

Úvod do ekonomie

Pořídít učebnici: kapitoly z ekonomiky – skripta od Dvořáka.

Ekonomie je věda, která se zabývá ekonomickými poznatky, existuje více definic:

Ekonomická teorie je věda, která zkoumá jak lidé rozdělují vzácné zdroje (které mají alternativní využití) k výrobě statků a služeb. A jak se tyto statky rozdělují a směňují.

Ekonomie studuje, jak se lidé rozhodují v podmínkách vzácnosti zdrojů a jaký vliv má jejich volba na společnost

Ekonomie jako věda:

- Je méně exaktní, protože sleduje chování lidí.
- Má přímý vliv na blahobyt lidí.
- Využívá poznatky jiných věd (matematika, psychologie, sociologie aj.)

Ekonomie – zkoumá hospodářství (viz výše).

Ekonomika – samotné hospodářství

Makroekonomie – zkoumá hospodářství jako celek, nezaměstnanost, inflace, kurz měny.

Mikroekonomie – zkoumá chování ekonomických subjektů a vztahy mezi nimi. Chování spotřebitele, podle čeho se řídí atd.

Základní ekonomické pojmy

Potřeba – něčeho se nedostává. Hlad → potřeba jídla. Potřeby jsou **neomezené**.

Statky a služby – slouží k uspokojování potřeb, spotřebovávají se → uspokojení potřeby.

- *Ekonomické statky* – musí vzniknout hospodářskou činností, je jich omezené množství.
- *Volné statky* – volně dostupné, například vzduch

Zdroje, výrobní faktory – to je to, z čeho vyrobíme daný statek. Zdroje jsou vzácné – existuje omezené množství, nelze s nimi uspokojit potřeby *všech lidí na Zemi*. Existuje zde pravidlo volby

- Práce
- Půda
- Kapitál – stroje, budovy

Směna – výměna zboží.

- Směna naturální
- Směna peněžní

Historie ekonomického myšlení

Ekonomické myšlení existovalo vždycky, protože souviselo s hospodářskou činností.

Antika

V antice už bylo poměrně rozvinuté ekonomické myšlení, je spojeno s otrokářskou aktivitou. Spíše naturální hospodářství zaměřené na samostatnost statků.

Vzniká zde samotný pojem *ekonomie*, ekonomické myšlení té doby bylo spojeno s filozofií a etikou a je tedy spojováno s morálkou.

Xenofón – 430 – 355 př. n. l. – autor spisu *Oikonomikos* → *ekonomika*

- Oikos = dům; Nomos = zákon, pravidlo → spis o pravidlech domácího hospodářství.
- Jak vést domácnost k prosperitě

Aristoteles – 384 – 322 př. n. l. – ekonomické myšlenky jsou obsaženy ve více jeho dílech: *Etika*, *Nikomachova* – ideál soběstačného velkostatku, který obchoduje s přebytky.

Rozlišuje typy hospodářské činnosti (získávání bohatství):

- *Ekonomika* – ekonomická aktivita spojená s výrobou na zemědělském statku. Slouží k uspokojení základních potřeb
- *Chrematistika* – hromadění majetku v peněžní formě → nemorální, vede pouze k vydělávání peněz.
 - Obchod
 - Lichva – půjčování peněz na úrok

Směna a spravedlivá cena - Hledání spravedlivé ceny, kdy už je cena nemorální. Cena toho co získáme a dáme by měla být stejná.

Pojetí peněz – měly by sloužit jako prostředek směny, špatné je jejich použití v lichvě.

Středověk

Návaznost na antiku

Sv. Augustin – 4./5. století – vyzvedává zemědělství jako nejpozitivnější ekonomická aktivita – vyzvedává fyzickou práci. Odmítá lichvu

Tomáš Akvinský – 1215 – 1274 – středověký filozof a teolog → ekonomické myšlení je jejich součástí, stále je spojeno s úvahami o etice a morálce.

Summatheologiae – suma teologie – objevují se zde ekonomické myšlenky, odmítá lichvu, tvrdí, že půjčování na úrok je nemorální, protože ten co si peníze půjčil úrokem zaplatil za čas (o který mohl mít věc dřív), jenže čas patří Bohu a nelze obchodovat s něčím co nám nepatří.

Úvahy o spravedlivé ceně – cena by měla pokrýt náklady na výrobu, dopravu, přiměřený zisk.

Merkantilismus

Odlišný od antického i středověkého myšlení. Konec morálních úvah, řeší se praktické otázky, dochází k oddělení ekonomie a filozofie.

Vzniká v 16. století a získá převahu v 17. století. Je to směr ekonomického myšlení. Souvisí s kolonizací, láme se feudalistický systém.

Název je odvozen od italského merkante = obchodník.

Jak zvýšit národní bohatství, co je zdrojem, na čem závisí:

- Bohatství = peníze (drahé kovy → snaha o hromadění drahých kovů)
 - Těžba
 - Kolonizace
 - Zahraniční obchod

- Posiluje úlohu panovníka – stát má regulovat obchod, tak aby získal co nejvíc.

Raný merkantilismus – omezit na minimum vývoz peněz ze země. Zákaz dovozu luxusního spotřebního zboží. Mohli se dovážet suroviny, ale nemohli je vyvážet spolu se zemědělskými výrobky. Podpora exportního průmyslu.

Rozvinutý merkantilismus – důležitá byla aktivní obchodní bilance, tedy aby hodnota vývozu převážila hodnotu dovozu.

Úředníci, bankéři -

Nejvíce se merkantilismus rozvinul v Anglii a Francii.

Thomas Mun – 1571 – 1641 – ředitel východoindické společnosti

J. B. Colbert – 1619 – 1683 – ministr financí Ludvíka XIV. Podpora domácího průmyslu, snažil se odstranit vnitřní cla. Podporoval export u, zakazoval vývoz obilí, a podporoval dovoz levného obilí → což vedlo až ke zkroucení francouzského zemědělství.

Merkantilismus ve střední Evropě = Kamerausmus

Polovina 18. století až polovina 19. století, přichází do střední Evropy poměrně pozdě.

Spojeno s kamerálními vědami – policejní správa, finanční správa – vyučovali se na univerzitách, sloužilo jako příprava pro státní úředníky.

Aktivní obchodní bilance, silný stát.

Joseph von Sonnenfels – dvorní rada Josefa II.

Fyziokraté

Směr, který přichází po merkantilismu v první polovině 18. století. Je to první ekonomická škola. Vznikl ve Francii. Nastává tím konec merkantilismu, nastává v období ekonomického rozvoje. Dochází k rozvoji vědy.

Rozpadá se klasické feudální uspořádání, moc ekonomickou i politickou získávají obchodníci, podnikatelé.

Název odvozen od fyzis = příroda a kratos = vláda => filozofie přirozených zákonů (práva) – ve společnosti existují přirozené zákony, které nezávisí na panovníkovi aj.

„*Laissez Faire*“ = *Nechte být*

Základní rysy:

- Opozice vůči merkantilistům, kritizují merkantilismus a jeho důsledky
- Bohatství státu je dáno množstvím produkce, nikoliv množstvím peněz
- Existence přirozeného řádu → Jsou proti státnímu vměšování do řízení ekonomiky (hospodářství) → snaha odhalit jak tyto zákony fungují.
- Hospodářský liberalismus – stát se nemá vměšovat, má respektovat trh, nesmí omezovat → požadavek na svobodný obchod.

Francois Quesnay [kené] – 1694 – 1774 – Francouz, původním povoláním lékař, působil na dvoře Ludvíka XV., kniha **Ekonomická tabulka** (1758) – snaží se zde popsat přirozený řád hospodářství. Popis toku statků a peněz v ekonomice, domnívá se v existenci v koloběhu, který se sám udržuje (inspirován krevním oběhem).

Rozlišuje tři sektory:

- Zemědělci – jediný produktivní sektor, hodnota výstupu je větší než vstupu (práce, osiva, ...) → vyzvedává ho
- Zpracovatelský průmysl a obchod – „sterilní třída“ – neproduktivní sektor ekonomiky
- Vlastníci půdy – neproduktivní sektor, výstupy jsou nulové, pouze přijímají peníze za pronájem půdy.

Bohatství = produkce, statky

A. R. Turgot – ministr financí Ludvíka XVI.

Mirabeau

Klasická škola politické ekonomie

Znamená to vznik ekonomie jako samostatné vědy → moderní ekonomie. Dominuje v období od druhé poloviny 18. století až do 70. let 19. století v Anglii a Francii.

Skupina osobností, které mají podobné smýšlení, avšak nemusí s sebou naprosto souhlasit. V některých věcech navazuje na Fyziokraty.

Hlavní rysy:

- Ekonomie je věda o tvorbě a rozdělování (národní) bohatství – Kde se bere bohatství státu? Na jakém principu se rozděluje mezi třídy a sektory?
- Bohatství = produkce, statky; zdrojem bohatství je výroba
- Hospodářský liberalismus
- V hospodářství funguje nějaký přirozený řád.
- Přebírají heslo „*Laissez Faire*“ = *Nechte být*

Adam Smith - 1723 - 1790 - celý život zůstal svobodný, vystudoval Oxford, přednášel logiku, ekonomii atd. ve Skotsku a Edinburgu. Byl ve Francii jako vychovatel mladého šlechtice, poznal se osobně s Quesnayem, Voltairem.

Kniha **Pojednání o podstatě a původu bohatství národů** (= > Bohatství národů) - 1776 - kniha měla komerční úspěch. Nepřišla s ničím úplně novým, ale dotáhla spoustu myšlenek do konce.

Hlavní myšlenky:

- Neviditelná ruka trhu - fungování přirozeného řádu, jednotlivci sledují svůj vlastní zájem, ale jednají v rámci celé společnosti (a její bohatství). Tržní mechanismus koordinuje lidské jednání.
- Nabídka ↔ poptávka ↔ cena - samoregulující mechanismus
- Bohatství = statky, produkce, bohatství nejsou peníze.
- Jak zvýšit výrobu?: Růst výroby ← produktivita práce ← dělba práce ← směna (abychom boty mohli vyměnit za chleba) ← volný obchod
- Liberalismus, státní zásahy jsou neprospěšné, stát má zajistit ochranu státu atd.
- Teorie hodnoty a ceny - hledání ceny zboží - paradox hodnoty (srovnání hodnoty vody a šperků - voda je nejzákladnější potřebou a přitom za ní je placeno velice málo)

David Ricardo - 1772 - 1823 - angličan, obchodník a makléř, byl poměrně bohatý, dílo **Zásady politické ekonomie**. *Teorie komparativních výhod* - specializace zemí v mezinárodním obchodu.

Pracovní teorie hodnoty - stalo se východiskem pro Marxe - hodnota je daná množstvím práce, která je daná v jednotlivém výrobku, poměr cen různých výrobků je dán poměrem práce na daném výrobku. Práce = hodnota zboží

Thomas Malthus - 1776 - 1834 - *Populační zákon* - obyvatelstvo přibývá geometrickou řadou, množství potravin roste aritmetickou řadou → přelidnění. Pokud je lidí moc, dojde na války, nemoci atd → měla by se regulovat porodnost.

John Stuart Mill - 1806 - 1873 - dílo **Zásady politické ekonomie**, skoro zakončuje klasickou školu. *Teorie ceny* - cena je daná výrobními náklady (náklady na práci, kapitál, materiál) + přiměřený zisk.

Jean-Baptiste Say - 1767 - 1831 - Francouz, studoval v Anglii → přinesl učení Klasické školy, vlastnil průmyslové továrny. *Hodnota výrobku* je daná všemi výrobními faktory, spravedlivá odměna. *Zákon trhu* - nabídka si vytváří vlastní poptávku

Tržní systém, tržní mechanismus

V hospodářství musí existovat nějaký systém koordinace – potřeby lidí jsou neomezené, zdroje jsou omezené → je potřeba rozhodnout o využití zdrojů.

Koordinační mechanismus (= Hospodářský mechanismus):

- Co? - Co se bude vyrábět – tkaničky, chleba, cdčka...
- Jak? - Kolik zdrojů se použije, efektivita výroby
- Pro koho? - Jak se výrobky rozloží mezi lidi

Tři typy koordinace hospodářství:

1. **Tradice** – přenášejí z generace na generaci → lov bizonů → výrobky z kůže, zpracování masa. Dělení masa dle tradice.
Je typické pro kmenová uspořádání, komunity, například eskymáci, indiáni.
Může fungovat v menší skupině lidí, potřeba solidarity, omezené možnosti směny.
2. **Příkaz** – např: centrálně plánované hospodářství. Na tři otázky odpovídá nějaká autorita (mocenské centrum).
Autorita rozhoduje koordinační otázky a přikáže to podnikům atd.
Nemusí se vyskytovat pouze v socialistických zemích, může se vyskytovat ve válečném stavu každé země.
Pro fungování je potřeba mocenské centrum s mocí vymoci si dodržení příkazu, stát kontroluje ekonomiku, zdroje → *Dochází k potlačení soukromého vlastnictví, potlačení volné směny a konkurence* (kolik vyrobí a kolik bude stát je stanoveno).
3. **Trh** – je typická pro rozvinuté ekonomiky, základní koordinační otázky rozhoduje *cenový mechanismus* (vyřeší se poptávkou a nabídkou).
Vztahy jsou směnné, ceny se utvářejí na trhu poptávkou a nabídkou. Svoboda konkurence.
Vyžaduje soukromé vlastnictví

Ekonomika může stát pouze na jednom typu koordinace (protože se vylučují), lze najít prvky ostatních koordinací.

Tržní koordinace hospodářství

Funguje na základě cenového mechanismu → základní úloha cen. Není zde autorita, která by omezovala výrobce.

Úlohy cen:

- **Informační** - základ mechanismu, všichni se dle nich řídí. Rozhodujeme se s ohledem na vlastní zájem (ať už jsme spotřebitel nebo výrobce).
Jak se mění preference spotřebitelů, jestli se vyčerpávají zásoby surovin
- **Motivační** – máme možnost vydělat (v horším případě prodělat) při reakci na změnu ceny.
Změna ceny nás motivuje ke změně chování, například výměna suroviny při výrobě.
- **Alokační** - změna ceny působí přemístění zdrojů, cena tak rozhoduje co se ze zdrojů bude vyrábět. Měly by být rozmístěny efektivně.
- **Distribuční** – ceny rozhodují o distribuci statků, kdo dostane různých statků.

Pokud ceny neplní funkce nebo nemůžou plnit funkce nemůže tržní mechanismus fungovat! (Například, když firma je dotována státem za ztrátu → nemotivuje ji to ke správným rozhodováním).

Pokud cena nemůže při nedostatku výrobku růst, dojde k nedostatku.

V centrálně plánovaném hospodářství dochází k porušení všech funkcí ceny, vše je naplánováno, určeno, dotováno → nedostatek zboží → úplatky, černý trh. Nikdo se nesnaží, protože z toho ani nemůže mít zisk.

Aby mohl řídit hospodářství musí být splněno:

1. **Cenová liberalizace** – ceny nejsou stanovovány, mohou mít výše zmíněné funkce
2. **Soukromé vlastnictví** – motivace k využití zdrojů, efektivní rozhodování, vlastní zájem a motivace.
3. **Existence trhu se statky a výrobními faktory** – možnost přijít s výrobkem, nasadit cenu, možnost ucházet se o jakoukoliv práci.
4. **Existence konkurence** – volná konkurence komukoliv.
5. **Existence právního řádu** – pro ochranu soukromého vlastnictví,

Ekonomický koloběh

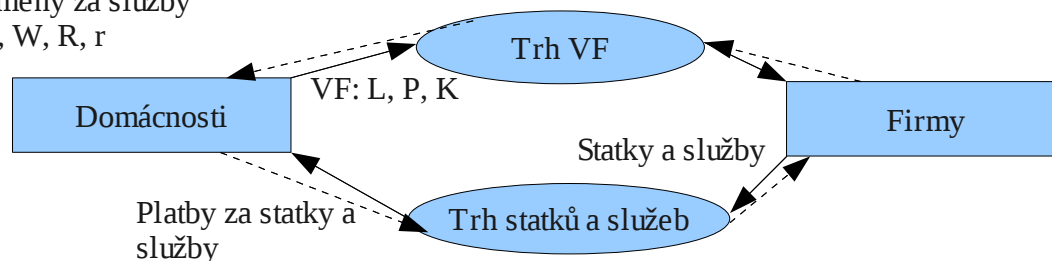
Zabývá se, jak obíhají výrobní faktory, statky, peníze ekonomikou. Jak probíhá výroba a rozdělování statků.

Obíhají:

- statky a služby: produkují je výrobci, spotřebovávají je spotřebitelé
- výrobní faktory, zdroje
 - Primární výrobní faktory – nejsou výrobkem lidské činnosti
 - Práce (**L**abour – lidská činnost, odměnou je mzda (**W**age))
 - Půda **P** – půda + přírodní zdroje (ložiska surovin), výnos za poskytnutí je renta (pronájem).
 - Sekundární výrobní faktor – je výrobkem předchozí výroby.
 - Kapitál **R** – stroje, výrobní zařízení, budovy – vše použité k výrobě, znalosti, peníze (pouze prostředky k výrobě).
 - Použití kapitálu – úrok/zisk **r**
- Peníze – prostředek směny, usnadňují směnu
- Mezi **ekonomickými (tržními) subjekty**
 - Domácnosti – kupují statky od firem, pronajímají firmám výrobní faktory (práci). Mohou si vyrábět něco sami pro sebe.
 - Firmy – vyrábějí statky. Mohou prodávat jiným firmám.
 - Stát

Domácnosti a firmy se potkávají na dvou trzích:

Odměny za služby
VF, W, R, r

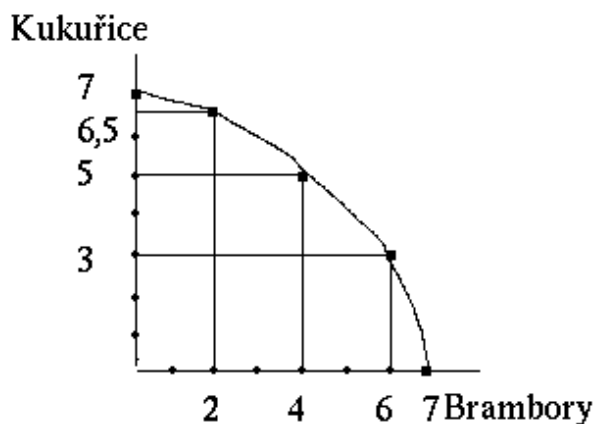


Hranice výrobních možností

Množina maximálně dosažitelných výstupů ekonomiky (statků a služeb) za daného množství výrobních faktorů, jejich kvality a úrovní technologie.

Robinson na pustém ostrově:

- 8 hodin práce
- Rýč, lopata
- 100 metrů čtvereční
- Produkuje brambory a kukuřici
 - 7K a 0B
 - 6,5K 2B
 - 5K 4B
 - 3K 6B
 - 7B 0K



Je vždy klesající křivka, protože pokud chceme vyprodukovat nějakého statku, musíme ubrat výrobní faktory z druhého.

Tvar ilustruje nepoměr mezi kukuřicí a bramborami – z 0 pytlů brambor na 1 ubereme pouze kousek kukuřice. Z 1 pytle na 2 ubereme víc kukuřice...

Na každou další jednotku jednoho statku navíc musíme obětovat stále větší jednotku druhého statku.

(Nejprve obětujeme výrobní faktory, které jsou nejméně přínosné → s nárůstem produkce musíme obětovat i přínosnější půdu)

Body na hranici výrobních možností – efektivní využití výrobních faktorů (optimální, plné) – kritérium: nelze vyrobit více jednoho statku aniž bychom obětovali část druhého statku.

Pod hranicí výrobních možností nejsou výrobní faktory plně (efektivně) využity – jsou dostupné kombinace.

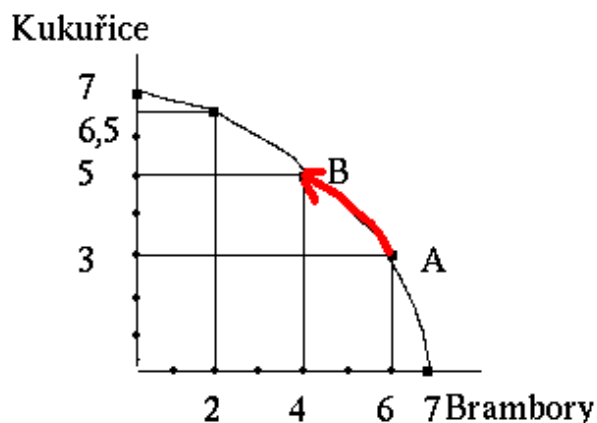
Nad hranicí výrobních možností – nedosažitelná kombinace – nestačí výrobní faktory → aby toho dosáhl musí posunout hranici výrobních možností (nejen více, ale i kvalitnější výrobní faktory – lepší půdu o stejném výměru).

- Delší pracovní doba
- Výroba pluhu...
- Zvětšení půdy

Pohyb podél hranice výrobních možností :

1. Pokud se jedná o soběstačné hospodářství, pak volba závisí na preferencích kdo produkuje a zároveň spotřebovává.
2. Pokud existuje směna – pak to záleží na cenách (alokace zdrojů) – například domorodci jsou ochotni vyměnit pár pytlů za ryby.

Poroste poptávka po kukuřici a klesá poptávka po bramborách → pohyb cen (zvýšení ceny kukuřice) → přerozdělení výrobní faktory tak aby vypěstoval víc kukuřice.



Změna ceny produktu znamená změnu výroby → dochází k přemístění výrobních faktorů (**změna alokace**). Tento děj se zastaví až když se zastaví změna cena.

Preference spotřebitelů (dané potřebami) → určí poptávku → ovlivňuje ceny produkce → ceny

změní alokací výrobních faktorů.

Distribuce statků

Distribuce statků, potřeby jsou neomezené, množství statků je omezeno.

Řeší otázku jak budou rozděleny statky mezi spotřebitele (pro koho).

Různé způsoby – spravedlivé a efektivní:

- Rovným dílem – spravedlivé, ale efektivní? Potřebují to ti lidé zrovna teď?
- Losování – spravedlivé (náhoda), ale neefektivní
- ... (další absurdní pravidla)
- Statky dostane ten, kdo je ochoten za ně nejvíce zaplatit – ten kdo je ochoten nejvíce zaplatit si té věci asi nejvíce cenní → což by mělo znamenat, že tu věc nejvíce potřebuje → statky by měli pokrýt nejdůležitější a nejnaléhavější potřebu.

Ceny jsou nástrojem rozdělování stavu → určují rozdělení statků mezi spotřebitele.

Úkol: učíme se denně hodinu slovíčka (německy a anglicky) – za dvě minuty se naučíme jedno anglický nebo jedno německý – zakreslí hranici výrobních možností pro učení slovíček – jaká je cena jednoho anglické slovíčka.

Směna a bohatství

Pro růst bohatství je potřeba volná směna.

Směna zvyšuje bohatství (uspokojení) aniž zvyšuje celkové množství statků. Po směně na tom budou všichni líp, než před tím (skladba spotřeby je lepší).

Směna může zvýšit množství statků, protože zvyšuje výrobu, protože umožňuje specializaci. Umožňuje dělbu práce → specializaci → zvýšení produktivity práce → zvýšení efektivity.

Nemusí se zvyšovat množství výrobních faktorů, aby se dosáhlo vyšší výroby.

Dva principy specializace:

- **Absolutní výhoda** – nějaký jedinec/firma/země je v něčem absolutně lepší než jiný jedinci/firmy/země.

Příklad: dvě restaurace – v obou se podává pizza, saláty. Jednu vlastní Pavel, druhou Sylva. Oba pracují 8 hodin denně (stejný podíl práce) – z toho 3 hodiny pizzu a 5 hodin salát.

Mají různou produktivitu práce.

Pavel je schopen za 1 hodinu vyrobit 10 pizz nebo 6 salátů. => Absolutní výhoda v pizzách.

Silva vyrobí za 1 hodinu 6 pizz nebo 10 salátů => absolutní výhoda v salátech.

Bez specializace		Pavel	Sylva	Σ	
	Pizza	30	18	48	3 hodiny pizza 5 hodin saláty
	Saláty	30	50	80	
Po specializaci		Pavel	Sylva	Σ	
	Pizza	80	0	80	8 hodin pizza nebo salát
	Saláty	0	80	80	

=> salátů je stejně, pizzy je více, nezměnilo se množství práce, ale vyrobilo se více → **zvýšení efektivity**

Vymění pizzy : saláty v poměru 1:1

Po směně		Pavel	Sylva	Σ	
	Pizza	50	30	80	
	Saláty	30	50	80	

Pavel získal 20 pizz navíc a stejně salátu, Sylva získala o 12 pizz navíc a stejně salátu,

jako před specializací a směnou.

Směna a specializace **zvyšuje** bohatství, protože se lidé **specializují** na to, v čem jsou lepší, mají **vyšší produktivitu** práce a vyrobí více. Specializace se vyplatí oběma stranám, nezískává jeden na úkor druhého.

● Komparativní výhoda

Pokud jsme ve všem lepší nebo horší než ostatní, stále existuje pravidlo podle kterého se specializovat.

Jednotlivec/firma/země má komparativní výhodu v té činnosti, ve které je relativně lepší než v jiných činnostech (méně zaostává za ostatními, je více napřed)

Sylva vyrobí 10 pizz nebo 10 salátů za 1 hodinu – má absolutní výhodu v pizzách i salátech.

Pavel vyrobí 8 pizz nebo 6 salátů za 1 hodinu – komparativní výhoda v pizzách

Bez specializace		Pavel	Sylva	Σ	
	Pizza	24	30	54	3 hodin pizzu, 5 hodin salátu
	Saláty	30	50	80	

Po specializaci		Pavel	Sylva	Σ	
	Pizza	64	0	64	8 hodin pizzu nebo salát.
	Saláty	0	80	80	

→ počet salátů zachovaný, vyrobeno o 10 víc pizz.

Po směně		Pavel	Sylva	Σ	
	Pizza	30	34	64	
	Saláty	30	50	80	

Výměna 34 pizz za 30 salátů, situace se o kapánek zlepšila.

Specializace zvyšuje bohatství, protože lidé se specializují na to, v čem jsou relativně lepší → vydělají obě strany.

I Sylva se polepší, což je důvod specializace, směny.

Vyrobilo se více než před specializace → lepší alokace zdrojů.

I těm nejslabším se vyplatí směňovat a specializovat, motivace ke efektivitě.

Zformuloval ho **David Picardo** – je-li výhodné pro jednotlivce, platí to i pro země → musí být povolená volná směna.

Mezinárodní obchod je založený na komparativních výhodách, země dosahují vyšší produktivity. Výhody pro všechny zúčastněné.

Zdroje komparativních výhod:

- Přirozený talent – například Karel Gott
- Přírodní podmínky
- Speciální znalosti
- Vybavenost výrobními faktory – například lidská práce (Čína)

Směna musí proběhnout tak, aby ani jeden neztratil ani jednoho statku tak jak měl před specializací!

Chování spotřebitele

Chováním spotřebitele můžeme poznat chování poptávky.

Racionální chování – všichni lidé na trhu se chovají racionálně (firmy, jednotlivci), neposuzujeme preference a cíle (jsou subjektivní), posuzujeme dle chování vedoucí k dosažení cílů (efektivnímu dosažení).

„Homo oeconomicus“ – člověk ekonomický, lidé se snaží maximalizovat užitek a výnosy a minimalizovat náklady.

Hráči biliáru – hráč biliáru řeší otázku, jak se mohou chovat podle ekonomických zákonů i když je neznají. Přirovnáno k biliáru – metodou pokus omyl.

Spotřebitel – každý člověk v ekonomice, chování spotřebitele vysvětluje poptávku. Výchozí problém, který spotřebitel řeší je takový, že máme neomezené potřeby, ale omezené množství statků, kterými bychom mohli potřeby uspokojit. Je omezený svým důchodem (příjmem). Při nákupu statků a služeb se snaží nakoupit zboží a potřeby tak aby nejlépe uspokojil své potřeby. Jak rozdělit důchod mezi různé statky, aby maximalizoval užitek.

Užitek – pocit uspokojené potřeby. Statky jsou užitečné, spotřeba statků přináší užitek, velikost užitku vyjadřuje uspokojení, kterou přináší potřeba.

Kardinalistické pojetí – užitek lze měřit, můžeme přiřadit určité hodnoty pocitu ze spotřeby. Je již překonaná, velice subjektivní.

Ordinalistické pojetí – užitek nelze měřit, ale můžeme ho porovnávat, polévka přináší větší užitek než rohlík.

Celkový a mezní užitek

Celkový užitek je užitek z celkového množství spotřebovávaného statku

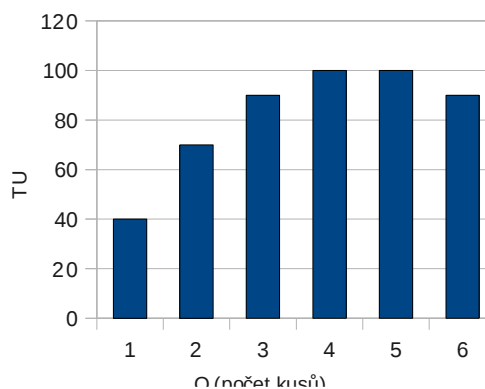
Mezní užitek – přírůstek užitku, která nám přinese dodatečná jednotka spotřebovávaného statku.

Hamburgery – kardinalistické pojetí – od 4 h

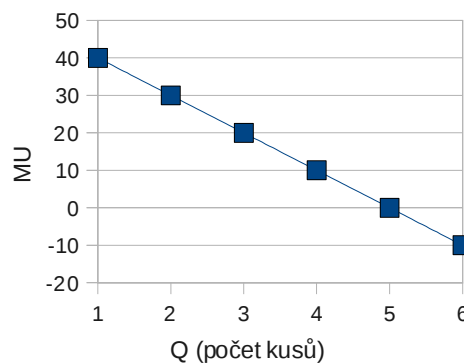
amburgeru se užitek nezvyšuje, ale klesá

KS	MU (Mezní užitek)	TU (Celkový užitek)
1	40	40
2	30	70
3	20	90
4	10	100
5	0	100
6	-10	90

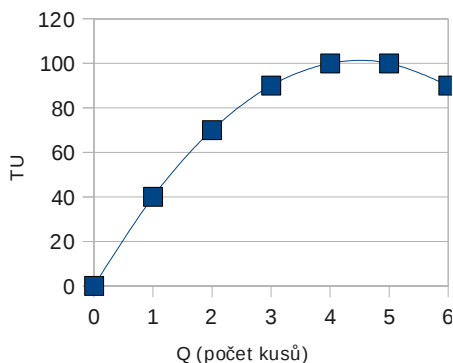
Totální užitek



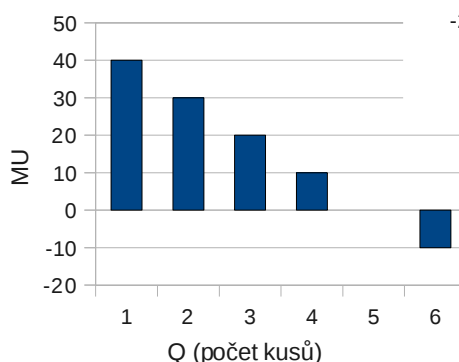
Mezní užitek



Totální užitek



Mezní užitek



Zákon klesajícího užítu - s rostoucí spotřebou statku klesá jeho mezní užitek. První jednotkou uspokojíme nejdůležitější spotřebu.

Rozhodování o množství spotřebovávaného statku v případě jednoho statku - porovnáváme náklady na získání a přínos ze spotřeby - porovnání ceny s užitekem → **MU = P** (Cena).

Hamburger stojí 20 korun → první hamburger bychom ocenili mezním užitekem → koupili bychom 3 (množství, které chceme spotřebovávat) → protože 4. hamburger přináší mezní užitek pouze 10, ale stojí 20.

KS	MU (Mezní užitek)	P (cena)
1	40	20
2	30	20
3	20	20
4	10	20

Dokud je **MU > P** → Q (spotřeba) **stoupá**, jestliže je **MU < P** → Q **klesá**

Obětované příležitosti - existuje vše, kde existuje možnost volby, obětovaná příležitost = druhá nejlepší příležitost = varianta, kterou jsme nevyužili, protože jsme zvolili nějakou jinou.

Spotřeba více statků - jak rozdělit důchod mezi více statků, abychom dosáhli maximálního užítu.

Kupujeme hamburgry a coca-colu - ceny obou statků jsou stejné 20 Kč.

KS Hamburgů	MU	TU		KS Coly	MU	TU
1	40	40		1	50	50
2	30	70		2	40	90
3	20	90		3	30	120
4	10	100		4	20	140
5	0	100		5	10	150
6	-10	90		6	0	150

Obětovaná příležitost koupě **1 hamburgeru** je **1 cola** a naopak.

Omezený rozpočet 60 korun - tzn. Maximálně 3 coly nebo 3 hamburgery.

3 H, 0 C → TU = **90**

2 H, 1 C → TU = **120** → porovnání užítu první coly a třetího hamburgeru → 20 ku 50.

1 H, 2 C → TU = **130**

0 H, 3 C → TU = **120** → ztráta zisku.

Poměřujeme získaný užitek z jednoho statku s užitekem obětovaného statku → **zákon vyrovnání mezních užítů** - spotřebitel maximalizuje uspokojení, když rozdělí svůj peněžní důchod mezi statky tak, aby se mezní užítky z nákupu statku rovnaly → $MU_x = MU_y$ (z poslední nakupované jednotky).

$MU_x > MU_y$ → Zvýšení spotřeby X (MU klesá), snížení spotřeby Y (MU roste)

$MU_x < MU_y$ → Snížení spotřeby X (MU roste), zvýšení spotřeby Y (MU klesá)

Spotřeba více statků s různou cenou - spotřebitel maximalizuje uspokojení ze spotřeby statků s různou cenou, když rozdělí svůj peněžní důchod mezi statky tak, aby se rovnali poměry užítků vzhledem k ceně statku.

$MU_x/P_x = MU_y/P_y$ - mezní užitek na 1 korunu

KS Kina	MU	TU		KS časopisů	MU	TU
1	900	900		1	1000	1000
2	600	1500		2	800	1800
3	500	2000		3	400	2200
4	400	2400		4	200	2400
5	300	2700		5	100	2500

Kino = 100 Kč

Časopis = 50 Kč

Omezení = 600 Kč

5 K, 2 Č → TU = 4500

4 K, 3 Č → TU = 4600 (zůstane nám přebytečných 50 Kč) → **4 K, 4 Č → TU = 4800**

Přebytek spotřebitele

Především v kardinalistickém pojetí.

Rozdíl mezi cenou, kterou je spotřebitel maximálně ochoten zaplatit a kterou skutečně zaplatil.

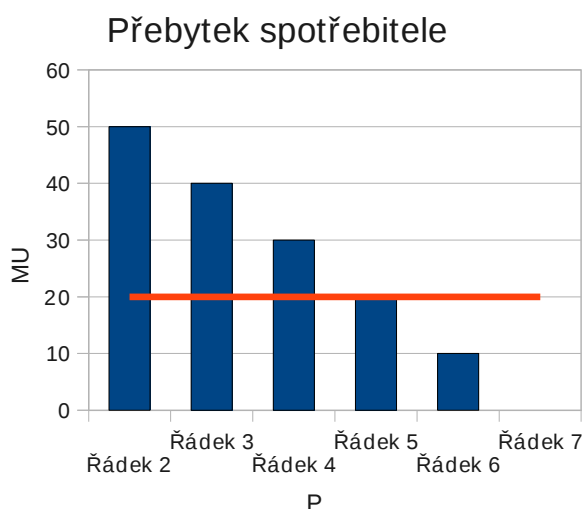
PS = MU - P Mu = Max P, alternativně při spotřebování více statků **PS = TU - PQ** (cena všech jednotek statků)

Hamburger → P = 20,-

KS	MU = Max P ochotni dát	P (Cena)	PS
1	50	20	30
2	40	20	20
3	30	20	10
4	20	20	0
5	10	20	
6	0	20	

→ koupíme si čtyři hamburgery, Celkový přebytek sečtením sloupce PS → **PS = 60**

Nebo výpočtem přes **TU = 140** a **PQ = 80** → **PS = 60**



Poptávka

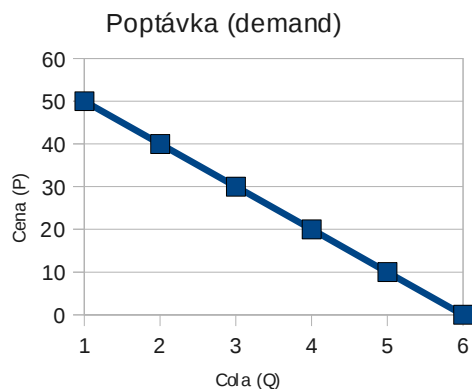
Vyjadřuje vztah mezi cenou a poptávaným množstvím za určitých podmínek, které se nemění. Ukazuje, kolik by chtěl spotřebitel poptávat daného výrobku při různých úrovních ceny.

Individuální poptávka - poptávka kupujícího po jednom statku,

Tržní poptávka - poptávka všech kupujících po určitém statku. Vzniká součtem individuálních poptávek.

Cola - kardinalistické pojetí

KS	Mezní užitek	Max Kč
1	50	50
2	40	40
3	30	30
4	20	20
5	10	10
6	0	0



$P = MU \rightarrow$ na tom bude záležet poptávka (poptávané množství).

Poptávka **nemusí** mít **lineární** závislost.

Zákon klesající poptávky - poptávka je klesající funkce. S rostoucí cenou klesá poptávané množství statků.

Vztah mezi množstvím a cenou: $Q = 100 - 2P$ (rovnice pro otázky pod tím)

Kolik se bude poptávat při ceně nula? Bude se poptávat 100 kusů (hranice).

Při jaké ceně se nebude poptávat nic? Při ceně 50

Jaké je poptávané množství, když je cena dvacet? Poptává se 60.

Změny poptávky a poptávaného množství

Poptávané množství - Q_D - konkrétní množství při nějaké určité ceně.

Poptávka - funkce vyjadřující vztah mezi cenou a množstvím. Je zadefinovaná při určitých důvodech, preferencích, cenách,

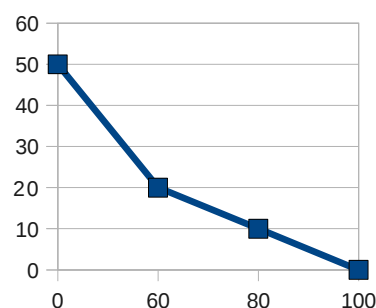
Substituty - statky a služby, které lze vzájemně nahrazovat ve spotřebě

1. **Změna ceny** $\rightarrow$ znamená změnu poptávaného množství $\rightarrow$ roste-li cena, klesá poptávané množství. Klesá-li cena roste poptávané množství.

Bagety

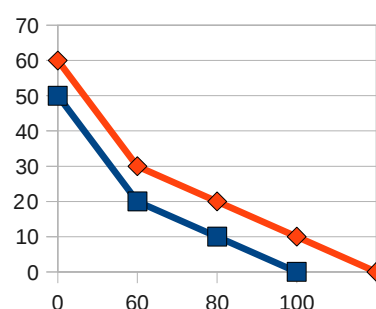
$P = 20 \rightarrow Q = 60$

$P = 10 \rightarrow Q = 80 \rightarrow$ posun podél křivky poptávky, změna ceny nemění křivku.



2. **Změna ostatních faktorů** - jestliže se mění jiné faktory než cena, mění se celá funkce poptávky $\rightarrow$ a dochází k posunu poptávkové křivky.

- **Změna důchodu** - Income (i) - roste-li, roste poptávka, funkce poptávky se posune doprava (Větší množství při všech úrovních ceny). Klesá-li, klesá i poptávka, funkce se posune doleva.
- **Změna preferencí** - posun celé křivky
 - Rostou-li preference, roste poptávka
 - Klesají-li preference, klesá poptávka
- **Změna ceny substitutu**



Tvarohový koláček, bageta → bude-li klesat cena tvarohových koláčků poroste jejich poptávka (posun doprava) a klesne poptávka po bagetách (posun doleva).

Substituty jsou závislé na preferencích.

- **Změna ceny komplementů** – statky, které spotřebováváme společně (například auto a benzín, televize a ovladač, zubní kartáček a pasta, kafe a cukr). Komplement je ten druhý statek.

S bagetou pijeme colu a s colou bagetu, nikdy ne jinak.

Růst ceny bagety → poptáme méně baget (posun křivky doleva) → poptáme i méně koly.

Klesá cena komplementu (koly) → poroste poptávka po kole i bagetách.

Plechové bábovičky na písek, co se stane:

- Zvýší se přídavky na děti – růst důchodu
- Roste cena plechových formiček – změní se funkce poptávky
- Na formičky z umělé hmoty je uvalena ekologická daň – změna ceny substitutu → menší poptávka po plastových → poroste poptávka po plechových.
- Dojde k populační explozi – vzroste poptávka
- Děti si oblíbí večerníček Bábovička Anička – změna preferencí

Elasticita poptávky

Ukazuje, jak pružně reaguje poptávka na změny faktorů (změna ceny, důchod).

Liší se dle výrobku.

Cenová elasticita e_{PD} – jak pružně reaguje dané zboží na změnu ceny, hodnota elasticity říká, o kolik procent se změní poptané množství, když se cena změní o 1%.

$e_{PD} = -10$ → vyjadřuje: roste cena o 1% → klesá množství o 10%

$$e_{PD} = \frac{\text{procentní změna } Q}{\text{procentní změna } P}$$

$e_{PD} = 0$ – dokonale neelastická, například sůl – poptávka je rovnoběžka s osou y.

$E_{PD} = \text{nekonečno}$ – poptávka je rovnoběžka s osou x. Při jakékoliv ceně můžeme poptávat jakékoliv množství. Takto se má chovat dokonalá konkurence.

- Elastická – procentuální změna množství je větší než procentuální změna ceny
Roste-li cena, výdaje spotřebitelů na výrobky klesají a příjmy výrobců z prodeje také budou klesat. **Viz třetí řádek.**

- Jednotkově elastická – $e_{PD} = 1$ → procentuální změna ceny je stejná jako změna ceny → o kolik se změní množství, o tolik se změní cena.

Pokud roste cena, výdaje spotřebitelů ani příjmy výrobců se nemění.

Čtvrtý řádek

Pokud roste cena, tak výdaje spotřebitelů i příjmy výrobců z prodeje rostou

Pokud klesá cena, tak výdaje spotřebitelů i příjmy výrobců klesají

- Neelastická – $e_{PD} = -1/2$ → procentuální změna množství je menší než procentuální změna ceny.

Pátý řádek

Spotřebitel reaguje na růst a pokles ceny → poptávka

Výdaje spotřebitele = P, množství = Q

Příjmy firmy (TR - tržby) = P*Q

Příklad: Uspořádáme koncert v garáži

Cena (P)	Prodané lístky (Q)	Celkový příjem	Elasticita poptávky
40	40	1600	
50 → P↑ ↓ Q → ↓ P*Q	20	1000	$E_{PD} = -3 \rightarrow$ elastická
50	32	1600	$E_{PD} = -1 \rightarrow$ jednotkově elastická
50	35	1750	$E_{PD} = -0,6$ Neelastická

Cenová elasticita

- **Vliv na E_p**
 - **Substituty**
 - Čím více má zboží více substitutů, tím je poptávka elastičtější.
 - Například voda, sůl, elektřina se nedá nahradit.
 - **Podíl na výdajích spotřebitelů**
 - Statky s větším podílem na výdejích člověka (spotřebitele) budou mít elastičtější poptávku.
 - Například tužka za 2,- je nám „ukradená“, cena 1 litru benzínu nikoliv (ačkoliv rozdíl je podobný) → změna poptávky
 - **Čas**
 - V delším časovém horizontu je poptávka více elastická.
- **Vliv na E_{pd} a sklon poptávkové křivky**
 - Čím vyšší elasticita, tím je křivka plošší
 - Čím nižší elasticita, tím je křivka strmější
 - Poptávka ukazuje absolutní poměr změny ceny a množství

Důchodová elasticita

Jak pružně reaguje poptávané množství v daném důchodu

$$E_{id} = +2$$

Dělíme do skupin dle důležitosti:

- Normální - $E_{id} > 0$ (2)
- Luxusní - $E_{id} > 1$
- Nezbytné - $E_{id} > \frac{1}{2}$
- Méněcenné - podřadné - $E_{id} < 0$

Určitý statek může být pro nás v některém období cenný a někdy méněcenný nebo zcela bezcenný.

$$e_{id} = \frac{\text{procentní změna } Q}{\text{procentní změna } I}$$

Křížová elasticita

Jak pružně reaguje poptávka na změnu ceny jiného statku

E_{cd} (cross)

$$e_{cd} = \frac{\text{procentní změna } Q_A}{\text{procentní změna } P_B}$$

Substituty mají E_{cd} větší než 0, komplementy menší než 0

Rovnováha spotřebitele dle ordinalismu

Ordinalismus – můžeme jen porovnávat užitky, protože je nejsme schopni změnit.

Preference – jak hodnotíme daný statek

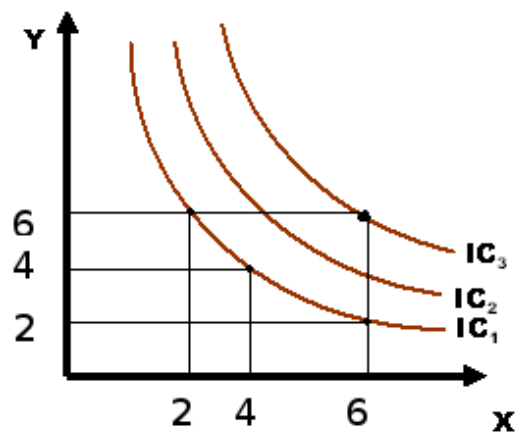
Spotřební koš – naše kombinace spotřeby.

Axiomy racionálního chování

- Úplnost srovnání - jsme schopni říct, co preferujeme více
- Racionální výběr - snažíme se dosáhnout preferované kombinace spotřeby
- Transitivity - $A > B > C \rightarrow A$ je větší než C
- Nenasycenost – čím více statku, tím lépe
- Spojitost - mezi tím, co preferujeme a nepreferujeme je nějaká spojitá hranice
- Rozmanitost - vždy preferujeme kombinaci dvou výrobků než krajní varianty (než 5 rohlíků a 5 jogurtů raději 2 rohlíky a 3 rohlíky)
- Cílem spotřebitele je maximalizace užitku při omezeném důchodu

Indiferentní křivka

- Křivka lhostejnosti – obecně je to křivka, která zachycuje všechny kombinace spotřeby dvou statků, které jsou pro nás stejně preferované (a tedy přináší stejný užitek) → zobrazuje preference spotřebitele.
- Vlastnosti vyplývají z axiomů racionálního chování:
 - Neprotínají se
 - V každém bodě leží nějaká in indiferentní křivka
 - Křivky, které leží dále od počátku souřadnic, obsahují kombinace přinášející nám větší užitek.
 - Jsou zpravidla klesající a konvexní.



Příklad: Jaká je indifferenční koše B a C?

	Jogurty	Rohlíky
A	4	1
B	2	2
C	5	3
D	1	1

$A = B$

$C > A$ (C preferujeme před A)

$D < B$

Když $A > B$ & $B > C \rightarrow A > C \rightarrow \mathbf{C > B}$

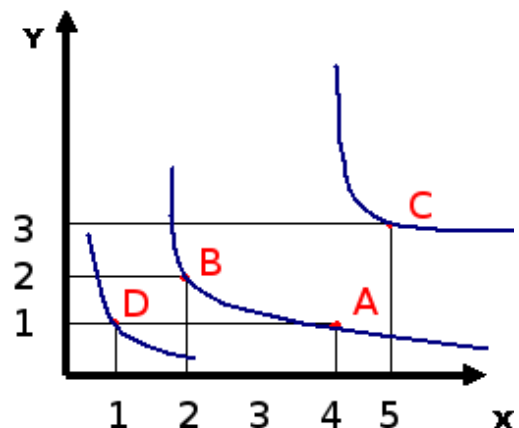
$\mathbf{C > A = B > D}$

A, B budou na jedné křivce, na nižší bude D, C na vyšší.

Zákon substitutce:

Ubíráním jednoho statku je potřeba přidat druhého, abychom zůstali na stejné hladině užitku.

Čím máme jednoho statku relativně méně, tím jsme méně ochotni ho nahrazovat druhým statkem.



Rozpočtové omezení – rozpočtová linie

$I = P_x \cdot X + P_y \cdot Y \rightarrow$ výdaje na x a n y tvoří náš důchod (v případě dvou statků)

BL - rozpočtová linie - zobrazuje všechny maximálně dostupné kombinace spotřeby dvou statků, které si můžeme dovolit s daným důchodem.

Příklad:

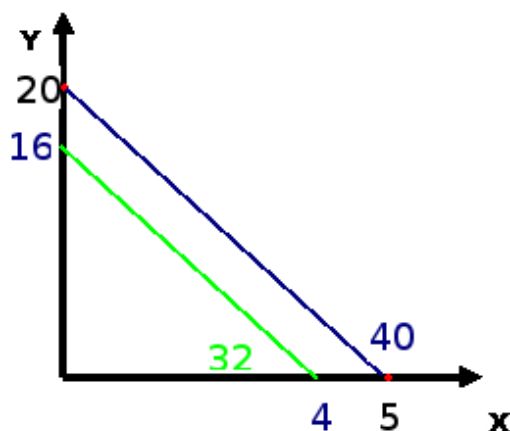
$I = 40$ - rozpočet na svačinu

X - jogurt $\rightarrow P_x = 8$

Y - rohlík $\rightarrow P_y = 2$

Změna důchodu

Sníží-li se, posune se směrem ke počátku souřadnic (a bude rovnoběžný s předchozím), zvýší-li se důchod posune se dál od počátku souřadnic.

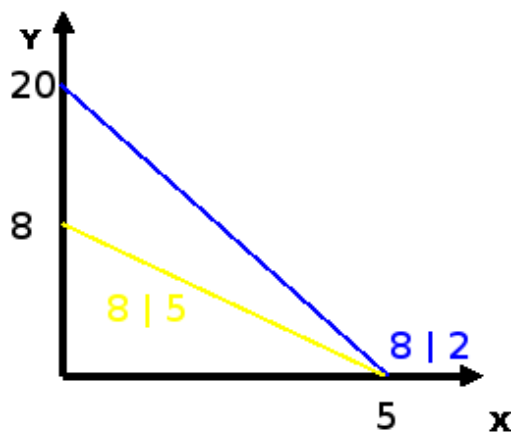


Změna ceny statku

Změna poměr ceny $\rightarrow$ otočení, krajní bod statku, u kterého se neměnila cena se neposouvá, na rozdíl od statku, u kterého se cena změnila.

Zdraží-li se nastává posun k počátku souřadnic, zlevní-li pak od počátku souřadnic.

Příklad: Změní se cena Y na 5 korun.



Optimum spotřebitele

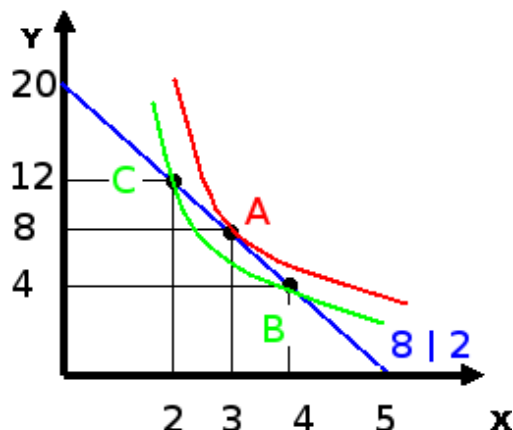
Maximalizuje užitek, při daném rozpočtovém omezení.

K tomu je potřeba rozpočtová linie a indifferenční křivka.

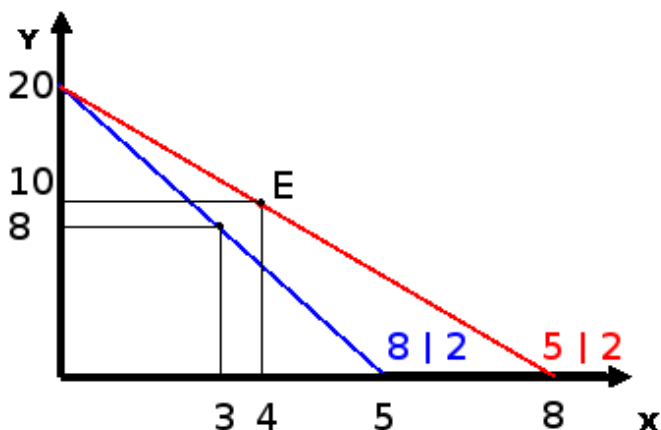
A	3 jogurty + 8 rohlíků
B	3 jogurty + 4 rohlíky
C	2 jogurty + 12 rohlíků

$C = B \rightarrow$ optimum spotřebitele bude A

Optimum spotřebitele nastává tam, kde se rozpočtová linie dotýká nejvyšší indifferenční křivky.

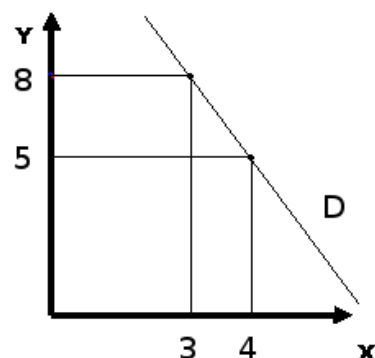


Odvození poptávky



Změní se cena X (jogurtů) - zlevní na 5.

$E \rightarrow 4$ jogurty + 10 rohlíků $\rightarrow$ mění se poptávka.



Chování výrobce

Chování výrobce vysvětluje nabídku, typickým výrobcem je firma.

Firma – subjekt, který se specializuje na výrobu. Nakupuje výrobní faktory, přeměňuje je na statky a služby a ty prodává. Zvýšení efektivity spolupráce lidí mezi sebou → vyšší produktivita. Úspora transakčních nákladů. **Přeměna výrobních faktorů na statky.**

Vstup (Vf) → výstup (statky a služby)

Produkční funkce – popisuje výrobu, popisuje vztah mezi množstvím vstupu, které je použito ve výrobě a maximálním objemem výstupu při dané úrovni technologie.

Obecně - $Q = f(L, P, k)$, může mít různý tvar, například $Q = L + k$. Pro zjednodušení budeme počítat pouze s prací a kapitálem.

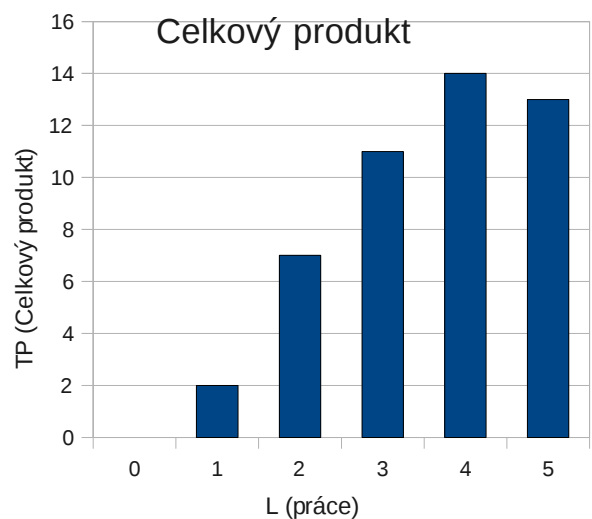
Rozlišení:

- Krátkého období (částečné přizpůsobení – například po zdražení elektrické energie přestaneme dočasně topit.)
 - Množství jednoho výrobního faktoru zůstává fixní, množství druhého výrobního faktoru se mění.
 - Například je kapitál je fixní - práce a kapitál se nedají plně nahradit. Chceme-li vyrobit víc, musíme přidat práci!
- Dlouhého období (plné přizpůsobení – například po zdražení elektrické energie přejdeme na uhlí).
 - Můžeme měnit množství všech výrobních faktorů, oba výrobní faktory jsou variabilní.
 - Chceme-li vyrobit víc můžeme manipulovat se všemi faktory.

Celkový produkt (Total product → TP) – je to produkční funkce, $TP \rightarrow Q$, celkové množství vyrobené produkce. Závisí na množství výrobních faktorů zapojených se do výroby.

Příklad: výroba židlí, pracuje maximálně 5 lidí, kapitál je stále stejný.

Počet L (jednotek práce)	TP	MP_L	AP_L
0	0	-	-
1	2	2	2
2	7	5	3,5
3	11	4	3,6
4	14	3	3,5
5	13	-1	2,6



Funkce roste přidáváním výrobních prostředků (práce), kapitál je omezena. V určitém bodě se může funkce zlomit (lidé si mohou zavazet, rozptylovat, vykecávat).

Mezní produkt práce (Marginal product → MP_L) – o kolik se liší celkový produkt (přírůstek), když zapojíme dodatečnou jednotku jednoho výrobního faktoru a množství ostatních výrobních faktorů se nemění → *Ukazuje co se stane s celkovou produkcí, když použijeme o jednu jednotku práce.* Může růst, i klesat a může být i záporný.

Je-li kladný, celková produkce roste. Pokud je záporný bude celková produkce klesat.

Zákon klesajícího mezního produktu - jestliže zvyšujeme použité množství jednoho výrobního faktoru a množství ostatních výrobních faktorů se nemění budou přírůstky celkové produkce od určitého okamžiku klesat. Důvodem je, že dojde k vyčerpání dostupných kapitálových statků (například dojdou šroubováky pro dělníky).

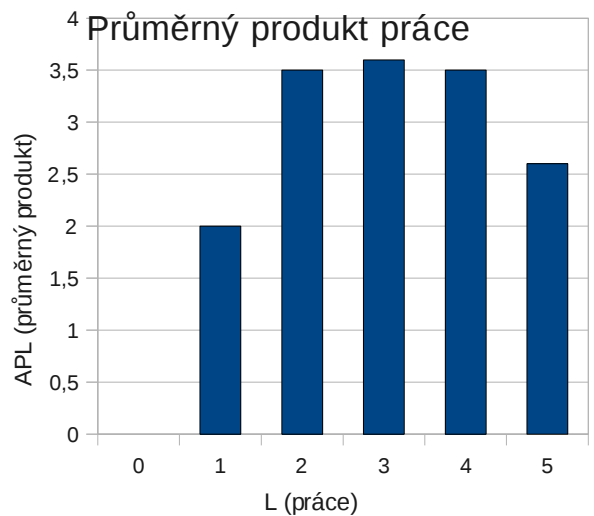
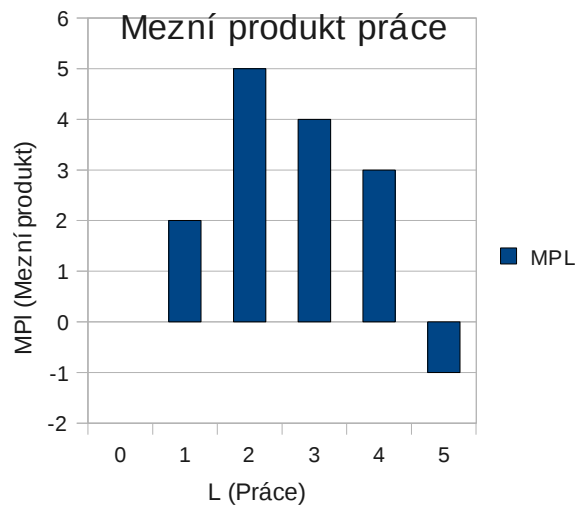
Průměrný produkt práce (Average product → AP_L) – jaký objem produkce při

padá na jednotku výrobního faktoru. (*Jaký objem výroby vyrobí průměrně jeden člověk*). **Používá se k měření produktivity.**

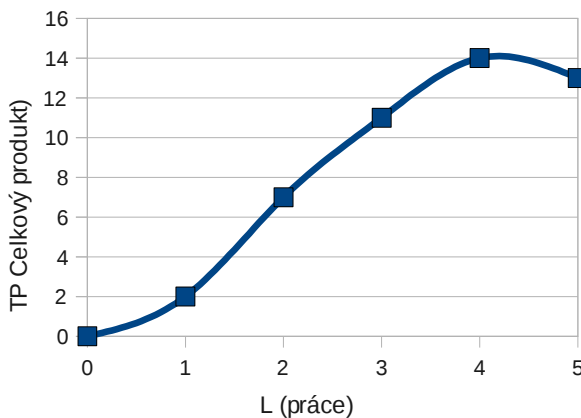
$AP_L = \frac{TP(Q)}{L}$ → Nejprve roste a pak klesá, nemůže být záporný

Když je $MP_L = 0$ → TP je maximální

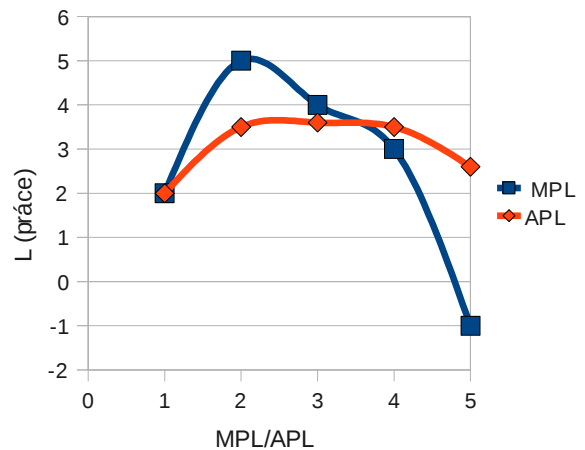
Dokud je $MP_L > AP_L$ → AP_L roste a naopak.



Celkový produkt
Spojitý



Mezní a průměrný produkt



Směrnice funkce – ukazuje sklon funkce v daném bodě → Mezní veličina ukazuje sklon funkce celkové (to je obecné).

Celková je propojená (Sklon paprsků z počátku souřadnic klesá) s průměrnou.

Náklady a výdaje

Náklady (Total costs = celkové náklady → TC) – suma výdajů na výrobu nějakého produktu. Ukazují jak závisí náklady na množství vyrobeného produktu.

$$TC = f(Q)$$

Utopené (zapuštěné) náklady – jsou to náklady, které neseme, ať se rozhodneme pro jakoukoliv variantu jednání (při jakékoliv alternativě). Nelze se jich zbavit jinou volbou. **Nejsou směrodatné pro rozhodování.**

Příklad: Například si koupíme lístek do kina, když nám zavolá kamarád ať s ním jdeme na fotbal (zdarma).

100 už zpátky nedostaneme → utopené náklady. Správně bychom měli zvážit co má větší užitek. Kino? Nebo fotbal? (Většinou se rozhodujeme se špatně rozhodujeme ve smyslu, už jsem si to zaplatil, tak tam půjdu).

Náklady obětované příležitosti (alternativní náklady – druhá nejlepší příležitost) – protiklad utopeným nákladům. Obětovaná příležitost je obětovaná, protože ji nemůžeme využít (vzdali jsme se ji), protože už jsme zvolili jinou. Obětované jsou výnosy nebo užitky, které ztratíme. Ty jsou směrodatné pro naše rozhodování.

Explicitní náklady = účetní náklady, skutečně vynaložené náklady v peněžní podobě, jsou zaneseny v účetnictví (mzdy, suroviny, energie...). *Platby za cizí výrobní faktory*

Implicitní náklady – náklady obětované příležitosti z vlastních výrobních faktorů, ve skutečnosti nejsou placeny → obětované výnosy, kterých se vzdáváme daným rozhodnutím.

Ekonomické náklady – obsahují explicitní i implicitní náklady (jejich součet).

Každá firma chce maximalizovat zisk.

Zisk → rozdíl mezi příjmy a náklady

- **Účetní zisk** = příjmy – účetní náklady (explicitní náklady). Kladný účetní zisk ještě neznamena, že by nebylo výhodnější podnikat v jiném odvětví.
- **Ekonomický zisk** = příjmy – ekonomické náklady.

Je směrodatný při ekonomickém rozhodování → zůstat či změnit odvětví.

Je-li kladný, měli bychom zůstat v daném odvětví.

Je-li záporný, tak je pro nás výhodnější alternativní činnost než současná činnost.

Je-li nulový, tak to znamená, že je jedno, které činnosti se věnujeme.

Funkce nákladu:

- Krátké období (SR) – množství se jednoho výrobního faktoru mění a druhý se nemění → náklady na fixní výrobní faktor jsou stále stejné, mění se pouze náklady na variabilní výrobní faktor.
- Dlouhé období (LR) – může se měnit množství všech výrobních faktorů, tady se náklady nerozlišují.

Náklady v krátkém období:

Celkové náklady – $TC = w \cdot L + r \cdot K$, kde w je mzda, L je množství práce. K je množství kapitálu, r je cena kapitálu (úrok, nájemné).

Fixní náklady – FC

$$FC = r \cdot K_{FIX} \rightarrow \text{nemění se objemem výroby}$$

Variabilní náklady – VC

$$VC = w \cdot L \rightarrow \text{mění se s objemem výroby}$$

$$TC = FC + VC$$

Mezní náklady – MC – ukazují o kolik se změní celkové náklady na produkci, když vyrobíme o jednu jednotku více.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Průměrné náklady AC – náklady v průměru na jednu jednotku produkce

$AC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q}$ AFC – průměrné fixní náklady, AVC – průměrné variabilní náklady.

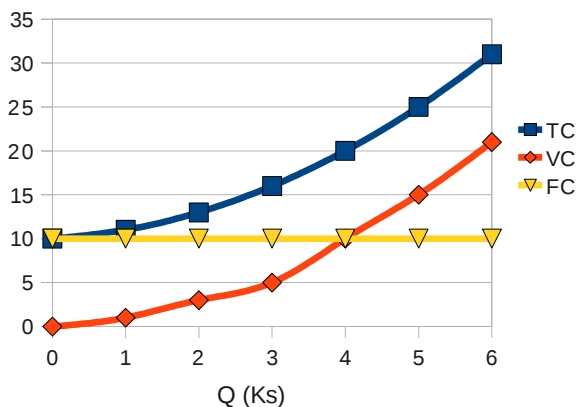
$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

KS	TC	VC	FC	MC	AC	AVC	AFC
0	10	0	10	-	-	-	
1	11	1		1	11	1	10
2	13	3		2	6,5	1,5	5
3	16	5		3	~5,3	2	~3,3
4	20	10		4	5	2,5	2,5
5	25	15		5	5	3	2
6	31	21		6	~5,16	3,5	~1,66

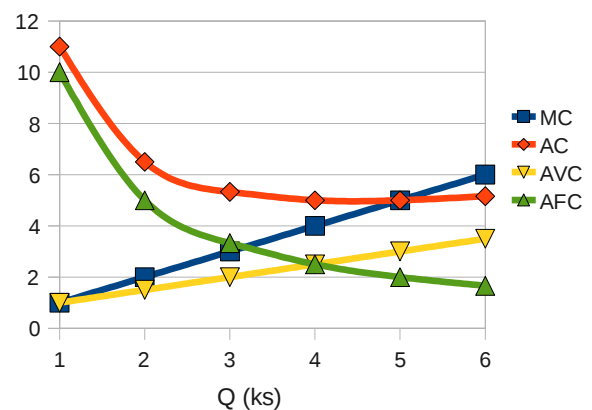
TC, VC, FC

Celkové, variabilní, fixní náklady



MC, AC, AVC, AFC

měrné, průměrné fixní, průměrné variabilní náklady



V krátkém období průběh nákladové funkce závisí produkční funkcí v krátké období.

Roste-li mezní produkt práce, mezní náklady klesají.

Klesá-li mezní produkt práce, mezní náklady rostou.

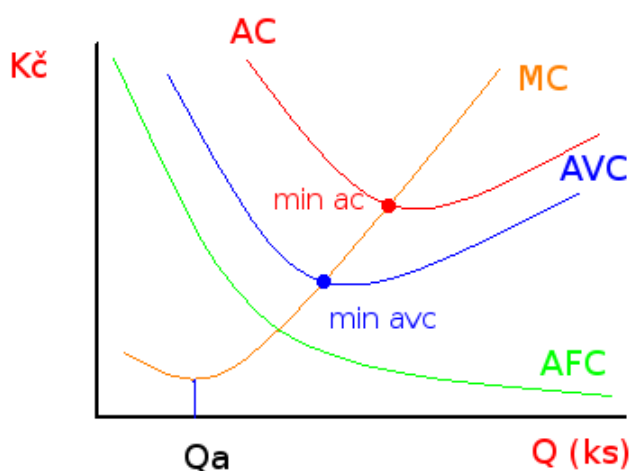
→ každá další jednotka nás stojí méně a méně.

Příklad: Kopání brambor

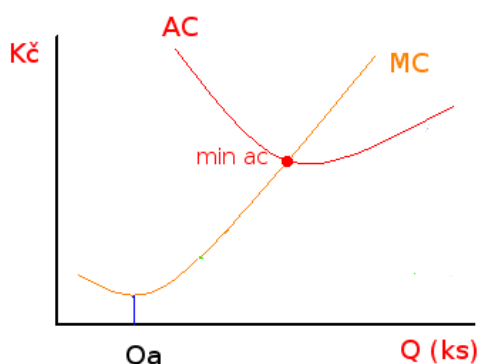
Hodiny	Produkt	MPL - Mezní produkt	MC - mezní náklady
0	0	-	-
1	1	1	1 hodina
2	3	2	< 1 hodina

Obvyklé tvary nákladových křivek v krátkém období:

- Mezní produkt roste a pak klesá, pak mezní náklady musí klesat a pak růst.



Náklady v dlouhém období závisí na tvaru charakteru produkční funkce v dlouhém období, závisí na výnosech z rozsahu. Náklady nemají fixní a variabilní složku.



Příjmy firmy

Peněžní příjmy z prodeje produkce.

Celkový příjem (TR = Total revenue) – celkový příjem z prodeje jednotek produkce.

$$TR = P \cdot Q$$

Průměrný příjem (AR) – příjem na jednu jednotku produkce

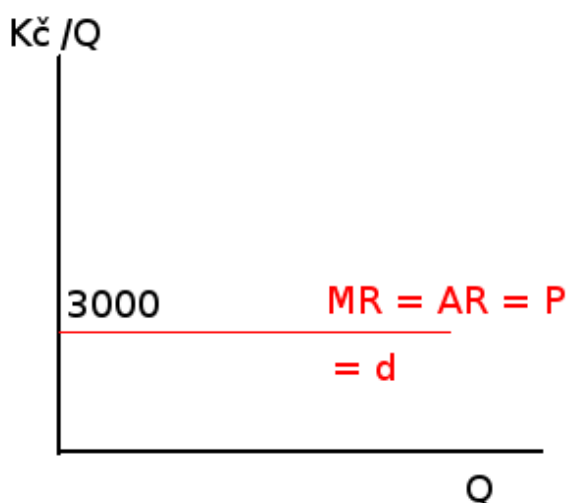
$$AR = \frac{TR}{Q} = P$$

Mezní příjem (MR) – vyjadřuje o kolik se zvýší celkový příjem, prodá-li se o jednu jednotku víc.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Příjmy firmy se mohou chovat různě, přičemž nerozlišujeme dlouhé a krátké období. Příjmy firmy se odvíjí ze struktury trhu, kde firmy prodávají své výrobky.

Dokonalá konkurence



$$d = AR$$

Žádná z firem nemůže ovlivnit cenu produkce, na trhu platí jedna konstantní cena (pro prodej i nákup) → jeden výrobce může při dané ceně prodat libovolné množství. Poptávka po produkci jedné firmy je dokonale elastická.

$$P = konst$$

Příklad: $P = 3000, - za t$

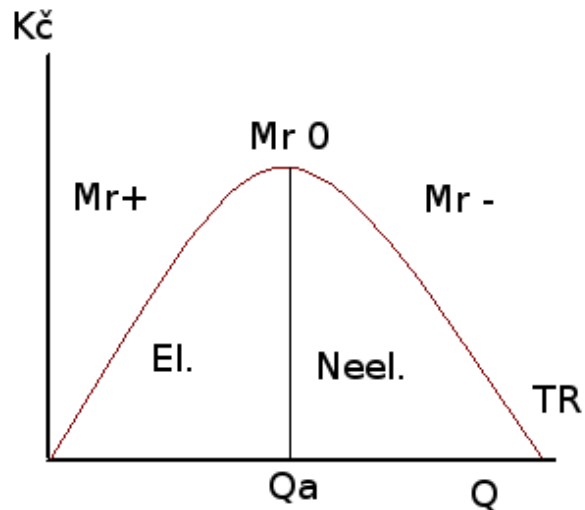
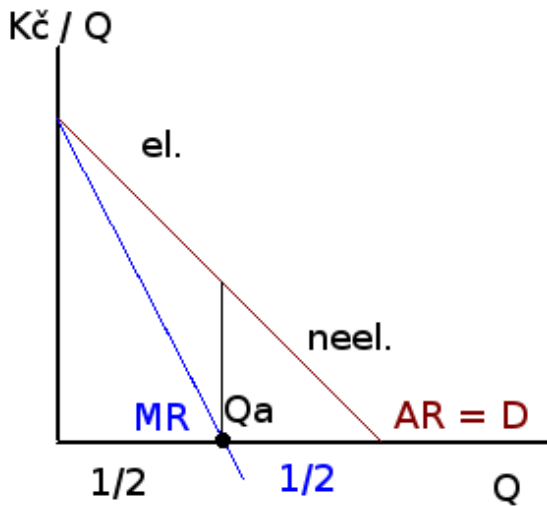
$$TR = 3000 \cdot Q$$

$$AR = 3000 = P = konst$$

$$MR = 3000 = P = konst$$

Individuální poptávka = poptávka po produkci jedné firmy, vyjadřuje vztah mezi cenou zboží a množstvím produkce dané firmy, které poptáváme (bude se prodávat libovolné množství).

Nedokonalá konkurence



Výrobce může ovlivnit cenu produkce, pokud půjde s cenou nahoru prodá méně než, když půjde s cenou dolů.

d - klesající.

$AR = f(Q)$ - jaká cena při daném množství

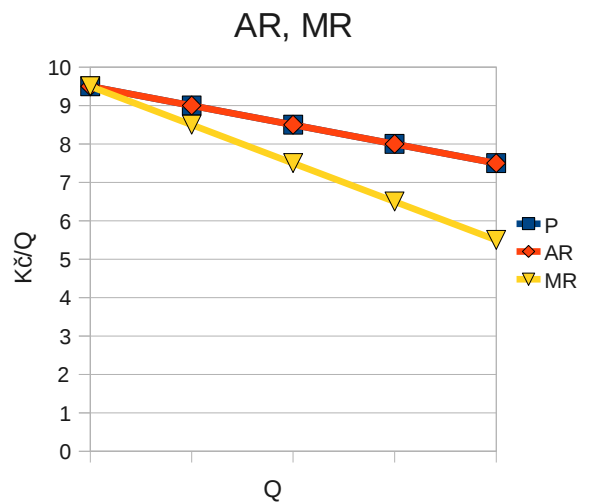
MR → průměrný příjem klesá.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \neq P \quad \text{Je } < P \rightarrow \text{klesá}$$

Poptávka je elastická, až po Q_a , tam je poptávka neelastická.

Příklad: Nedokonalá konkurence

P	Q	TR	AR	MR
10	0	0	10	-
9,5	1	9,5	9,5	9,5
9	2	18	9	8,5
8,5	3	22,5	8,5	7,5
8	4	32	8	6,5
7,5	5	37,5	7,5	5,5



Rozhodování firmy o objemu výroby

Cílem firmy je maximalizace zisku, snaha o co největší rozdíl mezi TR a TC

$$\pi = TR - TC$$

Zlaté pravidlo maximalizace zisku - $MR = MC$ - platí vždy, příjem z poslední jednotky je stejný jako náklady na poslední jednotku produkce.

$MR > MC$ → zvýšení výroby

$MR < MC$ → snížení výroby

Firma stanoví objem produkce dle tohoto pravidla, $MR = MC \rightarrow Q$ dle $d \rightarrow P$ (se stanoví cena).

Příklad: cena košile je 400.

Ks - zadané	FC - zadané	VC	TC	MC	AV = TC/Q	TR = P*Q	MR	AR
50	1200	14800	16000	-	320	20000	-	400
51	1200	15000	16200	200	317,65	20400	400	400
52	1200	15300	16500	300	317,3	20800	400	400
53	1200	15700	16900	400	318,8	21200	400	400
54	1200	16500	17400	500	322,2	21600	400	400

→ Firma bude vyrábět 53 košil → zisk je 21200,- Kč

Příklad: Vyrábíme prkna na pil.

Materiál (dřevo) – 3 miliony

Mzdy – 2 miliony

Nájem za pilu – 1 milion

Mzda (obětovaná) na poště – 200 tisíc – kolik bychom dostali.

Obětovaný nájem (kdyby se pronajal pozemek) – 1 milion

Příjem – 8 milionů

FC	VC	Účetní zisk	Ekonomický zisk → příjmy - ekonomické náklady.	Explicitní náklady → náklady v účetnictví	Implicitní náklady → obětovné náklady	Z jakého zisku platíte daně	Jak velká musí být mzda na poště abyste zavřeli pilu?
4 miliony	2 miliony	2 miliony	800 tisíc	6000000	1200000	2 miliony	1000001

Při jakém příjmu (z krátkodobého hlediska) firma zastaví výrobu? Když je příjem nižší než 2 miliony. (Nezaplatíme variabilní náklady).

Při jakém příjmu (z dlouhodobého hlediska) firma zastaví výrobu? Když je příjem než 7,2 milionů. (Nezaplatíme náklady)

Firma nemusí chtít vyrábět, firma vyrábí za předpokladu, že je splněna podmínka maximalizace zisku a že v krátkém období pokryje variabilní náklady a v dlouhém období pokryjí celkové náklady.

SR: $TR > VC$ → v krátkém období je firma ochotna vyrábět i se ztrátou, pokud pokryje variabilní náklady.

LR: $TC > TC$

Pokud je firma ztrátová, ale uhradí variabilní náhrady a uhradí část fixních nákladů (z celkových nákladů).

Když přestane vyrábět → $TR = 0$, $VC = 0$, $FC > 0$ → byla by na tom hůř než, když by vyráběla (Ztráta = FC).

Pokud by příjmy byly nižší než variabilní náklady (z krátkodobého výrobku) → měla by přestat vyrábět (ztráta by byla $> FC$).

V krátkém období má čas na to, aby se stala zisková (změna využití výrobních faktorů, odvětví).

Z dlouhodobého hlediska musí být příjmy větší nebo rovny celkovým nákladům.

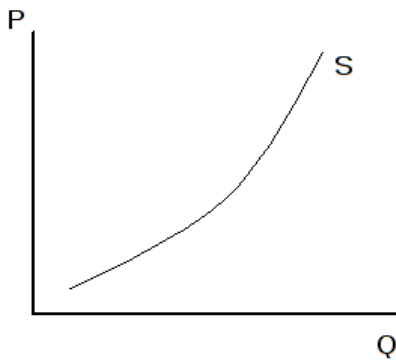
Bod ukončení činnosti firmy – firma odchází z trhu jestliže:

- SR: $TR = VC$ → $P = AVC$
- LR: $TR < TC$ → $P < AC$ – příjmy nepokryjí celkové náklady.

Nabídka

Vyjadřuje závislost mezi nabízeným množstvím vztahu a jeho cenou. Kolik budou výrobci nabízet, při různých úrovních ceny.

Značí se s jako Supply



Individuální nabídka – nabídka jednoho výrobce, odvozuje dle zlatého pravidla maximalizace zisku. S vyšší cenou je nabízeno větší množství.

Tržní nabídka – nabídka všech firem na daném trhu. Vzniká součtem individuálních nabídek.

Zákon rostoucí nabídky – s růstem ceny dané produkce, jsou firmy ochotny nabízet na trhu větší množství.

Příklad: Rohlíky mají $Q_s = -2 + 2P$

Při jaké ceně produkce se nebude nabízet nic? Při 1 koruně nebo menší.

Příklad: Zmrzlinář (vyšší cena je způsobeno větší poptávkou). Postupně přibývají zmrzlináři, kterým se začalo vyplácet nabízet.

1 zmrzlinář	$P = 5,-$	$Q = 5000$	$\pi = 0$
2 zmrzlináři (celkově trh)	$P_1 = 8,-$	$Q_1 = 8000$	
Trh (tři zmrzlináři)	$P_2 = 10,-$	$Q_2 = 10000$	

Ten který nabízí při nejnižší ceně je nejvíce konkurence schopný.

Zmrzlináři vyrábějící až při vyšší ceně mají vyšší náklady obětované příležitosti.

Nabídka vs. nabízené množství – nabízené množství je konkrétní číslo, nabídka je funkce při určité ceně. Změna ceny znamená pohyb po křivce nabídky.

Nabídka je dán náklady a při daných ostatních faktorech. Křivka nabídky se mění pokud nějaký z těchto faktorů změní.

Příklad:

$P = 5,- \rightarrow Q_1 = 5000$

$P = 6,- \rightarrow Q_2 = 10000$

1. Změna ceny: změna nabízeného množství, pohyb po křivce nabídky.

2. Změna ostatních faktorů: je vyvolán posun celé křivky nabídky, mění se nabízené množství při všech úrovních ceny

A) **Nákladů – jak účetní tak – nájem, suroviny, mzdy, energie i náklady obětované příležitosti.** (Závisí i na úrovni technologií)

Pokud poklesne cena surovin bude se nabízet větší množství, při všech úrovních ceny
 $\rightarrow$ **Růst nabídky** (křivka se pohybuje doprava a dolů)

Pokud vzroste hodnota obětovaných příležitostí $\rightarrow$ nabídka klesne

B) Ostatní faktory

Očekávání

Přírodní podmínky, v případě nepříznivých podmínek (sucha, krupobití, povodně, přemnožení...) se nabídka snižuje

Tržní rovnováha

Poptávka a nabídka dohromady, ustanovení tržní rovnováhy znamená rovnováhu nabídky a poptávky → na tomto základě se utvoří tržní cena, nabízené a poptávané množství se vyrovnají.

Příklad: Koňský trh se 4 prodávajícími a 4 kupujícími (a 4 koně)

Kupující	Jsou ochotni dát nějakou maximální cenu
1	100 zlatých
2	80 zlatých
3	60 zlatých
4	40 zlatých

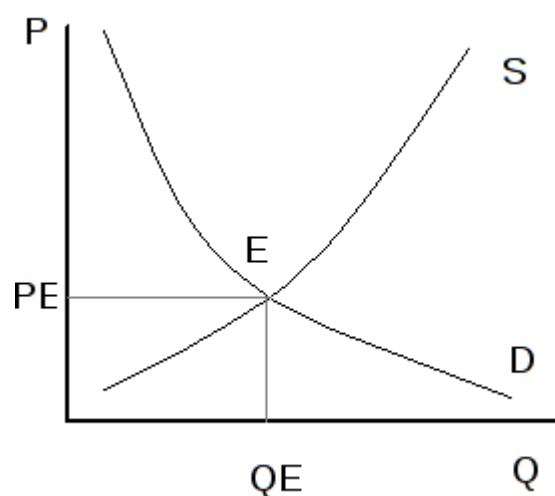
Prodávající	Minimální cena, za kterou jsou ochotni prodat
1	40 zlatých
2	50 zlatých
3	60 zlatých
4	70 zlatých

1 prodávající za cenu 40 → budou 4 zájemci ($QD = 4$, $QS = 1$) → zvedne cenu →

2 prodávající za cenu 50 → budou už jen 3 zájemci ($QD = 3$, $QS = 2$) → stále to není vyrovnané

3 prodávající za cenu 60 → bodu stále 4 zájemci ($QD = 3$, $QS = 3$)

Rovnovážná situace - v takové situaci se nabídka = poptávce, každý kdo chce koupit při ceně 60, koupí. V tržní rovnováze nikdo nemá důvod stav měnit.



Přebytky spotřebitele - maximální cena, za kterou jsme ochotni koně koupit, ukazuje mezní užitek. První byl ochoten koupit za 100 a koupil za 60 → přebytek 40.

Mezní kupující - nemá žádný přebytek, v tomto příkladě je to 3 kupující.

Přebytek výrobce - rozdíl mezi minimální cenou, za kterou je ochoten prodat, a kterou nakonec prodal. První prodávající má přebytek 20.

Mezní prodávající - totéž jako mezní kupující.

Příklad: Příklad hamburgerů, PE (tržní cena) = 20,-, $QE = 10000$

1. Dojde ke zvýšení ceny na 30,- → $P > PE$ → vznikne situace kdy je $QD = 8000$ tisíc a $QS = 12000$!

Převis nabídky nad poptávkou → zboží přebývá → cena musí klesnout → poptávané množství se bude zvyšovat. Opakuje se tak, až dojde k rovnováze.

2. Dojde ke snížení ceny na 10,- → QD bude větší než 10000 $QD > QS$

Převis poptávky nad nabídkou → zboží se nedostává → cena bude růst → poptávané množství se sníží.... → dojde k rovnováze.

Nerovnováha je dočasná, trh obnovuje rovnováhu sám, pohybem ceny.

Cenová regulace

Tržní cena je výsledkem styku nabídky a poptávky, avšak regulovaná cena není tímto výsledkem, taková cena bývá stanovena administrativně – například státem, obcí.

Může být stanoven cenový práh (minimální cena) nebo cenový strop (maximální cena) – v ČR je to například nájemné, elektřina.

Argumenty pro regulaci:

- Stát chce pomoci sociálně slabým spotřebitelům, chce zvýšit životní úroveň.
- Pomoc výrobcům – například zemědělcům.
- Nenahraditelné statky.

Argumenty proti:

- Vedlejší efekty – porušení rovnováhy

Maximální cena - cenový strop – prodávající ji nemůže překročit.

Příklad: Městečko – nabídka a poptávka bytů.

$P_0 = 200$ Kč

$Q_0 = 10000$ bytů

Neregulované: pokud se však přistěhují noví lidé (nové továrny) vzroste poptávka → vzroste nabídka a také cena → motivace ke stavbě nových bytů, pronájmu svých bytů.

Regulované: pokud se zavede nějaká regulovaná cena (např 200) dojde ke zvýšení poptávky, ale zachování nabídky (počtu bytů)! → převis poptávky nad nabídkou → nedochází k motivaci nabízet víc.

Tahle regulace pomůže těm co už bydlí, naopak poškodí ty, co ještě byt nemají (ani nemají šanci ho získat) → vznik černého trhu. Také poškodí majitele domů (produkty nejsou homogenní).

$P_{reg} < P_e \rightarrow Q_d > Q_s$

Minimální cena - cenový práh – prodávající s kupujícím se nesmí domluvit na nižší ceně. Pomoc výrobcům, snaha podpořit výrobce, zemědělství (mléko).

Příklad: Trh s mlékem

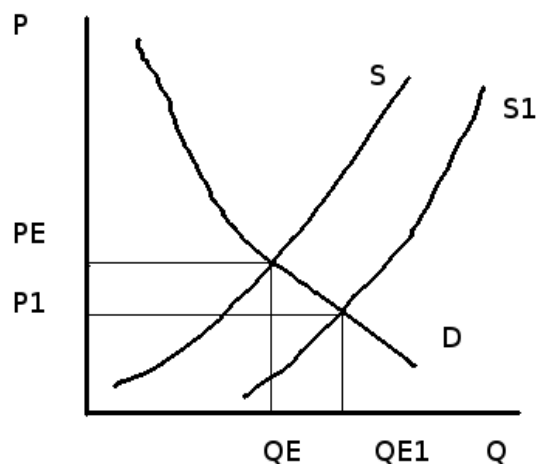
$P_0 = 6$ Kč

$Q_0 = 4$ milionů litrů

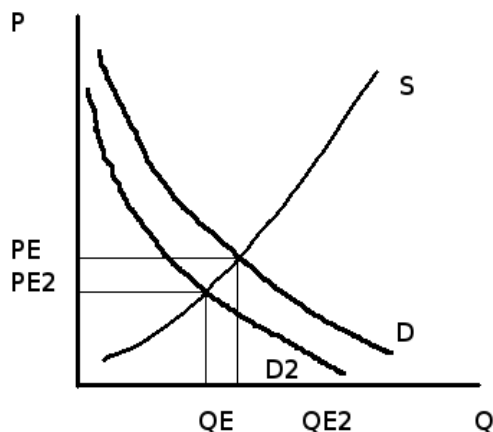
Regulace: $P_1 = 8$ Kč → poptávané množství bude menší (2 miliony), nabídka ale bude vyšší (6 milionů).

Příklad: Trh kukuřice – popcornland

1. Poklesne cena hnojiv

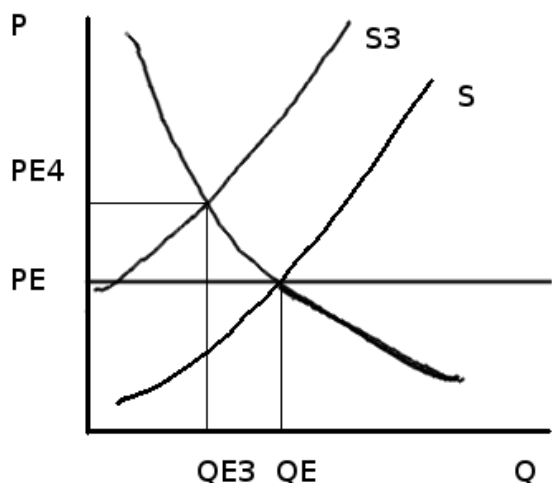


2. Obyvatelé se začnou živit ovesnými vločkami.



2.

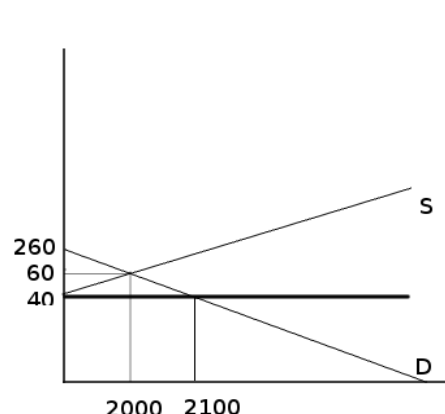
3. Tornádo zničí úrodu



4. Vláda stanoví cenový strop

5. Chtějí ušlé tržby na vládě – záleží na elasticitě poptávky, když bude elastická tak bude tržít.

Příklad: Obědy



$$D: Q_D = 2600 - 10P$$

$$S: Q_S = 100P - 4000$$

$$P_{MAX} = 0 \cdot K\check{c}$$

$$Q_D = 0 \rightarrow P = 260$$

$$Q_S = 0 \rightarrow P = 40$$

$$2600 - 10P = 100P - 4000 \rightarrow 6600 = 110P \rightarrow P = 60$$

2100 = 100P - 4000 → 6100 = 100P → P = 61 → pro nakrmení 2100 dětek je potřeba dotovat obědy v ceně 50 Kč ještě 11 korunami.

Příklad: Hovězí dobytek

$$D: Q_D = 500 - 2P$$

$$S: Q_S = 3P - 250$$

$$P_{min} = 180,-$$

$$500 - 2P = 3P - 250 \rightarrow P = 156$$

→ QD při Pmin bude 140 ale QS bude 290!

Informace a podnikání

Informace jsou užitečné a vzácné → umožňují získat nějaký výnos (například poklad ;)) za vynaložení nějakých nákladů (čas hledáním zdrojů, peněžní náklady).

Nedokonalá informovanost – nesnažíme se získat dokonalé informace o všech cenách, spokojíme se s určitou úrovní informovaností. Většinou je dobrovolná, pokud by byly informace zkresleny nebo zatajeny pak je nedobrovolná. Někdy se nemusí dokonalá informace vyplatit, protože po objetí dalších 20 obchodů můžeme ušetřit už jen minimální cenu za cenu zvýšení nákladů (jízdenek).

Kolik informací chceme získat – porovnáváme náklady informací s jejich výnosem.

Příklad: Chceme prodat staré lyže

Kamarád nám nabídne 800,- Kč, nám to přijde málo a tak hledáme na internetu.

0 hodina	800	Dodatečný výnos	Dodatečný náklad	Obětovaná příležitost
1 hodina	1. kupec 1300	500	100	Procházka
2 hodina	2. kupec 1700	400	200	Učení do chemie
3 hodina	3. kupec 2000	300	300	Mytí oken u babičky
4 hodina	4. kupec 2125	125	400	Večer venku

→ výnos získání informací je dodatečný výnos. Čas je nejpodstatnější náklad.

Přímé náklady: náklady na telefon, vyvěšení inzerátu, ale především čas. Každá hodina, kterou vyhledáváme informace má vyšší a vyšší cenu, nejprve obětuje nejméně důležité činnosti.

→ První informace jsou nejdůležitější. Prodáme lyže 3. kupci.

→ Dokud je dodatečný výnos větší než dodatečný náklad, tak se vyplatí hledat informace (a zůstáváme tak dobrovolně nedokonale informováni)

Dopady nedokonalé informovanosti na fungování trhu – efektivní fungování trhu závisí na tom, jak dobře jsou subjekty (domácnosti i firmy) na trhu informováni – cena, kvalita, množství atd.

Nedokonalé informace → nedokonalé trhy → není maximální efektivnost

Dokonalé informace → dokonalé trhy → maximální efektivnost

Více informací → snížení nedokonalosti trhů → vyšší efektivita

Snížení nákladů na informace může přispět zvýšení efektivitě trhu. Například zavedením informací na internetu – internetové obchody, pracovní místa, aukce, existence firem na snížení nákladů – srovnání v novinách, reklama...

Informace - podnikání - mezery na trzích

Vzácnost informací vytváří příležitost pro podnikání. Informace existují v rozptýleném stavu, jejich shromáždění a vyhodnocení stojí určité náklady (přímé nebo náklady obětované příležitosti) → vzniká prostor pro specializaci.

Nedokonalé informace → mezery na trzích → nevyužitá příležitost dočasný slibující zisk pro podnikatele.

Podnikatelé objevují mezery na trhu a využívají je → snižují tak nedokonalosti trhu → většinou dochází k poklesu ceny výrobku.

Usměrnění zdrojů vzhledem k potřebám, při zaplňování mezery jsou výrobci nuceni k efektivitě – s přicházením dalších a dalších výrobců přicházejících zaplnit mezeru.

Arbitráž – podnikatelská aktivita, která je naložena na práci s informacemi, např. přeprdej levných košíků z Kotěhůlek (levný trh) a prodáváme na drahém trhu (Prágl) – podmínkou je, aby trhy byly oddělené.

Pokud se bude poptávat víc a víc košíků, poroste cena na levném trhu, nemusí se vyrovnat. Na levném trhu dochází k zaplnění mezery v poptávce, na drahém trhu se zaplňuje mezera v nabídce → ceny se přibližují → zisk je pouze dočasný.

Inovace – uvedení nového výrobku, služby nebo výrobního postupu na trh. Jsou motivovány zvýšením zisku. Zisky jsou opět jen dočasné

Konkurence

Je spojena s efektivním fungováním trhu

Z „concurro“ = běžet

Když funguje konkurenční prostředí, mají všichni volný přístup na trh, je tam tlak na nízké ceny, inovace, vstřícnost.

V omezené konkurenci je omezený volný přístup, ceny jsou vyšší, často je nižší kvalita služeb, zákazník není zase tak důležitý.

Síla konkurence – záleží na možnostech snadnosti vstupu na trh, může záležet na otevřenosti – čím menší jsou překážky, tím větší bývá konkurence.

Otevřené trhy – volně přístupné s minimálními překážkami

Licencované trhy – omezený přístup – právníci, notáři, prodej zbraní, taxi řidiči, promítání filmů.

Když bude trh uzavřený licencovaný, tak bude méně efektivně trh fungovat.

Otevřený trh má silnější konkurenční prostředí, efektivnější vytlačují méně efektivní.

Počet udělovaných licencí může podléhat politickým tlakům, menší konkurenci, velké bariéry pro nové firmy...

Konkurence je součástí trhu a nelze ji oddělit

Dělení:

- Podle toho, kde probíhá
 - Napříč trhem
 - Konkurence mezi nabídkou a poptávkovou stranou.
Prodejce chce prodat draho, kupec chce koupit levně.
 - Konkurence mezi poptávajícími
Aukce
 - Konkurence na straně nabídky
Klíčová na fungování tržního mechanismu
- Podle prostředku konkurenčního boje
 - Cenová – pomocí snižování cen (→ nákladů)
Dumping = prodávání pod náklady
 - Necenová – garance, bonusy, služby na splátky,...
- Typy konkurenčního prostředí podle postavení výrobců:
Počet firem, velikost firem, charakter výrobků, podmínky vstupu na trh
 - **Dokonalá konkurence**
Typ tržního prostředí, ideální model, který je spojen s dokonalým chováním tržního mechanismu. Není moc trhů, které by se blížili dokonalé konkurenci (například burzy, trh s obilím ve velkém státě – spousta malých farmářů).
Popisuje fungování tržního mechanismu v tržních podmínkách.
Základní znaky:
 - Na straně nabídky je mnoho firem – každá firma má nepatrný tržní podíl → nemůže ovlivnit celkovou nabídku ani výslednou cenu produktu.
 - Dobrovolný vstup a výstup z odvětví.
 - Dokonalá informace na straně prodávajícího i nakupujícího.
 - Produkt je homogenní, tedy spotřebitel nemá důvod preferovat jednoho výrobce před druhým, výrobky jsou identické a mají stejnou kvalitu.
 - Cenový příjemce = price taker – cena je neovlivnitelná, cena se vytváří na základě

celkové poptávky a nabídky. Každý výrobce musí cenu přijmout a nebo odejít → **všechny firmy mají stejnou pozici.**

- Výrobci mají vratké postavení – musí své náklady musí vměstnat do ceny, musí se přizpůsobit klesající popřípadě rostoucí ceně.
- Tendence k nulovému ekonomickému zisku – ceny se utváří blízko ekonomických nákladů firem → z dlouhodobého hlediska je tam nulový ekonomický zisk → firmy se neustále snaží snižovat náklady.

◦ **Nedokonalá konkurence**

- Monopol – jeden výrobce
- Oligopol – malá skupina výrobců
- Monopolistická konkurence – hodně výrobců, vyrábí různě diferencované produkty (podobné nahraditelné výrobky).

Příklad: Vymyslete příklad necenové konkurence pro:

Obchod s elektro spotřebiči – prodej na splátky, odborný personál, velký výběr sortimentu

Cukrárnu – více ovoce do zmrzliny, rozvoz po městě, prodej na splátky.

Benzinovou pumpu – prodávat navíc i LPG, myčka zadarmo, jídlo zadarmo

Trh dokonalé konkurence

Poptávka po produkci firmy je dokonale elastická. Firma může prodat při dané ceně jakékoliv množství. (d – poptávka jedné firmy). Nemůže prodávat za vyšší ani za nižší cenu. Za vyšší cenu nic neprodá – žádný ze zákazníků nemá důvod ji preferovat. Při nižší ceně by nedokázali uhradit náklady.

Nekonečně malá změna ceny vyvolá nekonečně velkou změnu množství.

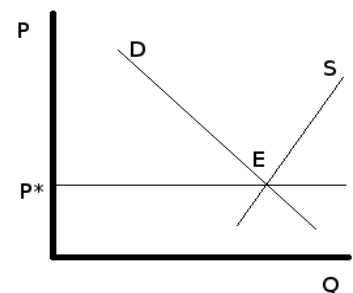
Příklad: Pan Klásek pěstuje pšenici, je jedním z 10000 dodavatelů → nemůže ovlivnit cenu ani nabídku. Obchoduje na burze – celkové nabízené množství → stanoví se cena → každý kdo chce koupí od toho kdo chce prodat.

Cena na trhu – 3000,- Kč/tuna

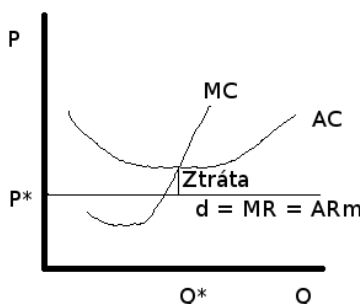
Pan Klásek se řídí $MC = MR$

$MR = P = AR \rightarrow$ konstantně 3000,- Kč

$d = AR$



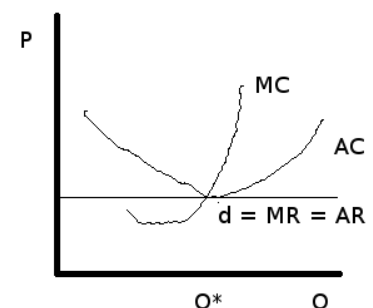
Optimální množství – Q^* se stanoví dle $MR = MC$ – (tam kde se protne MC a d)



Cena P^* se stanoví dle poptávky, v tomto případě je konstantní.

Zisk (ekonomický) se stanoví $(AR(P) - AC) \cdot (Q^*) \rightarrow$ Firma Klásek nemá žádný zisk.

Aby byl ekonomický zisk, musela by se křivka C posunout dolů.



V krátkém období se nemění počet firem – jsou možný {kladný, záporný, nulový} ekonomický zisk. Situace záporného zisku není možná v dlouhodobém období.

V dlouhém období mohou firmy přicházet/odcházet.

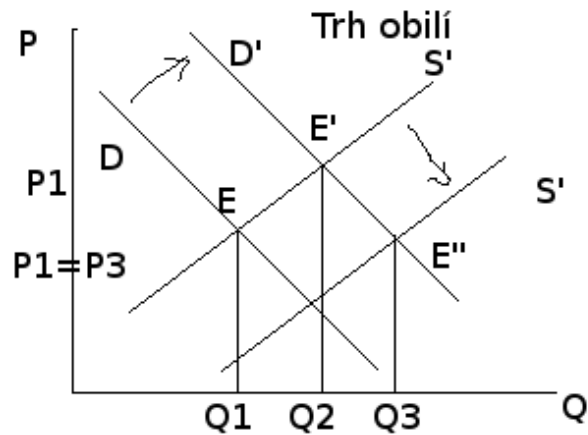
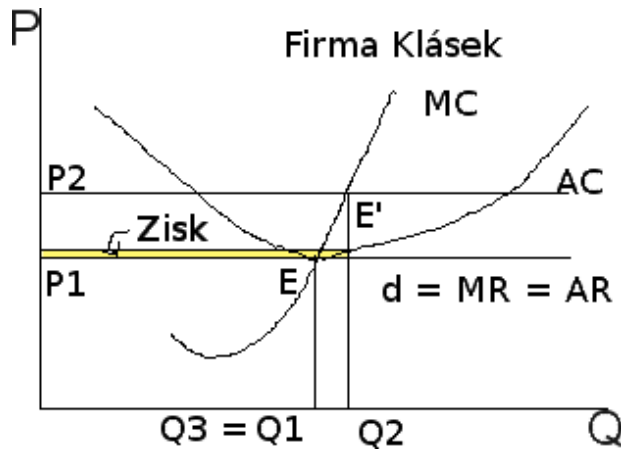
Další firmy vstupují na trh pokud je kladný ekonomický zisk → tím se ekonomický zisk snižuje (zvyšuje se nabídka).

Ze ztrátového odvětví budou firmy odcházet do jiného odvětví, roste ekonomický zisk a zastaví se až bude ekonomický zisk 0. Z dlouhodobého hlediska mají v rámci dokonalé konkurence nulový ekonomický zisk!

Náklady firmy se neliší v krátkém a dlouhém období. Příchody firem nemění náklady.

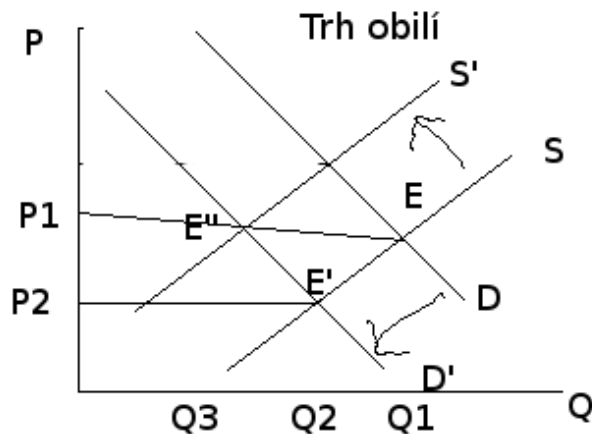
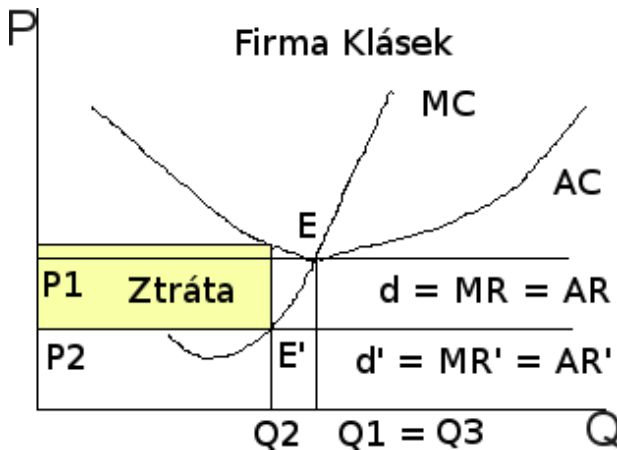
Příklad: Firma Klásek - zisk

Vzrostla poptávka vzrostla roste cena → vyšší ekonomický zisk než nulový → příchod nových firem až do vyrovnání → klesá cena dokud nebude nulový ekonomický zisk (s více firmami než předtím). P1 a P3 jsou dlouhodobou rovnováhou → prodá se na trhu (ne firma).



Příklad: Firma Klásek - ztráta

Ztráta → firmy odcházejí → cena roste → dokud se zisk nevrátí k nule



Firmy v dokonalé konkurenci jsou efektivní – výrobně efektivní a alokačně efektivní.

Výrobní efektivnost - minimální průměrné náklady (AC)

Z hlediska dlouhého období jsou firmy vždy efektivní. Z krátkodobého hlediska nemusí být efektivní – nemusí vyrábět při minimálních průměrných nákladech.

Účelem tržního mechanismu je, aby firmy minimalizovaly náklady.

Alokační efektivnost - zajištění co nejlepší rozložení zdrojů. Nelze změnit výrobu tak, aby si všichni polepšili (už jsou rozmístěny nejlepším způsobem). Krátkodobě i dlouhodobě.

$MC = P$ - poslední jednotka stojí stejně jako to co se zvýšili výrobci náklady.

Trh nedokonalé konkurence

Jsou porušeny některé předpoklady dokonalé konkurence:

- Omezen počet výrobců
- Výrobci nemusí mít nepatrné tržní podíly
- Existují překážky vstupu na trh
- Nedokonalé informace v každém okamžiku
- Produkt není homogenní, jednotlivé výrobky se liší kvalitou, značkou, kvalitou... → necenová konkurence

Firmy je vždy cenový tvůrce (díky necenové konkurenci), může tak ovlivnit cenu své vlastní

produkce. Cena není daná celkovým trhem. Na trhu neexistuje jedna závazná cena → firmy se rozhodují o ceně a objemu produkce. Nemůže si však dovolit cenu libovolnou – musíme respektovat poptávku.

Poptávka po produkci firmy je klesající, není dokonale elastická → chce-li zvýšit poptávku, musí snížit cenu.

Firmy nemusí směřovat k nulovému ekonomickému zisku ani z dlouhodobého hlediska. Pokud je odvětví ziskové, přijdou nové firmy pokud neexistují překážky na trhu (licence na pásmo, páteřní...).

Výrobek je diferencovaný – u zákazníků vznikají preference a citová pouta.

Není velký tlak na zefektivnění trhu, dlouhodobě můžou vyrábět se ziskem, nemusí se příliš bát nových firem.

Příklad: Guláš – restaurace ve větším městě (všechny vaří taky guláš). Pan Kuchař může ovlivnit cenu, za kterou bude prodávat – zvýší-li ji sníží poptávané množství a naopak.

$P = 40,- \text{ Kč} \rightarrow Q = 30$

$P = 50,- \text{ Kč} \rightarrow Q = 20 \rightarrow$ v trhu dokonalé konkurence by neprodal nic.

$P = 30,- \text{ Kč} \rightarrow Q = 40$

Nemůže přitáhnout všechny zákazníky od ostatních restaurací, díky diferenciaci produktu – dostupnost, personál, prostředí, kvalita surovin, reklama.

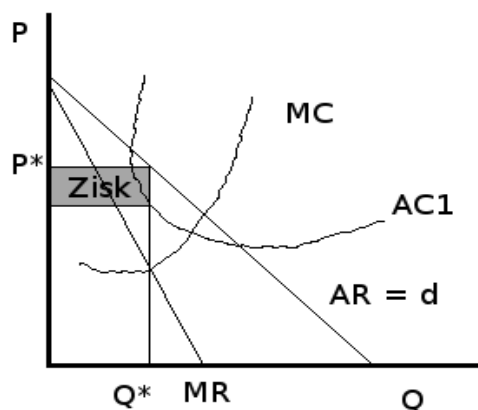
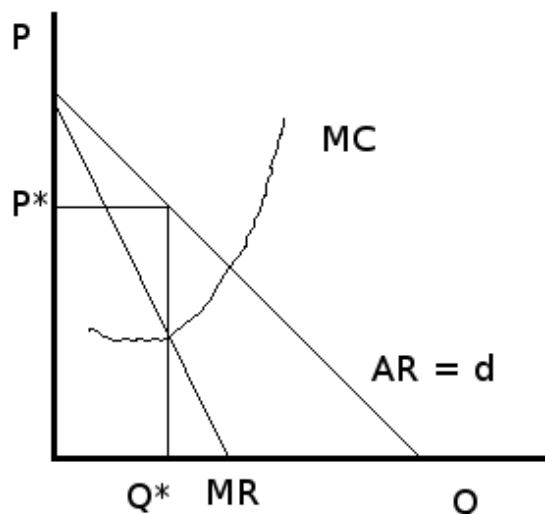
Všichni mohou být ziskoví → pro vstup dalších firem je potřeba splnit hygienické podmínky, mít místo, kuchaře...

Pokud se zvýší počet lidí na trhu, sníží se tržní podíl jednotlivých firem. Cena bude nižší.

Rozhodování o ceně a množství produkce

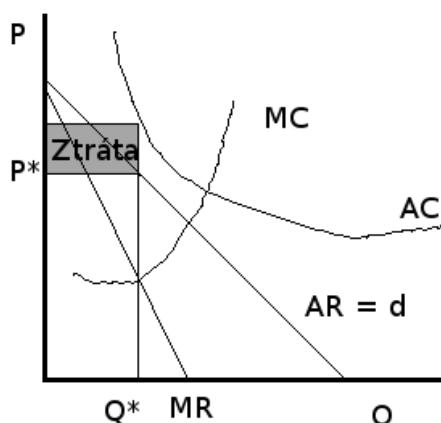
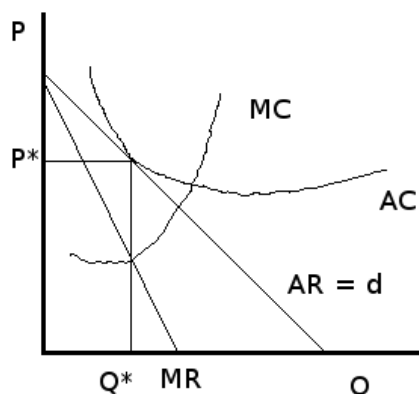
Mezní příjem je klesající / $MR < P \rightarrow$ Maximalizace zisku $MR = MC \rightarrow Q^* \rightarrow$ potom hledáme na nabídce poptávky za kolik to můžeme prodat.

→ zisk by vypadal takto:



Nulový ekonomický zisk:

Ztráta pak takto:



Neefektivita trhu nedokonalé konkurence – výrobní efektivnost není, minimum nákladů je jinde než za to za kolik skutečně vyrábí (na křivce AC). Náhodou však může nastat.

Alokační efektivnost → $P = MC$ neplatí.

Monopolistická konkurence – hodně nabízejících malé podíly, malé bariéry vstupu., každý může ovlivňovat cenu své produkce. Spojuje spolu monopol a dokonalou konkurenci.

Diferenciace produktu – spočívá v garancích, značce, kvalitě, otevíracím hodinách, prostředí → důvod preferovat jednoho výrobce před druhým.

Velice běžný typ konkurence – obecně služby. Je nejbliž dokonalé konkurenci, prosazování tendence k nulovému ekonomickému zisku – díky malým překážkám vstupu na trh → při vstupu se firmám sníží podíl, poptávka apod.

Nejsou výrobně efektivní ani alokačně efektivní, přínosem je právě diferenciaci produktu – každý se tím snaží odlišit – pro spotřebitele je to přínos, má z čeho vybírat.

Oligopol – na trhu je malé množství výrobců s velkým tržním podílem. Existují různé typy, mají společné znaky, ale fungují dost jinak. Nedokonalé informace, firmy tvoří cenu samy. Vznikají často v odvětvích kde jsou velké překážky vstupu na trh. Může mít stejnorodý i diferencovaný produkt. Stejnorodá produkce (těžba ropy,...).

Letečtí přepravci, těžba ropy (homogenní), automobilky (diferencovaný), dodávka elektřiny

Firmy jsou navzájem závislé v rozhodování, změna chování jedné firmy pohne celým trhem. Každá firma sleduje a reaguje na chování konkurentů. Silný konkurenční boj – cenové války. Každá firma je cenový tvůrce.

Firmy můžou být dlouhodobě ziskové. Vzniká na trzích, kde je vzhledem k poptávce je potřeba aby byly velké (až při vysokém objemu produkce se dosáhne nějakých zisků).

Firmy nejsou ani výrobně ani alokačně efektivní.

Bariéry vstupu do odvětví:

- Potřeba silného kapitálu pro zahájení výroby - automobilky
- Právní restrikce – licence, copyright, patenty – mobilní sítě, banky, televizní stanice
- Optimální velikost firmy – vzhledem k velikosti poptávky a nákladům je dobré být velkou firmou.

Typy:

- Základní: několik velkých firem s podobnými podíly. Například mobilní operátoři
- Oligopol s dominantní firmou – jedna dominantní firma je cenovým vůdcem – stanoví ceny produkce. Malé množství malých firem, které tvoří konkurenční okraj (lem) – ty se chovají jako v dokonalé konkurenci (cena je stanovena venku, musí se přizpůsobit ceně). Například IBM na začátku své existence.
- Kartel = smluvní oligopol, oficiálně je v ČR zakázán. Výrobci si nějak dohodnou o cenách, vyráběného množství, kvóty...
Například OPEC.

Monopol – jeden výrobce, jedna produkce, jím stanovená cena, neexistují blízké substituty.

Bariéry podnikání – pokud jsou překonatelné pak je monopol dočasný. Například DPMB

Bariéry podnikání:

- Kontrola zdrojů, přírodní monopol – například firma kontroluje všechny zdroje určité věci.
- Ochranné známky, patenty, licenční poplatky – obvykle nejsou trvalé.
- Administrativní monopol – stát udělí licenci jen jednomu výrobcu – Česká pošta, ...
- Jedna firma dokáže uspokojit celou poptávku za nejnižších nákladů než více výrobců. Například vodárna (nemusí se stavět zbytečně další infrastruktura).

Není tendence k ekonomickému zisku, monopol nevyrábí s minimálními náklady, není alokační efekt -> firmy nejsou výrobně efektivní.

Vyrábí za cenu, která se rovná mezním nákladům $P = MC$; A takové množství, jaké si přejí spotřebitelé.

Regulace monopolu:

- Velice často jsou regulovány, státem, městem (například MHD),...
- Důvody regulace jsou možné nepřiměřené ceny,.
- Pokud jsou trhy otevřené a monopol je neregulovaný, pak časem zmizí
- Pokud jsou trhy otevřené a monopol je regulovaný, pak se z něj může stát dlouhodobý monopol.

Příklad: Aquapark s vstupným 80 Kč. Roste poptávka, ale má omezenou kapacitu -> tlak na růst cen.

- Nebude regulovaný, trh bude otevřený -> ceny porostou... 100,... 120, až se vyplatí postavit druhý Aquapark a tak se sníží zisky tomu prvnímu
- Regulované - přepis poptávky nad nabídkou, dlouhodobě -> bude se zdražovat, ale nic se neotevře.

Dopady zakonzervované monopolu - zhorší se kvalita služeb. To poškodí spotřebitele. -> zabránění růstu cen -> tlak monopolu na zvýšení regulované ceny (vzrostly jim náklady...)

Závěr: lepší je neregulovaný trh, je tam tlak konkurence nebo žádný monopol.

Tržní selhání

Lze pozorovat v reálném světě. Cílem trhu je zajistit, aby se vyrábělo to, co lidé chtějí, výrobně efektivní. Za některých okolností může tržní regulace selhat.

Tržní selhání = trhy nefungují efektivně, trh neplní dobře své funkce – tlak na výrobní efektivnost, správnou alokaci zdrojů...

Čtyři základní druhy:

- Nedokonalá konkurence – protože nedochází k výrobní efektivnosti, a efektivnosti alokaci zdrojů

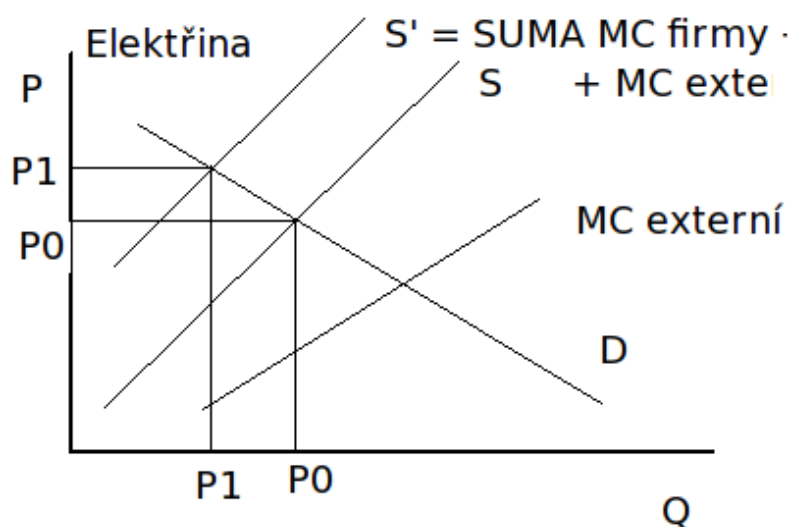
Vznik nedokonalé konkurence je přirozený tržní proces, protože firmy chtějí mít vliv na trh.

Nejde tak úplně o selhání, na některých trzích nemůže být jiná konkurence.

- Externality (= efekty přelévání) – problém v chování lidí, vymezení vlastnických práv

Nějaký subjekt přenáší na jiné subjekty náklady své činnosti. Nebo někdo má „nezaslouženě“ užitek z ekonomické činnosti někoho jiného.

- Negativní – elektrárna znečišťující životní prostředí. Některá firma, člověk nenese



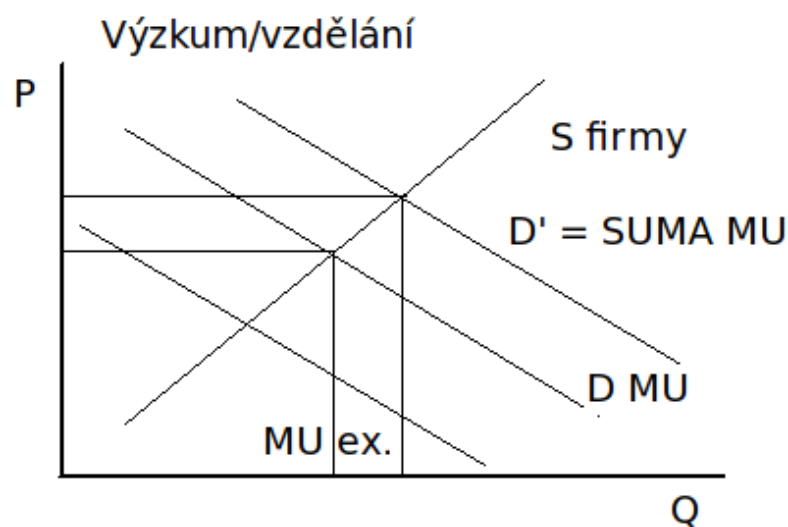
náklady své činnosti, ale přenáší část na jiné subjekty.

Letiště za naším barákem způsobuje náklady nám, na okna, odhlučnění.

-> Čím více nabídky, tím větší jsou externí náklady.

-> Kdyby nesla všechny náklady, tak by prodávala méně výrobků za vyšší cenu.

- Pozitivní – například vědecký výzkum, člověk, firma nezískává plně výnosy ze své činnosti.



Například sousedův pes, který štěká když někdo vstane k sousedovi nebo k nám na pozemek.

Kdyby dostala zaplacení za externí užitek, tak poptávka bude vyšší -> prodá více za vyšší cenu.

-> Je problémem práva, nelze dokázat, kdo může za to, či jiné

znečištění.

Dají se odstranit soukromým vyjednáváním mezi poškozeným a poškozovatelem. Bez ohledu na to, na čí straně stojí zákon.

Coaseho teorém – pokud mohou strany vyjednávat, tak dojdou k efektivnímu řešení externalit. Bez ohledu na zákon, a na to, kdo koho odškodňuje. Platí u pozitivních i

negativních, ale pouze za některých podmínek:

- Musí být vyjasněna vlastnická práva
- Nízké transakční náklady, při vysokých transakčních nákladech se jednání nevyplatí. (Dostupnost jednání, náklady na vyšetřování a důkazy).

Další možností je zásah státu – zavedením zákonných limitů, zdanění externalit. Stát podporuje pozitivní externality – věda a vzdělání.

Příklad: Hnojíme pole, abychom získali větší výnosy, jenže to škodí blízkému rybníku, kde kvůli hnojení hynou ryby.

Hnojiva	Ztráta z úhynu ryb	Přínos z výnosu obilí	Čistý výnos (po zaplacení rybáři)
10 kg	-5 000,00 Kč (-> ztratí)	50 000,00 Kč	45000
20 kg	-10 000,00 Kč	30 000,00 Kč	20000
30 kg	-15 000,00 Kč	25 000,00 Kč	10000
40 kg	-30 000,00 Kč	15 000,00 Kč	-15000
50 kg	-55 000,00 Kč	10 000,00 Kč	-45000

-> Zaplatím mu úhyn. A pořád to pro mě bude ziskové. Teoreticky je možné i jednání z druhé strany – rybář může platit sedlákovi za nepoužívání takového množství hnojiva.

Pokud obě strany na tom můžou vydělat nebo prodělat, tak je jedno na čí straně straně stojí zákon, protože vždycky mohou najít optimální řešení.

- Veřejné statky

Statky, které by spotřebitelé chtěli spotřebovávat, ale nejsou poskytnuty na tržním principu.

Typicky se jedná o chodníky, pouliční osvětlení, armáda.

Nevylučitelnost ze spotřeby – toho, kdo neplatí nelze vyloučit ze spotřeby daného statku. Nebo by to stálo obrovské náklady.

Nerivalitní spotřeba – jeden člověk nesnižuje množství spotřebovaného statku.

Obvykle je poskytuje stát, peníze na jejich stavbu, údržbu si zajistí z daní.

Neexistuje nárokovost – milionář nemá větší právo chodit po chodníku než my (prakticky je však pravda jinde).

„Veřejné statky“ – nemají ekonomickou hodnotu, spíše z politického rozhodnutí, není čistým veřejným statkem. Například školství – teoreticky existuje vylučitelnost. Domovy důchodců, doktoři (a poplatky), MHD.

Při produkci takových statků nejsou využívány efektivně výrobní faktory – dochází k plýtvání penězi.

Čím více je veřejných statků, tím méně je prostředků na soukromé statky.

- Volné statky

Statky, za které spotřebitel neplatí, jsou k dispozici zadarmo.

Typicky volný statek je vzduch, sluneční záření, (voda bývala volným statkem), bezplatné parkování, (volná díla, open source).

Ten, kdo je spotřebovává nehradí náklady – nejde nebo je to tak rozhodnuto -> bývají využívány intenzivněji než soukromé -> bývají ničeny.

Nerovnoměrné rozdělování mezi spotřebitele (neexistuje tady kritérium ceny) – nemusí se dostat k tomu, kdo ho nejdříve potřebovat (Například voda v Africe).

Řešením ve většině případů je zpoplatnění – navíc se omezí nadměrné využívání.

- Asymetrické informace.

Někteří prodejci mohou mít lepší informace než zákazníci. Typicky banky – banka ví, jestli zítra zkrachuje, zákazníci to neví.

Ten kdo má lepší informace získává výhodu nad tím kdo má horší informace.

Špatný (nepříznivý) výběr – je možné, že koupíme nekvalitní zboží.

Kvůli špatným informacím zůstávají ty špatné firmy (dodávající nekvalitní výrobky) na trhu.

Morální hazard – u akcionářů a manažerů firem – manažeři vědí, jak na tom firma je, akcionáři to nevím, ale mají peníze -> manažeři dělají rizikovější věci než, kdyby v tom měli vlastní peníze.

Ekonomické myšlení od klasické školy po současnost

Neoklasická škola – neoklasicismus

Od 1870 – vychází stěžejní díla různých autorů. Do první třetiny 20. století.

1. Mikroekonomie – jak se chová spotřebitel, výrobce, firma
2. Marginalismus – mezní veličiny, co se s nimi děje, jak se chovají
3. Analýza chování ekonomických subjektů – pohled na ekonomiku přes spotřebitele, výrobce, firmy – jejich rozhodování a tak. Ekonomika je daná výsledkem chování jejich subjektů.
4. Liberalismus – stát by měl zasahovat co nejméně.
5. Matematické metody – zavádění matematických postupů, vztahů...

Zahrnují se sem tři ekonomické proudy:

- Rakouská (psychologická) škola – někdy bývá z neoklasicismu vyčleňována – vznikla v Rakousku (později před válkou se přesídlila do USA).

Předchůdce H. H. Gossen -> 1810 – 1858, formuloval zákon klesajícího mezního užítku (1. gossenův zákon). $MuA/PA = MuB/PB$ (2. gossenův zákon)

C. Menger -> 1840 – 1921 – profesor vídeňské univerzity, defacto rakouskou školu založil. Ve své knize definuje teorii mezního užítku.

E. Böhm- Bawerk -> 1851 – 1919 – narozen v Brně, byl ministrem financí, působil na univerzitě, byl prezidentem rakouské akademie věd. Vytvořil teorii subjektivní hodnoty (teorie mezní užitečnosti) – na čem závisí hodnota statku pro spotřebitele – ale stále se domnívá, že se dá změřit. Hodnota statku je daná mezním užítkem spotřeby poslední jednotky.

J. Schumpeter -> 1883 – 1950 narodil se v Třešti, volně řazen ke Rakouské škole, je žákem Böhm-Bawerka. Emigroval do USA, kde působil na Harvardu. Byl svérázný. Hospodářský cyklus, vliv inovací na hospodářský cyklus.

F. A. Hayek -> 1889 – 1992, narodil se ve Vídni, vystudoval ve Vídni, přestěhoval se do Londýna a později do Chicaga. Získal Nobelovu cenu v roce 1974. Zastáncem liberalismu. Kritikem socialismu a centrálně plánovaného hospodářství. Napsal knihu Cesta do otroctví. Byl odpůrce Keynes a jeho teorií.

Ludvík von Mises -> 1881 – 1973 – působil na začátku ve Vídni, emigruje před válkou do USA. Je zastáncem volného trhu, volné soutěže, proti státním zásahům do ekonomiky – přináší poruchy. Kritizuje Keynesiáctví a centrálně řízené hospodářství. Teorie kapitálu.

- Lausannská (matematická) škola – je spojena s univerzitou v Lausanne (Švýcarsko) – zavádí matematické metody do ekonomie, věnují se otázkám rovnováhy. Snaží se popsat, kdy nastane rovnováha v celé ekonomice.

L. Walras -> 1834 – 1910 – Francouz, působil na univerzitě v Lausanne, řešil teorii všeobecné rovnováhy – snažil se matematicky zformulovat soustavu podmínek, při které by nastala rovnováha.

V. Pareto -> 1848 – 1923 – Ital, indifferenční křivky – základem pro ordinalistický přístup.

- Cambridgeská škola – centrum na univerzitě v Cambridge.

W. S. Jevons -> 1835 – 1882 – Angličan – teorie mezního užítku.

A. Marshall -> 1842 – 1924 – profesorem na Cambridgi, považuje se za zakladatele Cambridgeské školy. Je autorem pojmu neoklasicismus – má odkazovat na to, že navazuje na klasickou tradici.

Zásadní dílo se jmenuje Zásady ekonomie – základy mikroekonomie – jak vzniká nabídka a poptávky, formuje teorii poptávky – odvozuje ji z mezního užítku. Je první, kdo zkoumá elasticitu poptávky. Formuloval přebytky spotřebitele. Rozlišení krátkého a dlouhého období. Mezní produkty... ceny výrobních faktorů. Řeší rovnováhu firmy.

Zformulovali základy nabídky (teorie mezní produktivity) a poptávky – odvozují ji z poptávky spotřebitele a mezního užitku.

Neoklasicistická mikroekonomie obstála do dneška. Neoklasikové neřešili makroekonomickou stránku ekonomiky -> Era neoklasicismu končí v době hospodářské krize ve 30. letech (a oni to nedokáží vysvětlit) -> přichází keynesiánství – ten trvá až do 70. let.

Karel Marx

Karel Marx – samostatná kapitola ekonomie -> 1818 – 1883 – Němec – emigroval do Anglie – stojí mimo hlavní ekonomické proudy – vytváří se na základě sociální utopie – řešili jednostranně situaci dělníků.

1867 Kapitál – v něčem navazuje na klasickou školu – předpokládali, že hodnota zboží je daná hodnotou práce (pracovní teorie hodnoty od Ricarda) -> práce je jediný výrobní faktor -> teorie nadhodnoty – práce je schopná vyrobit větší hodnotu než náklady na reprodukci (jídlo, východu dětí...) -> vyvozuje, že nadhodnota v případě, že mzda odpovídá jen nákladům na reprodukci (například životnímu minimu), tak ten zbytek nadhodnoty od čerpá „zlý kapitalista“ -> zisk je srážka z produkce práce -> teorie vykořisťování.

Podceňuje nutnost vložit nějaký kapitál jak na suroviny, stroje, budovy a podnikatelská rizika.