

munice

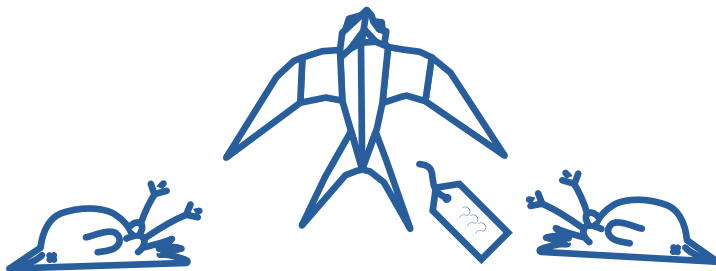
HANA LIPOVSKÁ

LEKCE Z EKONOMIE



MÁ TO CENU?

munice

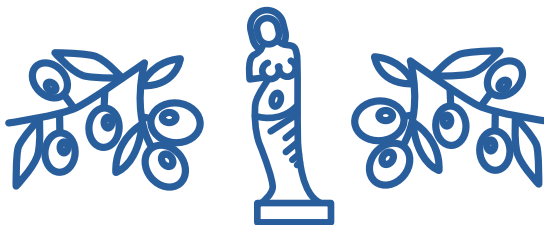


Má to CENU?

LEKCE Z EKONOMIE



Hana Lipovská



Ilustrace Nikola Kalinová



Masarykova univerzita
Brno 2019

Redakční okruh

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

© 2019 Hana Lipovská

Ilustrace © 2019 Nikola Kalinová

© 2019 Masarykova univerzita

ISBN 978-80-210-9250-1

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

Proč vyjadřujeme cenu v penězích?

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

Jak tvořil své ceny Baťa?

Souvisí cena kávy s cenou kytary?

Proč jsou diamanty dražší než voda?

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

Je trh nemorální?

Na kterém typu informací lze vydělávat čestně?

Proč nejsou vynikající učitelé
placeni stejně jako špičkoví fotbalisté?

Jsou ekonomové cyničtí?



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

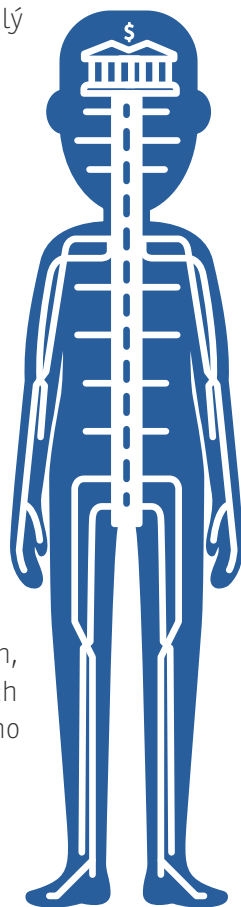
Cena

NERVY V TĚLE EKONOMIKY

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

“ Roli neuronů v těle naší ekonomiky plní ceny. ”

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





0.45 BANĀNU
1 VEJCE
0.025 H SESTRY



1 BANĀN
2.25 VAJEC
0.056 H SESTRY



18 BANĀNŮ
40 VAJEC
1 H SESTRY

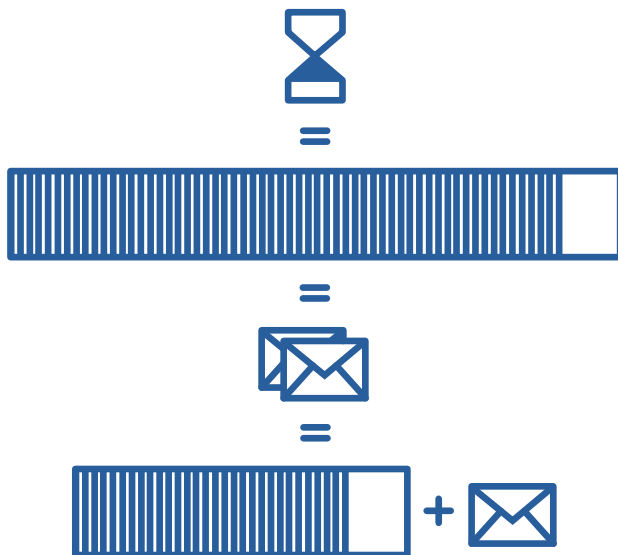
statku v kusech statků ostatních. Obecně pak při n statcích máme $n \times (n-1)$ cen. V roce 1965 existovalo v československé ekonomice podle odhadů 1,5 milionů cen, tedy zhruba 1,5 milionů obchodovatelných položek neboli statků. Při 1,5 milionech cen v ekonomice tedy můžeme vytvořit celkem $(1,5 \times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

Význam ceny však nejlépe pochopíme tam, kde cenovky neexistují.

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

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

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



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

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