cenu, berou tím v úvahu, aniž by si to uvědomovaly, společenský prospěch a náklady svého rozhodnutí. V důsledku toho ceny vedou rozhodnutí jednotlivců k dosažení výsledků, které v mnoha případech maximalizují blahobyt společnosti jako celku.

Ze schopnosti neviditelné ruky usměrňovat hospodářskou aktivitu vyplývá závažný důsledek: když vláda brání cenám, aby se přirozeně přizpůsobovaly nabídce a poptávce, zabraňuje tím schopnosti neviditelné ruky trhu koordinovat miliony domácností a firem, jež společně vytvářejí ekonomiku. Tento důsledek vysvětluje, proč daně negativně ovlivňují alokaci zdrojů: daně deformují ceny a tím rozhodnutí domácností a firem. Rovněž vysvětluje ještě větší škodu, kterou zapříčiňují hospodářskopolitická opatření spojená s přímou regulací cen, jako je regulace nájemného. A vysvětluje rovněž selhání komunismu. V komunistických zemích nebyly ceny determinovány na trhu, ale byly diktovány centrálními plánovači. Tito plánovači postrádali informace, které se odrážejí v cenách, když mohou ceny svobodně reagovat na tržní síly. Centrální plánovači selhali, protože se snažili řídit ekonomiku s jednou rukou svázanou za zády – s neviditelnou rukou trhu.

Sedmý princip: Vlády mohou někdy zlepšit výsledky fungování trhu

Přestože tržní systém obvykle bývá dobrým způsobem organizace ekonomické aktivity, má toto pravidlo některé výjimky. Vláda má dva dobré důvody k zasahování do ekonomiky: podporu ekonomické efektivnosti a podporu rovnosti. To znamená, že většina politických programů se zaměřuje buď na zvětšení velikosti ekonomického koláče, nebo na změnu jeho rozdělování.

Neviditelná ruka většinou vede trhy tak, aby alokovaly své zdroje efektivně. Nicméně se z různých důvodů stává, že neviditelná ruka občas nefunguje. Ekonomové používají k popisu situace, ve které trhy samy o sobě nejsou schopny zdroje efektivně alokovat, termín **selhání trhu**.

Jedním z možných příčin selhání trhu jsou externality. **Externalita** je účinek jednání jedné osoby na blahobyt druhé nezúčastněné osoby. Klasickým případem je znečištění vzduchu. Neponese-li chemická továrna veškeré náklady spojené s kouřem, který vypouští, bude ho pravděpodobně emitovat příliš mnoho. V tomto případě může vláda zvýšit ekonomický blahobyt regulací ochrany životního prostředí.

Další z možných příčin selhání trhu je tržní síla. **Tržní síla** označuje schopnost jedné

selhání trhu

situace, při níž trh ponechaný sám sobě nedokáže alokovat zdroje efektivně

externalita

účinek jednání jedné osoby na blahobyt druhé nezúčastněné osoby

tržní síla

schopnost jednoho ekonomického aktéra (nebo malé skupiny aktérů) podstatně ovlivnit tržní ceny

osoby (nebo malé skupiny) nežádoucím způsobem ovlivňovat tržní ceny. Představte si situaci, kdy v jednom městě je pouze jedna studna, ale vodu z ní potřebují všichni obyvatelé. Vlastník studny má tržní sílu – v tomto případě *monopol* – na prodej vody. Vlastník studny není subjektem tvrdé konkurence, jejímž prostřednictvím neviditelná ruka v normálních situacích drží individuální zájmy aktérů na uzdě. Naučíte se, že se v tomto případě může potenciálně zvýšit ekonomická efektivnost regulací cen, které si monopolista účtuje.

V otázce rozdělování ekonomické prosperity je neviditelná ruka ještě méně schopna zajišťovat spravedlivý výsledek. Tržní ekonomika odměňuje lidi podle jejich schopnosti vyrábět statky, za které mají ostatní lidé zájem platit. Nejlepší světový hráč basketbalu si vydělá více než nejlepší šachový hráč jednoduše proto, že lidé jsou ochotni platit více za sledování basketbalového turnaje než šachového. Neviditelná ruka nezaručuje každému dostatek jídla, decentní oblečení a adekvátní zdravotní péči. Cílem mnoha veřejných politik, jako je například daň z příjmu nebo systém sociálního zabezpečení, je dosáhnout rovnějšího rozdělení ekonomického blahobytu.

Řekne-li se, že vlády *mohou* zlepšit výsledky fungování trhu, nemíní se tím, že to vlády tak *vždy činí*. Veřejná správa není spravována anděly, ale politickými procesy, které mají k dokonalosti daleko. Občas jsou politické programy vytvářeny tak, aby odměnily politicky mocné. Někdy jsou dělány s nejlepšími úmysly lidmi, kteří však nejsou dostatečně informováni. Studium ekonomie vám kromě jiného pomůže posoudit, kdy je vládní politika ospravedlnitelná podporováním efektivnosti nebo rovnosti a kdy tomu tak není.

Malý test

Vyjmenujte a stručně vysvětlíte tři principy popisující ekonomické interakce.

Jak funguje ekonomika jako celek

Začali jsme výkladem toho, jak se rozhodují jednotlivci, a poté jsme se zaměřili na jejich vzájemné interakce. Veškerá tato rozhodnutí a interakce dohromady tvoří „ekonomiku“. Poslední tři principy se zabývají fungováním ekonomiky jako celku.

Osmý princip: Životní úroveň země závisí na její schopnosti vyrábět statky a služby

Rozdíly v životní úrovni různých zemí světa jsou ohromující. V roce 1996 byl roční příjem průměrného Američana zhruba 25 000 dolarů. Ve stejném roce si průměrný Mexičan vydělal zhruba 7 000 dolarů za rok. Obyvatel Nigérie vydělal 1 500 dolarů. Není překvapující, že tyto velké rozdíly v průměrných příjmech se různým způsobem odrážejí na životní úrovni. Obyvatelé zemí s vysokým příjmem mají více televizí a aut, lepší stravu a zdraví a delší očekávanou délku života než obyvatelé zemí s nízkým příjmem.

Změny v životní úrovni v průběhu času jsou také obrovské. Ve Spojených státech rostly příjmy zhruba o 2 % ročně (po úpravě o změny životních nákladů). Tímto tempem se zdvojnásobí průměrný příjem každých 35 let. V některých zemích byl ekonomický růst ještě rychlejší. Například v Japonsku se průměrný příjem zdvojnásobil za posledních dvacet let, v Jižní Koreji za deset.

Čím lze vysvětlit velké rozdíly v životní úrovni mezi zeměmi a v průběhu času? Odpověď je překvapivě jednoduchá. Téměř veškeré rozdíly v životní úrovni lze přičíst roz-

dílům v **produktivitě** – to znamená v množství statků a služeb vyrobených za hodinu pracovního času. V zemích, kde pracovníci vyrábějí velké množství statků a služeb za jednotku času, si může většina lidí užívat vysokou životní úroveň; v zemích, kde jsou pracovníci méně produktivní, musí většina obyvatel žít ve skrovnějších podmínkách. Podobně tempo růstu produktivity země určuje tempo růstu průměrného příjmu.

Základní vztah mezi produktivitou a životní úrovní je jednoduchý, ale má dalekosáhlé důsledky. Je-li výkonost primární determinantou životní úrovně, jiné vlivy musí mít až druhořadé místo. Mohli bychom například být v pokušení připsat růst životní úrovně amerických pracovníků za poslední století odborářům nebo zákonu o minimální mzdě. Opravdovým hrdinou amerických pracovníků však je jejich rostoucí produktivita. Jako další příklad můžeme uvést tvrzení některých komentátorů, že zvýšená konkurence Japonska a jiných zemí vysvětluje pomalý růst důchodů v USA v posledních letech. Pravým nepřítelem však není konkurence ze zahraničí, ale stagnace růstu produktivity ve Spojených státech.

Vztah mezi produktivitou a životní úrovní má také vážný dopad na veřejnou politiku. Při úvaze, jak může politický program ovlivnit životní úroveň, se stává klíčovou otázkou, jak bude tento program ovlivňovat schopnost vyrábět statky a služby. Aby životní úroveň rostla, musí se politici snažit zvýšit produktivitu tím, že zajistí pracovníkům dobré vzdělání, kvalitní nástroje k výrobě statků a služeb a přístup k nejlepší dostupné technologii.

Například v posledním desetiletí se ve Spojených státech hodně diskutovalo o schodku vládního rozpočtu – vládní výdaje převládly nad vládními příjmy. Jak uvidíme později, nejvíce znepokojení ohledně rozpočtového schodku plyne z nepříznivého dopadu na produktivitu. Potřebuje-li vláda financovat rozpočtový schodek, půjčuje si na finančních trzích, podobně jako si půjčuje student, který potřebuje zaplatit výdaje na studium na vysoké škole, nebo firma, která si půjčuje, aby zaplatila za novou továrnu. Vládní půjčky, které slouží k zaplacení rozpočtového schodku, redukuje množství peněz, které byly k dispozici jiným vypůjčovatelům. Rozpočtový schodek tím snižuje investice jak do lidského kapitálu (studentovo vzdělání), tak do fyzického kapitálu (vybavení firmy). Jelikož nižší investice v současnosti znamenají nižší produktivitu v budoucnosti, je rozpočtový schodek všeobecně považován za faktor, který snižuje růst životní úrovně.



Co na tom, že to stálo 68 centů, když jste se postavil do fronty – teď to stojí 74 centů,

produktivita

množství statků a služeb vyrobených za hodinu pracovního času

Devátý princip: Tiskne-li vláda příliš mnoho peněz, ceny stoupají

inlace

vzrůst celkové hladiny cen v ekonomice

V lednu 1921 stály v Německu noviny 0,30 marky. Za necelé dva roky, v listopadu 1922, stály stejné noviny 70 000 000 marek. Veškeré ostatní ceny v ekonomice rostly podobným tempem. Tato epizoda je historicky jedním z nejdramatičtějších příkladů **inlace**, vzrůstu celkové hladiny cen v ekonomice.

Přestože Spojené státy nezažily inflaci ani zdaleka podobnou té, která nastala ve dvacátých letech v Německu, byla inflace čas od času i zde ekonomickým problémem. Například v průběhu sedmdesátých let se celková hladina cen více než zdvojnásobila a prezident Gerald Ford ji nazval „veřejným nepřítelem číslo jedna“. Naopak v devadesátých letech byla inflace okolo 3 % ročně; tímto tempem by trvalo dvacet let, než by se ceny zdvojnásobily. Protože inflace přináší společnosti různé náklady, udržování nízké míry inflace je cílem politiků na celém světě.

Co způsobuje inflaci? Ve většině případů přetrvávající inflace se nakonec ukáže, že inflace má stejného viníka – růst množství peněz. Vytváří-li vláda velké množství národní měny, hodnota peněz klesá. Ve dvacátých letech v Německu, když se ceny každým měsícem ztrojnásobovaly, se i množství peněz měsíčně ztrojnásobovalo. Přestože ve Spojených státech byl vývoj méně dramatický, vedl ke stejným závěrům: vysoká inflace v sedmdesátých letech byla doprovázena rychlým růstem množství peněz a nízká inflace devadesátých let byla doprovázena pomalým růstem množství peněz.

Desátý princip: Společnost je vystavena krátkodobé volbě mezi inflací a nezaměstnaností

Phillipsova křivka

krátkodobá volba mezi inflací a nezaměstnaností

Je-li inflace tak jednoduše vysvětlitelná, proč mají politici takové starosti, když se snaží ekonomiku inflace zbavit? Jedním z důvodů je převládající domněnka, že snížení inflace způsobuje dočasné zvýšení nezaměstnanosti. Tento alternativní vztah mezi inflací a nezaměstnaností se nazývá **Phillipsova křivka**, po ekonomovi, který tento vztah zkoumal jako první.

Přestože mezi ekonomy zůstává Phillipsova křivka kontroverzním tématem, většina ekonomů dnes myšlenku krátkodobého alternativního vztahu mezi inflací a nezaměstnaností přijímá. Podle běžného vysvětlení tento alternativní vztah vzniká z pomalého přizpůsobování některých cen. Předpokládejme například, že vláda se rozhodne snížit množství peněz v ekonomice. V dlouhém období bude jediným výsledkem této politiky snížení celkové hladiny cen. Avšak ne všechny ceny se přizpůsobí okamžitě. Může trvat několik let, než se podaří všem firmám vytisknout nové katalogy, než se odbory dohodnou na ústupcích a všechny restaurace vytisknou nové jídelní lístky. V tom případě se říká, že ceny jsou v krátkém období *nepružné*.

Jelikož jsou ceny nepružné, mnoho opatření vládní politiky má krátkodobé dopady, které se liší od dopadů dlouhodobých. Sníží-li například vláda množství peněz, sníží tím také množství peněz, které lidi utratí. Nižší spotřeba, kombinovaná s vysokou nepružností cen, snižuje množství prodávaného zboží a služeb. Nižší tržby pak vedou firmy k propouštění pracovníků. Tak se tedy snížením množství peněz dočasně zvyšuje nezaměstnanost, dokud se ceny plně nepřizpůsobí změně.

Volba mezi inflací a nezaměstnaností je sice krátkodobá záležitost, ale přesto může trvat několik let. Phillipsova křivka je proto důležitá pro pochopení mnoha vývojových tendencí ekonomiky. Zejména mohou z tohoto alternativního vztahu politici těžit použi-

tím různých nástrojů, které jsou ekonomickým politikám k dispozici. Změnou výše množství vládních výdajů, daní a množství peněz, které vláda vytiskne, mohou politici krátkodobě ovlivnit kombinaci inflace a nezaměstnanosti v reálné ekonomice. Jelikož jsou tyto nástroje velice účinné, je předmětem neutichající diskuse, jak, a zdali vůbec, je mají politici používat k řízení ekonomiky.

Malý test

Vyjmenujte a stručně vysvětlíte tři principy, které popisují, jak se chová ekonomika jako celek.

Závěr

Nyní již tušíte, o čem ekonomie vlastně je. V následujících kapitolách budeme rozvíjet mnoho specifických náhledů na lidi, trhy a ekonomiky. Ovládnutí těchto náhledů bude vyžadovat jisté úsilí, ale není to problém nepřekonatelný. Studium ekonomie je založeno na několika základních myšlenkách, které lze aplikovat na mnoho rozličných případů.

JAK SE LIDÉ ROZHODUJÍ	1. Lidé volí mezi alternativami. 2. Cena věci se rovná tomu, čeho se vzdáte pro její získání. 3. Racionální lidé myslí v mezních veličinách. 4. Lidé reagují na pobídky.
JAK PROBÍHAJÍ INTERAKCE MEZI LIDMI	5. Obchodováním si mohou polepšit obě strany. 6. Trhy jsou obvykle dobrým způsobem organizace ekonomické aktivity. 7. Vlády mohou někdy zlepšit výsledky fungování trhu.
JAK FUNGUJE EKONOMIKA JAKO CELEK	8. Životní úroveň země závisí na její schopnosti vyrábět statky a služby. 9. Tiskne-li vláda příliš mnoho peněz, ceny stoupají. 10. Společnost je vystavena krátkodobé volbě mezi inflací a nezaměstnaností.

Tabulka 1-1

Deset principů ekonomie

V celé knize se budeme odvolávat na *deset principů ekonomie*, které jsme rozebrali v této kapitole a shrnuli v tabulce 1-1. Kdykoliv tak učiníme, ikonka „vykřičníku“ se ukáže na okraji stránky, tak jako je tomu nyní. Avšak i na místech, kde tato ikonka nebude, byste měli mít vykřičník stále na mysli. I nejsofistikovanější ekonomická analýza je postavena na deseti principech, které jsme vám právě představili.



Shrnutí

- Základní ponaučení týkající se rozhodovacího procesu je, že lidé čelí volbě mezi alternativními cíli, že cena jakéhokoli rozhodnutí se měří příležitostmi, které jste se vzdali, že racionální lidé se rozhodují porovnáváním mezních nákladů a mezních přínosů a že lidé mění své chování v reakci na pobídky, se kterými se setkají.
- Základní poučení o interakcích mezi lidmi spočívá v tom, že obchod může být prospěšný pro obě strany, že trhy jsou obvykle dobrým způsobem, jak koordinovat obchod mezi lidmi, a že vlády mohou potenciálně výsledky fungování trhu zlepšit, vyskytne-li se nějaké selhání trhu, nebo je-li výsledek fungování trhu rozdělen nespravedlivě.

- Základní poučení o ekonomii jako celku je, že produktivita je rozhodujícím zdrojem životní úrovně, že růst peněz je rozhodujícím zdrojem inflace a že spo-

lečnost je vystavena krátkodobé volbě mezi inflací a nezaměstnaností.

Klíčové pojmy

vzácnost
ekonomika
efektivnost
rovnost
náklady příležitosti
mezní změny
tržní ekonomika

selhání trhu
externalita
tržní síla
produktivita
inflace
Phillipsova křivka

Otázky k opakování

1. Uvedte tři příklady důležitých alternativních vztahů, se kterými se v životě setkáváte.
2. Co je nákladem příležitosti navštívení kina?
3. Voda je nezbytná k životu. Je mezní užitek ze sklenice vody velký nebo malý?
4. Proč by měli politici myslet na pobídky?
5. Proč není obchodování mezi zeměmi podobné hře, ve které jsou vítězi a poražení?
6. Co dělá „neviditelná ruka“ trhu?
7. Co je „efektivnost“ a „rovnost“ a co mají do činění s vládní politikou?
8. Proč je produktivita důležitá?
9. Co je to inflace a co ji způsobuje?
10. Jaký je krátkodobý vztah mezi inflací a nezaměstnaností?

Příklady a aplikace

1. Popište některé z alternativních vztahů, kterému čelí:
 - a) rodina rozhodující se o koupi nového auta,
 - b) člen Kongresu, který se rozhoduje, zda zvýšit vládní výdaje na údržbu národních parků,
 - c) prezident společnosti, který se rozhoduje o otevření nové továrny,
 - d) profesor, který se rozhoduje, zda se připravit na výuku.
2. Pokoušíte se rozhodnout, zda si vzít dovolenou. Větší nákladů na dovolenou je měřitelná v dolarech (letenky, hotel, ušlá mzda), ale výhody dovolené jsou především psychologické. Jak porovnat náklady a přínosy?
3. Plánovali jste, že strávíte sobotu prací na brigádě, ale váš přítel vás pozval lyžovat. Jak vysoké jsou opravdové náklady takového lyžařského výletu? Nyní předpokládejte, že jste se chystal ten den studovat v knihovně. Jaké jsou náklady lyžování v tomto případě? Vysvětlete.
4. Vyhrajete v loterii 100 dolarů. Máte možnost si vybrat mezi okamžitou spotřebou nebo uložením peněz do banky na 5% úrok. Jaké budou vaše náklady, rozhodnete-li se 100 dolarů utratit nyní?
5. Společnost, kterou vedete, investovala 5 milionů dolarů do vývoje nového produktu, ale vývoj ještě není zcela u konce. Na nedávné schůzi vám obchodní poradci sdělili, že se na trhu vyskytl konkurent, který sníží *vaše* očekávané tržby na 3 miliony dolarů. Kdyby dokončení projektu stálo 1 milion dolarů, měl by se dokončit? Jaká by byla nejvyšší částka, kterou byste byli za dokončení projektu ochotni zaplatit?
6. Systém sociálního zabezpečení poskytuje příjem lidem starším 65 let. Lidé s vyššími příjmy z jiných zdrojů obdrží podporu nižší (po zdanění) než lidé s nižším příjmem z jiných zdrojů.
 - a) Jak bude tento systém sociálního zabezpečení působit jako pobídka na iniciativu šetřit si na důchod v době, kdy lidé ještě pracují?
 - b) Jak bude působit snížení důchodové dávky (po zdanění) při vyšších příjmech na motivaci lidí pracovat v důchodovém věku?

7. Některé státy v nedávné době změnilly své zákony tak, že se sociální dávky po dvou letech zastavují těm lidem, kteří jsou schopni pracovat.
 - a) Jak tato změna zákona ovlivní motivaci pracovat?
 - b) Jak mohou tyto zákony reprezentovat alternativní vztah mezi rovností a efektivností?
8. Váš spolubydlící je lepší kuchař než vy, ale vy zase umíte uklízet rychleji než on. Kdybyste si práci rozdělili tak, že by vařil jen váš spolubydlící a vy byste uklízel, zabraly by vám domácí práce méně času, než kdybyste si povinnosti rozdělili rovnoměrně? Uveďte podobný případ, jak specializace v obchodu může přinést prospěch oběma zemím.
9. Předpokládejte, že Spojené státy převezmou systém centrálního plánování a vy se stanete hlavním plánovačem. Mezi miliony jiných rozhodnutí se musíte rozmyslet, kolik kompaktních disků vyrobíte, které umělce nahrajete a kdo disky obdrží.
 - a) Jaké informace byste o tomto průmyslu potřeboval, aby vaše rozhodnutí mohlo být rozumné? Jaké informace byste potřeboval o každém obyvateli Spojených států?
 - b) Jak by vaše rozhodnutí o CD nosičích ovlivnilo některé z vašich dalších rozhodnutí, jako například kolik vyrobít CD přehrávačů nebo kolik vyrobít přehrávačů kazet? Jak by mohla některá jiná rozhodnutí o ekonomice ovlivnit vaše názory na produkci CD nosičů?
10. Vysvětlete, zda je každá z následujících vládních aktivit motivována zájmem o rovnost nebo efektivnost. V případě efektivnosti rozeberte typ selhání trhu, o který jde:
 - a) regulace cen kabelových televizních přenosů,
 - b) darování poukázek na potraviny chudým lidem,
 - c) zákaz kouření na veřejných prostranstvích,
 - d) rozdělení telekomunikačního monopolu (AT&T) do několika menších společností,
 - e) uvalení větší daně z příjmu na lidi s vyšším příjmem,
 - f) zavedení zákonů zakazujících požívání alkoholu před jízdou autem.
11. „Každý člen společnosti by měl mít zaručenu nejlepší možnou zdravotní péči.“ Diskutujte o této větě z hlediska rovnosti a efektivnosti.
12. Jakým způsobem se liší vaše životní úroveň od životní úrovně vašich rodičů a prarodičů, když byli ve vašem věku? Proč k těmto změnám došlo?
13. Předpokládejte, že se Američané rozhodli ušetřit větší část svých příjmů. Pokud peníze banky půjčují firmám, které tyto peníze použijí na výstavbu nových továren, jak může toto zvýšení úspor vést k rychlejšímu růstu produktivity? Kdo si myslíte, že z vyšší produkce těží? Dostává se společnosti „něco zdarma“?
14. Předpokládejte, že se ráno všichni probudí se zjištěním, že vláda každému darovala částku peněz, která se rovná jejich dosavadním úsporám. Vysvětlete, jaký asi bude mít dopad toto zdvojnásobení peněžní zásoby na:
 - a) celkovou částku utracenou za zboží a služby,
 - b) množství zboží a služeb, které se nakoupí, budou-li ceny nepružné,
 - c) ceny zboží a služeb, pokud jsou ceny schopny rychle se přizpůsobit.
15. Představte si, že jste politik, který se snaží snížit inflaci ve Spojených státech. Co byste potřeboval vědět o inflaci, nezaměstnanosti a alternativním vztahu mezi nimi, abyste byl schopen učinit rozumné rozhodnutí?