

munice

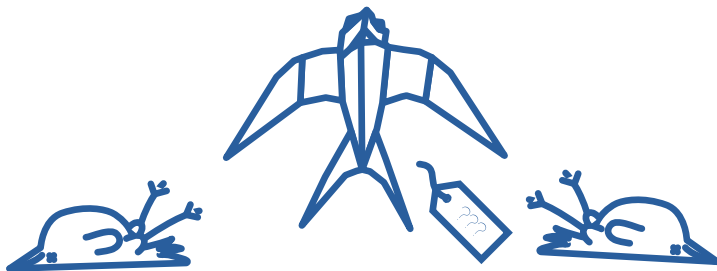
HANA LIPOVSKÁ

LEKCE Z EKONOMIE



MÁ TO CENU?

munice



Má to CENU?

LEKCE Z EKONOMIE



Hana Lipovská



Ilustrace Nikola Kalinová



Masarykova univerzita
Brno 2019

Redakční okruh

Mgr. Tereza Fojtová (Masarykova univerzita)
doc. Ing. Ivan M. Havel, CSc., Ph.D. (Centrum pro teoretická studia)
doc. Mgr. Jana Horáková, Ph.D. (Masarykova univerzita)
doc. PhDr. Mgr. Tomáš Janík, Ph.D., M.Ed. (Masarykova univerzita)
Mgr. Hana Laudátová, Ph.D. (VIDA! science centrum)
PhDr. Alena Mizerová (Masarykova univerzita)
doc. Ing. Petr Pirožek, Ph.D. (Masarykova univerzita)
doc. RNDr. Lubomír Popelínský, Ph.D. (Masarykova univerzita)
prof. RNDr. Jan Slovák, DrSc. (Masarykova univerzita)
PhDr. Andrea Slováková, Ph.D., MBA (Nová beseda)

© 2019 Hana Lipovská

Ilustrace © 2019 Nikola Kalinová

© 2019 Masarykova univerzita

ISBN 978-80-210-9250-1

ISBN 978-80-210-9251-8 (online : pdf)



Proč vyjadřujeme cenu v penězích?

Má stát ručně šitá košile násobně více než košile ušitá na stroji?

Jak tvořil své ceny Baťa?

Souvisí cena kávy s cenou kytary?

Proč jsou diamanty dražší než voda?

Jak vysoká či nízká musí být cena, aby byla nespravedlivá?

Je trh nemorální?

Na kterém typu informací lze vydělávat čestně?

Proč nejsou vynikající učitelé placeni stejně jako špičkoví fotbalisté?

Jsou ekonomové cyničtí?

Ekonomie je věda o lidském rozhodování a jednání ve světě omezených zdrojů a neomezených potřeb. Věnuje se výrobě, rozdělování a spotřebě výrobků a služeb. Jedno z největších tajemství, které leží v srdci této vědy, jsou ceny. Ve své zdánlivé banálnosti provazují mikroekonomii s makroekonomií, ekonomickou teorií od dob Aristotelových až po moderní neuroekonomii, prodejce a kupce v čase a prostoru. Jen pokud pochopíme podstatu a význam cen v hospodářství, pochopíme zároveň, proč je trh nejdokonalejším způsobem organizace hospodářství a proč je ekonomická teorie v souladu s mravním řádem.

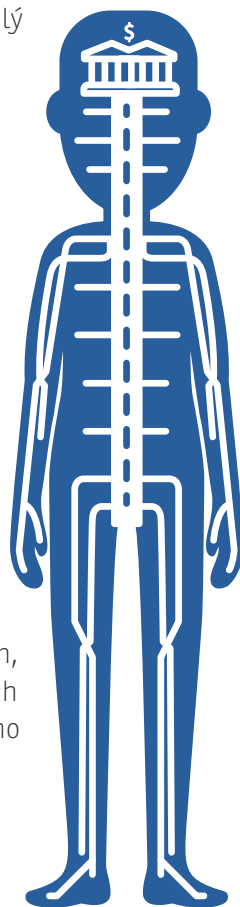
Cena

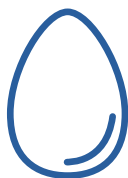
NERVY V TĚLE EKONOMIKY

Lidské tělo je protkáno sítí nervových buněk, které přenášejí vzruchy od orgánu do mozku, respektive míchy. Každý člověk má kolem 15 až 25 miliard neuronů, díky kterým mozek může zpětně vydávat příslušným orgánům „příkazy“. Hospodářství země není o nic jednodušší než lidské tělo. I ve složitém organismu ekonomiky je potřeba zajistit velmi rychlý přenos informací mezi jednotlivými orgány.

“ *Roli neuronů v těle naší ekonomiky plní ceny.* ”

Jak můžeme vyjádřit cenu? Většinou si pod slovem „cena“ představíme jednoduše cenovku, cedulku, visačku s napsaným číslem v korunách. Číslo na cenovce je však jen jedním ze způsobů vyjádření ceny – a to **v penězích**. Řekneme, že vejce stojí 4 Kč, banán 9 Kč, hodinová mzda zdravotní sestry je 160 Kč. Všechny tyto ceny jsou vyjádřeny v korunách. Můžeme ovšem stejně dobře psát, že vejce stojí 0,45 banánu nebo banán 2,25 vajec. Zdravotní sestra může pobírat mzdu ekvivalentní 40 vejcím či 18 banánům. Máme-li pouhé tři statky (vejce, banán, pracovní síla), můžeme napsat celkem šest různých cenovek, které budou vyjadřovat cenu každého jednoho





0,45 BANÁNU

I VEJCE

0,025 H SESTRY



I BANÁN

2,25 VAJEC

0,056 H SESTRY



18 BANÁNU

40 VAJEC

I H SESTRY

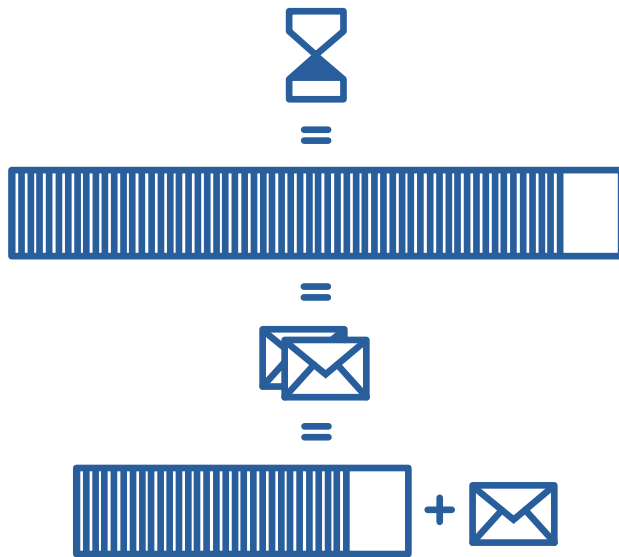
statku v kusech statků ostatních. Obecně pak při n statcích máme $n \times (n-1)$ cen. V roce 1965 existovalo v československé ekonomice podle odhadů 1,5 milionů cen, tedy zhruba 1,5 milionů obchodovatelných položek neboli statků. Při 1,5 milionech cen v ekonomice tedy můžeme vytvořit celkem $(1,5 \times 10^6) (1,5 \times 10^6 - 1) = 2249998500000$ „cenovek“. Nakupování v obchodě, který by u každého zboží poctivě uváděl všechny cenovky, by bylo úkolem nadlidským. Uvádění cen v jediné komoditě – v našem případě v korunách českých – nám běžné nákupy značně zjednoduší.

Význam ceny však nejlépe pochopíme tam, kde cenovky neexistují.

// Čekání ve frontě na úřadě je příkladem placení ceny bez peněz. //

Každou hodinou v čekárně se připravujeme o čas, ve kterém jsme mohli dělat něco užitečného a přínosného. Hodina pročekaného času lékaře může mít cenu zachráněného lidského života. Hodina času dlaždiče může mít cenu několika metrů položené dlažby. Hodina času špičkového právníka má patrně jinou cenu než hodina času sekretářky, proto je racionální, platí-li právník sekretářku, která místo něj chodí na poštu.

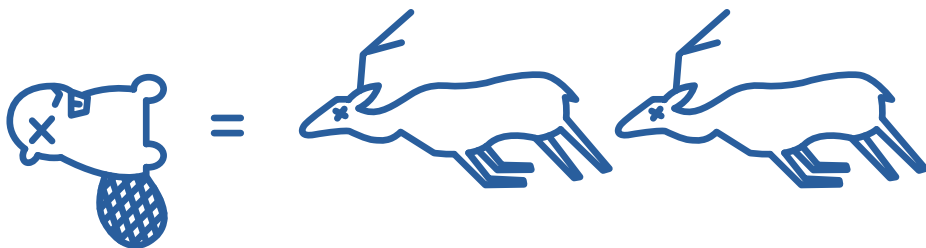
Úsloví „čas jsou peníze“ prý použil už Theofrastos z Eresu (372–287 př. Kr.), zpopularizoval je však až jeden z amerických „otců zakladatelů“ Benjamin Franklin (1706–1790). Franklin totiž v eseji *Rady mladému obchodníkovi* (1748) napsal: „Pamatuj, že čas jsou peníze. Kdo může svou prací vydělat deset šilinků denně, ale jede pryč, nebo promarní půlku dne, za kterou utratí jen šestipenci, měl by si uvědomit, že těch šest pencí nebylo jeho jediným výdajem: vyhodil totiž krom toho ještě i pět šilinků.“ Skutečně, čas je dobrým ukazatelem ceny, neboť vyjadřuje **náklady příležitosti**. Říkáme-li spolu s králem Šalamounem, že *všechno má svůj čas*, říkáme zároveň, že také *vše má svou cenu*: nákladem příležitosti činnosti, kterou jsme v daném čase dělali, je jiná činnost, kterou jsme dělat mohli. Pokud mohu hodinu času využít k přečtení šedesáti stran knihy nebo k napsání dvou dopisů, pak mě jeden dopis „stojí“ třicet minut neboli třicet (ne)přečtených stran. Mám-li k dispozici jednu volnou hodinu, musím se rozhodnout, jak budu vymezený čas rozdělovat mezi psaní a čtení.



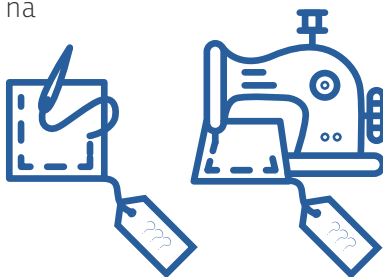
Podobně pokud pekař nalezne způsob, jak vyrobit jeden koláč za ½ minuty namísto jedné minuty, výroba koláčů relativně zlevní. To se projeví na ceně koláčů v relacích k ostatním statkům – k rohlíkům, chlebu či perníkům.

Otec politické ekonomie Adam Smith (1723–1790) v *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* šel ještě dále, když řekl: „Skutečná cena každé věci, to, co každá věc skutečně stojí člověka, který si ji chce opatřit, je práce a námaha vynaložená na její získání. Práce byla první cenou, prvními penězi, kterými kupující za všechno platil.“ Smithova teze zní velmi rozumně. Podvědomě máme sklon *oceňovat* plody našeho úsilí právě naší prací. Zdá se nám *správné a spravedlivé*, když člověk, který vynaloží větší námahu, dostane vyšší mzdu.

Sám Smith to ilustroval na poutavém příběhu o lovcích bobrů a jelenů: „V oné pradávné a nerozvitě společnosti, kdy ještě lidé nezačali hromadit kapitál a přivlastňovat si půdu, je snad jedinou okolností, jež může vnést do jejich vzájemného směňování jakýsi řád, poměr mezi různým množstvím práce nutným k získání toho nebo onoho předmětu. Jestliže například u nějakého loveckého národa dá obyčejně dvakrát tolik práce zabít bobra než jelena, měl by se jeden bobra samozřejmě vyměňovat za dva jeleny, tj. měl by mít cenu dvou jelenů. Je přirozené, že to, co je produktem práce dvou dnů nebo dvou hodin, má stát dvakrát tolik jako to, co je obyčejně produktem práce jednoho dne nebo jedné hodiny. Je-li pak jeden druh práce těžší než druhý, musí se brát na tuto větší obtížnost přirozeně ohled; a produkt jednohodinové práce jednoho druhu může se pak často vyměňovat za produkt dvouhodinové práce jiného druhu.“



Jakkoli je tato úvaha pochopitelná, je z ekonomického hlediska chybná. Nepozorná sekretářka, která přepisuje každý dokument čtyřikrát, než vše připraví správně, vynaloží větší námahu než její šikovnější kolegyně. Znamená to, že si zaslouží čtyřikrát vyšší mzdu? Zručná švadlena šije ručně jednu košili deset hodin, na šicím stroji tutéž košili ušije s menší námahou za dvě hodiny. Má proto stát košile šitá ručně pětkrát více než košile ušitá na stroji? Nejlépe pak absurdnost důsledného odvozování ceny od práce vystihuje anekdota



o instalatérovi. Zákazník po obdržení faktury rozzuřeně psal instalatérovi: „Dvakrát jste klepl kladívkem a chcete za to sto korun? Rozepište mi náklady!“ Instalatér promptně odepsal:

// Jedno klepnutí kladívkem = 1 Kč. //
Vědět, kam klepnout = 98 Kč.

Ostatně Adam Smith ve svém výkladu o lovcích bobrů a jeleňů pokračuje: „Vyžaduje-li nějaký druh práce neobyčejnou zručnost a důvtip, pak vážnost, kterou lidé chovají k takovým vlastnostem, dodá samozřejmě produktu takové práce větší hodnotu, než jaká by odpovídala času při ní strávenému. Takových schopností se zřídka dosáhne bez dlouhého cviku a větší hodnota jejich produktů bývá často pouze přiměřenou náhradou za čas a námahu, jež bylo třeba k jejich dosažení vynaložit. V pokročilejší společnosti projevuje se takové uznání větší obtížnosti a větší zručnosti zpravidla ve mzdě; něco podobného se jistě dělo i ve společnosti nejstarší a naprosto nerozvitě.“

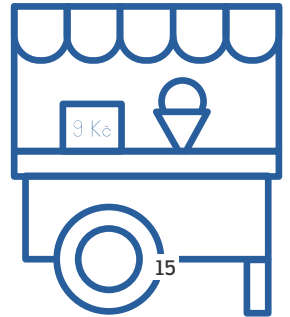
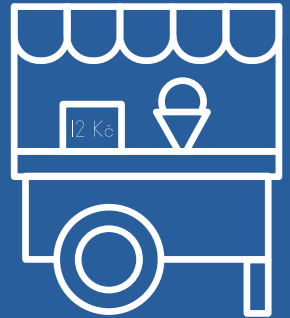
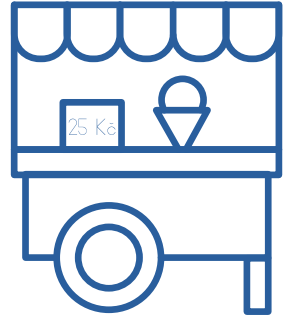
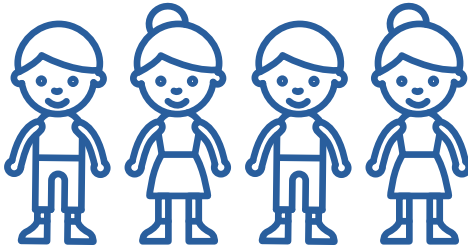
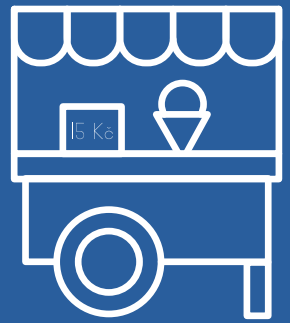
Přesto většinou neměříme ceny zboží a služeb ani v čokoládách, ani v jelenech, ani v minutách času, nýbrž právě v penězích, které se staly univerzálním prostředkem směny. Podle definice pak „kupní cena odpovídá částce, kterou platí prodejce při nákupu jednotky produkce od výrobce“.

JAK VZNIKÁJÍ CENY?

Je v povaze člověka, že chce mít svět pevně ve svých rukou. V boji proti nejistotě vymyslel pojišťovny a zajišťovny; přírodní změny, které nemůže ovlivnit, chce alespoň předvídat. Cílem některých podnikatelů i prvních socialistů pod vedením Saint-Simona (1760–1825) proto byly **pevné ceny**. Naše touha po stabilitě a jistotě, která umožňuje plánovat, však neustále naráží na pohyby cen. Ceny jsou **volatilní**, podléhají výkyvům počasí i našim lidským rozmarům.

Ekonom řekne, že cena, za kterou kupujeme a prodáváme, je *správná*: kdyby mohla být vyšší, pak by obchodníci zboží jistě zdražili, aby zvýšili svůj zisk. Pokud by měla být nižší, pak by prodejci tvářili v tvář nezájmu zákazníků nezbylo než zlevnit. Neekonom však bývá se stavem cen i s jejich vývojem takřka vždy nespokojen. Zákazník by chtěl nakupovat levněji, obchodník by rád prodával dražší. Které tajemné síly určují výši cen, za které kupujeme rohlíky a prodáváme naši práci a náš čas? Kde se berou ceny?

Základní ekonomická poučka říká, že rovnovážná cena vzniká jako výsledek působení poptávky a nabídky. Klesá, pokud je na trhu daného statku příliš mnoho, roste, je-li jej příliš málo. Právě cena se tak „stará“ o neustálé čištění trhu, zabezpečuje, aby dlouhodobě nebyl ani přebytek, ani nedostatek.



Přebytek zboží ukazuje, že se vyrábí neefektivně. Pokud mlékárna tvrdšíjně vyrábí sýry, ačkoli zákazníci chtějí kupovat máslo, znamená to, že plýtvá vzácnými zdroji: mlékem, které ve výrobě nerozumně rozděluje mezi máslo a sýry, prací svých zaměstnanců či kapacitou výrobních linek. Pokles cen sýru však mlékárnu přiměje vyrábět to, co jí slibuje vyšší zisk, a vrátí trh do rovnováhy.

Trh na obrázku z učebnic ekonomie se zdá být velmi statický: posuny křivky poptávky a nabídky vedou cenu přískoky z jedné rovnováhy do druhé. Ve skutečnosti se ceny vyvíjejí cestou klikatější. León Walras (1834–1910) hovořil o procesu *tápání* (tâtonnement) neboli metodě pokus a omyl. Existence trhu a tržních cen neznamena neomylnost kupujících či poctivost prodávajících. Trhy fungují právě proto, že se učíme ze svých chyb.

Důležitější než cena uváděná v množství peněz, které za zboží a služby platíme, je **cena relativní**, založená na *směnných relacích*.

**// Směnné relace odrážejí vztahy
mezi všemi obchodovanými
statky na světě. //**

Pokud směňujeme vajíčka za víno v poměru 30 : 1, je víno třicetkrát dražší než jedno vejce. Jestliže se na trhu ustanoví cena vejce 3 Kč, bude víno stát 90 Kč. Pokud za dvě lahve vína



dostaneme tři sklenice medu, musí zároveň jedna sklenice medu stát 20 vajec – kdyby stála více, třeba 30 vajec, vzniklo by jakési perpetuum mobile. Šedesát vajec by nám v přímé směně za med mělo stačit na nákup pouhých dvou sklenic medu. Pokud bychom však za stejných šedesát vajec koupili dvě lahve vína, mohli bychom je směnit za tři sklenice medu. Nerovnováha by patrně vedla k větší poptávce po vínu jako prostředku směny – a díky působení tržních mechanismů by se po nějaké době ceny opět usadily v rovnovážné poloze.

Významný český ekonom Karel Engliš (1880–1961) ovšem příliš mechanické vysvětlování ceny pouhopouhým zákonem poptávky a nabídky kritizoval. Připomínal, že rozhodování zákazníka se neřídí pouze současnou cenou, ale také **cenou minulou**, nebo naopak očekáváním **ceny budoucí**: „Hospodyně jde na trh, chtějí koupiti kilogram másla, vědouce podle včerejška, že stojí 30 Kč kilogram. Kdyby zatím klesla cena na 10 Kč, koupí jistě více. Cena podněcuje určitou poptávku, spotřebu. Nabídku netvoří jen hotová zásoba statků, nýbrž stálá výroba zásobu tu doplňující. Ta však jde za cenou. Stoupající cena obilí způsobuje rozšíření a zintenzívnění výroby.“

Jeden z nejvýznamnějších ekonomů klasické ekonomie Alfred Marshall (1842–1924) popsal ve svých *Principles of Economics* případ, který zdánlivě odporuje přirozenému zákonu nabídky a poptávky: když chléb výrazně zdražil, lidé jej začali kupovat více, nikoli – podle předpokladu – méně. Podle Marshalla poukázal na tento jev jako první anglický národohospodář a statistik viktoriánské éry sir Robert Giffen (1837–1910).

