

5

**FIRMA
A SPOTŘEBITEL**



Firmy

- **Zákon nabídky:**

Firmy jsou ochotny vyrábět a prodávat větší množství, když je cena jejich produkce vysoká
= rostoucí křivka S

Cíl firem

- **Ekonomický cíl:** maximalizace zisku
+ růst podílu na trhu
Jiné?





Celkový příjem, celkové náklady

- **Celkové příjmy** = suma toho, co firma dostane za prodej své produkce
- **Celkové náklady** = suma toho, co firma musí dát za vstupy potřebné pro vlastní výrobu

Zisk = celkové příjmy – celkové náklady



Náklady

- Náklady firmy zahrnují všechny náklady obětované příležitosti související se zaměřením na určitou produkci
 - a) **Explicitní** – přímý peněžní výdaj
 - b) **Implicitní**
- **Utopené náklady** = jsou nesený bez ohledu na zvolenou možnost
- **Náklady obětované příležitosti**

Náklady VŠ studia

Novinky.cz

[Hlavní stránka](#) » [Věda a školy](#)

Podrubriky: [Vzdělávání](#)

Vysokoškoláci přijdou během studií o milión, dohánějí to jedenáct let

Vysokoškoláci přicházejí na trh práce až po pěti letech studia. Za tu dobu si středoškoláci, kteří nastoupili do zaměstnání hned po maturitě, vydělají něco přes milión korun.



[Zvětšit obrázek](#)

čtvrtek 25. února 2010, 12:55

▲ Zatímco vysokoškoláci studují, vydělají maturanti



Příklad

- Nakoupím zralé ananasy za 40 Kč/ks
- Dlouho nevydrží
- **Mám je prodat za 15 Kč/ks - „pod náklady“?**

- ANO! 40 Kč = utopené náklady
 - Rozhodují se 0 vs. 15 Kč



???



- Proč výrobce raději zničí zboží, které se neprodalo, než aby je prodal za nižší cenu?

→ NERACIONÁLNÍ (viz příklad)



Ekonomický zisk X účetní zisk

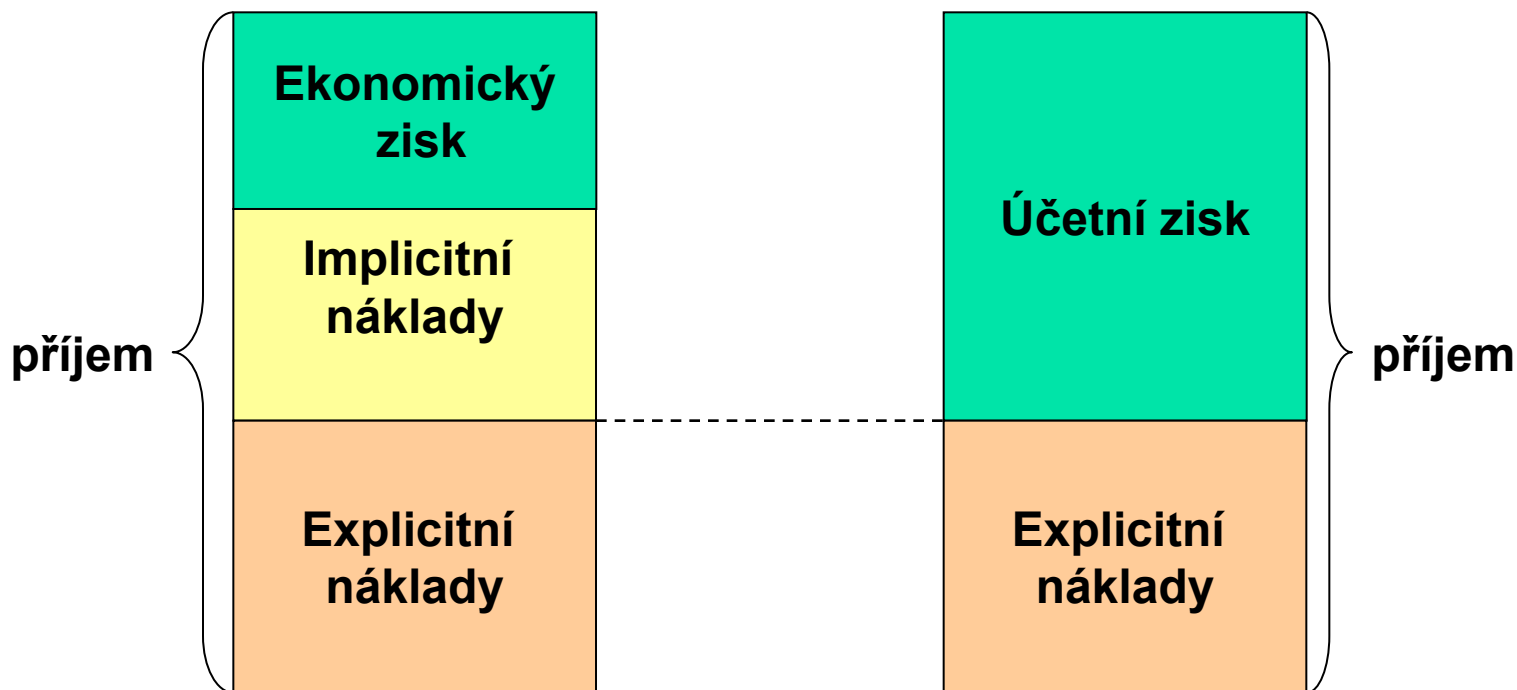
- **Ekonomický zisk** = celkové příjmy – celkové náklady (explicitní i implicitní)
- **Účetní zisk** = celkové příjmy – explicitní náklady

Celkové příjmy > explicitní + implicitní náklady = **ekonomický zisk**
(je menší než účetní zisk)

Ekonomický zisk X účetní zisk

Pohled ekonoma:

účetního:





Náklady

- **Fixní** = náklady, které se s rozsahem vyprodukované produkce **nemění**
- **Variabilní** = náklady, které se s rozsahem vyprodukované produkce **mění**

Celkové náklady = celkové fixní + celkové variabilní náklady



Průměrné a mezní náklady

- **Průměrné náklady** = celkové náklady / množství vyprodukované produkce
- **Mezní náklady** = měří přírůstek celkových nákladů vzniklý vyprodukováním dodatečného 1 kusu produkce
 - = kolik nás stojí vyprodukovat další jednotku výrobku?
- Mezní náklady rostou, protože se projevuje zákon klesajícího mezního produktu

Náklady



Počet upečených rohlíků	Fixní náklady	Variabilní náklady	Celkové náklady	Mezní náklady	Průměrné náklady
0	1000		1000	100	
1	1000	100	1100	20	1100
2	1000	120	1120	20	560
3	1000	140	1140		380

Zákon klesajícího mezního produktu



- Přírůstek produktu klesá s tím, jak roste množství zapojeného výrobního faktoru
- Příklad: jak firma najímá stále více nových dělníků, každý z nich vyprodukuje čím dál méně, protože firma má omezené výrobní zařízení

Zákon klesajícího mezního produktu

	Celkový produkt	Mezní produkt
■ Počet pekařů	■ Počet upečených rohlíků	■ Přírůstek počtu upečených rohlíků
0	0	
1	100	100
2	160	60
3	180	20





Spotřebitel

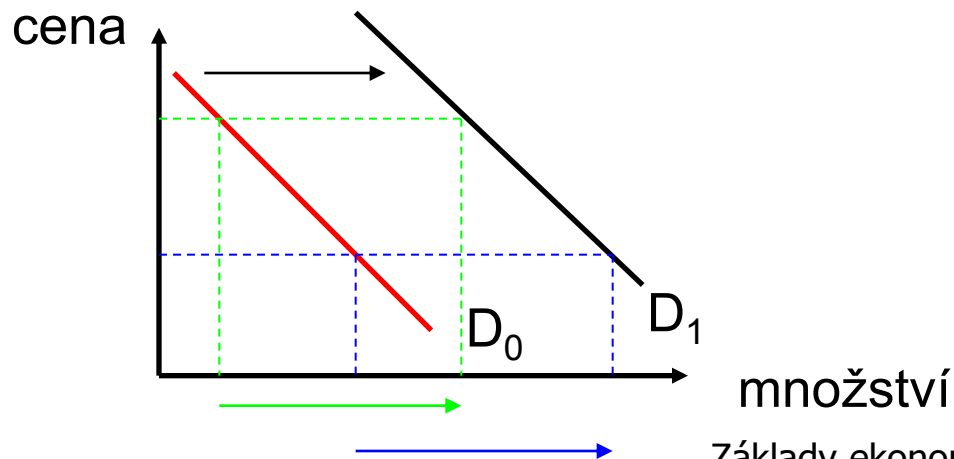
- Zákon poptávky

? Cena benzínu začne růst – lidé začnou nakupovat víc, když budou očekávat další růst ceny – je to proti zákonu poptávky?

= lidé nakupují víc kvůli tomu, že se změnilo očekávání, ne ceny!

Poptávka X poptávané množství

- Zvýšení poptávky:
 - Faktory vedoucí k tomu, že lidé kupují více při **KAŽDÉ** jednotlivé ceně
- = posun křivky doprava nahoru





Zákon klesající poptávky

- **Důchodový efekt**

= při vyšší ceně kupuji méně, protože mi původní důchod nestačí na nákup stejného množství

- **Substituční efekt**

= při zvýšení ceny nakupuji méně určitého statku, protože jej nahrazuji (substituuji) jiným



Spotřebitelská volba

- Většina statků není zdarma a může být získána pouze tak, že se člověk vzdá něčeho jiného (jiného statku)
- Ke všemu lze najít substitut (náhradu)
- Rozumný výběr mezi substituty spočívá v porovnání dodatečných nákladů a dodatečného přínosu
- ? kolik určitého produkt koupit a jak rozdělit svůj důchod mezi různé statky



Spotřebitelská volba

- **Rozpočtové omezení** – co si spotřebitel může dovolit?
- Lidí spotřebovávají méně, než by chtěli, protože jsou omezeni výší svého příjmu
- **Přínos** – míra uspokojení = užitek

= lidé se snaží maximalizovat své uspokojení v rámci svého příjmu



Celkový a mezní užitek

- Celkový užitek = uspokojení z celkového množství statků
- Mezní užitek = přírůstek uspokojení z další jednotky statku
 - Klesá s rostoucí spotřebou

Zákon klesajícího mezního užitku



- Počet piv

	Celkový užitek		Mezní užitek
0	0		10
1	10		6
2	16		2
3	18		



Kolik statku koupit?

- Záleží na ceně
- Racionální spotřebitel není ochoten platit vyšší cenu než jaká odpovídá jeho meznímu užítku
 - tj. nakupuje, dokud $MU \geq P$

Kolik koupit?



- Počet piv
- Mezní užitek
- Cena piva = 6

0

1

10

$MU > P$

2

6

$MU = P$

3

2

$MU < P$



Příklad spotřebitelské volby

- Koupě minerálky: PET (10 Kč) X sklo (8 Kč + 3 Kč záloha)
- **Co si vybrat? Co je levnější?**
- Záleží na nákladech: náklad = cena + „náklady“ na skladování a vrácení
- Co ekologické cítění? = změna nákladů („náklady“ špatného svědomí)



Elasticita (citlivost) poptávky

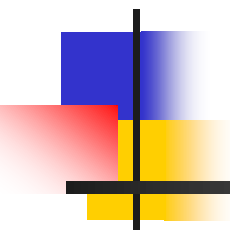
- Cenová = změna Q /změna P
 - Nepružná (nezbytné) X pružná (luxusní)
 - Determinanty: nezbytnost, dostupnost substitutů, časové období ...
- Důchodová = změna Q /změna důchodu
 - Nepružná X pružná
- Důležitá pro firmy a jejich cenovou politiku!!
- „lidé nebudou kupovat víc, i když dojde ke snížení ceny“ – pak nemá smysl cenu snižovat



Příklad ze života

CENA VSTUPNÉHO DO MUZEA

Jste ředitelem uměleckého muzea. Váš finanční poradce Vám oznámí, že muzeum má málo peněz a měl byste zvážit cenu vstupného, abyste zvýšil celkový příjem. Co uděláte? Zvýšíte cenu vstupenek nebo naopak snížíte?



6

CHOVÁNÍ FIREM A TRŽNÍ STRUKTURA



Maximalizace zisku

- Max. rozdíl TR a TC:

$$MR = MC$$

- **Mezní příjem** = přírůstek celkového příjmu dosažený prodáním další jednotky produkce (MR)
- **Mezní náklady** = přírůstek celkových nákladů spojený s vyprodukováním další jednotky produkce (MC)



Příklad – maximalizace zisku

q	P	TR	TC	AR	zisk	MR	MC	Δ zisk
0	10	0	5	-	-5	-	-	-
1	10	10	9	10	1	10	4	6
2	10	20	15	10	5	10	6	4
3	10	30	23	10	7	10	8	2
4	10	40	33	10	7	10	10	0
5	10	50	45	10	5	10	12	-2



1. Dokonalá konkurence

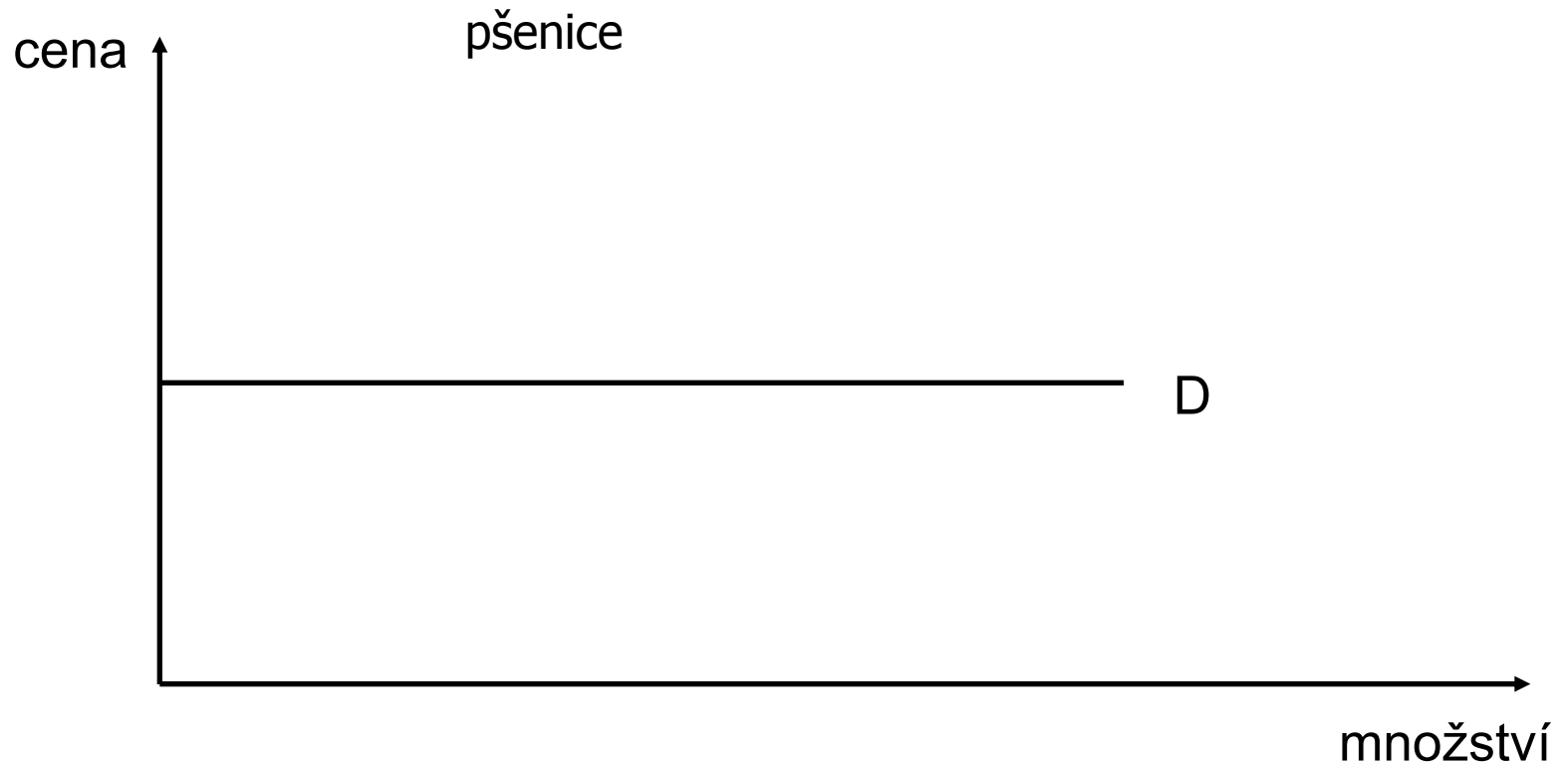
- Na trhu mnoho prodávajících a kupujících
 - zanedbatelný dopad na tržní cenu
 - = cena je pro prodávající i kupující daná
- Produkce je identická
- Volný vstup do a výstup z odvětví



DOKO - příklad

- Dodavatel pšenice – podíl 1/1000 trhu
- Pšenice obchodována na plodinové burze = 1 trh
- Za jakou cenu prodávat, když na trhu obchodována tuna za 3000 Kč?
 - 3001 Kč X
 - 2999 Kč X
 - 3000 Kč

Individuální poptávka v DOKO





Ukončení činnosti

Téměř prázdné restaurace a minigolf mimo sezonu

Už jste někdy šli do restaurace na oběd a zjistili, že je úplně prázdná? Možná se divíte, proč se ptáme. Obtěžuje snad někoho restaurace, která je otevřená? Může se zdát, že příjem z několika málo zákazníků nemůže nikdy pokrýt náklady provozu restaurace.



Příčiny nedokonalosti trhů

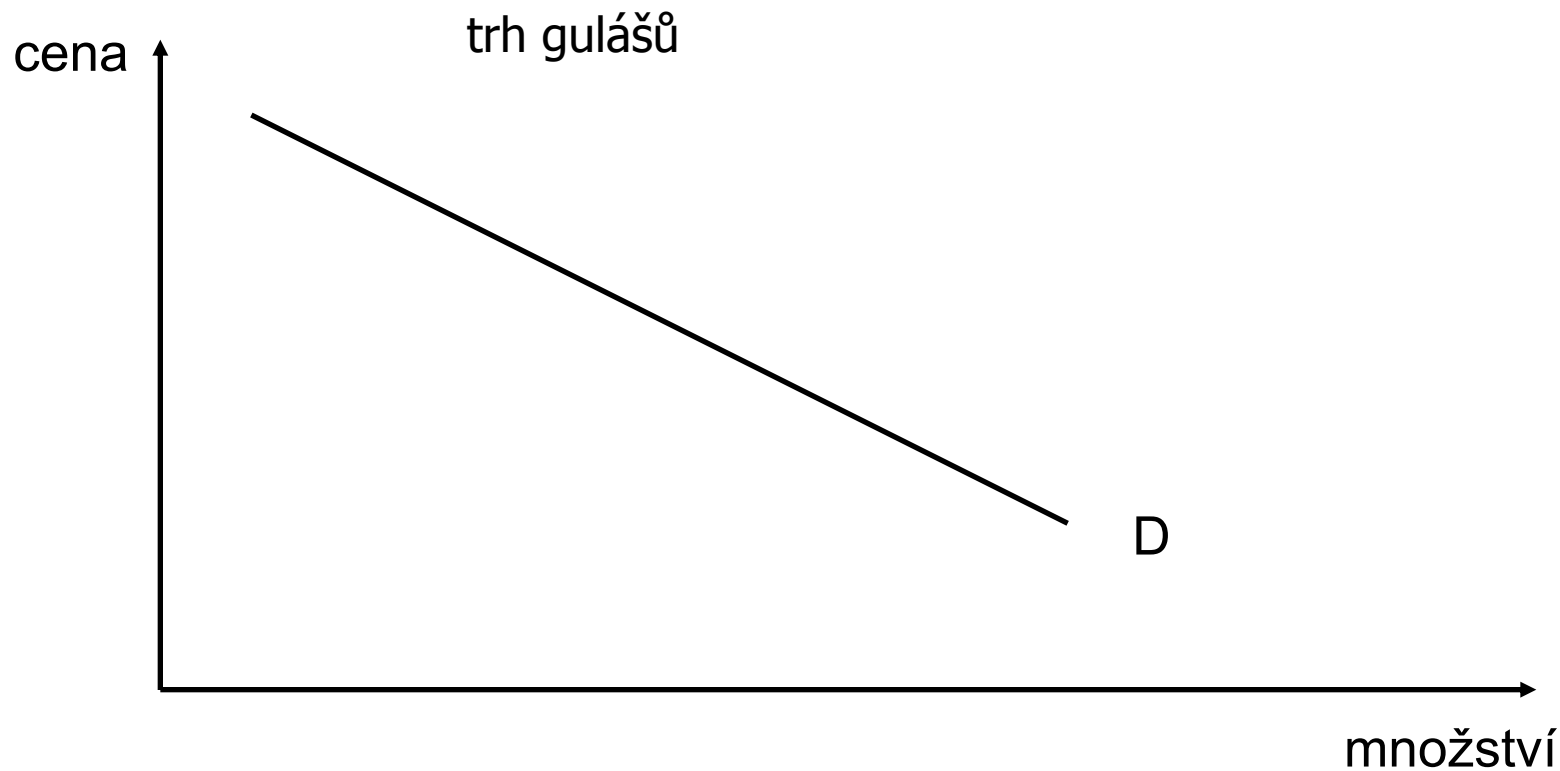
- 1) Nedokonalá informovanost prodávajících a kupujících (rozptýlené trhy)
- 2) Náklady na změnu dodavatele
- 3) Nehomogenní produkt
- 4) Malý počet prodávajících



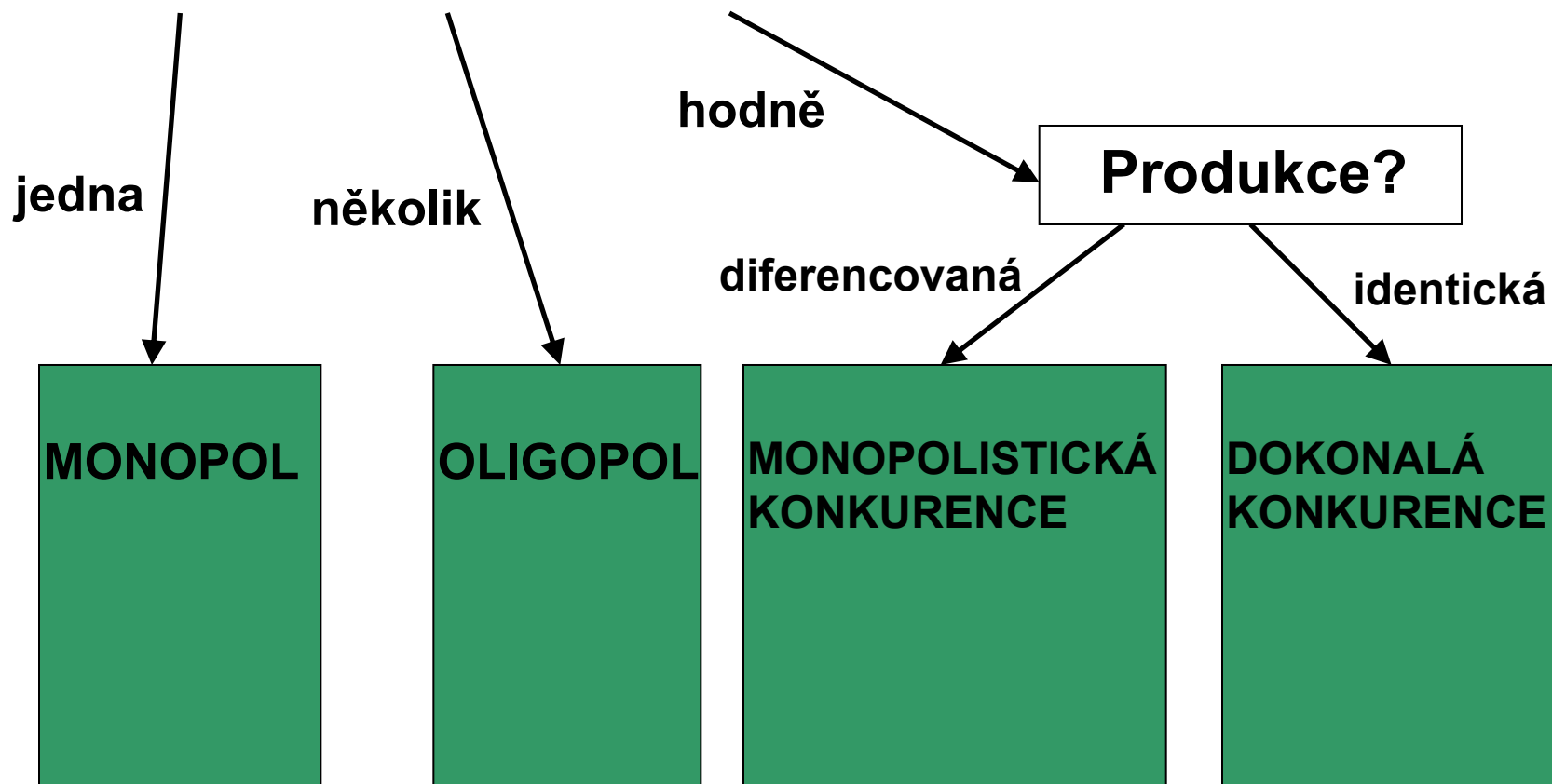
NEDOKO – příklad

- Prodejce guláše v restauraci (1 z desítek restaurací ve městě)
- Za 35 Kč prodá 30 gulášů
 - Když cena 40 Kč – ztratí pár zákazníků, ale ne všechny
 - = Hospodský má manévrovací prostor pro tvorbu ceny
- D není dokonale elastická

Individuální poptávka v NEDOKO



Počet firem?





2. Monopol

- Jediný prodejce na trhu
- Jeho produkce nemá blízké substituty na trhu
 - cenový tvůrce (cena je vyšší než v DOKO)
- Existují bariéry vstupu do odvětví
 - vlastnictví přírodního zdroje (zřídka)
 - státem udělená licence
 - firma má nižší výrobní náklady
- Produkuje menší množství než by bylo společensky žádoucí (= ztráty mrtvé váhy)



Státní řešení monopolů

1. Zavedení konkurence do monopolních odvětví
2. Regulace chování monopolů
3. Převedení soukromých monopolů na státní podniky
4. Žádný zásah



Regulace

- Regulace cen monopolu = stanovení maximální ceny státem (co nejblíže DOKO)
- **Problém:** Jak pozná stát náklady monopolu?



Antidumpingová politika

- **Dumping** = výrobce prodá za cenu nižší, než jsou jeho náklady
- **Kořistnický dumping**
- **Běžný argument protekcionistů**
 - **Vyspělé země**

Oceláři v EU chtějí cla na čínský dumping ocelových potrubí

FinancniNoviny.cz 23.9.2010

Brusel 23. září (ČTK) - Německá ocelárna Salzgitter a španělský Tubacex předložily Evropské komisi stížnost na dumpingový dovoz ocelových potrubí z Číny, který je připravuje o ziskové marže. Podniky vyzvaly komisi, aby na tento import kvůli cenové válce uvalila nové tarify.



Cenová diskriminace

= prodej určitého produktu různým
zákazníkům za různé ceny

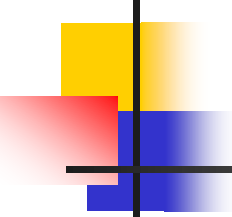
Příklady:

- Ceny vstupenek do kina
- Ceny letenek
- Množstevní slevy ...



Cenová diskriminace

- Podmínky:
 - Trh musí být NEDOKO
 - Na trhu musí být odlišitelné skupiny zákazníků
 - Firmy musí být schopny účtovat dvojí ceny



Jak časté jsou problémy s monopoly?

- Monopol je běžný
- Většina firem má nějakou kontrolu nad cenou své produkce (je diferencovaná)
- Firem se značnou monopolní silou je málo
- Velmi málo produktů je jedinečných



3. Oligopol

- Několik prodávajících
 - možnost spolupráce X vlastní zájmy firmy
 - kartel
- Produkce identická nebo podobná
- Duopol = oligopol se 2 firmami
- Cena je vyšší než by byla v DOKO, ale nižší než u monopolu
- Produkce je menší než by byla v DOKO, ale větší než u monopolu



Teorie her

- Jak se lidé chovají ve strategických situacích

(při rozhodování musí uvažovat rozhodnutí jiného subjektu)

- **Oligopolní trh** je malý = nutnost zohlednit chování ostatních = zisk firmy závisí nejen na tom, kolik sama vyprodukuje, ale i na tom, kolik ostatní firmy

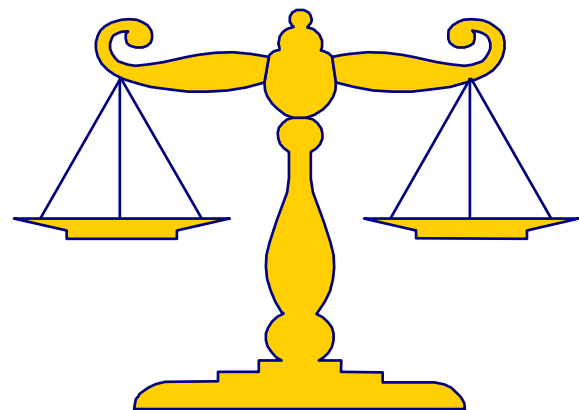
Vězňovo dilema

- Proč je těžké spolupracovat

		Vězeň Petr	
		PŘIZNÁ SE	NEPŘIZNÁ SE
Vězeň Karel	PŘIZNÁ SE	8 let / 8 let	20 let / svoboda
	NEPŘIZNÁ SE	svoboda / 20 let	1 rok / 1 rok

Antikartelové zákonodárství

- Zabránit spojení firem
- Rozdělit firmy
- Bránit firmám v nekonkurenčních aktivitách





Příklad ze života



Brusel potrestal oceláře za 20letý kartel, nejvíc zaplatí ArcelorMittal

30. června 2010 12:19, aktualizováno 13:34

velikost textu:

Ocelářské firmy si v Evropě téměř dvacet let rozdělovaly trh napojený na stavebnictví. Evropská komise jim dnes za tento rozsáhlý kartel uložila pokutu ve výši 518 milionů eur, tedy přes 13 miliard korun. Nejvyšší trest má ze všech 17 viníků zaplatit ArcelorMittal, který působí i v Česku, a to 276,5 milionu eur.



Protikartelové zákonodárství

- Udržování maloobchodních cen
- Cenové predátorství
- Vázané obchody

ALE: to může být přínosné ?!



Monopolistická konkurence

- Mnoho firem na trhu
 - Produkce je diferencovaná
 - Volný vstup a výstup z odvětví
- = Něco z monopolu + něco z DOKO

Příklady:

CD, filmy, nábytek ...

= významná role reklamy

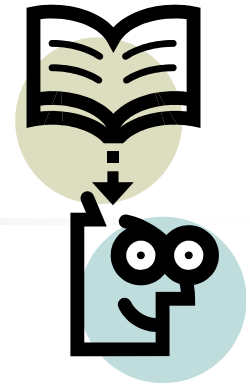


Reklama

- Manipulace se zákazníkem
- Omezuje konkurenci zvýrazňováním rozdílů mezi produkcí

X

- Zdroj informací pro zákazníka
- Podporuje konkurenci nabízením větší množství variant produktu a cen
- Známká kvality



- Liberalizace telekomunikací? Regulací k deregulaci! <http://archiv.ihned.cz/c1-14056060-liberalizace-telekomunikaci-regulaci-k-deregulaci>



- Přestávka 😊



7

MĚŘENÍ VÝKONU EKONOMIKY



HDP

- Hrubý domácí produkt
 - Vypovídá o výkonu ekonomiky
- = celková tržní hodnota finální produkce vyprodukované v zemi za určité časové období

...



... HDP

„tržní hodnota“ ... oceněno v tržních cenách

„finální produkce“ ... nezahrnuje
meziprodukty

„vyprodukované“ ... nezahrnuje transakce s
dříve vyprodukovanou produkcí

„v zemi“ ... produkce jednoho státu

„za určité časové období“ ... obvykle rok



Co HDP nezachycuje?

- **Netržní produkci** = produkce vyprodukovaná a zkonsumovaná doma (neprojde trhem)
- Produkci **černé/šedé ekonomiky**
- **Meziprodukty**
- **Kvalitu produkce**
- **Kvalitu životního prostředí**
- **Hodnotu volného času**

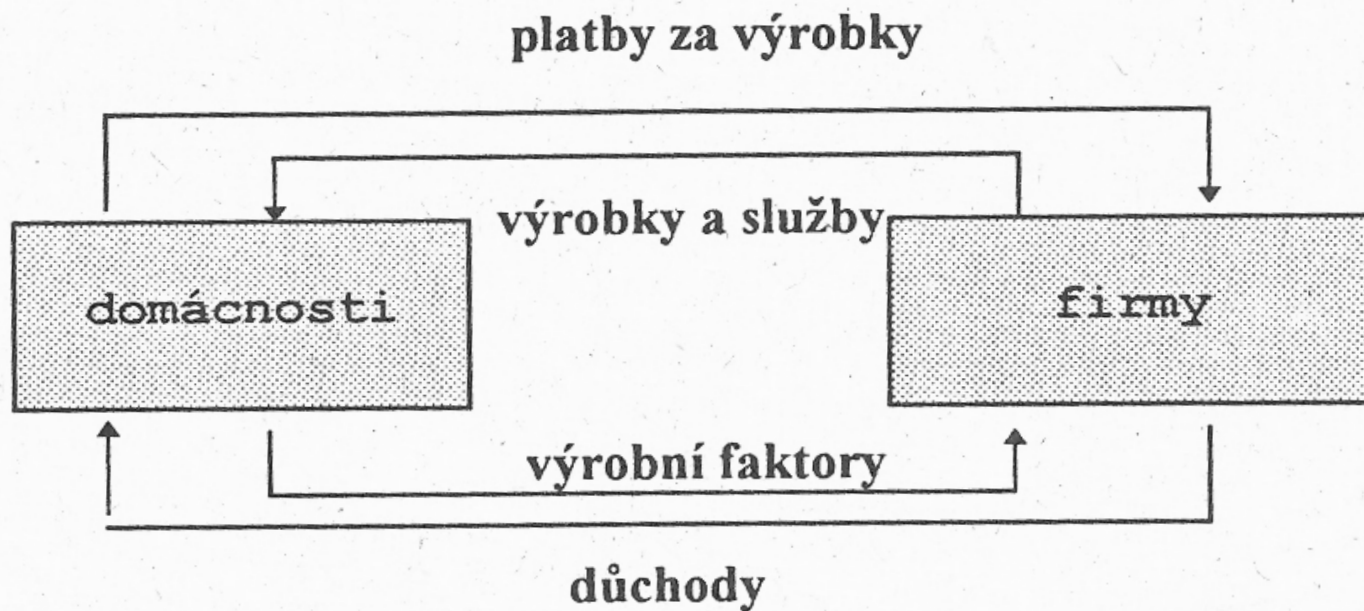


HDP příklady

- Pan Roubíček si vezme hospodyni
 - Hospodyně plat 60 000 ročně
 - Po svatbě plat nebere

- Koupím si auto v autobazaru
 - Cena auta 90 000, provize autobazaru 10 000

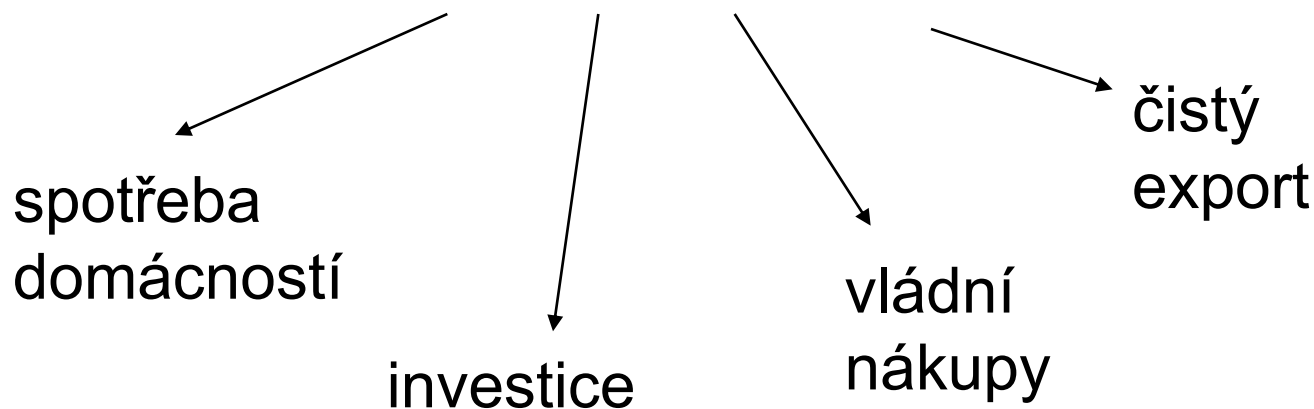
Výpočet HDP



Složení HDP

- Výdajová metoda:

$$\mathbf{HDP = C + I + G + E_N}$$





Další metody výpočtu HDP

- **Produkční metoda (přidaná hodnota):**

$$\text{HDP} = \text{Produkce} - \text{meziprodukty} + \text{daně z produktů} - \text{dotace na produkty}$$

- **Důchodová metoda:** součet prvotních důchodů v národním hospodářství



Metoda přidanou hodnotou

- Přidaná hodnota = příjem firmy – nákupy mezistatků
- Domácí produkt = součet přidaných hodnot

HDP přidanou hodnotou

	příjmy firmy	nákupy mezistatků (surovin, materiálů)	přidaná hodnota
pšenice	2000	0	2000
mouka	2700	2000	700
rohlík	7000	2700	4300
produkt			7000



HDP X HNP

- **Domáci** = produkce všech firem na území státu bez ohledu na národní příslušnost

X

- **Národní** = produkce všech národních firem bez ohledu na území



Nominální X reálný produkt

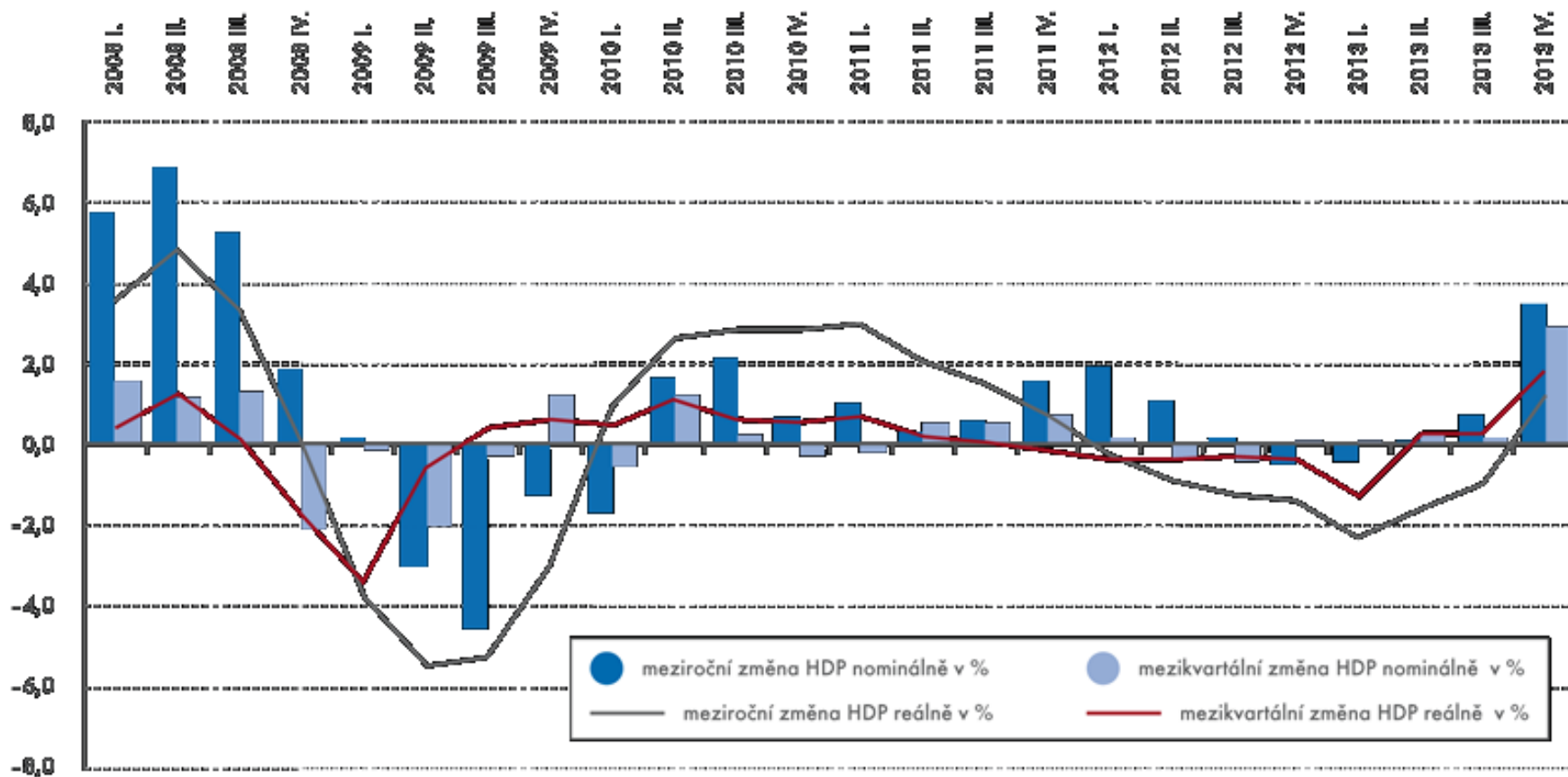
- **Nominální** = v běžných cenách (b.c.)

mln. Kč	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
HDP	1 466,5	1 683,3	1 811,1	1 996,5	2 080,8	2 189,2	2 352,2	2 464,4	2 577,1	2 817,4	2 994,4	3 220,3

X

- **Reálný** = ve stálých cenách (s.c.)
- **Deflátor HDP** = $\frac{\text{nominální HDP}}{\text{reálný HDP}} * 100$

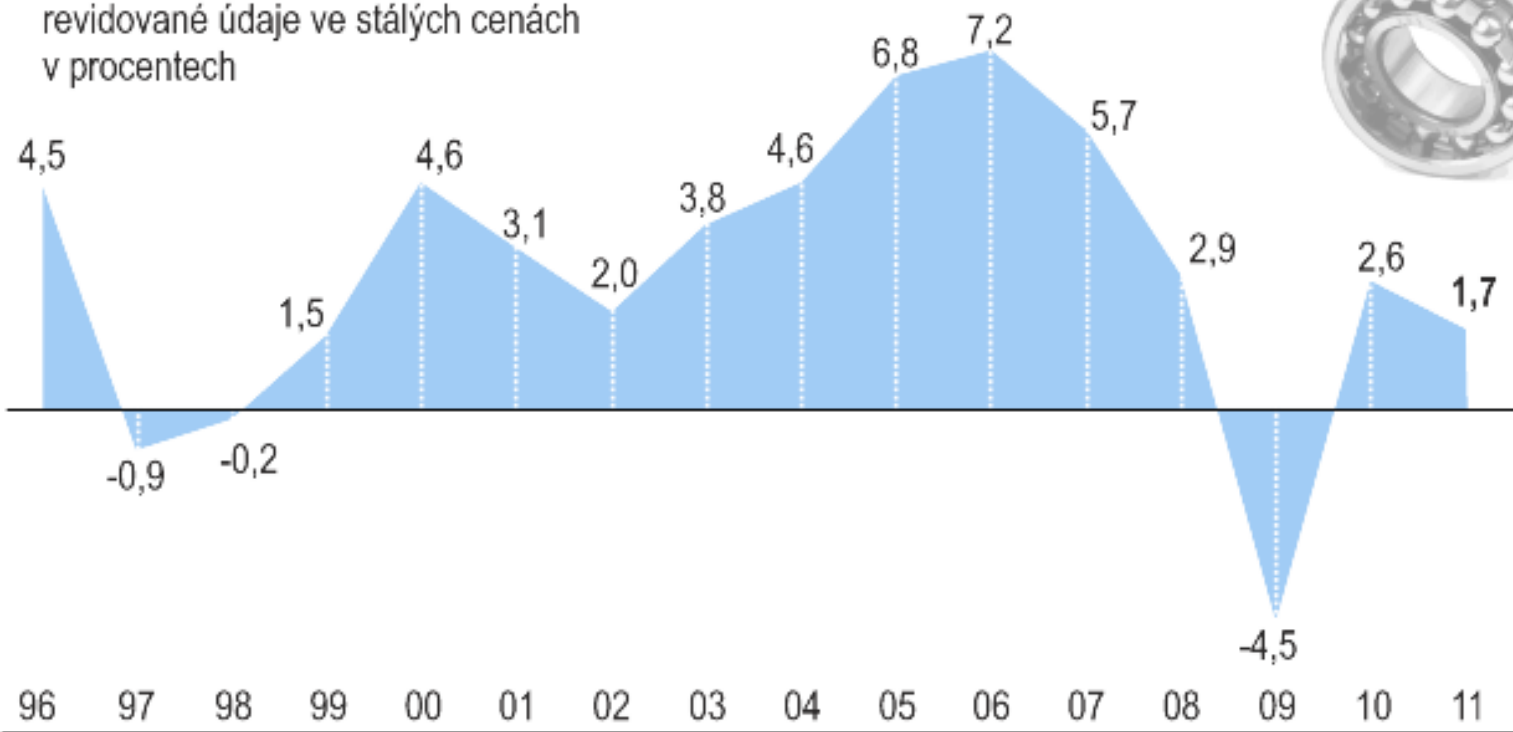
Vývoj HDP ČR



Vývoj reálného HDP ČR

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT ČESKA

revidované údaje ve stálých cenách
v procentech



zdroj: ČSÚ

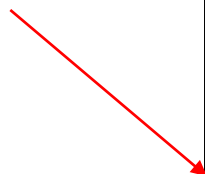
ČTK

Nominální X reálný produkt

	2008	2009
kusy	1000	800
cena	5	7
Nominální produkt	5000	5600
Reálný produkt	5000	4000

V cenách roku
2008

(základní obd.)





HDP v kontextu

- **POPULACE:** HDP na hlavu (ek.úroveň)
- **KUPNÍ SÍLA:** HDP na hlavu na základě PPP (životní úroveň)
 - PPP = parita kupní síly
- **ZAMĚSTNANOST:** produkt na zaměstnance (produktivita)

HDP v kontextu (rok 2008)

Rank	Country	GDP (millions of USD)
—	 World	60,917,477 ^[4]
—	 European Union	18,387,785 ^[4]
1	 United States	14,441,425
2	 Japan	4,910,692
3	 China	4,327,448 ^b
4	 Germany	3,673,105
5	 France	2,866,951
6	 United Kingdom	2,680,000
7	 Italy	2,313,893
8	 Russia	1,676,586
9	 Spain	1,601,964
10	 Brazil	1,572,839

HDP

Rank	Country	US\$
1	 Luxembourg	113,044
2	 Norway	94,387
3	 Qatar	93,204
4	 Switzerland	68,433
5	 Denmark	62,097
6	 Ireland	60,510
7	 United Arab Emirates	55,028
8	 Iceland	53,058
9	 Netherlands	52,500
10	 Sweden	52,181

HDP na hlavu

Rank	Country	Intl. \$
1	 Qatar	86,008
2	 Luxembourg	82,441
3	 Norway	53,738
4	 Singapore	51,226
5	 Brunei	50,199
6	 United States	47,440
—	 Hong Kong	43,847
7	 Switzerland	43,196
8	 Ireland	42,110
9	 Netherlands	40,558
10	 Iceland	40,471

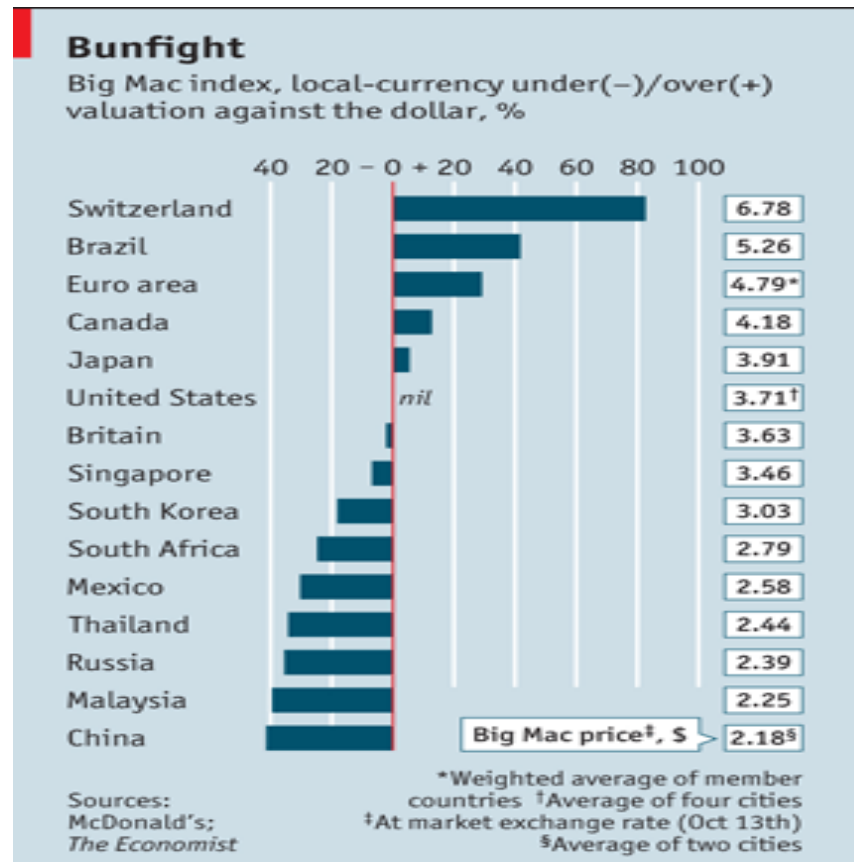
HDP na hlavu (v PPP)

BigMac Index



- Publikován časopisem The Economist
- Neformální způsob vyjádření parity kupní síly
- Výchozí předpoklad: zákon jediné ceny
 - Cena BigMacu by měla být po přepočtení na jednu měnu ve všech zemích stejná
- Srovnání skutečného směnného kurzu a kupní síly indikuje, zda je měna pod- nebo nadhodnocená

BigMac Index

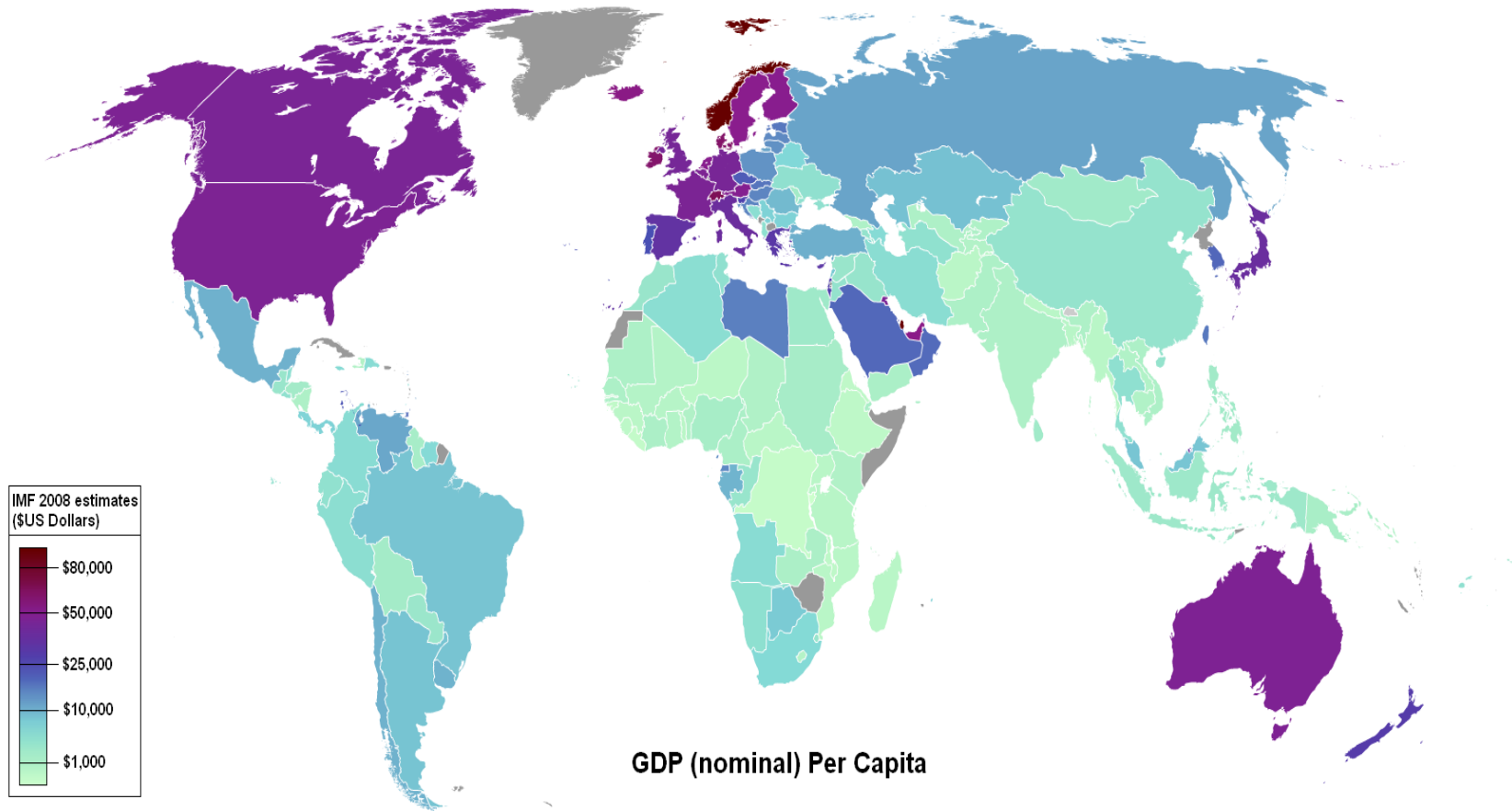


BigMac Index



Five most expensive (22 July 2010)	Five most affordable (22 July 2010)
1. Norway - USD 7.20	1. Ukraine - USD 1.84
2. Sweden - USD 6.56	2. Hong Kong - USD 1.90
3. Switzerland - USD 6.19	3. China, People's Republic of - USD 1.95
4. Brazil - USD 4.91	4. Thailand - USD 2.17
5. Denmark - USD 4.90	5. Egypt - USD 2.23
Ten fastest earned (July 2009)	Ten slowest earned (July 2009)
1. Tokyo, Japan - 10 minutes	1. Nairobi, Kenya - 158 minutes
2. Los Angeles, United States - 11 minutes	2. Jakarta, Indonesia - 136 minutes
3. Chicago, Illinois, United States - 12 minutes	3. Mexico City, Mexico - 129 minutes
4. Miami, Florida, United States - 12 minutes	4. Caracas, Venezuela - 126 minutes
5. New York City, New York, United States - 13 minutes	5. Manila, Philippines - 88 minutes
6. Auckland, New Zealand - 14 minutes	6. Cairo, Egypt - 82 minutes
7. Sydney, Australia - 14 minutes	7. Santiago de Chile, Chile - 69 minutes
8. Toronto, Ontario, Canada - 14 minutes	8. Bratislava, Slovakia - 62 minutes
9. Zürich, Switzerland - 15 minutes	9. Mumbai, India - 61 minutes
10. Dublin, Ireland - 15 minutes	10. Budapest, Hungary - 59 minutes

Nominální HDP na hlavu (2008)

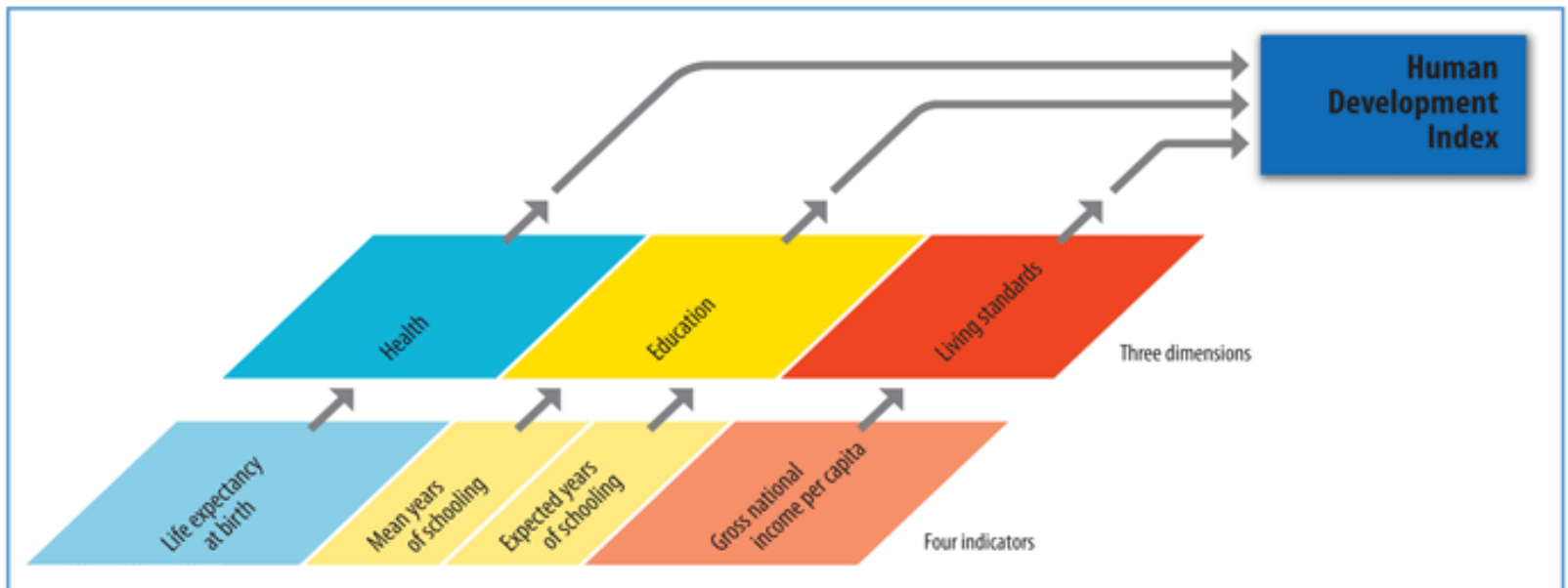


Human Development Index

FIGURE 1.1

Components of the Human Development Index

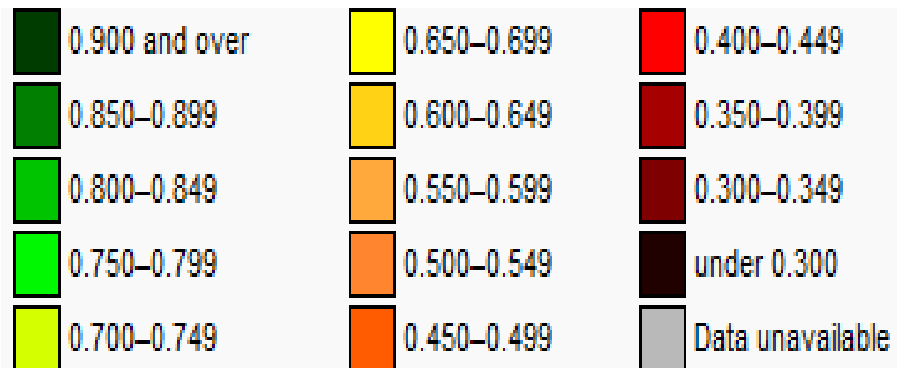
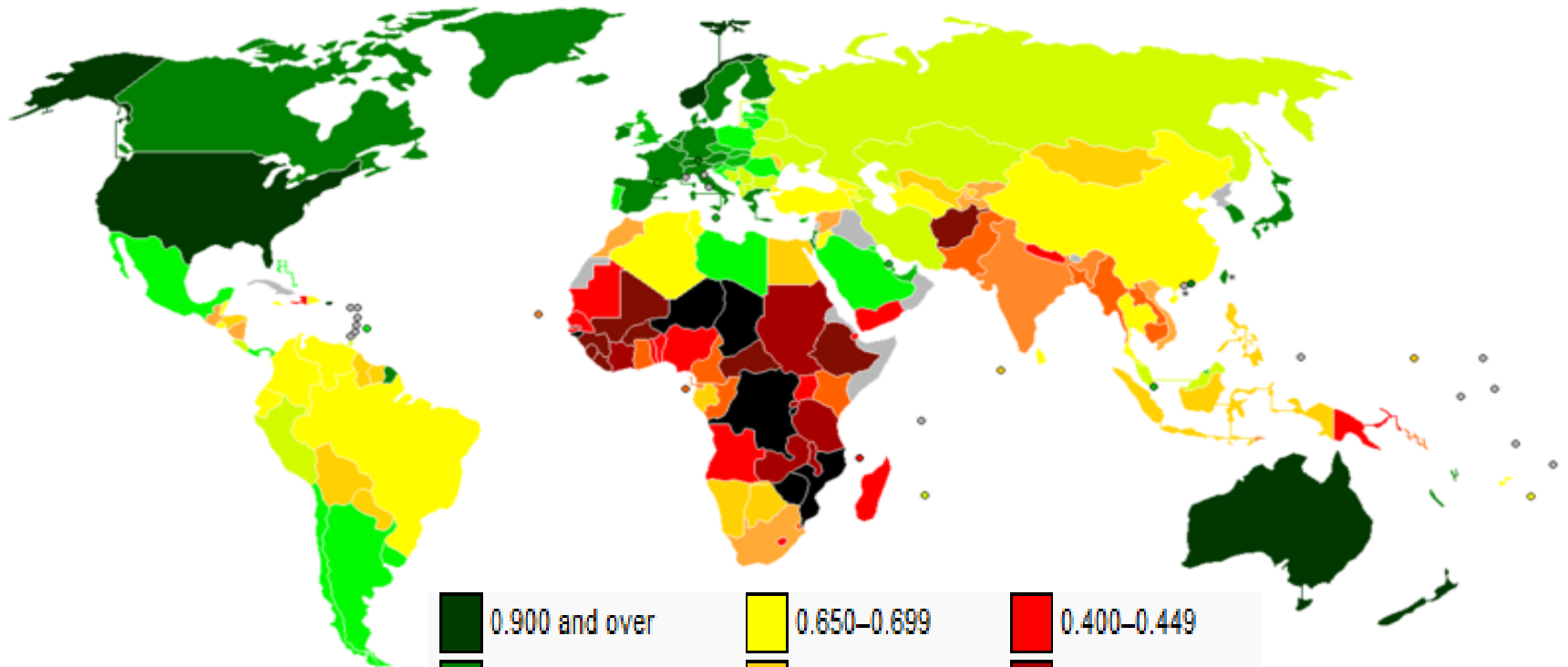
The HDI—three dimensions and four indicators



Note: The indicators presented in this figure follow the new methodology, as defined in box 1.2.

Source: HDRO.

HDI (2010)





HDI – top 10 (2010)

1.  Norway 0.938 (—)
2.  Australia 0.937 (—)
3.  New Zealand 0.907 (▲ 17)
4.  United States 0.902 (▲ 9)
5.  Ireland 0.895 (—)
6.  Liechtenstein 0.891 (▲ 13)
7.  Netherlands 0.890 (▼ 1)
8.  Canada 0.888 (▼ 4)
9.  Sweden 0.885 (▼ 2)
10.  Germany 0.885 (▲ 12)


HDI (2010)

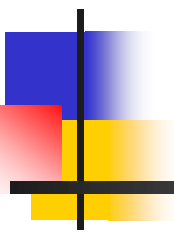
1.  Norway 0.938 (→)
2.  Australia 0.937 (→)
3.  New Zealand 0.907 (▲ 17)
4.  United States 0.902 (▲ 9)
5.  Ireland 0.895 (→)
6.  Liechtenstein 0.891 (▲ 13)
7.  Netherlands 0.890 (▼ 1)
8.  Canada 0.888 (▼ 4)
9.  Sweden 0.885 (▼ 2)
10.  Germany 0.885 (▲ 12)
11.  Japan 0.884 (▼ 1)
12.  South Korea 0.877 (▲ 14)
13.  Switzerland 0.874 (▼ 4)
14.  France 0.872 (▼ 6)
15.  Israel 0.872 (▲ 12)
16.  Finland 0.871 (▼ 4)
17.  Iceland 0.869 (▼ 14)
18.  Belgium 0.867 (▼ 1)
19.  Denmark 0.866 (▼ 3)
20.  Spain 0.863 (▼ 5)
21.  Hong Kong 0.862 (▲ 3)
22.  Greece 0.855 (▲ 3)
23.  Italy 0.854 (▼ 5)
24.  Luxembourg 0.852 (▼ 13)
25.  Austria 0.851 (▼ 11)
26.  United Kingdom 0.849 (▼ 5)
27.  Singapore 0.846 (▼ 5)
28.  Czech Republic 0.841 (▲ 8)
29.  Slovenia 0.828 (→)
30.  Andorra 0.824 (▼ 2)
31.  Slovakia 0.818 (▲ 11)
32.  United Arab Emirates 0.815 (▲ 3)
33.  Malta 0.815 (▲ 5)
34.  Estonia 0.812 (▲ 6)
35.  Cyprus 0.810 (▼ 3)
36.  Hungary 0.805 (▲ 7)
37.  Brunei 0.805 (▼ 7)
38.  Qatar 0.803 (▼ 5)
39.  Bahrain 0.801 (→)
40.  Portugal 0.795 (▼ 6)
41.  Poland 0.795 (→)
42.  Barbados 0.788 (▼ 5)

HDI – 10 nejlepších (2007)

Rank		Country	HDI	
2007 data	Change compared to 2006 data		2007 data [3][nb 1]	Change compared to 2006 data [nb 1][3]
1	▲ (1)	 Norway	0.971	▲ 0.001
2	▲ (2)	 Australia	0.970	▲ 0.002
3	▼ (2)	 Iceland	0.969	▲ 0.002
4	▼ (1)	 Canada	0.966	▲ 0.001
5	—	 Ireland	0.965	▲ 0.001
6	—	 Netherlands	0.964	▲ 0.003
7	—	 Sweden	0.963	▲ 0.002
8	▲ (3)	 France	0.961	▲ 0.003
9	▲ (1)	 Switzerland	0.960	▲ 0.001
10	▼ (2)	 Japan	0.960	▲ 0.002

HDI – 12 nejhorších (2007)

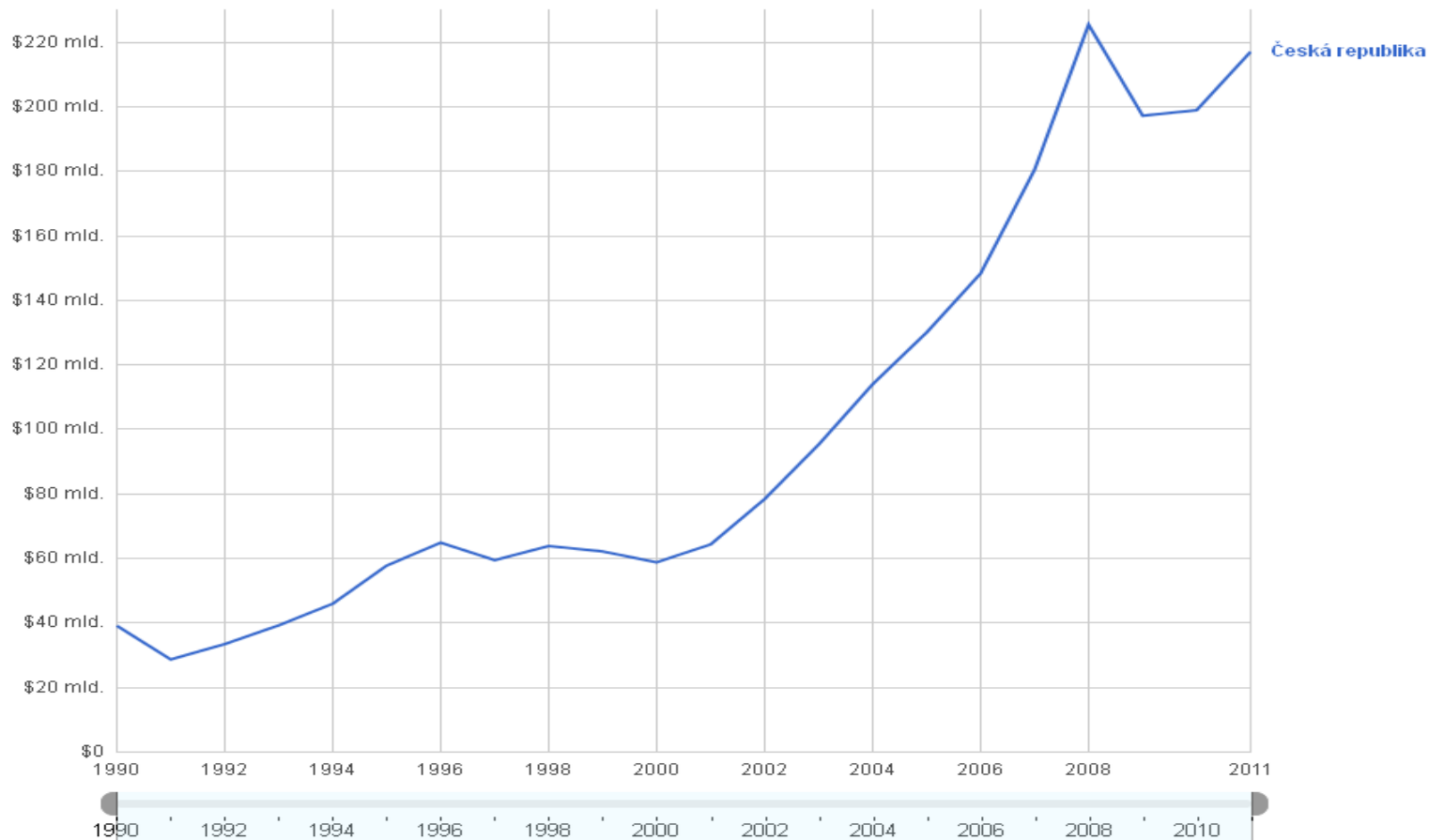
Rank		Country	HDI	
2007 data	Change compared to 2006 data		2007 data	Change compared to 2006 data
171	▼ (2)	 Ethiopia	0.414	▲ 0.012
172	▲ (3)	 Mozambique	0.402	▲ 0.005
173	▼ (2)	 Guinea-Bissau	0.396	▲ 0.005
174	▼ (2)	 Burundi	0.394	▲ 0.007
175	▼ (5)	 Chad	0.392	▼ 0.001
176	▲ (2)	 Democratic Republic of the Congo	0.389	▲ 0.018
177	▼ (4)	 Burkina Faso	0.389	▲ 0.005
178	▼ (10)	 Mali	0.371	▲ 0.005
179	▼ (1)	 Central African Republic	0.369	▲ 0.002
180	▼ (1)	 Sierra Leone	0.365	▲ 0.008
181	N/A	 Afghanistan	0.352	▲ 0.002
182	▼ (8)	 Niger	0.340	▲ 0.005



8

EKONOMICKÝ RŮST, VÝKVVY VÝKONU EKONOMIKY

Růst HDP





Produkce a růst

- Životní úroveň závisí na schopnosti země produkovat statky a služby
- Z hlediska časového se životní úroveň mění
 - V USA během minulého století průměrný příjem měřený jako reálné HDP na hlavu rostl asi 2 % ročně
- Životní úroveň závisí na produktivitě práce

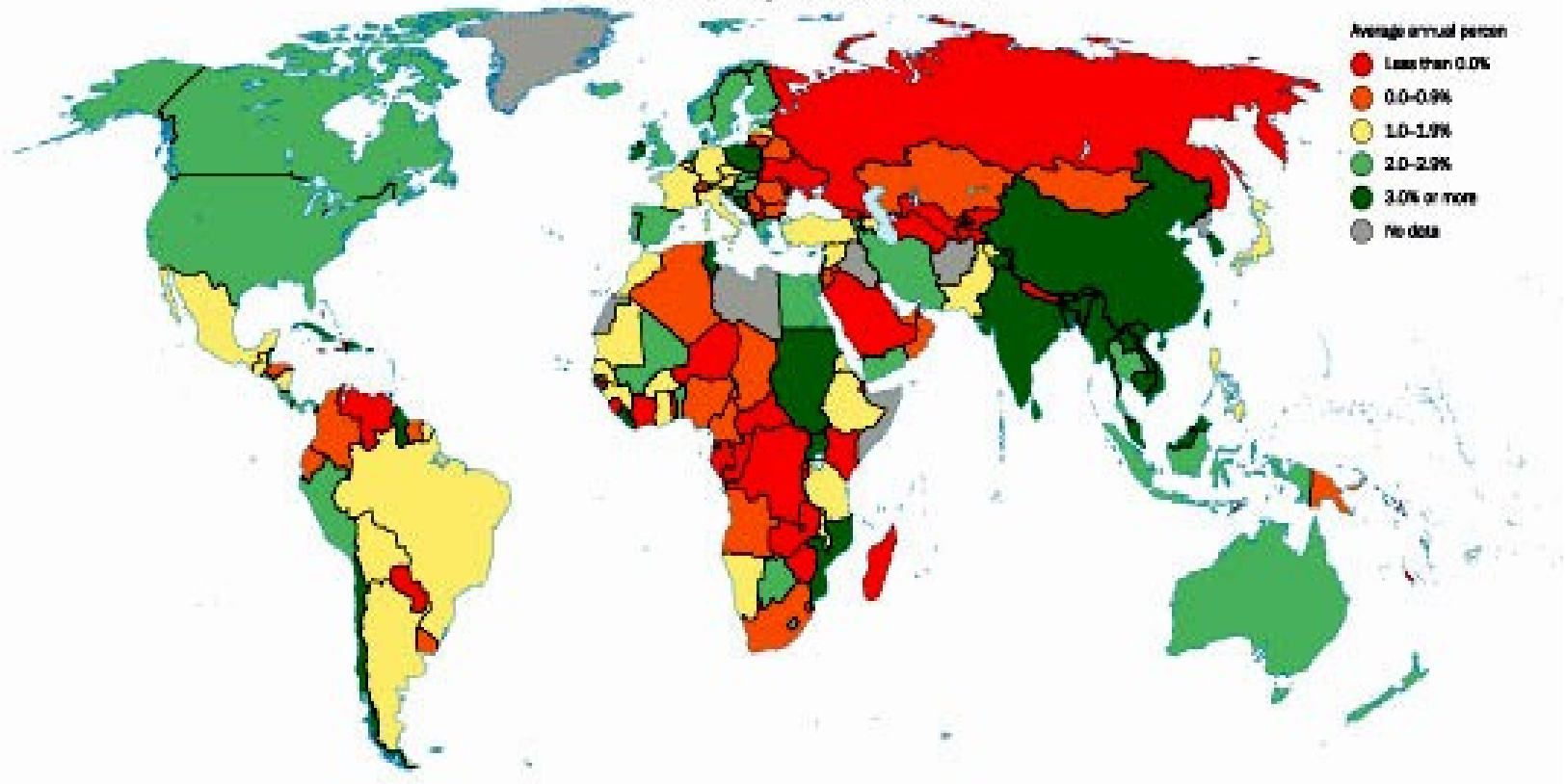
Ekonomický růst ve 20. století, životní úroveň

Country	Period	Real GDP per Person at Beginning of Period ^a	Real GDP per Person at End of Period ^a	Growth Rate (per year)
Japan	1890–2000	\$1,256	\$26,460	2.81%
Brazil	1900–2000	650	7,320	2.45
Mexico	1900–2000	968	8,810	2.23
Canada	1870–2000	1,984	27,330	2.04
Germany	1870–2000	1,825	25,010	2.03
China	1900–2000	598	3,940	1.90
Argentina	1900–2000	1,915	12,090	1.86
United States	1870–2000	3,347	34,260	1.81
India	1900–2000	564	2,390	1.45
Indonesia	1900–2000	743	2,840	1.35
United Kingdom	1870–2000	4,107	23,550	1.35
Pakistan	1900–2000	616	1,960	1.16
Bangladesh	1900–2000	520	1,650	1.16

^aReal GDP is measured in 2000 dollars.

Růst HDP na hlavu

GDP per capita growth, 1990-2003





Ekonomický růst

- Ekonomický růst = růst potenciálního produktu / růst reálného produktu
- Roční tempa růstu se zdají malá, ale každoročně se skládají
 - = akumulace tempa růst během určitého období
- Pravidlo 70
- **Efekt dohánění** = Chudší země rostou rychleji než bohaté
- důležitá: **produktivita**
 - = množství statků a služeb, které vyprodukuje pracovník za hodinu



Na čem závisí produktivita?

- Přímo ovlivněna výrobními faktory:
- **Fyzický kapitál** = druhotný VF (stroje, budovy)
- **Lidský kapitál** = znalosti a schopnosti – ovl. vzdělání, praxe, zkušenosti
- **Přírodní zdroje** – obnovitelné + neobnovitelné (nejsou nutné pro vysokou produktivitu)
- **Technologie** = výrobní postupy

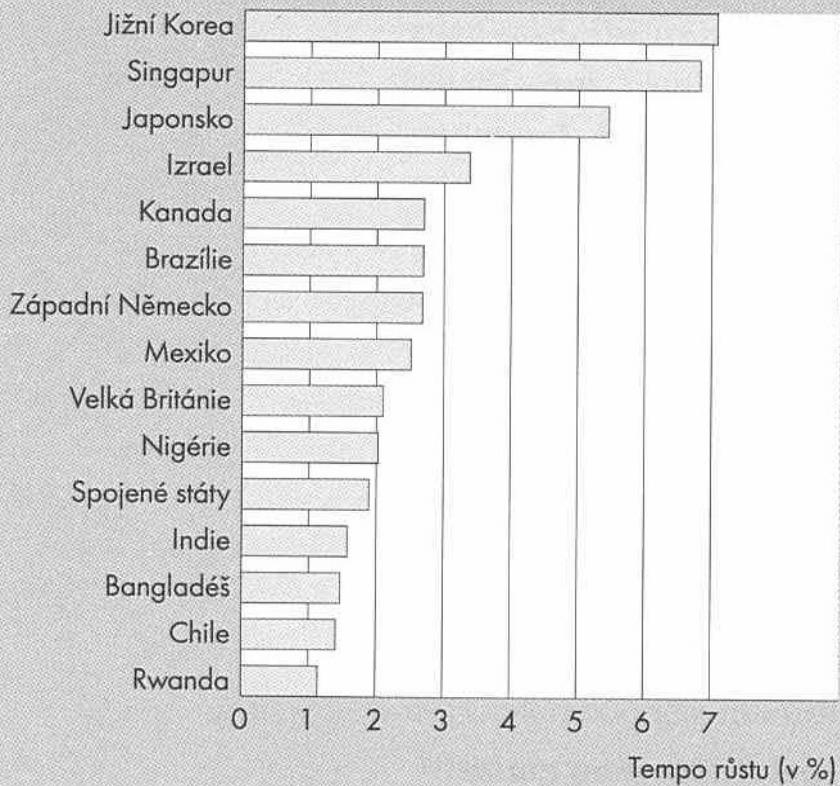


Přírodní zdroje

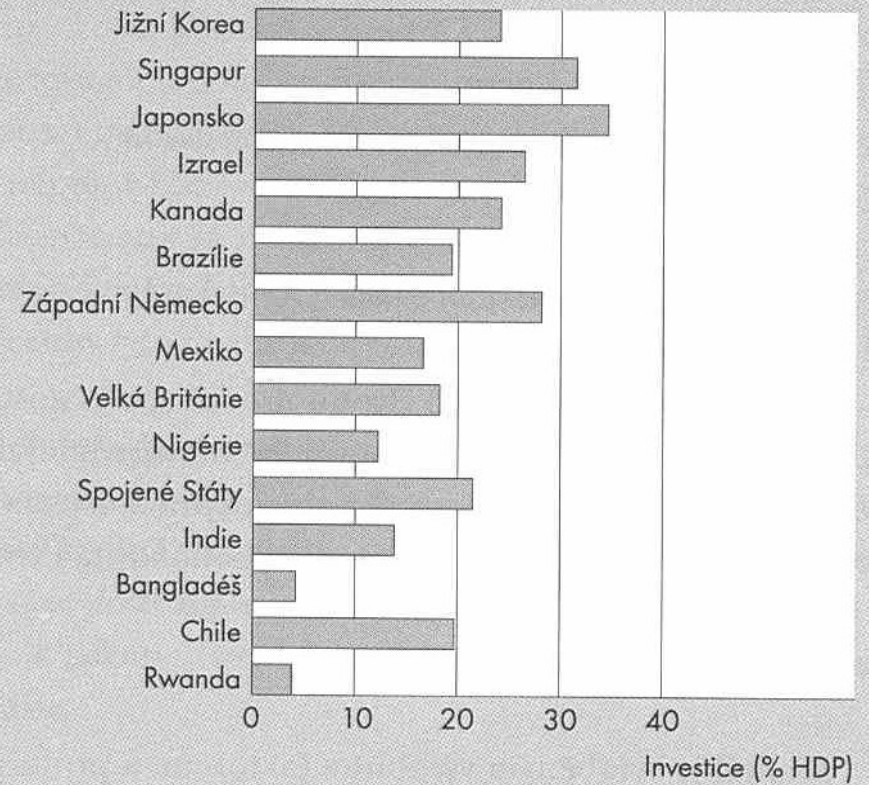
- Je světový růst dán omezeností přírodních zdrojů?
- Vliv technologií = lze překonat omezení:
 - Nižší spotřeba, vyšší výtěžnost, nahrazování obnovitelnými, recyklace ...
- = Hospodářský růst může trvat trvale
- Vyčerpávání zdrojů = vzácnost = růst ceny přírodního zdroje
- Ceny surovin očištěné o inflaci stagnují, příp. dokonce klesají

Investice a růst

(a) Tempo růstu (1960-1991)

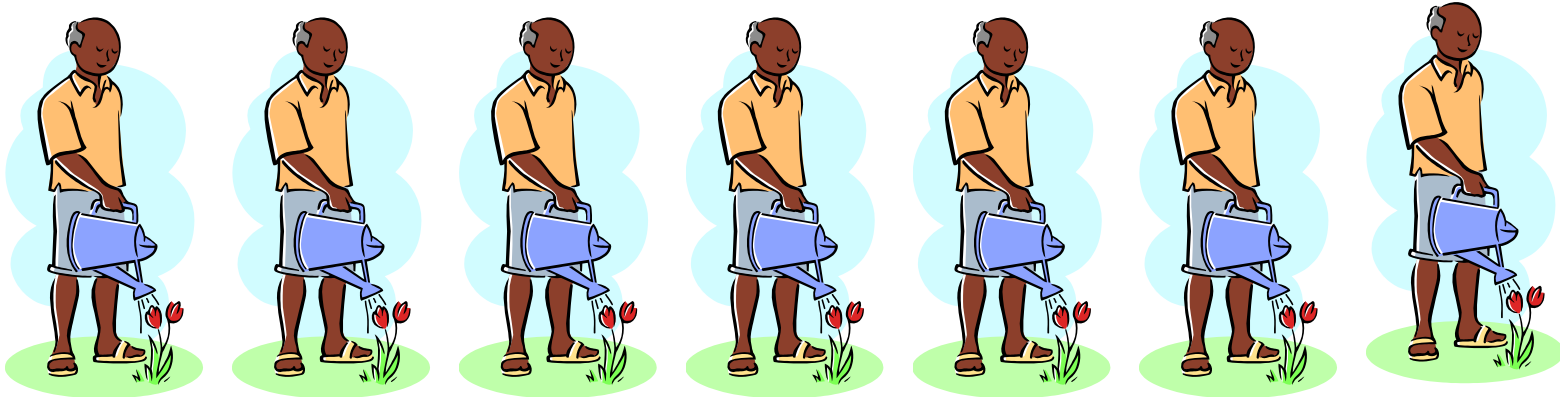


(b) Investice (1960-1991)



Růst počtu obyvatel?

- Růst počtu obyvatel je ve vztahu s ostatními faktory (přírodní zdroje, kapitál, technologický pokrok)
- Dopad na společnost je otázkou debat



Co je příčinou hladomoru?

- Růst počtu obyvatel světa = menší podíl na jednoho obyvatele?
- Ne nedostatečná nabídka potravin, ale selhání rozdělování





Role státu

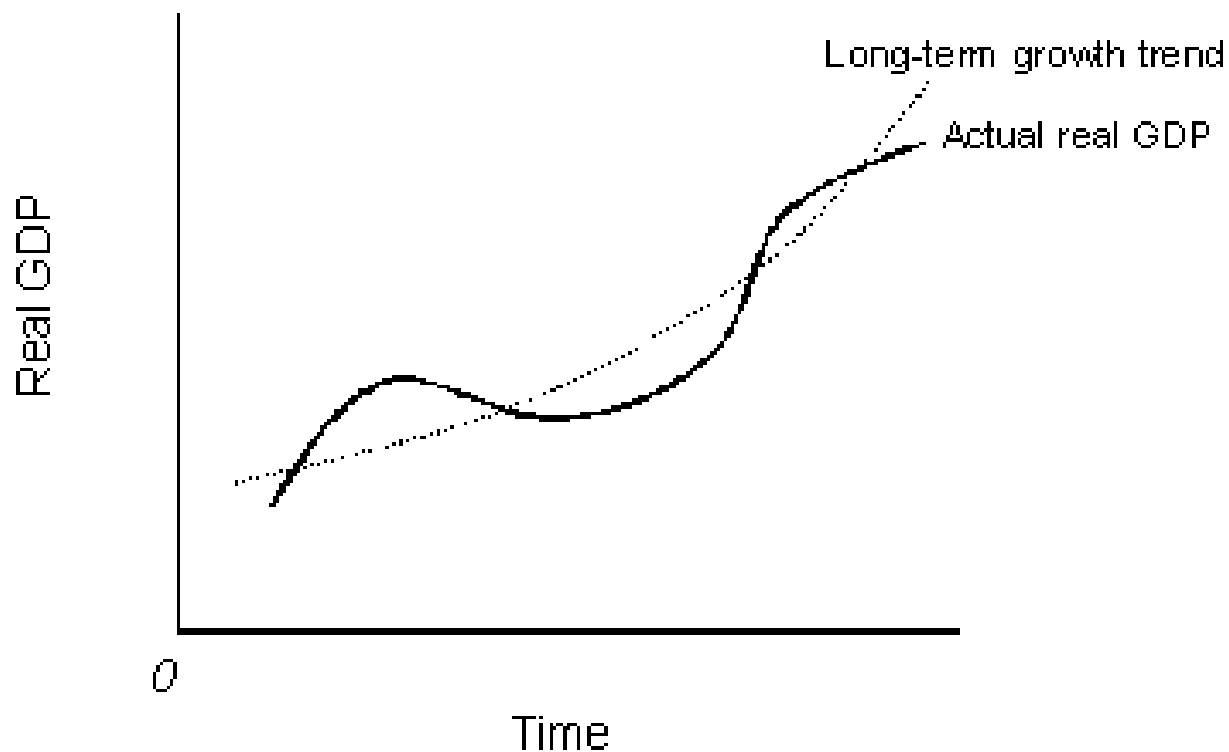
- Vlády mohou zvýšit produktivitu, a tedy životní úroveň:
 - Podpora úspor a investic
 - Přilákání zahraničních investorů (FDI)
 - Podpora vzdělávání; vědy a výzkumu (problém: únik mozků)
 - Ochrana vlastnických práv (bezpečnost investic)
 - Politická stabilita



Trend X cyklus

- **TREND** = dlouhodobá míra ekonomické expanze
- **CYKLUS** = krátkodobé fluktuace okolo trendu
- Potenciální produkt = max. dlouhodobě udržitelný výkon ekonomiky

Cyklické fluktuace

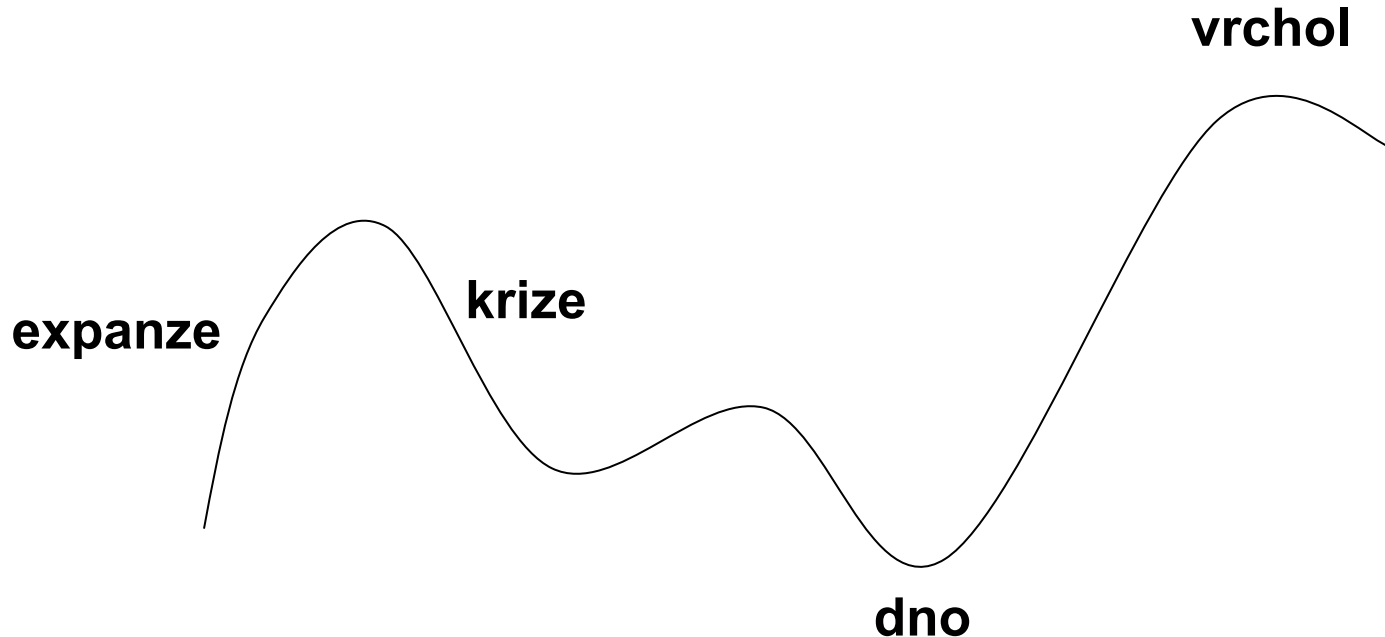




Hospodářský cyklus

- **mezera výstupu** = potenciální – skutečný produkt
- **perioda** = časový úsek jednoho hospodářského cyklu
- **recese** = pokles výkonu + pokles cenové hladiny
- **slumpface** = pokles výkonu + růst cenové hladiny

Fáze hospodářského cyklu



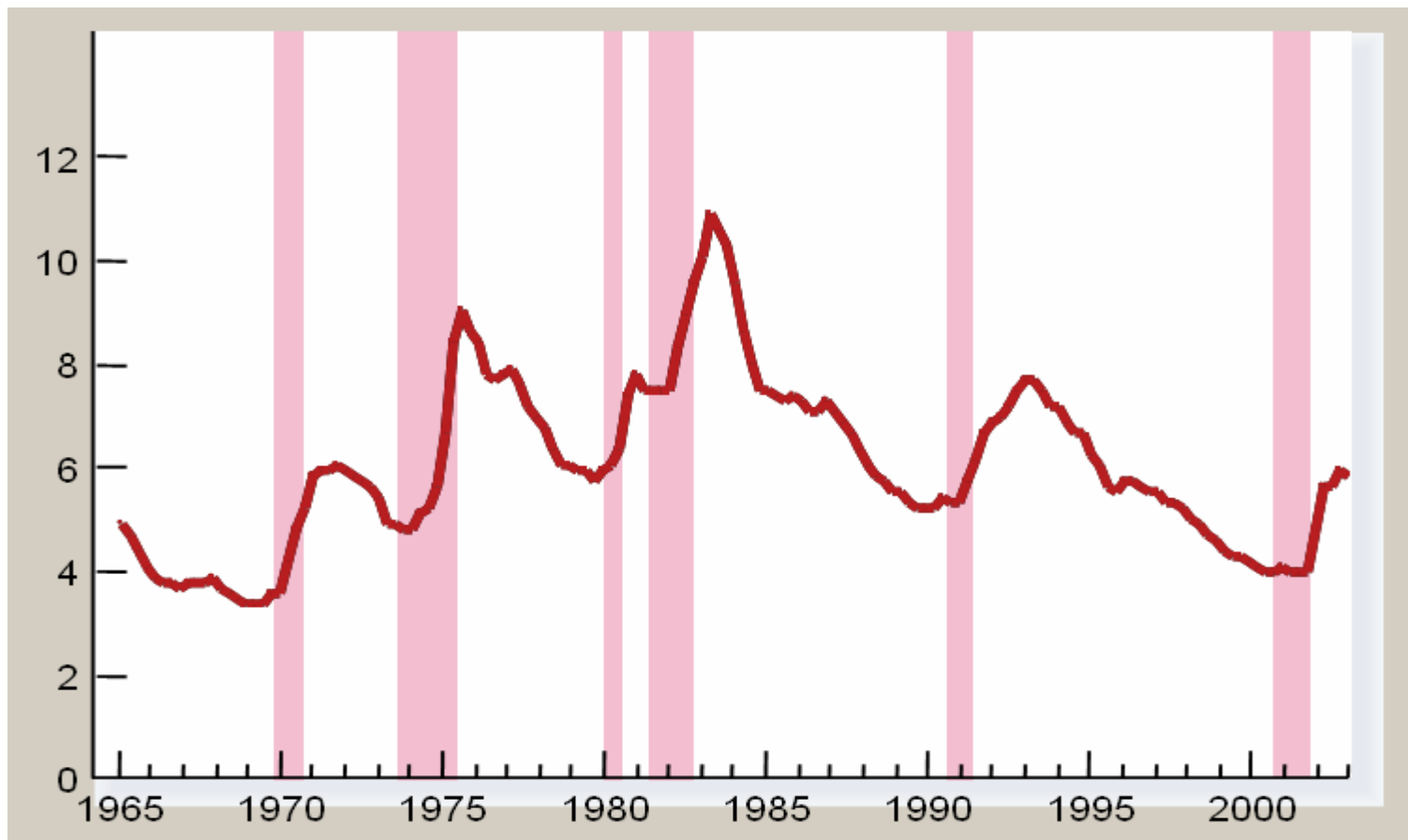
■ Recese X deprese



Fluktuace

- Ekonomická aktivita fluktuuje
 - = ve většině let produkce zboží a služeb roste, někdy ale ne
- Nepravidelné, nepředvídatelné
- Většina makroekonomických veličin fluktuuje společně
- Pokles výkonu → růst nezaměstnanosti

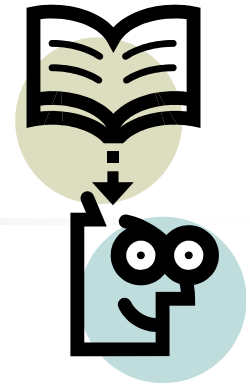
USA – vývoj míry nezaměstnanosti





Příčiny kolísání HDP

- externí X interní
- investice
- inovační cykly
- vládní politika
- externí šoky



- **Tomáš Munzi: Konec krize, možná jen iluze**

<http://cepin.cz/cze/clanek.php?ID=925>



■ konec