

Jak se dívám na svět...

Základy mikroekonomie s humorem

Po - Cho - Pil !!!



Ing. Filip Ježek, Ph.D.

Prosinec 2016

DET-diskuse, eseje, teorie

Jak se dívám na svět...

Základy mikroekonomie s humorem

Po - Cho - Pil !!!

Ing. Filip Ježek, Ph.D.

Prosinec 2016

TZ-one

DET-diskuse, eseje, teorie

Jak se dívám na svět...

Informace pro čtenáře

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v žádné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.

Používání elektronické verze knihy je určeno jen osobě, která ji legálně nabyla, a to v rozsahu stanoveném autorským zákonem.

Jakékoliv neoprávněné užití jako např. kopírování, úpravy, konverze do jiných formátů, prodej, pronájem, půjčování, darování, umístování na servery, sdílení atp. je zakázáno!

Vydání první 2017

Autor:

Ing. Filip Ježek, Ph.D.

recenze: prof. Ing. Zdeněk Mikoláš, CSc.

obálka a foto © prof. Ing. Zdeněk Mikoláš, CSc.

© Mgr. Tomáš Zahradníček - TZ-one

ISBN: 978-80-7539-034-9 (ePub verze)

ISBN: 978-80-7539-035-6 (mobi verze)

Zprávy z medií

Firmám se daří, nabízejí zaměstnancům více benefitů než loni

České ekonomice i firmám se daří, a to se pozitivně odráží v nabídce zaměstnaneckých výhod – společnosti v Česku jich poskytují v průměru 12, tedy o dvě více než loni. Nejvíce nabízeným benefitem zůstává již potřetí mobilní telefon v nabídce 88 % firem a příspěvek na vzdělávání (83 %), který je dlouhodobě také nejdynamičtějším benefitem. Největší meziroční nárůst zaznamenaly příspěvky na životní pojištění a na spoření na penzi (o 11 %, resp. 9 %), které tak dokazují rostoucí trend podpory dlouhodobých benefitů. Na jednoho řadového zaměstnance firmy v průměru vydají 10-15 tisíc korun.

•

Největším českým ICT firmám se daří

Sto nejúspěšnějších českých technologických firem zvýšilo své meziroční tržby v průměru o 13,3 %. Pro efektivitu českého technologického průmyslu hovoří i to, že uvedeného výsledku firmy dosáhly při nárůstu počtu zaměstnanců jen o 5,4 %.

•

Nebankovním firmám se daří, poskytly o desetinu více peněz

Členské společnosti České leasingové a finanční asociace (ČLFA) v prvním pololetí poskytly prostřednictvím leasingu, úvěrů a factoringu celkem 84 miliard korun, což je o desetinu více než před rokem. O více než 15 procent stouplo financování podnikatelských investic úvěry a leasingem, o šest procent vzrostlo financování spotřebitelskými úvěry či leasingem a o sedm procent financování factoringem.

•

Jde jen o tři náhodně vybrané zprávy, které stručně naznačují, v jaké době žijeme. Umíme najít odpovědi, proč tomu tak je? Autor knihy s humorem nabízí některé pohledy na mikroekonomii, které nabízejí teoretické odpovědi k výše uvedeným událostem.

Jak se dívám na svět...

Prolog

Vážená čtenářko, vážený čtenáři,

sedím v tělocvičně malé základní školy s mateřskou školkou. Všichni očekávají návštěvu vzácné trojice - Mikuláše s andělem a čertem. Čert nezlobí, anděl je laskavý a Mikuláš naděluje hodným dětem dárečky. To je běžná událost na vesnicích. Ale najednou je tu něco jiné ...

Rodiče a děti zvou Mikuláše se svými pomocníky do tříd. Maminky předvádějí cukroví a jiné dobroty, které připravily pro návštěvníky akce. Hned vedle však jsou prodejní stánky dětí, nejen ze základní školy, ale i ze školky, kde nabízejí své výrobky tu za korunku, dvě a někdy za více penízků.

Kroutím spokojeně hlavou nad tím, jak elegantně učitelský sbor učí děti počítat, nabízet výrobky, diskutovat, ocenit si svou práci, zkrátka prakticky se připravovat na život.

Bez rozpaků jsem si koupil dětské produkty u několika stánků.

Odcházím z mikulášského odpoledne a v uších mi zní slova ředitele školy "... škola musí být praktická, ... z "vydělaných" peněz (darů) koupíme dětem sazeničky stromečků, aby je zasadili, místo těch, které jsme koupili do tříd k vánoční výzdobě". Tak tomu říkám výchova mikroekonomie v praxi!

Budiž tedy tato kniha poděkováním moudrým učitelům a dětem s talentem žít prakticky a zodpovědně.

Zdeněk Mikoláš

Jak se dívám na svět...

Základy mikroekonomie s humorem

Filip Ježek



Po-Cho-Pil !!!

Obsah eseje

Úvodem.....	8
Principy ekonomie, směna, trh a jeho elementy	10
Spotřebitelovo chování.....	28
Chování výrobce, volba technologie	39
Dokonalá konkurence	56
Nedokonalá konkurence	66
Monopolistická konkurence	66
Oligopol s dominantní firmou.....	68
Koluzivní oligopol	71
Monopol	72
Trh výrobních faktorů	79
Trh práce	82
Trh půdy, pozemková renta, ekonomická renta a transferový výdělek.....	88
Trh kapitálu	90
Hledání efektivních investic	94
Tržní selhání	97
Vládní selhání a teorie veřejné volby.....	107
Seznam grafů	115
Seznam tabulek.....	116
Rejstřík.....	117

Jak se dívám na svět...

Úvodem

Ukazuje se, že dnešní uspěchaná doba vede k tomu, že většina lidí hledá úspěch s co nejmenší nutností vynaložit úsilí. To se týká pochopitelně i studentů, kteří hledají způsob, jak se co nejméně učit a přitom uspět při zkouškách. Je to sice naprosto logické a v souladu s ekonomickými principy, avšak vše má své hranice. Ve skutečnosti nejde pouze o to uspět při zkouškách, hlavním cílem každého studenta by mělo být, aby pochopil. Teprve pak může s nabytými vědomostmi dále pracovat. Tato doba však přinesla ještě jeden fenomén – vzhledem k tomu, že v současnosti je jisté jen to, že všechno je nejisté, většina lidí vyhledává zábavu, dokud je to možné. Pak to vypadá tak, že namísto toho, aby se student řádně připravoval a studoval, vyhledává jiné, zábavnější způsoby, jak strávit čas. Jenomže podat přihlášku na školu a pak se neučit je jako nasednout do automobilu, nastartovat, rozjet se, a pak nechtít ovládat volant - jak tohle může asi dopadnout, pokud právě nesedíme v autonomním automobilu?

Problém je v tom, že ne vždy platí předpoklad existence radosti bez bolesti. Někdy člověk zkrátka musí makat, aby později nemusel plakat. Studium v očích současného studenta je často považováno jako ne příliš příjemná aktivita. Takový student pak často nevidí smysl svého studia, a někdy má i negativní vztah k tomu, co studuje. Jestliže ale někdo nadává na to, co dělá, pak je to pravděpodobně důsledkem dvou věcí – buď to dělá špatně a nerozumí tomu, nebo tomu rozumí až příliš dobře. Platí to obecně, ale pokud hovoříme o studentech, je pravděpodobnější spíše první zmíněná možnost. Jinak řečeno, student by nikdy neměl nadávat na to, co studuje, protože tím většinou dokazuje, že se toho stále ještě moc nenaučil. Kdo ale nese vinu? Je to student, který se neučil a nenaučil, nebo pedagog, který neučil nebo nebyl schopen naučit? Odpověď je jednoduchá – mohou za to oba. Nepodařilo se jim totiž vzájemně naladit na tu správnou notu. Vztah učitel-žák přitom ze své podstaty nikdy nebyl, není a nebude nepřátelský! Moderní doba, časté hledání zábavy a vnímání studia jako nezábavné a nepříjemné aktivity však vede k celospolečenskému vnímání vztahu učitel-žák zcela opačně.

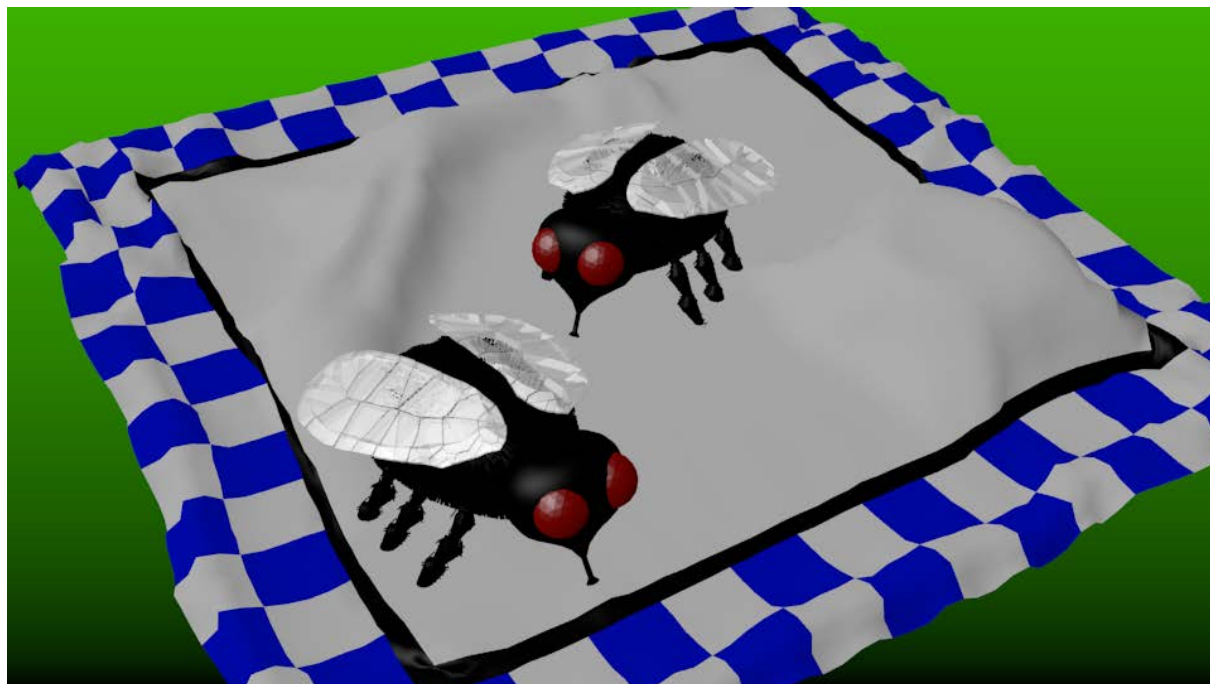
Lidé jsou však zkažení, hříšní a přirozeně dělají chyby. V poslední době společnost zaznamenala takový pokrok, že jsme spoustu věcí zapomněli a nechali vzadu za sebou. Některé špatné, ale i dobré. A tak jsme například zapomněli, že s poctivostí, ctí, vírou, pevnou vůlí, odhodláním, důstojností a grácií je možné v životě také dosáhnout skvělých výsledků. Stačí málo – nepřístupovat v životě ke všemu s leností, nechutí, odporem či dokonce zlobou, ale raději s láskou. A pokud zakopneme, nebuďme líní znovu vstát a hledejme v sobě sílu. Každý ji v sobě máme. Pouze takový přístup totiž může přivést člověka k dlouhodobému úspěchu.

Cílem této publikace není pouze nabídnout další z řady textů, které mají sloužit jako učební pomůcka začínajícím studentům ekonomie. Když jsem začínal svou pedagogickou praxi, byl jsem značně překvapen tím, do jaké míry jsou učební texty podobné. K čemu potřebujeme desítky knih, které navenek vypadají jinak, ale jejich obsah i forma výkladu je v podstatě stále stejná?

Účelem této publikace je proto ukázat, že existuje i jiná cesta. Ano, opravdu všechno jde dělat jinak - lépe. Všichni dobře víme, že nic není ideální. Pokud to bude tvrdit pesimista, snadno upadne do deprese. Optimista však dobře ví, že jestliže nic není ideální, existuje zde prostor

Jak se dívám na svět...

pro nápravu. Takže: pokud jste se dali na studium ekonomie, bude tato publikace jistě vhodným materiálem, od kterého se můžete „odrazit“. Publikace je však vhodná nejen pro studenty prvních ročníků ekonomických fakult. Může posloužit také pro pedagogy, kteří se zabývají výukou ekonomie a hledají alternativní způsob výkladu. Avšak publikace vhodně poslouží i pro pedagogy jakýchkoliv ostatních předmětů - budiž jim tento text příkladem či inspirací k tomu, jak se vypořádat s negativními fenomény moderní doby, o kterých byla zmínka výše. Text, který se Vám dostává do rukou je vhodný i pro ty, kteří hledají zábavu a přitom se rádi i něco naučí - jestliže je současná doba tolik uspěchaná, je zapotřebí hledat způsoby, jak zabít více much jednou ranou - a tím ušetřit trochu času...



Jak se dívám na svět...

Principy ekonomie, směna, trh a jeho elementy

Toto je příběh o udatném náčelníku kmene Pochopů, který na své životní cestě prožil spoustu dobrodružství. Při svém putování mnohé viděl, mnohé zažil a mnohé si uvědomil.

Tehdy, kdysi dávno, když byla Zem ještě mladá, bylo žilo humanoidní stvoření jménem Po-Cho-Pil. Byl to indiánský náčelník kmene Pochopů. Tito indiáni byli udatnými válečníky, ale velmi dobře si uvědomovali, že jejich život a síla závisí na jejich zkušenostech a především na moudrosti. (Nejvíce si to uvědomili v okamžiku, kdy jejich bratr Barvoslepý Medvěd, který měl nejvypracovanější muskulaturu ze všech, jednoho dne snědl muchomůrku červenou. Tehdy všichni Pochopové pochopili, že rozvaha je tou lepší stránkou odvahy, neboť jestliže Barvoslepý Medvěd nebyl schopen identifikovat barvu muchomůrky červené, měl se o této skutečnosti nejprve poradit s radou starších).



Po několikadenním truchlení se sešla rada starších, aby projednali otázku umístění tábora, protože se vlastně ukázalo, že se v okolí vyskytují muchomůrky červené, což je nebezpečné zejména pro malé a hravé děti, které ještě nemají ani rozum, ani mykologické znalosti. Rada starších zvolila moudře – nedaleko se vyskytovala úrodná nížinná oblast, kterou tvořily především louky, kde se žádné muchomůrky nevyskytovaly. Kmen pochopů se přestěhoval a prosperoval a řady bojovníků se rozrůstaly. Náčelník Po-Cho-Pil však jednoho dne pochopil, že pokud nedojde k nějaké změně, pak v budoucnu potřeby všech členů kmene Pochopů převýší možnosti, které nabízí tato úrodná nížinná oblast. Po-Cho-Pil totiž svým pozorováním zjistil, že na tomto území roste jen několik Phoenix dactylifera (datlových palm) a začal počítat. Zjistil, že počet pohlavně dospělých exemplářů je roven počtu prstů, které měl Po-Cho-Pil na obou rukou (pozn.: Po-Cho-Pil doposud nepřišel o žádný svůj úd ani v boji, ani při lovu piraň, kterého se pravidelně účastnil). Jestliže jedna datlová palma rodila 100 000 datlí během sezóny a těchto stromů napočítal Po-Cho-Pil v oblasti 10, pak to činí 1 milión datlí za sezónu. Po-Cho-Pil také odpozoroval, že všichni členové kmene Pochopů během této sezóny zkonzumují cca 0,5 milionu datlí. Problém však byl v tom, že během další sezóny

Jak se dívám na svět...

všichni Pochopové zkonzumovali 0,6 milionu datlí a během ještě další sezóny to dělalo dokonce 0,9 milionu datlí. Po-Cho-Pil věděl, že další sezónu proto nastane problém. Během všech sledovaných sezón totiž bylo v oblasti, kde se Pochopové usídlili stále jen 10 datlových palem, které přinášely stále 1 milion datlí za sezónu, ale jak už jsme řekli, počet členů kmene neustále narůstal a s tím i potřeby kmene.



Příklad ukazuje na jeden ze základních principů, na kterých je postavena ekonomie. Jedná se o **princip vzácnosti zdrojů**. Je zřejmé, že primární zdroje poskytuje příroda obyvatelům planety, nicméně tyto zdroje jsou vzácné, vzhledem k tomu, že jejich množství je vždy v daném časovém okamžiku omezené. Jestliže je ale množství těchto zdrojů omezené, pak to znamená, že je zapotřebí hledat možnosti, jak tento problém řešit. K řešení tohoto problému do značné míry přispívá další princip ekonomie, který si vysvětlíme na dalším příkladu.

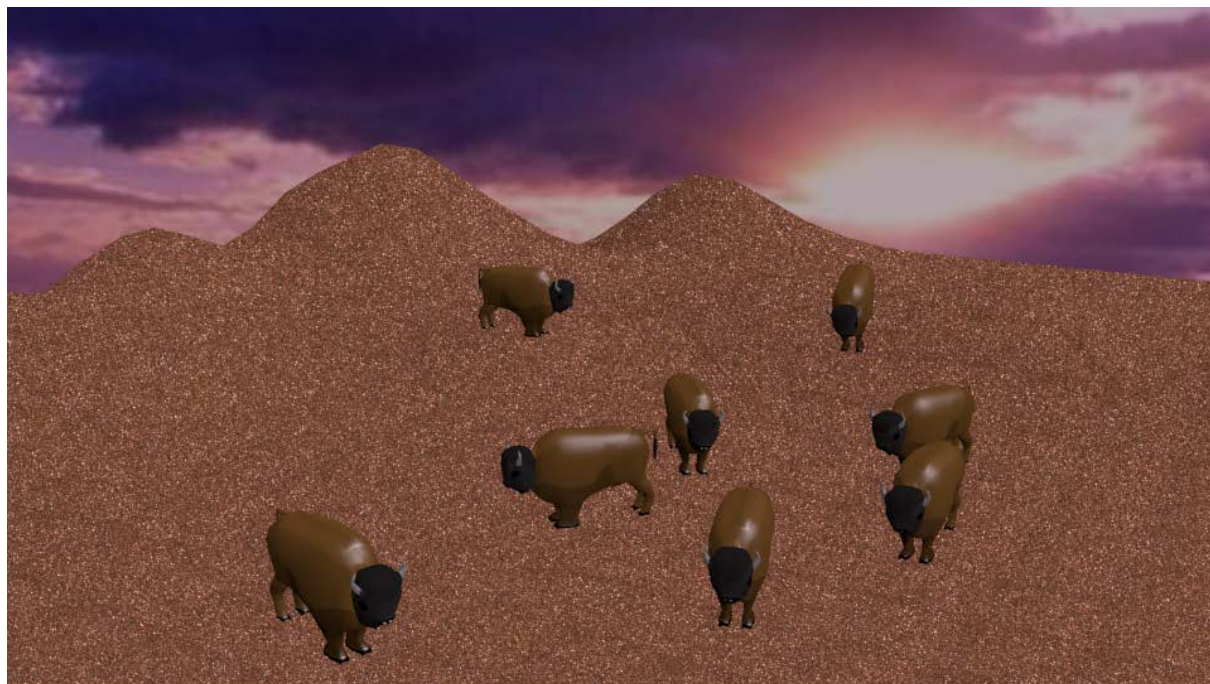
Kmen Pochopů nepatřil mezi vegetariány. Pochopové se neživili pouze datlemi, ale byli to masožravci (nikoliv kanibalové). Proto, když jednou za čas přes toto území procházelo stádo bizonů, vyrazili lovci na lov. Tento lov však probíhal organizovaně. Účelem nebylo povraždít co nejvíce bizonů, ale pouze takové množství, které bylo potřebné pro nasycení kmene. Lov bizonů však přinášel kmeni také kožešiny, které se používaly na výrobu šatů a teepee. Na druhou stranu během tohoto lovu vždy několik indiánů položilo svůj život, protože rozrušené stádo bizonů se pochopitelně útokům bránilo. Náčelník Po-Cho-Pil proto vždy zvažoval, jak celý lov zorganizovat, kolik indiánů na lov poslat a kolik mají ulovit bizonů.

Na příkladu vidíme druhý princip ekonomie – **princip porovnání užitku a nákladů**. Subjekt, který realizuje činnost, která přináší vyšší užitek než náklady, je racionální. Pokud někdo provádí činnost, která mu přináší malý užitek a velké náklady, pak se racionálně nechová.

Po-Cho-Pil tedy posílal na lov pouze omezené množství válečníků, aby ulovili pouze omezené množství bizonů. Totiž jedině v takovém případě byly ztráty na životech indiánů zanedbatelné a přitom prospěch z úlovku byl dostačující. Příklad nám ukazuje ještě jednu zajímavou

Jak se dívám na svět...

skutečnost. Jestliže by Pochopové lovili bizony ve velkém, pak by to znamenalo, že stáda by byla čím dál méně početná. V následujících obdobích by tak zbývalo k lovu stále méně a méně bizonů, neboť jejich reprodukce by byla pomalejší než jejich živelný lov. Pochopové tak vlastně při každém lovu volí, zda danému bizonu ukrátit život, nebo zda jej nechat na živu. Pokud zvolí první možnost a bizona zabijí, je logické že tento zabitý bizon již na svět nepřivede žádné své další potomky. Tito potomci, kteří nikdy nespatří světlo světa, jsou pro kmen Pochopů alternativním nákladem, který nesou v případě, že zvolí zabití bizona. Alternativními názvy pro alternativní náklady jsou náklady obětované příležitosti, oportunitní náklady, implicitní náklady, nebo též náklady příležitosti realizované činnosti.



Problém vzácnosti zdrojů a nakládání s nimi je stále aktuální a proto studium a obohacování ekonomické teorie má svůj význam dodnes. Náčelník Po-Cho-Pil by k tomu dodal známé indiánské proroctví:

„Teprve poté, co bude sťat poslední strom, teprve poté, co bude otrávena poslední řeka, teprve poté, co bude ulovena poslední ryba, teprve tehdy si uvědomíte, že peněz se nenajít.“

Poté, co lov bizonů proběhl úspěšně, se náčelník Po-Cho-Pil rozhodl, že opustí svůj kmen a vyrazí do světa, aby zde nabyl nové zkušenosti, které by se mohly jeho kmeni jednou hodit. Po-Cho-Pil pověřil vedením svého nástupce, který se jmenoval Cho-Pil. Cho-Pil se chopil vedení a vedl si lépe, než jeho bratr Po-Pil, který prý neustále pil. Po-Cho-Pil již opouštěl svou vesnici a tu se náhle ohlédl a spatřil, jak si některé pubertální indiánské děti jeho kmene hrají na louce. Jednalo se o zápas, který spočíval v tom, že protivník měl soupeři do hrudi zabodnout dýku. Kdo to udělal jako první, byl vítěz. Sláva vítězi, čest poraženým, pomyslel si Po-Cho-Pil. Pak ale zaostřil svůj ostříž zrak a spatřil, že děti třímají v rukou skutečné dýky. V ten moment se k nim rozběhl, a než se děti stihly pozabíjet, vytrhl jim nebezpečnou zbraň z rukou (šťěstí, že Po-Cho-Pil uměl běhat jako blesk a že zrovna nezakopl). Namísto reálné ocelové zbraně jim dal dřevěné imitace nožů. Byla to kvalitní řezbářská práce - detailně propracovaný model.