

# NE UČE EKO BNI NO CE MI E



Pro každého  
na každý den



# NE UČE EKO BNI NO CE MI E



Pro každého  
na každý den

**Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy**

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

**Ing. Lenka Farkačová, Ph.D.**

## **Neučebnice ekonomie**

*Pro každého na každý den*

Vydala Grada Publishing, a. s.  
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7  
tel.: +420 234 264 401  
www.grada.cz  
jako svou 8148. publikaci

Odpovědný redaktor Petr Somogyi  
Grafická úprava a sazba Robert Prokopec  
Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner  
Počet stran 176  
První vydání, Praha 2021  
Vytiskla tiskárna PBtisk a. s., Příbram

© Grada Publishing, a. s., 2021

ISBN 978-80-271-4409-9 (ePub)  
ISBN 978-80-271-4408-2 (pdf)  
ISBN 978-80-271-3193-8 (print)

# Obsah

<b>O autorce.....</b>	<b>7</b>
<b>Pár slov, které věnovaly knize a otázce popularizace ekonomie známé osobnosti (nejen) z oboru ekonomie .....</b>	<b>9</b>
<b>Předmluva: Kdy tuto knihu NEČÍST .....</b>	<b>11</b>
<b>1. Rozhodování lidí a firem z pohledu ekonomie .....</b>	<b>13</b>
1.1 Zaostřeno na firmy.....	22
1.2 Mají firmy a lidé něco společného? .....	29
1.3 Výhoda: Kdo jí má? A ví to vůbec? .....	35
1.4 Kdo vyluxuje a kdo umyje auto? Domácí spor přehledně! .....	38
1.5 Stabilita především: proč je dobré najít si své rovnovážné řešení .....	41
<b>2. Klíčové slovo RŮST .....</b>	<b>51</b>
2.1 Ekonomika a její (ne)růst .....	52
2.2 HDP jako modla – vyvrácíme mýty .....	63
2.3 Druhy a limity růstu .....	66
2.4 Čím je ekonomický (ne)růst ovlivňován a co sám ovlivňuje.....	70
2.5 Proč je téměř nemožné růst ekonomiky stimulovat právě teď a tady.....	73
2.6 Je dobré někdy (ne)růst.....	75

<b>3. Peníze a koruna česká .....</b>	<b>79</b>
3.1 Peníze, nebo měna?.....	81
3.2 Za peníze v Praze dům .....	84
3.3 Trh peněz aneb jak složité je odpovědět na otázku „kdo poptává peníze?“ .....	85
3.4 Nabídka peněz: celkové množství peněz, které v ekonomice obíhají.....	90
3.5 Dvě jsou více než jedna .....	92
3.6 Kvantitativní... co?.....	94
3.7 Trh deviz a devizový kurz .....	97
3.8 Co ty zapeklité kryptoměny .....	107
<b>4. Česká národní banka a úloha centrálních bank .....</b>	<b>113</b>
4.1 Svět se točí a peníze také! .....	119
4.2 Peníze raději tisknout nebo vyprat: centrální banka jako oko velkého bratra.....	124
<b>5. Inflace (nejen) v domácích úsporách aneb když je „v komoře myš“ .....</b>	<b>127</b>
5.1 Měření inflace: kupecké počty ve velkých řádech.....	130
5.2 Příčiny inflace aneb „Kdo že to nám loupe ten perníček?“ .....	134
5.3 Důsledky inflace (obzvláště ty, které nevidíme rádi) .....	136
5.4 Komu nebo čemu inflace pomáhá .....	139
5.5 Když se inflace skrývá a proč jí někdy nevidíme.....	145
<b>6. Veřejná volba: jaké jsou strategie aneb „bílý pěšec na B3“ .....</b>	<b>149</b>
6.1 Ovlivnění výsledku voleb bez nekalých praktik .....	154
<b>7. Velcí muži ekonomie zmiňovaní v této knize .....</b>	<b>157</b>
<b>Poděkování – nejen velkým mužům ekonomie .....</b>	<b>159</b>
<b>Seznam zdrojů .....</b>	<b>161</b>
<b>Rejstřík .....</b>	<b>167</b>

## O autorce

Jmenuji se Lenka Farkačová, rozená a donedávna publikující i pod příjmením Říhová. V roce 2018 jsem získala doktorský titul z hospodářské politiky, specializace finance. Ještě předtím jsem ale stihla získat cenu profesora Vencovského pro ekonomy do 35 let za práci *Daňová konkurenceschopnost podniků cestovního ruchu v mezinárodním kontextu*, kterou jsem převzala z rukou guvernéra ČNB. Podstatnou část svého dosavadního života jsem tak věnovala výzkumné a vědecké činnosti. Přednáším ekonomii na univerzitách, publikuji v odborných recenzovaných časopisech. Mé články můžete pravidelně číst i v časopise *Práce a mzda*. Především ale ráda diskutuji a ukazuji, že ekonomie není jen teorie sama pro sebe! Je to nástroj, jak porozumět chodu světa.



Připravila jsem proto tuto publikaci, která by měla odlehčenou formou popularizovat ekonomii a ukázat ji ve světle běžného dne. **Užijte si ji – tuto knihu i ekonomii!**





# Pár slov, které věnovaly knize a otázce popularizace ekonomie známé osobnosti (nejen) z oboru ekonomie

*Oceňuji a doporučuji tuto publikaci, jež populární formou seznamuje čtenáře se základními přístupy, které může využít i v běžném životě. Orientace v ekonomii a v moderní společnosti bezpochyby patří k základní výbavě každého člověka. Klasické učebnice jsou často velmi složitě napsané a zabývají se otázkami, které jsou v praxi nepoužitelné.*

**prof. Ing. Vojtěch Krebs, CSc.**

ekonom, Vysoká škola ekonomická v Praze

*Znalost o způsobu zacházení s penězi, znalost o tom, co se děje s penězi v bance a podobně by měla být součástí základní znalosti každého... Hlavně v mladém věku, pokud je zájem se vzdělat, bych doporučila všem alespoň základní vzdělání mít. Ne vždy se totiž člověk rozhoduje jen sám za sebe. Především, když podniká, má odpovědnost i za druhé a jejich výdělků a požadavky se z práce uživit. Když jsem byla mladá, tyhle věci se v Československu vůbec neučily, ale ráda bych se s tím tehdy i seznámila. Ušetřilo by mi to hodně práce a starosti později v pracovním životě.*

**Eva Jiříčná**

architektka a designérka – první dáma české architektury

# Předmluva: Kdy tuto knihu NEČÍST

Ať už jste se k této publikaci dostali jakkoliv – koupili ji v knihkupectví, půjčili v knihovně nebo stáhli z internetu –, těší mě, že nepřeskakujete předmluvu. Předně vám chci poděkovat za **odhodlání tuto knihu otevřít** a naučit se plynně ekonomicky!

Každý den v novinách čteme, jak se vyvíjí inflace, jak posiluje či oslabuje koruna, že bitcoin je už na ústupu, nebo že jeho cena naopak roste. Připadá vám to jako střípky informací vytržené ze širšího kontextu? Máte pravdu!

Začněme od začátku.

Navštěvujete na internetu zpravodajské servery?

Já ano.

A když vidíte zajímavý titulek, kliknete na něj?

Blahopřeji, právě jste podpořili autora příslušného článku, je totiž s největší pravděpodobností hodnocen právě za proklik.

A teď ruku na srdce: přečtete článek celý, nebo jen **rolujete (scrolujete) myši a necháte oči, zda se na nějaké větě či obrázku zastaví?**

Spíše „rolujete“? Je to v pořádku, chováme se tak všichni. Jenže jaký to přináší efekt? Jaký to má důsledek? Z této klikací a prohlížečící, často jen několikaveršinné akce si odnášíte POCIT. Pocity, emoce jsou mocné, mají velmi silný náboj a lehce si je zapamatujeme. **Pocity a emoce jsou fastfoodovým jídlem 21. století nejen v oblasti ekonomie, financí, ale i ve zdravotnictví.** Emoce jsou zásadním prvkem marketingu, obcho-

du, ale i politiky. Všímate si, jak začínají být věty začínající „mám pocit...“, „myslím si...“ **toxické?**

Pocit je prapodivná žába, která sedí na vašem rameni a ovlivňuje vaše rozhodování a chování obecně. Někdy je to pro vás divný slizký tvor, kterého byste z ramene nejraději shodili, ale zároveň v motivačních textech slyšíme „poslouchejte své pocity“, a tak je ta žába spíše spojencem. Nic proti žábám ani pocitům – je dobře, že je máme.

Na pocitech je vůbec nejvíc toxické to, že každému podsouvají myšlenku, že rozumí doslova všemu. Většina lidí pak **má pocit, že má názor (svůj názor) na všechno**: od počasí přes stav psychického a fyzického zdraví tučňáků v pražské zoologické zahradě až po platební bilanci v České republice. Bohužel tento názor vybudovaný na pocitech a dojmech **není tak docela náš**, ale pracují na něm masmédiá, naše okolí.

Rozhodla jsem se proto napsat tuto knihu, která má přinést vhled do ekonomie běžného dne. Najdete v ní praktické vysvětlení jednotlivých efektů a vztahů. Pevně věřím, že se po jejím přečtení nebudete v oblastech jako aktuální vývoj ekonomiky v České republice nebo rozhodování o investicích do kryptoměny rozhodovat podle emocí a pocitů, ale logických vazeb.

A abych odpověděla na otázku v nadpisu: kdy tuto knihu NEČÍST? Je řada situací, kdy byste tuto knihu neměli číst, například pokud sedíte za volantem jedoucího vozu, při chůzi ze schodů (ale i do schodů) a v řadě dalších situací. Pokud tedy čtením této knihy dojdete spíše k újmě nežli k poznání, pamatujte, je to na vaši vlastní odpovědnost.

*Nejdůležitější informace předem:*

*Kniha obsahuje celou řadu ukázek, vysvětlení a modelových situací. Některé situace obsahují jisté cílené zjednodušení, na které je ale vždy upozorněno. S mírnou nadsázkou lze totiž říct, že **kolik je v ekonomii otázek, tolik není odpovědí – je jich totiž stonásobek**. Existuje celá řada ekonomických teorií a škol, jejichž vysvětlení jednotlivých jevů jsou často až protichůdná. Mimochodem to je přesně důvod, proč když dva ekonomové popisují totéž, neříkají vždy totéž.*

# 1. Rozhodování lidí a firem z pohledu ekonomie

Na začátku všeho bylo... Za vším hledej... ehm... Raději jinak! Ekonomie začíná od člověka, od lidí, zkrátka od nás. Nejobecněji lze říct, že ekonomie je věda o lidském chování. Vždyť nebýt nás lidí, neexistovaly by firmy, banky ani stát. V ekonomii se díváme na člověka, na jedince, který má téměř neomezené požadavky a potřeby. I když se třeba část populace snaží o minimalistický přístup k životu, stále jsme to my – lidé – a toužíme po řadě zážitků a produktů. Zpravidla pokud dosáhneme toho, co jsme chtěli, chceme či potřebujeme něco dalšího. Naše **bažení** po věcech a službách zde není na místě hodnotit a není to ani cílem ekonomie, ale je potřebné zdůraznit, že ač se to na první pohled nezdá, žijeme **ve světě omezených zdrojů**. Jinými slovy jednotlivci spotřebovávají, ale na trhu není vždy vše, co by si tito spotřebitelé přáli, nebo je to dostupné v omezeném množství a za vyšší cenu, než jsou ochotni zaplatit.

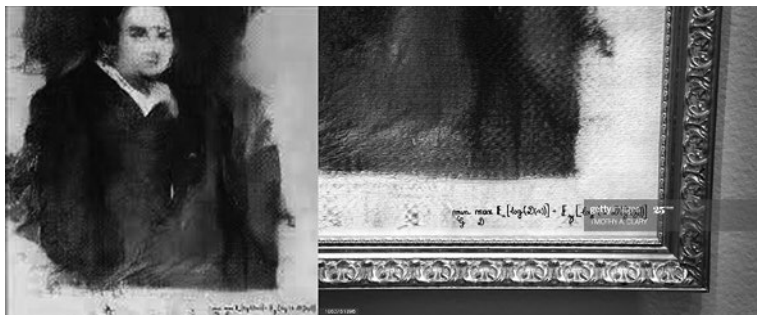
Zdroje můžeme rozdělit do několika kategorií.

Za **zdroje vzácné** lze označit ty zdroje, kterých je omezené množství. Samozřejmě zde musíme vymezit bližší podmínky. Například Vladimír Špidla před parlamentními volbami v roce 2002 prohlásil: „Zdroje jsou.“ Ano, zdroje – v tomto kontextu peníze – podle jeho vyjádření byly a bylo jich dostatek. Ostatně z globálního úhlu pohledu je zdrojů/peněz na celém světě vskutku nemalé množství. Na druhou stranu v rozpočtu České republiky jich je vždy nějaké omezené množství. Jinými slovy: čím je zdrojů méně, tím jsou vzácnější.

Mimo to, že jsou zdroje vzácné, mohou být i užitečné: **užitečné zdroje** jsou takové zdroje, jejichž spotřeba nám přináší určitý užitek. Pokud patříte mezi milovníky kávy, jistě víte, jak užitečná je ranní káva před náročným dnem.

V ekonomii se tedy jedinci rozhodují mezi spotřebou nejrůznějších zdrojů či produktů, kterých je omezené množství. **Pak je tu ale otázka: jak se rozhodnout?**

**Obraz nebo dům?** V roce 2018 byl v New Yorku prodán první obraz vytvořený uměleckou inteligencí za 432 500 dolarů (v přepočtu cca 9,8 milionů korun). Za stejnou cenu by si člověk mohl pořídit vilku na venkově.



Obr. 1.1 Portrét nazvaný „Edmond De Belamy“ vytvořený umělou inteligencí (zdroj: aukční síň Christie's)

Jaká volba je tedy vhodnější? Koupě obrazu, či domu? V ekonomii předpokládáme, že **se lidé rozhodují racionálně**. Ovšem jak rozhodnout, která činnost/skutek je racionálnější? Je racionálnější koupit dům, nebo koupit unikátní obraz?

Problematiku toho, co je racionální a co naopak není, lze snadno rozhodnout, pokud k lidskému rozhodování přidáme ještě jeden rozměr, jímž je **užitek**, který jedinec získá nákupem či spotřebou dané věci, ale i služby.

Vraťme se ale k našemu příkladu rozhodování mezi koupí prvního obrazu od umělé inteligence a koupí rodinného domu. Nejdříve si možnosti výběru vymežeme podle charakteristik. První obraz od umělé inteligence je

unikát, můžeme tedy říct, že se jedná o vzácný produkt. Je ovšem obraz užitečný? Pokud jste majitelem galerie moderního umění, pak ano. Můžete jej vystavit v galerii a profitovat z větší návštěvnosti. Ovšem většina populace by tento obraz pravděpodobně jako užitečný vůbec neoznačila. Na druhé straně máme dům. Dům za vzácný označit úplně nemůžeme. Na venkově se nachází celá řada domů obdobného charakteru. Na druhou stranu, můžeme dům označit jako užitečný? Ano! Nabízí prostor k bydlení.

**Existuje tedy jedno racionální rozhodnutí, zda zakoupit obraz, či dům?** Odpověď je logická: neexistuje. Pro nadšeného majitele galerie bude racionální zakoupit obraz, pro mladou rodinu bude racionální zakoupit dům. Racionální rozhodnutí pro jednoho tedy nemusí být racionálním rozhodnutím i pro druhého.

Pravdou je, že většina lidí nekupuje dům nebo obraz každý den. Jedná se o hraniční příklad. Pojdme se tedy podívat na příklad z běžného dne. Značná část nejen evropské populace se řadí mezi milovníky kávy a kávových nápojů, obyvatele České republiky nevyjímaje. Milovníky kávy v České republice neodradí ani fakt, který uvádí Mezinárodní kávová organizace: v mezinárodním srovnání je totiž cena kávy v Česku poměrně vysoká.<sup>1</sup>

**Káva vs. černý čaj neboli kofein vs. tein.** Milovníci kávy opíjejí tento hořký nápoj z prostého důvodu: konzumace kávy jim **přináší užitek** (slovy neekonomickými zkrátka prospěch). Již roku 1820 objevil vratislavský chemik Friedlieb Ferdinand Runge v kávě alkaloid, který byl později nazván kofein. Právě kofein přináší našemu tělu mnoho dobrého, například snižuje svalovou únavu a vzbuzuje schopnost vyššího výkonu. Konkrétní dopady pití kávy na lidský organismus ovšem přenechejme odborníkům na danou problematiku.

Pokud se řadíte mezi milovníky kávy, pak jistě znáte nepříjemnou situaci, kdy tento lahodný mok není k dispozici. Například víkend s přáteli na chatě bez kávovaru nebo dovolená pod stanem s sebou přináší i diskomfort, kdy se vám po ránu nedostává VAŠEHO šálku horké kávy. Řada lidí v takové situaci sáhne po alternativě, kterou je černý čaj. Tato volba je logická, čaj obsahuje tein. Tein obsažený v čaji má sice jiný chemický vzorec, ovšem dopady na lidský organismus můžeme z úhlu pohledu nelékařů zhodnotit jako obdobné nebo alespoň podobné.

1 <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/3b-retail-prices.pdf>

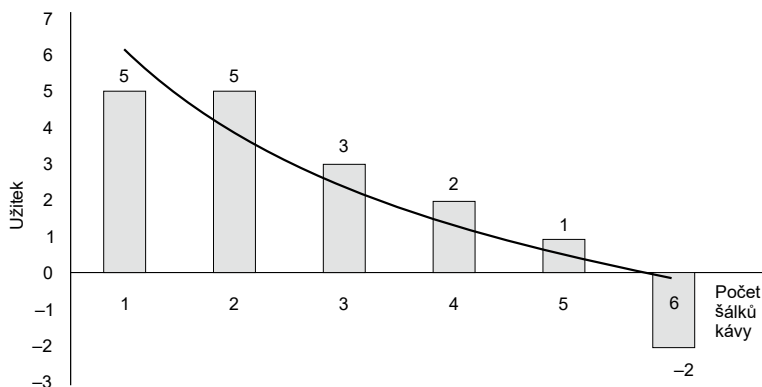
Pokud tedy po ránu vypijete místo oblíbené kávy alternativu (tedy čaj), dostane se vám také určitého užítku, ovšem nižšího. Z této situace vyplývá důležitý poznatek!

Zatímco na otázku *jak velký užitek vám přináší pití šálku kávy?* by většina lidí dokázala odpovědět jen stěží, tak na otázku *přináší vám větší užitek jeden šálek kávy, nebo jeden šálek čaje?* by většina lidí dokázala odpovědět bleskově.

Co nám tato situace tedy říká? **Potvrzujeme zde teorii významného ekonoma Vilfreda Pareta** (1848–1923). Ten přišel s důležitým poznatkem, že **produkty a služby nejsou navzájem nezávislé, jsou si totiž navzájem substituty či komplementy**. V lidském chování, při lidském rozhodování máme vždy na výběr. **Vždy se rozhodujeme mezi alternativami či určitou kombinací** produktů či služeb. V běžném životě přece neumíme vymezit přesnou míru nebo velikost užitečnosti určitého produktu či služby. Umíme je ale **porovnat**. Vždy se rozhodujeme v návaznosti na kombinace či alternativy. Umíme porovnat užitek z kávy a čaje. V určité situaci vám přinese větší užitek káva, v jiné zase čaj. Skutečnost, že si místo kávy dáme čaj, abychom dosáhli alespoň nějakého uspokojení, nám ukazuje, že káva a čaj mohou být za určitých okolností substituty.

Stejně tak dokážeme porovnat množství užítku z konzumace kávy v případě pití více šálků. Podívejme se na obrázek 1.2 níže. Přepokládejme, že je ráno, a naším ilustrativním konzumentem kávy je člověk, který kávu pije rád. První šálek kávy mu proto přinese poměrně vysoký užitek (je těžké stanovit, jak velký, a proto zde máme jen ilustrativní číslo 5). Jaký užitek přinese tomuto milovníku kávy druhý šálek? Vypitím druhého šálku kávy pravděpodobně dosáhne stejného užítku, nebo velice obdobného jako v případě, kdy vypil první šálek. Najednou dostane příležitost dát si ještě třetí šálek. Protože náš ilustrativní milovník kávy je opravdu velkým milovníkem kávy, pak přijme i třetí šálek. Jaký mu ale tento šálek přinese užitek? V porovnání s prvním a druhým šálkem mu vypití třetího už přinese nižší užitek. Proč? Protože už vypil dvě kávy. Podobně můžeme pokračovat v případě čtvrtého a pátého šálku. Vypití páté kávy našemu milovníkovi přinese už jen velmi malý užitek. **Zlomová chvíle** přichází v případě šestého šálku kávy. Po vypití pěti káv již náš milovník další kávu nechce – pokud by ji totiž vypil, nepřineslo by mu to žádný užitek.





Obr. 1.2 Vývoj užítku (mezního) při pití kávy

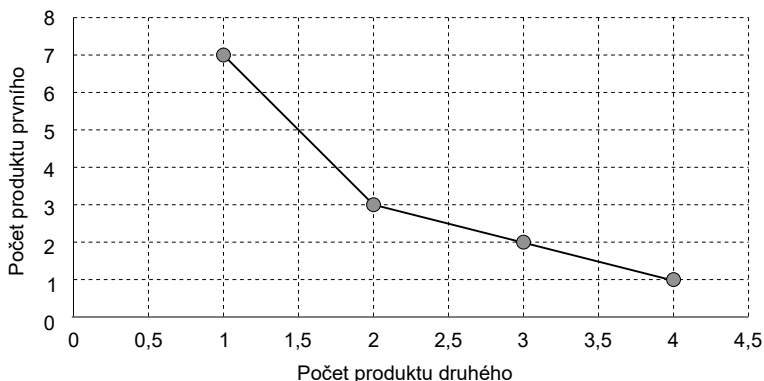
Vidíme, že v situaci, kdy náš ilustrativní milovník kávy dostal příležitost vypít šestý šálek, kávu odmítá. Je to logické, po pěti šálkách kávy by většina lidí již další nechtěla. Obdobně je tomu v případě konzumace čehokoliv jiného. Představte si, že si k snídani dáte čerstvý křupavý rohlík (pokud patříte mezi moderní zastánce bezlepkového stylu života, představte si samozřejmě místo tukového rohlíku rohlík z alternativ obilnin). Takový čerstvý křupavý rohlík potřžený máslem a sladounkou jahodovou marmeládou jako od babičky jistě potěší nejen chuťové buňky, ale i další smysly. Ale zpět k ekonomii! Kolik takových rohlíků zvládnete posnídat? Dva? Tři? A zvládli byste sníst deset takových rohlíků? Možná ano, pokud si můžete dovolit nesledovat množství konzumovaných kalorií, ale klíčové je, **co se děje s užítkem při větší a větší konzumaci**. Vývoj užítku bude velice obdobný jako v případě obrázku 1.2. I v případě pojídání rohlíků dojdete do momentu, kdy váš užitek z dalšího snědeného rohlíku bude menší a menší, časem možná i záporný. **Této situaci říkáme zákon klesajícího mezního užítku.**

**A jak funguje rozhodování o kombinaci toho, co spotřebujeme?** Pokud jste například v oblíbeném řeznictví, pak vaše rozhodnutí o tom, kolik si koupíte šunky, ovlivňuje přece i to, kolik si k šunce zakoupíte pečiva. Nerozhodujeme se zvlášť, kolik chceme šunky, a zvlášť, kolik chceme pečiva. Rozhodujeme se v logickém rámci: Kolik chceme pečiva spolu se šunkou?

Vilfredo Pareto proto zastával názor, že místo přímého měření užitku (které je takřka nemožné) mohou lidé vytvořit svou vlastní **škálu preferencí**: porovnat jednotlivé varianty kombinací produktů a najít tak **optimální kombinaci**.

Pokud seřadíme různé kombinace produktů a služeb podle výše užitku, který nám přináší, přidáváme jim tzv. ordinální čísla. Tato čísla říkají, že první kombinace přináší nejvíce užitku, druhá kombinace méně užitku než první, ale stále více než kombinace třetí, a tak dále. Této teorii proto říkáme ordinalistická teorie měření užitku.

Pro analýzu chování lidí jakožto spotřebitelů představil Pareto ještě jeden koncept, tzv. **indiferenční křivky**.<sup>2</sup> Indiferenční křivky mohou nabývat nejrůznějších tvarů, my začneme tím nejklassičtějším vysvětlením a zobrazením (obr. 1.3).



Obr. 1.3 Indiferenční křivka

Jak jsem již uvedla výše, naše volba (volba naší spotřeby, ale i volba rozhodnutí co dělat) je často v kontextu nějaké alternativy. Všechny body na indi-

<sup>2</sup> Indiferenční křivky jako takové ovšem nebyly přínosem přímo Vilfreda Pareta. Jako první je zmiňuje Francis Ysidro Edgeworth ve svém díle z roku 1881, ovšem ten koncept indifferenční křivky využil k jiným účelům než Pareto. V roce 1892 pak indifferenční křivky využil pro svou práci i americký ekonom Irving Fisher.

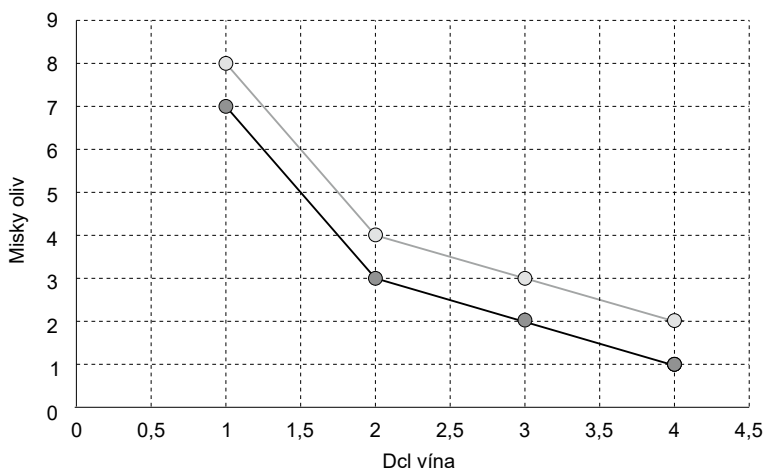
ferenční křivce nám ukazují všechny kombinace spotřeby/využití dvou produktů, které nám – jakožto spotřebiteli – přinesou stejný užitek.

Pojďme si tuto skutečnost ukázat na konkrétním příkladu. Představme si, že na svislé ose jsou jednotky misek oliv a na vodorovné ose decilitry vína. V našem ilustrativním příkladě indifferenční křivky na obrázku 1.3 to tedy znamená, že jedinec dosahuje stejné velikosti užitku, pokud spotřebovává:

- 7 misek oliv a 1 dcl vína,
- 3 misky oliv a 2 dcl vína,
- 2 misky oliv a 3 dcl vína,
- 1 miskou oliv a 4 dcl vína.

Pokud se tedy daný jedinec rozhodne pro jednu z výše uvedených kombinací, pak svůj užitek maximalizuje. Ve všech čtyřech bodech je užitek ze spotřeby stejný.

Ovšem co když jedinec chce pít více vína a zároveň chce jíst víc oliv? Pak touží po zvýšení svého celkového užitku. V takovém případě nám již indifferenční křivka z obrázku 1.3 nestačí a je zapotřebí vytvořit křivku novou.



Obr. 1.4 Indifferenční křivka s vyšším užitekem (posun nahoru) – tzv. indifferenční mapa