

Ekonomické jednohubky

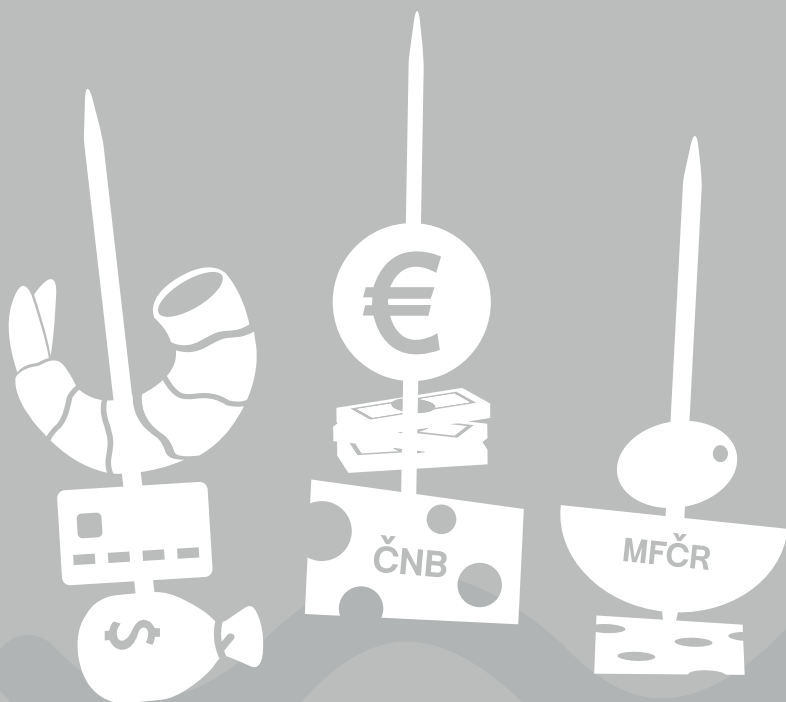
ODPOVĚDI NA 50 DŮLEŽITÝCH OTÁZEK
EKONOMIE A FINANČÍ



Michal Skořepa

Ekonomické jednohubky

ODPOVĚDI NA 50 DŮLEŽITÝCH OTÁZEK
EKONOMIE A FINANČÍ



Michal Skořepa

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

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

Michal Skořepa

Ekonomické jednohubky

**Odpovědi na 50 důležitých otázek
ekonomie a financí**

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401
www.grada.cz
jako svou 8811. publikaci

Odpovědné redaktorky Ing. Kateřina Patková, Alexandra Skálová

Realizace obálky Vojtěch Wagner
Sazba Antonín Plicka
Počet stran 320
První vydání, Praha 2023
Tisk Iva Vodáková – Durabo

© Grada Publishing, a.s., 2023

ISBN 978-80-271-6849-1 (ePub)
ISBN 978-80-271-6848-4 (pdf)
ISBN 978-80-271-3901-9 (print)

OBSAH

Úvod	9
O zoufalých kominicích	
aneb K čemu jsou ekonomice dobré peníze?	11
O záhadných věštbách	
aneb Na co máme centrální banku?	17
O neférových přesilách	
aneb Jaká síla poptávky je tak akorát?	21
O vyždímaných zaměstnancích	
aneb Jakým zázrakem umí ekonomika sama sebe vrátit do rovnováhy?	31
O zbytečných botách	
aneb Proč má ekonomice v návratu k rovnováze pomáhat centrální banka?	35
O oblíbených tenistkách	
aneb Proč ekonomice škodí výrazná inflace?	41
O plynových vyděračích	
aneb Co vystrkuje ekonomiku z rovnováhy a cenové stability?	45
O prolhaných šlechticích	
aneb Je pro centrální banku ze všeho nejdůležitější inflace?	51
O bobřích kožešinách	
aneb Co všechno chápe centrální banka jako peníze?	61
O šikovných trosečnicích	
aneb Co kdyby jedinou bankou v zemi byla ta centrální?	65
O podnikavých přistěhovalcích	
aneb Jak vznikají centrální banky?	75
O všemocných krupičkách	
aneb Jak dnes vznikají banky obyčejné, necentrální?	79
O nekrytých stycích	
aneb K čemu jsou bankám finance od centrální banky?	87
O neposkvrněných počtech	
aneb Půjčují banky jen peníze, které do nich někdo předtím přinesl? ...	91

O trilionových uličnících	
aneb Kdo všechno může pomoci bance s nedostatkem likvidity?	97
O přeplněných ledničkách	
aneb Jak a proč ČNB hlídá likviditu v bankovním sektoru?	107
O vylekaných manažerech	
aneb Jak banky určují úrokové sazby u úvěrů a vkladů?	121
O úspěšných adoptcích	
aneb Jak (ne)vznikají peníze?	129
O atomových strašidlech	
aneb Jak funguje tajuplný mezibankovní systém SWIFT?	135
O smrtících průvrách	
aneb Jsou naše peníze kryty něčím cenným?	139
O popletených revolucionářích	
aneb Proč centrální banky tolik řeší prognózu?	143
O neproniknutelných pevnostech	
aneb V čem byla ČNB mezi centrálními bankami průkopníkem?	149
O přečpaných matracích	
aneb Proč má ČNB jako cíl inflaci, a nikoliv úplnou stabilitu cen?	155
O pohádkových planetách	
aneb Nejsou bankovky a mince prvním vynálezem, který je na obtíž?	163
O odporných vraždách	
aneb Jak a proč ČNB po pandemii utekla celému zbytku světa?	167
O podorlických chaloupkách	
aneb Jak s námi může ČNB mluvit?	173
O jednoduchých cihlách	
aneb Co stálo za supervysokou českou inflací roku 2022?	177
O ostudných kabátech	
aneb Kdy má centrální banka sahat na kurz koruny?	183
O přebytečných končetinách	
aneb Byly devizové intervence ČNB od května 2022 dobrým nápadem?	191
O drahých vstupenkách	
aneb Na co všechno má dopad změna kurzu koruny?	199

O nevzhledných kolotočích	
aneb Co když ekonomika přestane koruně věřit?	205
O omylných doktorech	
aneb Jak investoři posuzují důvěryhodnost měn?	209
O plíživých emigrantech	
aneb Je postupná euroizace české ekonomiky problém?	215
O dalekých cestách	
aneb Investuje ČNB zbytečně opatrně?	221
O oškubaných kurech	
aneb Proč ČNB svými mamutími devizovými rezervami nepodpoří státní rozpočet?	225
O nesmrtelných dluzích	
aneb Je ČNB z nás všech tím nejhorším hospodářem?	229
O nedobytných sklepech	
aneb Proč má ČNB nakoupeno tak málo zlata?	233
O nevylučitelných nerivalech	
aneb Proč a jak má stát zasahovat do ekonomiky?	239
O supersložitých matrjoškách	
aneb Co se rozumí státem?	247
O věčných nespokojencích	
aneb Kde stát bere peníze?	255
O hledačích sádla	
aneb Kde se dá ve státním rozpočtu šetřit?	261
O hurá čistkách	
aneb Je úředníků moc?	265
O dobrosrdečných zbojnicích	
aneb Co by mělo být brzdou vládního zadlužování?	269
O žíznivých motoristech	
aneb Jaký je skutečný stav veřejné kasy?	273
O plážových bitkách	
aneb Proč byl premiér Fiala makroekonomickým zklamáním?	277
O adresných kávovarech	
aneb Jak má stát finančně pomáhat domácnostem?	283

O krásných ideálech	
aneb V čem byla daň z neočekávaných zisků nastavena špatně?	291
O spálených prstech	
aneb Jak to vypadá, když zbankrotuje stát?	297
O fiskálních kouzelnících	
aneb Může vláda tvrdit, že šetří, a přitom vesele utrácet?	301
O zlynčovaných pumpařích	
aneb Jsme všichni nepřijatelně hamižní?	307
Slovníček pojmů a zkratk	313

ÚVOD

Knížka, kterou držíte v ruce, v žádném případě není pokusem o převyprávění učebnic ekonomie. Její cíl je mnohem skromnější: nabídnout širší veřejnosti odpovědi na některé z otázek, které při sledování médií, podcastů nebo debat na sociálních sítích asi občas napadnou každého z nás.

Čtenářův čas, pozornost a zájem jsou věci velmi vzácné, a proto jsem se snažil formulovat odpovědi stručně, do krátkých textů, z nichž každý lze slupnout na jedno přečtení jako jakousi ekonomickou jednohubku. Na mnoha místech je stručnosti dosaženo za cenu jistě nepřesnosti, u které by mnohý ekonomický expert jistě trpěl; tato knížka je ovšem psána spíš pro širokou veřejnost.

Některé popisované principy a jevy jsou poněkud složitější a vyžadují, aby byly vysvětleny postupně, po krocích. Prosím tudíž čtenáře o jistou trpělivost: věc, která se může zdát zprvu nesrozumitelná, se možná vyjasní později.

Odpovědi na jednotlivé otázky jsou psány, pokud možno, jako samostatné, ucelené texty. Každý se zaměřuje na jisté úzké téma, nicméně s nezbytným zasazením do širších souvislostí. Aby nebylo nutno čtenáře odkazovat „učebnicovým stylem“ na jiná místa knížky, jsou některé klíčové principy a jevy vylíčeny opakovaně na více místech – pokaždé ale v trochu jiném detailu a jinými slovy, což by mohlo zlepšit jejich pochopení a uchování v čtenářově paměti.

Texty jsou často doprovázeny boxy, které obvykle přinášejí doplňující informace jako třeba konkrétní příklady nebo citace zákonů.

Všechny odpovědi podávám ze svého osobního pohledu, jak věcem rozumím já. Některé ze základních ekonomických otázek jsou předmětem přetrvávajících sporů, a v takových případech žádná jedna všeobecně přijímaná odpověď ani nemusí existovat.

Co se týče výběru témat, nejvíc prostoru jsem zcela záměrně dal centrální bance a její měnové politice – samozřejmě se zaměřením na Českou národní banku (ČNB). Mezi ekonomickými tématy, která se v českém veřejném prostoru často objevují, je toto téma podle mého soudu nejhůř proniknutelné, a tudíž u něj nejvíc hrozí vznik různých nedorozumění a nepravdivých mýtů.

Část textů je sice zaměřena na hodně konkrétní témata, nicméně hlavní přínos vidím vždycky v obecnějších principech, které při rozboru těchto konkrétních témat vyplouvají na povrch.

Tučným písmem jsou zvýrazněny některé vybrané klíčové pojmy, u nichž čtenáři navrhuji, aby si zkusil zapamatovat jejich význam; ten je pro přehlednost znova shrnut ve slovníčku pojmů a zkratek na konci knížky.

Mé velké poděkování za pomoc při psaní různých částí této knížky si zaslouží Martin Houštecký, Alena Koubová, Tomáš Kozelský, Martin Mandel a Martin Peřina; za péči o můj rukopis redaktorky nakladatelství Grada Šárka Kratochvílová, Kateřina Patková a Alexandra Skálová; za velkou shovívavost pak moje žena Míša.

O ZOUFALÝCH KOMINÍCÍCH

aneb

**K čemu jsou ekonomice
dobré peníze?**



Turisté, kteří dorazí na jihoasijský ostrov Bali, bývají často zaskočeni zvláštním druhem kriminality: tamní makakové jim rádi kradou mobily nebo sluneční brýle. Následně pak jako drsní obchodníci v klidu očekávají standardní ekonomickou transakci: rádi by vrátili ukradenou věc majiteli výměnou za něco k snědku.

Vědci zjistili prvky podobného obchodování i u jiných zvířat. Vždy jde ale jen o směnný obchod neboli **barter** (zboží/služba za zboží/službu) bez využití peněz. Tím, že zvířata nejsou schopna se dohodnout na používání peněz, se ovšem připravují o velký kus efektivnosti svých obchodů, a tedy o velký kus blahobytu.

Peníze totiž obchodování nesmírně usnadňují; ekonomové rádi mluví o tom, že peníze ekonomice snižují její **transakční náklady** (náklady na samotné obchodování – kolik peněz, času, námahy, nervů a podobně stojí obě strany dohromady, aby spolu vůbec mohly danou transakci provést).

Tento přínos peněz je dán tím, že se dají využívat konkrétně jako **prostředek směny** a jako **účetní jednotka**. A kromě toho, že těmito dvěma způsoby snižují transakční náklady, jsou peníze pro ekonomiku užitečné taky tím, že se dají využívat jako **uchovatel hodnoty**. Pojďme si tyto tři funkce peněz trochu víc vysvětlit.

PENÍZE JAKO PROSTŘEDEK SMĚNY

Peníze snižují transakční náklady tím, že usnadňují směnu. Usnadňují ji především tím, že jsou jakýmsi „univerzálním zbožím“, které bez okolků přijme každý (protože ví, že toto zboží od něj při příští směně zase snadno přijme někdo další).

Bez peněz dojde ke směně jen v případech, kdy každá strana transakce nabízí ten konkrétní druh zboží/služby, o který stojí druhá strana. Například pokud si kominík chce v pekárně koupit bochník chleba, ve světě bez peněz musí doufat, že pekárna zrovna uvítá služby kominíka. Pokud namísto toho stojí spíš o mouku, musí kominík nejdřív najít mlynáře, který uvítá kominické služby a zároveň za ně dá mouku, o kterou stojí pekárna. Pokud kominík najde mlynáře nabízejícího správnou mouku, který ale zrovna namísto kominických služeb potřebuje opravit auto, musí nejdřív najít automechanika, který stojí o jeho kominické služby... a tak dále.

Je zjevné, že bez peněz bychom se ihned přesunuli z naší moderní ekonomiky do noční můry – ekonomiky, kde většinu času trávíme tím, že k potřebné transakci pracně skládáme řetězec potřebných doprovodných transakcí. Poskládání celého tohoto řetězce by u spousty transakcí bylo extrémně zdoluhavé, zejména v dnešní době, kdy většina z nás spoléhá na velmi silnou specializaci, takže každý z nás je schopen za to, co zrovna potřebujeme koupit, nabídnout jen velmi omezený okruh zboží/služeb.

Z podobného soudku je například i výhoda, že díky snadné přenosnosti peněz můžeme mít určitou částku pořád u sebe, a tím pádem jsme připraveni udělat směnu (nákup) i ve chvíli, kdy jsme to původně ani nečekali.

Aby peníze mohly dobře hrát roli prostředku směny, musejí být jejich jednotlivé kusy snadno přenositelné (tedy lehké, skladné, trvanlivé) a špatně napodobitelné (aby si je nemohl každý jen tak dovyrobiť podle potřeby). Jejich kusy s nejmenší hodnotou navíc musejí mít dostatečně nízkou hodnotu tak, aby za jeden takový kus bylo možno koupit i jednotky zboží/služeb s poměrně nízkou hodnotou. Je asi jasné, jaké nastávají problémy, když i ten nejnižší hodnocený kus peněz má tak vysokou hodnotu, že odpovídá třeba deseti rohlíkům.

PENÍZE JAKO ÚČETNÍ JEDNOTKA

Peníze usnadňují směnu (a tedy snižují transakční náklady) taky tím, že se používají k vyjádření „účetní“ hodnoty různých zboží/služeb.

Nebýt peněz, každý výrobce nebo obchodník by mohl používat jiné účetní jednotky: prodavač hrnců by mohl své ceny uvádět v desítkách vařeček, zatímco výrobce aut by mohl hodnotu každého vozu vyjadřovat třeba ve volech.

Díky penězům v roli účetní jednotky je proto mnohem snazší porovnávání cen různých konkrétních zboží/služeb navzájem. Pokud se rozhodujeme mezi nákupem ultra chytré plazmové televize a špičkového gramofonu, posouzení nákladnosti obou variant bude o dost lehčí v korunách, než když cena televize bude stanovena v litrech plnotučného trvanlivého mléka a cena gramofonu v hodinách středně tvrdé thajské masáže.

A pokud bychom zkoumali, který prodejce nabízí zmíněnou televizi nejlevněji, pramálo nám pomůže, když první prodejce vyjadřuje ceny v litrech plnotučného trvanlivého mléka, zatímco druhý srovnávány prodejce v litrech kefíru.

PENÍZE JAKO UCHOVATEL HODNOTY

Třetí základní výhoda peněz je v tom, že do nich lze „uložit hodnotu“. Například pokud se živíte jako pekař a za prodej pečiva jste dnes utržili víc peněz, než kolik momentálně potřebujete pro svoje útraty, můžete si takto vzniklý peněžní přebytek (hodnotu objemu zboží/služeb, kterou lze za něj koupit) nechat a utratit ho později.

Pro tento manévr je samozřejmě možné namísto peněz použít jako uchovatel hodnoty i něco jiného (pokud je to dostatečně trvanlivé a dobře se to chrání před zloději). Zda jsou vhodným uchovatelem hodnoty právě peníze, záleží na situaci:

- V době **inlace** (růstu cen většiny druhů zboží/služeb) je lepší se jakýchkoliv přebytečných peněz zbavit, protože ztrácejí reálnou hodnotu; za takové situace tedy uchovávají hodnotu špatně.
- V době **deflace** (kdy většina druhů zboží/služeb zlevňuje) jsou peníze nejlepším uchovatelem hodnoty; v nich zachycená hodnota je nejenže zachována, ale dokonce v čase roste.

NEJSILNĚJŠÍ HYPERINFLACE

V učebnicích ekonomie je nejoblíbenějším historickým příkladem hyperinflace ta německá v letech 1922–1923. Svého vrcholu dosáhla v listopadu 1923, kdy se ceny zvyšovaly na dvojnásobek během každých několika málo dní. Německá centrální banka tou dobou vydávala bankovky s nejvyšší hodnotou úctyhodných 100 000 000 000 000 (slovy sto tisíc miliard) říšských marek.

V této smutné soutěži ale Němci první místo nemají. Tím se mohou „chlubit“ Maďaři. Jejich hyperinflace v létě 1946 byla oproti té německé ještě daleko vyšší.

PENÍZE POMÁHAJÍ PROSPERITĚ

Schopnost peněz usnadňovat transakce má dalekosáhlé dopady. Vzájemné vyměňování různých druhů zboží/služeb, které každý z nás produkuje, je totiž nepříjemným vedlejším důsledkem jevu velmi vítaného – dělby práce.

Dělbá práce umožňuje členům dané ekonomiky (ať je to malá usedlost, nebo celosvětová ekonomika), aby se specializovali, a tedy aby nabývali specializované znalosti, dovednosti a zkušenosti, vyvíjeli potřebné specializované technologie, budovali si mezi sebou specifické oborové kontakty a podobně; výsledkem toho všeho je, že díky dělbě práce se efektivnost produkce zboží/služeb zvyšuje.

Čím je vyměňování vyprodukovaných druhů zboží/služeb pro členy ekonomiky díky penězům jednodušší, tím je pro danou ekonomiku dělba práce lákavější; a tím je tato komunita efektivnější. A tedy si může užívat většího blahobytu.

Zkrátka peníze jsou ekonomice dobré tím, že posilují dělbu práce, a tudíž ekonomice pomáhají prosperovat.

O ZÁHADNÝCH VĚŠTBÁCH

aneb

Na co máme centrální banku?



Centrální banku má dnes každý civilizovaný stát, ba i většina těch necivilizovaných. Asi tedy půjde o užitečnou instituci. V čem může být užitečná?

Centrální banky mívají obvykle hned několik důležitých úkolů. V různých zemích se tyto úkoly liší, ale jeden je většinou z nich společný – hlídat sílu poptávky v ekonomice. Přesněji řečeno pečovat o to, aby v ekonomice (vzhledem k jejímu momentálnímu stavu a vyhlídkám) nebylo poptávky ani moc, ani málo, nýbrž tak akorát – tolik, kolik je zrovna potřeba. Tato péče se označuje jako **měnová politika**.

Aby centrální banky mohly provádět měnovou politiku, mají ze zákona právo dělat některé věci, které nikdo jiný dělat nesmí. Přesto mají na objem peněz v ekonomice jen nepřímý vliv, zatímco ostatní hráči – domácnosti, firmy, vlády a banky – mají na objem peněz vliv přímý. O tom, kolik bude v ekonomice peněz, si tedy ekonomika rozhoduje sama; centrální banka ale má na toto rozhodování a taky na sílu poptávky zásadní vliv, a to skrze svou schopnost ovlivňovat výši úrokových sazeb.

V předchozích odstavcích jsme navrhli řadu poněkud záhadných prohlášení, která si v ničem nezadají s výrokem slavné věštkyň Jolandy „Hodně budeš někde“. Vyžadují tedy důkladné vysvětlení. To najdete na dalších stránkách.

Nejdřív ale shrňme celou logiku měnové politiky do těchto základních bodů:

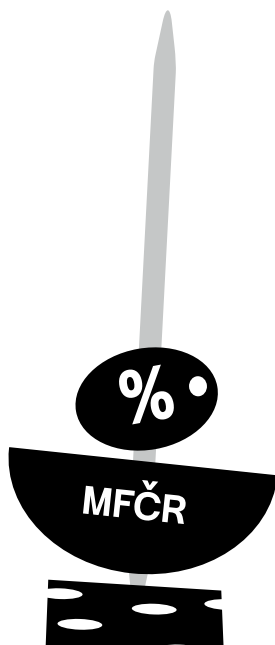
- Ekonomika je soubojem poptávky a nabídky. Je-li poptávka silnější nebo slabší než normální produkční kapacita nabídky, je ekonomika v nerovnováze.
- Ekonomika se dostává do nerovnováhy obvykle v důsledku nějakého šoku.
- Pomocí změn v cenách se ekonomika dokáže vrátit do rovnováhy sama.
- Odchylky ekonomiky od rovnováhy jsou pro ekonomiku drahé. Čím větší nebo delší je odchylka, tím je pro ekonomiku dražší.
- Pokud je ekonomika v nerovnováze, centrální banka může svou měnovou politikou upravit sílu poptávky tak, aby se ekonomika dostala zpátky do rovnováhy. Za přispění dobře vykonávané měnové politiky mohou být takové odchylky menší a kratší, a tedy méně nákladné.

- Pro ekonomiku je ovšem nákladná taky výrazná inflace nebo deflace. Vedle rovnováhy mezi nabídkou a poptávkou tak mívá měnová politika za úkol udržovat inflaci poblíž žádoucí (velmi nízké) hodnoty označované jako inflační cíl.
- Do objemu peněz, který má poptávka pro nákupy k dispozici, se počítá nejen hotovost, ale i vklady v bankách.
- Kdyby byla centrální banka jedinou bankou v ekonomice, měla by množství poptávkou držených peněz plně pod kontrolou.
- V moderních ekonomikách však většinu peněz používaných poptávkou vytvářejí ostatní (tedy necentrální) banky a centrální banka je v tom usměrňuje jen nepřímo, stanovováním úrokových sazeb.
- Právě úrokové sazby jsou klíčovým nástrojem, kterým centrální banky ovlivňují nejen množství peněz v rukou poptávky, ale hlavně její kupní sílu (což není totéž) – a to ve snaze držet ekonomiku blízko rovnováhy a inflaci blízko inflačního cíle.

O NEFÉROVÝCH PŘESILÁCH

aneb

**Jaká síla poptávky
je tak akorát?**



Letní tábor kdesi na venkově. Účastní se ho kluci a holky z města vzdáleného mnoho desítek kilometrů. S místními dětmi se právě dohodli na zápase v přetahování lanem. Poprosili táborového vedoucího, aby jim dělal rozhodčího, který zajistí, že zápas bude fér – tedy zejména že síly obou stran budou v rovnováze.

Tak nějak se můžeme dívat na ekonomiku: jako na setkání dvou stran, strany poptávky a strany nabídky. Strana poptávky si kupuje různé druhy zboží/služeb; strana nabídky různé druhy zboží/služeb prodává. Centrální banka je v tomto případě oním rozhodčím, který má zajistit aspoň přibližnou vyrovnanost sil obou stran, tedy rovnováhu v ekonomice.

Rozhodčí dobře ví, že utkání táborníků a místních bude vyrovnané pouze v případě, že počet dětí na tábornickém konci lana bude stejný jako počet dětí na opačném konci lana, tedy na tom konci, za který tahají místní.

Zároveň ví i to, že co se týče táborníků, zúčastnit se chtějí všichni; jinak řečeno, nastupuje jich do zápasu předem určený počet (o několik odstavců dále tento tvrdý předpoklad trochu zjemníme). Je tedy jasné, že v zájmu dosažení rovnováhy je třeba správně nastavit počet účastníků na straně místních dětí (u jejich počtu je přece jen větší možnost změny než u počtu táborníků), a to tak, aby odpovídal počtu táborníků.

V „utkání“ poptávky a nabídky je to podobné. Centrální banka dobře ví, že musí udržovat kupní sílu poptávky a produkční kapacitu nabídky na podobné úrovni, takže poptávka si bude chtít koupit zhruba tolik jednotek zboží/služeb, kolik jich je schopna vyprodukovat nabídka.

Centrální banka taky ví, že nabídka chce a může prodat všechno to, co aktuálně dokáže vyprodukovat; jinak řečeno, nabídka v danou chvíli prodává předem určený počet jednotek zboží/služeb (opět: tento tvrdý předpoklad brzy trochu zjemníme). Je tedy jasné, že centrální banka – v zájmu **rovnováhy** v ekonomice – musí postupovat tak, aby kupní síla poptávky odpovídala kapacitě nabídkové strany.

Nedočkavcům prozradíme, že centrální banka ovlivňuje sílu poptávky změnami úrokových sazeb – ale o tom si více povíme později.

SKUTEČNÝ OBJEM NABÍDKY VERSUS JEJÍ NORMÁL

Ovšem pozor, předpoklad o neměnnosti produkční kapacity nabídkové strany je trochu příliš tvrdý. Ve skutečnosti má nabídka v sobě určitou pružnost. Skutečný aktuální objem nabídky (výstup) v danou chvíli je proto výsledkem pnutí mezi objemem zboží/služeb, který by chtěla koupit poptávka, a objemem zboží/služeb, který by nabídka chtěla produkovat normálně, tedy bez šturmování a na druhé straně taky bez prostojů.

Pokud je poptávka nezvykle silná, je nabídka schopna – aspoň na jistou dobu – zašturmovat neboli zvýšit využití svých zdrojů a zesílit svůj výkon nad normál, například přilákat zaměstnance na mimořádné přesčasy. Poptávka tedy v takovém případě vytahuje nabídku od jejího normálu nahoru; skutečně produkováný objem zboží/služeb se posouvá nad nabídkový normál; ekonomika začíná být **přehřátá**. A je na centrální bance, aby poptávku ztlumila na úroveň normálu nabídky (obvykle zvýšením úrokových sazeb), načež se k tomuto normálu vrátí i samotná nabídka – a ekonomika bude zpátky v rovnováze.

EKONOMIKA NEDOSTATKU

Pokud je poptávka tak silná (nebo nabídka tak slabá), že nabídka ani při maximálním využití zdrojů není schopna ji uspokojit, jsou výsledkem jevy, které se souhrnně označují jako ekonomika nedostatku nebo taky **přídělová ekonomika**: fronty, prázdné regály, prodej zboží v omezeném objemu na jednoho kupujícího, shánění nedostatkových druhů zboží/služeb přes známé (prodej „pod pultem“), rozvoj černého trhu, nižší kvalita nabídky a podobně.

Tyto jevy byly běžné v období před rokem 1990 v zemích takzvaného socialistického tábora. Nedávno měli nevítanou možnost si je připomenout například obyvatelé Maďarska poté, co tamní vláda počátkem roku 2022 zavedla stropy na ceny pohonných hmot a na ceny šesti dalších významných položek spotřebního koše (cukr, pšeničná mouka, slunečnicový olej, vepřová kýta, kuřecí prsa, trvanlivé mléko).

Domácnosti nebyly schopny si koupit tolik položek s cenovým stropem, kolik chtěly (protože byl objem nákupu omezen nebo bylo dané zboží vyprodáno), a tak kupovaly podobné druhy zboží bez cenového stropu; tyto alternativy ovšem začaly prudce zdražovat, takže maďarská inflace byla nakonec mezi nejvyššími v Evropě.

V opačném případě, kdy je poptávka nezvykle slabá, se nabídka snaží (například propouštěním, rozprodejem strojů, nebo dokonce úplným ukončením své činnosti) ztlumit svou aktivitu pod normál. Poptávka tedy stahuje nabídku od jejího normálu dolů; skutečně produkováný objem zboží/služeb se posouvá pod nabídkový normál; ekonomika začíná být **podchlazená**. A je na centrální bance, aby poptávku podpořila na úroveň normálu nabídky; i samotná nabídka se pak vrátí na tento svůj normál – a ekonomika bude zpátky v rovnováze.

NABÍDKOVÝ NORMÁL

Nabídkovým normálem rozumíme objem zboží/služeb, který je nabídková strana ekonomiky schopna produkovat dlouhodobě, tj. při dlouhodobě zvládnutelném nasazení svých zdrojů. (Ekonomové tomuto normálu říkají potenciální výstup nebo prostě jen potenciál dané ekonomiky. V dalším textu ale budeme používat spíš označení „nabídkový normál“ nebo „normál nabídky“, protože je srozumitelnější.)

Tento normál se týká schopnosti něco vyprodukovat, takže o normálu má smysl mluvit jen u nabídky; poptávka nic neprodukuje, takže zjevně žádný normál ze své podstaty mít nemůže.

Nabídkový normál se v čase může měnit, a taky se mění. Jeho aktuální výše je dána aktuálním strojovým vybavením ekonomiky, aktuální promyšleností organizace práce, aktuálním dlouhodobě zvládnutelným objemem odpracovaných hodin a podobně; čím je v danou chvíli lepší strojové vybavení, promyšlenější organizace práce, větší dlouhodobě zvládnutelný počet odpracovaných hodin a podobně, tím je v danou chvíli větší normál ekonomiky. Dlouhodobě zvládnutelný počet **odpracovaných hodin** je dán (1) počtem lidí, kteří jsou schopni a ochotni být dlouhodobě ekonomicky

aktivní (zapojit se do produkce všech různých druhů zboží/služeb) a (2) počtem hodin, které je každý takový ekonomicky aktivní člověk dlouhodobě schopen a ochoten strávit v práci.

NORMÁL V PŘETAHOVANÉ

Na kolbišti v přetahované můžeme normál nabídkové – tedy tábornické – strany chápat jako počet táborníků, kteří se mohou klání zúčastnit; dejme tomu třicet dětí. Vedle toho je ale v táboře ještě pár dětí, které mohou přijít jen v nejnútnejších případech a s obtížemi (třeba proto, že pak budou mít méně času na službu v táborové kuchyni).

Pokud je tedy poptávková strana nečekaně silná, tj. pokud místních dětí dorazí víc než třicet (přestože při domlouvání souboje byla řeč o třiceti dětech), může z tábora dorazit nad normál v počtu třiceti dětí přece jen ještě pár dalších. Tihle dodateční táborníci se ale potřebují co nejdřív zase vrátit do tábora. Úkolem centrální banky – přítomného vedoucího – je co nejdříve poptávku snížit na normál nabídky, tedy přesvědčit místní děti, aby snížily svůj počet zápasníků na dohodnutou normálovou třicítku; přebyteční táborníci se tak budou moci vrátit do tábora, a bude dosaženo rovnováhy.

Pokud je poptávková strana oproti nabídkovému normálu naopak nečekaně slabá (místních dětí dorazí méně, než je tábornický normál třiceti dětí), může – ač velmi neochotně – několik málo z třiceti přítomných táborníků zůstat stát stranou. Tito nevyužití zájemci o zápasení by se ale rádi co nejdřív zase zapojili do boje. Centrální banka tudíž musí rychle posílit poptávku (sehnat další místní děti), aby se jejich počet zvýšil na třicetihlavý normál; stranou stojící táborníci se pak mohou vrátit zpátky k lanu, a nabídka se vrátí na normál.

SÍLA POPTÁVKY, KTERÁ JE TAK AKORÁT

A tím se dostáváme k odpovědi na jednu z klíčových centrálně-bankovních otázek. Jaká kupní síla poptávky je tak akorát? Taková, která bude odpovídat normálu nabídkové strany. Při tomto množství nebude poptávka nabídku nikam vytahovat, nabídka

bude využívat své zdroje v normálním rozsahu, a ekonomika tak nebude ani přehřátá, ani podchlazená.

KDO DOKÁŽE ZVÝŠIT NORMÁL NABÍDKY

Čím větší je nabídkový normál v ekonomice dané země, tím líp se lidé v takové zemi zpravidla mají. Vyšší normál totiž znamená vyšší normální (dlouhodobě průměrnou) produkci různých druhů zboží/služeb, takže zaměstnanci mají vyšší příjmy a vlastníci firem mají vyšší zisky, a tak si mohou víc zboží/služeb koupit – a to je lepší.

Přesněji řečeno, ekonomie předpokládá, že je to lepší. Předpokládá, že lidské potřeby jsou neomezené; že průměrný člověk upřednostňuje možnost spotřebovávat různé druhy zboží/služeb ve větším objemu a/nebo vyšší kvalitě oproti menšímu objemu a nižší kvalitě. Mnozí z nás to vidí ovšem jinak; stěžují si na neřestnost konzumního života a zdůrazňují přínosy dobrovolné skromnosti. Z pohledu těchto lidí může být růst normálu nabídky nedůležitý nebo dokonce vysloveně škodlivý.

NORMÁL VERSUS NORMÁL NA HLAVU

Tvrzení o tom, že vyšší normál ekonomiky je lepší, lze trochu upřesnit.

Normál nabídkové strany ekonomiky může růst ze dvou základních důvodů: zaprvé díky růstu počtu odpracovaných hodin a/nebo zadruhé díky ostatním změnám (lepšími stroji, lepšími patentům, lepší organizací práce a podobně).

Růst tohoto normálu je jasně přínosný pouze v případě, že za ním stojí druhý zmíněný faktor, tedy „ostatní změny“. Pokud je ale nárůst nabídkového normálu dán nárůstem počtu odpracovaných hodin, vždycky visí ve vzduchu otázka, jestli zvýšení příjmů vlastníků firem a zaměstnanců v podobě vyššího normálu stojí za onen dodatečný objem odpracovaných hodin, který musejí tito lidé do nárůstu normálu vložit.

Data například ukazují, že na průměrného Američana – včetně kojenců a seniorů – připadá výdělek (to jest příjmy z prodeje zboží/ služeb tvořících nabídkový normál) o zhruba čtyřicet procent vyšší než na průměrného Němce. Jenomže víc než polovinu tohoto rozdílu lze vysvětlit tím, že na průměrného Američana – opět včetně kojenců a seniorů – připadá víc hodin strávených v práci.

Američané si tak ve srovnání s Němci sice víc vydělají (americký normál na obyvatele/hlavu je vyšší než ten německý), a tedy si mohou víc koupit, ale tato výhoda je do jisté míry dána tím, že pro dosažení svých vysokých příjmů musejí trávit víc času v práci.

Normál nabídkové strany ekonomiky má tendenci dlouhodobě růst sám o sobě, i bez aktivní pomoci státu (centrální banky nebo vlády). Nabídková strana totiž není nic jiného než souhrn firem (včetně živnostníků), a vlastníci firem chtějí obvykle vydělávat co nejvíc, takže se snaží své firmy řídit tak, aby ze vstupů (zaměstnanci, stroje, pozemky, materiály, energie, nápady), které mají k dispozici, produkovaly zboží/ služby v co nejvyšší hodnotě – tedy v co nejvyšším objemu a/ nebo kvalitě.

Tento dlouhodobý (samovolný, vnitřní, fundamentální) růst nabídkové strany se obvykle označuje jako **rovnovážný růst**. Jde samozřejmě o růst hodnoty, což může znamenat růst fyzického objemu a/ nebo růst kvality. Například pokud kuchař díky efektivnějšímu využití vybavení kuchyně dokáže dlouhodobě připravovat větší denní porci steaků, jde o rovnovážný růst skrze objem; pokud připravuje stejné množství, ale naučí se je připravovat tak, že jsou všechny chutnější, jde o rovnovážný růst skrze kvalitu.

V praxi je zdrojem růstu normálu nabídky především neustále postupující vědeckotechnické poznání. Například pásová výroba zavedená nejdřív v továrnách Henryho Forda umožnila při stejném počtu zaměstnanců a na stejné ploše vyrábět víc aut; miniaturizace umožnila, aby elektronický přístroj obsahující stejné množství materiálů poskytoval víc služeb.

Dalším, dodatečným zdrojem růstu nabídkového normálu teoreticky může být růst počtu odpracovaných hodin. Dlouhodobý trend je ale ve většině zemí vyspělého světa zcela opačný: v práci tráví lidé času méně a méně.

EKONOMICKÝ CYKLUS

Co se týče poptávky, její růst by se měl v ideálním případě neustále vyvíjet ruku v ruce s rovnovážným růstem, aby tak byla neustále rovna normálu nabídky – a ekonomika tak byla trvale v rovnováze. Z dlouhodobého pohledu je tedy úkolem měnové politiky držet kupní sílu poptávky nikoliv na neměnné úrovni, nýbrž na růstovém trendu, který bude co nejbliž růstovému trendu normálu nabídky. Úkol měnové politiky tlumit odchylky ekonomiky od rovnováhy se tak v praxi často konkretizuje jako úkol tlumit odchylky ekonomiky od rovnovážného růstu.

Snaha centrální banky držet svou měnovou politikou poptávku na úrovni normálu nabídky často funguje ne zcela dokonale, takže růstový trend poptávky se od rovnovážného růstu odchyluje. Tyto odchylky v čase obvykle kolísají mezi kladnými a zápornými hodnotami: někdy je poptávka nad normálem nabídky, jindy je to naopak. Toto kolísání odchylek, kdy se kladné a záporné odchylky po čase stále dokola (byť ne zcela pravidelně) vracejí, se označuje jako **ekonomický cyklus**.

EKONOMIKA JAKO POTOMEK SE SEKAČKOU

Tady si můžeme pomoci příměrem s účastí našeho potomka na sekání velké zahrady. Čím je potomek starší a silnější (čím má nabídka více zdrojů), tím větší plochu zvládne posekat s nasazením normální námahy (tím je normál nabídky větší), tedy aniž by u toho okouněl, a taky aniž by se u toho hroutil. Tím pádem po něm můžeme chtít, aby posekal větší plochu (poptávka může být větší). O růstu sil našeho potomka (o rovnovážném růstu) víme a snažíme se, aby naše požadavky na něj postupně rostly ruku v ruce s růstem jeho sil.

Někdy se ale může stát, že ve srovnání s růstem jeho sil zvýšíme naše požadavky od minula málo, nebo naopak moc – a výsledkem pak je, že jsme jeho síly využili zbytečně málo (potomek se podchlazuje), nebo že jsme je naopak přepnuli (potomek se přehřívá).

Pokud se budou tyto odchylky našich požadavků od jeho sil v čase stále dokola střídat (málo, moc, málo, moc, ...), dostaneme cosi, co bychom mohli nazvat cyklus. V ideálním případě bychom měli naše požadavky v čase měnit tak (měnová politika by měla poptávku usměrňovat tak), aby byly neustále na úrovni jeho výkonového normálu (normálu nabídky).

DÁ SE ROVNOVÁŽNÝ RŮST EKONOMIKY URYCHLIT SHORA?

Jak už bylo řečeno, rovnovážný růst ekonomiky (růst normálu nabídky) probíhá, aniž by se o to stát snažil. Pokud se shodneme, že tento růst je pro obyvatele dané země dobrý, pak by bylo hezké, kdyby stát dokázal normál dané ekonomiky aktivně zvyšovat, a to co nejrychleji a co nejvýš. Bylo by to hezké, ale je to těžké.

Jak vysvětlíme později, centrální banka umí svou měnovou politikou zvyšovat nebo snižovat poptávku; umí ale zvyšovat normál nabídky? Umí, ale jen v dlouhodobém pohledu a nepřímou právě skrze ovlivňování poptávky. Čím líp se centrálním bankéřům v průběhu času daří držet danou ekonomiku blízko rovnováhy (poptávku blízko normálu nabídky), (1) tím méně zdrojů je promarněno ve výkyvech a (2) tím je vývoj ekonomiky klidnější a předvídatelnější, takže firmy mají větší odvahu k investicím do strojů nebo vynálezů, a tím rychleji poroste normál ekonomiky.

Co se týče vlády, její vliv na velikost normálu nabídky v dané ekonomice je o něco přímější, a to skrze dobře zvolené veřejné investice třeba do školství, dopravy nebo digitalizace úřadů. Vedle toho má vláda v této věci taky velký vliv nepřímý, podobný tomu centrálněbankovnímu – nastavením jasných a pokud možno neměnných pravidel a podmínek podnikání (daně, zákony, soudy a podobně) může podpořit firmy v investicích, takže normál nabídky poroste rychleji.

O VYŽDÍMANÝCH ZAMĚSTNANCÍCH

aneb

**Jakým zázrakem umí
ekonomika sama sebe
vrátit do rovnováhy?**



Mezi dětskou přetahovanou a ekonomikou je rozdíl v tom, co se děje v případě nerovnováhy. Nedohlédne-li na vyrovnanost sil na obou koncích provazu vedoucí, děti samotné mohou na tuto věc zapomenout. Na jednom konci jich tak může nastoupit víc než na druhém, hned po zahájení utkání se lano začne posouvat směrem k silnější straně, načež zápas rychle skončí a děti budou zklamané.

Naproti tomu ekonomika si s nerovnováhou umí poradit sama, i bez vedoucího v podobě centrální banky. Pokud se ukáže, že kupní síla poptávky je výrazně větší (menší) než kapacita nabídky, umí ekonomika po jisté době „zázračně“ snížit (zvýšit) kupní sílu poptávky tak, aby se celý systém postupně vrátil k rovnováze.

CENOVÝ ZÁZRAK

Onen zázrak je založen na cenách. Předpokládejme konkrétně, že v české ekonomice nastal převis poptávky nad nabídkou. Firmy jsou schopny částečně a aspoň na přechodnou dobu vyjít silnější poptávce vstříc tím, že začnou víc ždímat své nynější výrobní zdroje (zaměstnance, stroje, pozemky a podobně) a začnou shánět dodatečné zdroje.

Vyšší poptávka po zboží/službách tak vede k vyšší poptávce po zdrojích – zdejších i těch ze zahraničí. Ty zdejší ale mají přinejmenším v danou chvíli jen omezený objem, a tudíž tváří v tvář silné poptávce začnou zdražovat. A proto začnou zdražovat i výrobky/služby, při jejichž produkci se tyto zdroje využívají. Stručně řečeno, u zboží/služeb domácího původu se začne zlověstně zvedat cenová hladina.

DOMÁCÍM CENÁM POMÁHÁ I SMĚNNÝ KURZ

U mnoha typů zboží/služeb má přesprávně silná poptávka možnost se v případě takového domácího zdražování obrátit do ciziny a koupit si daná zboží/služby tam – tedy dovézt je. Totéž platí i v případě, že české firmy chtějí dovézt ze zahraničí dodatečné výrobní zdroje (ty domácí, jak bylo uvedeno, kvůli předpokládanému převisu poptávky taky zdražily).

Česká koruna je ale jen „malou“ měnou, na kterou v cizině nikdo není moc zvědavý. Aby tedy mohla poptávka za takto zesílený